

ESTRATEGIAS DE APROVISIONAMIENTO EN AGROINDUSTRIAS DE PRIMERA TRANSFORMACIÓN EN LA PAMPA: USO DE DERIVADOS AGROPECUARIOS.

“Trabajo final de graduación presentado para obtener el título de: Licenciado en
Administración de Negocios Agropecuarios”

Autor: KENNY, Pablo Manuel.

Director: Lic. Dr. FERRO MORENO, Santiago (Costos para la Administración -
Estrategias en Sistemas Agroalimentarios).

Codirector: Lic. Dr. MARIANO, Roberto (Estrategias en Sistemas Agroalimentarios).

Evaluadores: Mg. SUQUÍA, Juan (Política Agropecuaria - Formación de Precios
Agropecuarios y Agroindustriales).

Ing. Agr. ZANOTTI, Norberto (Política Agropecuaria - Formación de Precios
Agropecuarios y Agroindustriales).

FACULTAD DE AGRONOMÍA, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PAMPA.

SANTA ROSA, LA PAMPA, ARGENTINA, 2021.



MARIANO, Roberto Carlos.



Ferro Moreno, Santiago.



Kenny, Pablo Manuel

INDICE

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN	3
ANTECEDENTES	3
OBJETIVOS	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos	6
MATERIALES Y MÉTODO	7
MARCO TEÓRICO	7
MARCO METODOLÓGICO	16
RESULTADOS	19
CARACTERIZACIÓN DE LAS AGROINDUSTRIAS	19
• Rubro Aceites	21
• Rubro Alimentos Balanceados	22
• Rubro Cárnico bovino	26
• Rubro Harinero	30
• Rubro Tostadero	31
DESCRIPCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE APROVISIONAMIENTO	36
• Rubro Aceites	36
• Rubro Alimentos Balanceados	39
• Rubro Cárnico bovino	43
• Rubro Harinero	47
• Rubro Tostadero	49
• Transversalidades.....	51
UTILIZACIÓN DE AGREGADOS FINANCIEROS	55
• Rubro Aceites	55
• Rubro Alimentos Balanceados	56
• Rubro Cárnico bovino	58
• Rubro Harinero	60
• Rubro Tostadero	61
• Utilización de derivados	64
REFLEXIONES FINALES	67
BIBLIOGRAFÍA	72

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo evaluar el grado de utilización de derivados agropecuarios como mecanismos de cobertura en las agroindustrias pampeanas de primera transformación. El análisis se basó en el estudio de las diferentes herramientas de cobertura disponibles (*forwards*, futuros y opciones) y el nivel de uso que hacen los agentes agroindustriales de cada una de ellas. Al mismo tiempo, se caracterizaron los actores involucrados y se identificaron las relaciones transversales que determinan el empleo de derivados agropecuarios, así como también causas que originan la no utilización de dichos instrumentos. Para ello, se realizaron entrevistas semiestructuradas a agroindustrias, cuya naturaleza e institucionalidad, y por los productos que se abastecen (soja, maíz, girasol, trigo y hacienda en pie), pueden llevar adelante agregados financieros. Los resultados indican que el uso de derivados agropecuarios como estrategia de cobertura se encuentra limitado a un reducido número de organizaciones de forma esporádica, en especial, aquellos formalizados a través de mercados institucionalizados, los cuales son escasamente utilizados. Mientras quienes los utilizan, son empresas de mayor experiencia, cuya gerencia se encuentra profesionalizada y que presentan formatos jurídicos más desarrollados, quienes no lo hacen, determinaron que las causas están lideradas por la innecesariedad y el desinterés.

Palabras clave: cobertura - riesgo precio - abastecimiento – instrumentos financieros

ABSTRACT

The aim of this study is to evaluate the degree of use of agricultural derivatives as hedging mechanisms in first transformation agro-industries from La Pampa. The analysis was based on the study of the different hedging tools available (forwards, futures and options) and the degree of use that agro-industrials agents do of every one of them. At the same time, actors involved were characterized and transversal relations that determine the usage of agricultural derivatives were identified, as well as the causes that originate the non-utilization of those instruments. In order to achieve the objective, semi-structured interviews were done to agro-industries, whose nature and institutionality, and for the raw materials they stock up on (soybean, corn, sunflower seeds, wheat and livestock), can carry on financial derivatives. The results indicate that the usage of agricultural derivatives as hedging strategies is limited to a scarce number of organizations sporadically, especially, those formalized through institutionalized markets, which are practically unused. Meanwhile those who use derivatives, are companies with more experience, whose management is professionalized and with more developed legal entity types, those who don't use, determined that the causes are led by the absence of need and the lack of interest.

Key words: hedge – price risk – supplying – financial instruments

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

Los mercados mundiales agroalimentarios se caracterizan por un alto grado de riesgo debido a múltiples y nuevos factores, entre los cuales se encuentra el incremento en la volatilidad de insumos y productos (Broll *et al.*, 2013). No solo los productores sufren ante la volatilidad en el precio de *commodities* agropecuarios, los procesadores de alimentos también lidian con el incremento de precios, los cuales obligan a estos a trasladar sus costos a precios mayoristas y minoristas para mantener sus márgenes, siendo esto difícil de justificar ante los reclamos de los consumidores por precios más bajos (Taušer & Čajka, 2014). Si bien, la volatilidad en el precio de los *commodities* agropecuarios es un aspecto que comparten tanto productores como empresarios agroindustriales, la bibliografía que analiza estrategias de cobertura por parte de estos últimos es escasa con respecto a la de los primeros. Los recursos son aún más limitados cuando se analizan mecanismos de cobertura en el mercado de derivados como estrategia de aprovisionamiento. Según Willson *et al.* (2003) esto puede deberse, principalmente, a la correlación existente entre el precio de los insumos principales y los productos que se presenta en la operatoria de los agentes agroindustriales, en especial, en los procesadores de granos.

En el plano mundial, estudios sugieren que el uso de instrumentos derivados como estrategia de cobertura es menor a lo recomendado por la teoría financiera (Magner Pulgar y Lavín Salazar, 2012). Esta situación, no ocurre en mercados como el de Estados Unidos, donde la operatoria de derivados agropecuarios multiplica en volumen a la producción física nacional (Coria, 2018). Dicha insuficiencia, se remite al escaso volumen operado en los mercados menos desarrollados, entre los cuales se encuentra gran parte de los mercados euroasiáticos y latinoamericanos. Jairath (2009) sostiene que, pese a que en el

mercado de Futuros y Opciones de India se realizan contratos por un volumen similar a un cuarto de su Producto Bruto Interno (PBI), la sección de *commodities* agrícolas, opera muy debajo de los demás sectores. Otro ejemplo de esto, reside en Serbia, donde los mercados financieros se encuentran subdesarrollados en términos de productos, volumen y participantes, siendo inexistente la operatoria de futuros y opciones de *commodities* agrícolas, pese a que este sector aporta más del 15% de su PBI (Kuzman *et al.*, 2018).

A nivel MERCOSUR, Baigorria *et al.* (2020) identificaron que en dicha escala regional, tanto la falta de precios de referencia transparentes como la ausencia de un mercado unificado a nivel de bloque, repercuten en los resultados de las coberturas realizadas en los mercados de futuros y opciones. Según los autores, tal ineficiencia conlleva a que, aquellos actores que decidan optar por cubrirse de la volatilidad de los precios de estos productos deben buscarlas en algún mercado internacional que les ofrezca esta oportunidad, o alguna que sea lo más parecida posible.

En estudios de países latinoamericanos, se obtuvieron resultados similares en Colombia, México y Argentina. Tiuso Rivera *et al.* (2016) analizaron el grado de conocimiento acerca de los instrumentos ofrecidos por mercado de derivados colombiano, y encontraron no sólo que existe un grado sustancial de desconocimiento por parte de los productores, sino que las organizaciones dedicadas a la divulgación de estos instrumentos se limitan a cuestiones productivas, dejando de lado el aprendizaje en términos comerciales. En México, según Altamirano (2015), la subutilización de las herramientas de cobertura se debe principalmente a la complejidad y el costo que presentan estos instrumentos.

En Argentina, según la Encuesta sobre Necesidades del Productor Argentino (ENPA) efectuada entre 800 productores de Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba en el año 2012, el

74 % de los productores agropecuarios no había realizado operaciones en los mercados a término en la campaña anterior (CEAA, 2018). De la misma encuesta, se desprende que el grado de utilización de los mercados a término variaba en función al número de hectáreas producidas y el nivel educacional, siendo los grandes productores y los más formados, quienes lo utilizaban con mayor frecuencia. Entre las causas de no utilización se pueden citar factores culturales (desconocimiento, desconfianza, iliquidez y falta de educación); económicos (inestabilidad, intervención estatal, falta de profesionalización, costos altos y estrategias más conservadoras); y legales (marco normativo y regulatorio complejo) (Coria, 2018).

Por otro lado, el último Censo Nacional Agropecuario realizado en el año 2018 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –INDEC- evidencia que sólo 12.316 explotaciones agropecuarias (EAP) utilizaron el mercado de futuros y opciones de las 249.663 encuestadas, es decir menos del 5%. En el caso de la provincia de La Pampa, este número se reduce a 324 de 7.063 censadas, representando un 4,6% del total, manteniéndose una cifra similar al nivel nacional (INDEC, 2021).

En lo que respecta al nivel provincial, los trabajos asociados a la utilización de derivados financieros analizan diversos factores. Iviglia (2009) puntualiza sobre la versatilidad y aplicabilidad de estos instrumentos, en especial para los productores de commodities agrícolas, quienes deben soportar un mayor riesgo precio. Bargeró y Santillán (2017) estudiaron los resultados obtenidos por un productor modal (bonaerense) de soja ante la utilización de diversas estrategias, entre las cuales se encontraban la cobertura a partir de contratos derivados, y concluyeron que si bien no resultaron las más rentables, fueron las más seguras y estables en 4 campañas consecutivas. En términos agroindustriales, Cerutti y Contrera (2013), estudiaron diversas herramientas financieras para pymes industriales

de aceite girasol, entre ellas los contratos derivados, y encontraron que 3 de los 4 casos estudiados no utilizaban estos instrumentos.

Los trabajos citados, poseen objetivos (analizar la aplicabilidad), perspectivas (desde la óptica del productor) y amplitudes (rubro aceitero) diferentes. Es por ello que, el presente trabajo se propone evaluar el uso de derivados agropecuarios como estrategias de cobertura en el aprovisionamiento de agroindustrias de primera transformación de la provincia de La Pampa, identificando y ponderando los factores que conllevan a la no utilización de tales mecanismos.

OBJETIVOS

Objetivo general

Evaluar el uso de derivados agropecuarios como estrategia de cobertura en el aprovisionamiento de las agroindustrias de primera transformación de la provincia de La Pampa.

Objetivos específicos

- 1) Caracterizar a las agroindustrias de primera transformación de la provincia de La Pampa.
- 2) Analizar las estrategias de aprovisionamiento de las agroindustrias.
- 3) Identificar el nivel de uso de derivados agropecuarios en las agroindustrias de primera transformación para abastecerse de su principal materia prima.
- 4) Identificar y ponderar los factores que llevan a la no utilización de estos mecanismos.

MATERIALES Y MÉTODO

MARCO TEÓRICO

Según Núñez y Aspitia (2013) el riesgo es un concepto complejo, que supone la interrelación de múltiples factores y causalidades, y que se encuentra asociado a una probabilidad, mayor o menor, de alcanzar un resultado. La gestión del riesgo es uno de los dos pilares fundamentales para el sector agropecuario, junto con la cooperación institucional público-privada (Núñez y Aspitia, 2013).

Todo proceso que involucre un incremento de valor, implica un riesgo asociado. En el sector agropecuario-agroindustrial ocurren hechos críticos derivados de distintas circunstancias, muchas veces imprevisibles, asociadas a eventos climáticos, variaciones en los costos de insumos importados, incrementos en el precio de la energía o variaciones en el tipo de cambio (Roger Toledo, 2009). Estos hechos contribuyen en forma significativa al riesgo del negocio agrícola y determinan en muchas ocasiones los resultados productivos y económicos. Si bien el riesgo climático es el que se asocia comúnmente a las actividades agropecuarias o agroindustriales, existen otros factores que originan riesgos de similar calibre para las cadenas agroalimentarias. De acuerdo a la clasificación utilizada por Núñez y Aspitia (2013), los riesgos inherentes al sector agroalimentario se tipifican de la siguiente manera: riesgo de producción, riesgo económico, riesgo humano y riesgos político-sociales. Estos últimos contemplan cambios normativos y jurídicos impredecibles que afectan el desempeño y la organización de las actividades empresariales dentro de la cadena. El riesgo humano por su parte, abarca toda probabilidad de ocurrencia que pueda afectar la salud de las personas que forman parte de la organización y de terceros, así como también las posibles variaciones que tengan lugar en los procesos debidos a las fallas del accionar humano. El riesgo de producción se vincula a todos aquellos efectos negativos de factores climáticos, zoo-fitosanitarios y

biológicos adversos en la producción, el capital productivo y la rentabilidad (Pecar y Miguez, 2011). Comúnmente, el riesgo productivo se ha asociado al riesgo climático, si bien son conceptos ampliamente relacionados, el primero abarca al segundo, al mismo tiempo que contempla otros factores como la tecnología, enfermedades, plagas, etc. Por último, el riesgo económico, es un concepto que involucra un conjunto de factores que tienen un impacto directo en el rendimiento de determinada inversión. Entre estos factores, se encuentran riesgos patrimoniales, de solvencia y liquidez, así como también variaciones en las tasas de interés, los tipos de cambio y los precios (Núñez y Aspitia, 2013). Estos últimos, cobran especial relevancia debido al rol que ejercen en la determinación de los resultados económicos que obtienen los diferentes agentes participantes de los mercados de *commodities* agrícolas (CME Group, 2020).

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL-, la gestión del riesgo no se limita a reaccionar ante eventos adversos, sino de anticiparse a su probabilidad de ocurrencia y consecuencias potenciales mediante estrategias que aminoren los efectos adversos (CEPAL, 2013). Por su parte, Núñez y Aspitia (2013) sostienen que la administración del riesgo, comprende un abanico de estrategias que abarcan la evaluación, mitigación, asunción o transferencia del mismo. La elección de estas estrategias dependerá del tipo de riesgo, de la frecuencia, la intensidad, el daño probable y la capacidad de los actores para afrontarlos. El tipo de riesgo abordado desde esta investigación es aquel asociado a las fluctuaciones de precios, especialmente, de los precios de las materias primas principales de las agroindustrias de primera transformación. Un grupo de herramientas para gestionar dicho riesgo, ya sea a partir de su mitigación o transferencia, se vinculan con la utilización de derivados financieros, entre los que se encuentran los contratos de futuros y opciones.

Para comprender y analizar de forma íntegra los mercados de futuros y opciones, resulta preciso introducir el concepto de mercado. Si bien existen múltiples y diversas acepciones, en términos generales, se entiende como mercado a todo ámbito propicio para el intercambio de bienes y/o servicios entre la oferta y la demanda. Algunos autores, como Mendoza (1995), agregan que los mercados además de intercambiarse bienes y servicios, se transfiere información. A su vez, Ponce (1997), concibe al mercado como el espacio, donde luego del intercambio de bienes y/o servicios e información, se produce la formación del precio. Mankiw (2014) agrega que los mercados son usualmente una buena manera de organizar la actividad económica, dado que la oferta y la demanda, en conjunto, determinan los precios de los distintos bienes y servicios de la economía; y los precios, a su vez, son señales que guían la distribución de los recursos.

Los mercados de derivados, si bien presentan singularidades, no son ajenos a estas definiciones. Por un lado, dentro de estos, existe una parte, que ofrece bienes y/o servicios, y una contraparte que los demanda. De los intercambios realizados entre las partes, se forman los precios, generando así información para los participantes directos e indirectos. En el caso de los mercados de futuros y opciones en particular, los activos que se negocian son llamados contratos derivados.

La Comisión Nacional de Valores -CNV-, define a los contratos derivados como aquellos acuerdos de intercambio entre dos o más partes cuyo valor se “deriva” del precio de un bien más fundamental o primitivo, conocido como activo subyacente (CNV, 2007). Según la Bolsa de Comercio de Rosario -BCR-, normalmente, la variable a la que subyace un contrato derivado corresponde a un producto ampliamente comercializado, por lo que el valor del contrato depende del precio de dicho producto (BCR, 2013). Precisamente, estos instrumentos se crearon con el objeto de reducir la incertidumbre que plantea la

variabilidad de los precios que tendrán dichos activos en el futuro (Pasquali, 2011). Según Sigifredo (2015), la función principal de los instrumentos derivados es distribuir el riesgo que resulta de movimientos inesperados en el valor del subyacente entre las partes que quieren disminuirlo y aquellos que deseen asumirlo. Si bien el objeto básico de estos contratos es trasladar las consecuencias económicas de un riesgo o el intercambio de las mismas, dada su versatilidad, pueden ser utilizados con otros objetivos ajenos al traslado de riesgo (Porporato, 2008).

Para que determinado producto se pueda constituir en un activo subyacente de un contrato derivado, debe reunir las siguientes características (BCR, 2013):

1. Fluctuación de precios: el valor del activo subyacente debe ser variable, de lo contrario con sería necesario cubrirse del riesgo precio.
2. Liquidez: el mercado debe operar volumen suficiente, de forma tal, que las órdenes importantes no tengan incidencia significativa sobre los precios.
3. Estandarización: el activo debe ser poder definirse de forma clara en cuanto a calidad, tipo y cantidad. El subyacente debe ser perfectamente cuantificable y calificable, de manera de saber con antelación que se está negociando.
4. Mercado competitivo: no deben existir operadores suficientemente importantes como para definir el precio del activo subyacente en el mercado disponible. Al mismo tiempo, no deben existir trabas, controles de precios o cotizaciones obligatorias que limiten la variabilidad del precio del activo.

Cualquier activo que reúna las características anteriormente descritas, puede funcionar como producto subyacente de un contrato derivado. Sin embargo, los activos subyacentes

son limitados y normalmente se los categoriza en Financieros y No Financieros (BCR, 2013).

Activos Subyacentes Financieros:

- Tasas de interés.
- Divisas.
- Acciones o índices accionarios.

Activos Subyacentes No Financieros:

- Metales preciosos y no preciosos (oro, plata, cobre, aluminio, etc).
- Productos energéticos (petróleo y sus derivados, gas natural, etc).
- Commodities agrícolas (soja, trigo, maíz, aceite, azúcar, animales en pie).

A su vez, los contratos derivados se pueden agrupar en cuatro grandes categorías:

1. Contratos de futuros (en inglés *futures*): son compromisos para hacer o recibir una entrega de una cantidad y calidad específica de un determinado activo en un lugar y fecha de entrega específico en el futuro. Todas las condiciones del contrato están estandarizadas, excepto el precio, el cual se descubre mediante la oferta (ofertas de venta) y la demanda (ofertas de compra) (*CME Group, 2020*). Debido a que las condiciones del contrato están estandarizadas, la transferencia y liquidación puede efectuarse antes de la fecha de finalización, quedando sin efecto la obligación de la entrega (o recepción) física del activo.

2. Contratos de opciones (en inglés *options*): son contratos en los que el comprador, mediante el pago de una prima, obtiene el derecho a comprar (o vender) un determinado subyacente a un precio pactado y hasta una fecha establecida. Las opciones se consideran

compromisos contingentes, dado que una de las partes tiene flexibilidad para comprometerse o no en una obligación futura, dependiendo de las condiciones del mercado (BCR, 2013).

3. Contratos a término (en inglés *forwards*): son acuerdos privados entre dos partes en los cuales una de ellas se compromete a comprar un determinado activo y la otra se compromete a vendérselo en un momento futuro a un precio establecido. A diferencia de los futuros y opciones, los contratos *forward* se acuerdan en forma privada, pudiendo diseñarse el contrato a medida de las partes, enfrentando cada una el riesgo de incumplimiento de la otra (BCR, 2013)¹.

4. Contratos de canje (en inglés *swaps*): como su nombre lo indica, son contratos que implican la compra-venta simultánea de activos (u obligaciones) subyacentes similares, en la que se intercambia el flujo financiero para proporcionar condiciones más favorables a las partes. En esencia, es un contrato de transferencia de riesgos entre el pago de una suma fija conocida y una cantidad variable que depende de un valor futuro (Hull, 2009).

Si bien todos estos grupos de contratos conforman el agregado de derivados, en este estudio nos centraremos en los primeros tres (futuros, opciones y *forwards*) debido a su aplicación en el ámbito agropecuario-agroindustrial. Para realizar este tipo de operaciones, existen principalmente dos tipos de mercados (BCR, 2013): mercados institucionalizados y mercados no institucionalizados, también denominados *Over the counter* (OTC).

¹ Para resolver el riesgo de incumplimiento de las partes en este tipo de contratos, el MATBAROFEX diseñó durante el 2021 un nuevo valor negociable a partir de operaciones de compra venta de granos “a fijar precio” posibilitando su registración, garantía e integración con el Mercado de Capitales denominado PAF-Digital Garantizado. Reglamento disponible en: <https://www.matbarofex.com.ar/documentos/investigacion/manual-operativo-paf-digital-garantizado>

En los mercados OTC, las negociaciones se realizan en forma privada entre las partes sin que exista estandarización del contrato ni garantía de cumplimiento de la contraparte (CNV, 2007). Por otro lado, en los mercados institucionalizados, los contratos son estandarizados y las negociaciones son realizadas por operadores acreditados en espacios físicos o virtuales determinados. La principal característica de estos mercados, es que existe una contraparte central que ofrece garantía de cumplimiento. Las diferencias más importantes entre estos mercados pueden verse resumidas en la tabla N°1.

Tabla N°1: Mercados Institucionalizados y Mercados *Over-The-Counter*

Característica	Mercados Institucionalizados	Mercados <i>Over-The-Counter</i>
Tipos de contratos negociados	-Futuros y Opciones - <i>Forwards</i> (PAF- G)*	- <i>Forwards</i>
Forma de negociación	Oferta pública - Canal Electrónico	Privada e individualmente
Características contractuales	Estandarización (cantidad, calidad, fecha y lugar de entrega)	No existe estandarización alguna
Precios	Precios competitivos, transparentes y de público conocimiento.	Precios surgidos de la negociación privada.
Transferencia y liquidación	De fácil liquidación por la estandarización de contratos	Escasa posibilidad de transferencia o liquidación por la especificidad de los contratos
Riesgo de contraparte	No. Debido a la existencia de una contraparte central que ofrece garantía.	Si. Riesgo de incumplimiento del contrato.

Fuente: Elaboración propia a partir de CNV (2007). *A partir del año 2021.

Dado que los contratos en los mercados de futuros y opciones son estandarizados, los participantes pueden ser englobados en dos grandes categorías (*CME Group*, 2020):

coberturistas y especuladores. Cuando se menciona la palabra cobertura en la actividad agroindustrial, se está haciendo referencia a la protección del valor de la mercadería ante posibles variaciones en los precios, con el objetivo de minimizar las pérdidas en la producción, almacenamiento, procesamiento y comercialización de un producto (Fernández, 2012). Por ende, la palabra cobertura significa protección (*CME Group*, 2020). En el contexto de la negociación de futuros, una cobertura es precisamente eso: una transacción que implica una posición en un mercado de futuros que es opuesta a su posición actual en el mercado de contado, ofreciendo al operador una protección ante cambios en los precios de un activo determinado. Dado que el precio del mercado de contado y el precio del mercado de futuros de un activo tienden a subir y bajar juntos (convergencia), cualquier pérdida o ganancia en el mercado de contado será compensada o neutralizada, a grandes rasgos, en el mercado de futuros (Miliozzi, 2011).

En el ámbito de negociación de futuros y opciones con activos subyacentes no financieros y especialmente dentro de los commodities agropecuarios-agroindustriales, los principales actores coberturistas son (*CME Group*, 2020):

- **Productores agrícolas y ganaderos** que necesitan protección contra la caída de los precios de los diferentes cultivos y el ganado.
- **Comerciantes y acopiadores** que necesitan protección contra la caída de los precios entre el momento en que compran o contratan la compra de granos a productores y el momento en que se venden.
- **Procesadores de alimentos y fabricantes de alimento balanceado u otros productos agropecuarios no alimenticios** que necesitan protección contra el aumento de los costos de abastecimiento de las materias primas que actúan como insumo principal (maíz, soja, trigo, ganado en pie).

- **Exportadores** que necesitan protección contra el aumento de los precios de los granos contratados para entrega futura, pero que aún no se han comprado.
- **Importadores** que desean aprovechar los precios más bajos de los granos contratados para entrega futura, pero que aún no se han recibido.

Debido a que es escaso el número de veces que la cantidad de personas y/o empresas que buscan protección contra los aumentos de precios en un momento dado iguala a la cantidad que busca protección contra las caídas de los precios, se necesitan otros participantes en el mercado (Miliozi, 2011). A estos participantes, que operan sin tener una posición contraria en el mercado físico, se los conoce como especuladores. Los especuladores facilitan la cobertura mejorando la capacidad de ingresar y salir del mercado rápida, fácil y eficientemente, proporcionándole la liquidez necesaria a los mercados (*CME Group*, 2020). Estos actores son atraídos por la oportunidad de obtener ganancias si sus predicciones respecto de la dirección y la magnitud en los cambios de precios en el momento indicado, son acertadas. Los especuladores pueden ser parte del público general o bien ser operadores profesionales, incluidos los miembros de instituciones financieras como bolsas y bancos. Algunos de estos operadores, conocidos como *arbitrajistas*, se destacan por su disposición a comprar y vender ante diferencias mínimas en los precios, aprovechando leves diferencias entre precios de contratos, aportando gran liquidez y favoreciendo al equilibrio de los mercados (BCR, 2013).

Los *coberturistas* pueden tomar dos tipos de posiciones antagónicas, según si desean cubrirse ante una suba (cobertura compradora) o una disminución (cobertura vendedora) de los precios (Coria, 2018). En este trabajo, nos centraremos en aquellos actores que toman posiciones de cobertura compradora, es decir, aquellos que buscan establecer un precio de compra de un insumo que efectuarán en el futuro debido a que

temen un aumento de los precios del mismo (Pasquali, 2011). Dentro de estos, nos enfocamos exclusivamente en aquellas agroindustrias de primera transformación que dispongan de mercados de futuros y opciones para cubrir su principal insumo (soja, maíz, trigo, girasol y carne vacuna) en el mercado a término local².

MARCO METODOLÓGICO

La investigación será de carácter descriptiva y exploratoria. Los objetos de estudio serán las agroindustrias de primera transformación de la provincia de La Pampa, cuya naturaleza e institucionalidad, y por los productos de los que se abastece, pueden llevar adelante agregados financieros. De las 74 agroindustrias identificadas, distribuidas en al menos 9 complejos agroindustriales, se detectaron 30 agroindustrias en la Provincia distribuidas en 5 complejos, las cuales se detallan en la tabla N°2.

Tabla N°2: Agroindustrias entrevistadas y complejos.

N°	Nombre	Rubro	Producto/s que genera	Insumos
1	A1	Aceites	Aceite de soja y girasol	Soja y Girasol
2	A2	Aceites	Aceite y expeller de soja	Soja
3	A3	Aceites	Aceite y expeller de soja	Soja
4	A4	Aceites	Aceite y expeller de soja	Soja
5	A5	Aceites	Aceite y expeller de soja	Soja
6	AB1	Alimentos balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz
7	AB2	Alimento balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz
8	AB3	Alimento balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz
9	AB4	Alimento balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz

² <https://matbarofex.com.ar/>

10	AB5	Alimento balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz
11	AB6	Alimento balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz
12	AB7	Alimento balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz
13	AB8	Alimento balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz
14	AB9	Alimento balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz
15	AB10	Alimento balanceados	Alimento balanceado de múltiples especies	Soja, Girasol, Maíz
16	C1	Cárnico	Carne bovina	Hacienda en pie
17	C2	Cárnico	Carne bovina	Hacienda en pie
18	C3	Cárnico	Carne bovina	Hacienda en pie
19	C4	Cárnico	Carne bovina	Hacienda en pie
20	C5	Cárnico	Carne bovina	Hacienda en pie
21	C6	Cárnico	Carne bovina	Hacienda en pie
22	C7	Cárnico	Carne bovina	Hacienda en pie
23	C8	Cárnico	Carne bovina	Hacienda en pie
24	C9	Cárnico	Carne bovina	Hacienda en pie
25	H1	Harinero	Harina de trigo	Trigo
26	H2	Harinero	Harina de trigo	Trigo
27	H3	Harinero	Harina de trigo	Trigo
28	T1	Tostadero	Girasol tostado	Girasol
29	T2	Tostadero	Girasol tostado	Girasol
30	T3	Tostadero	Girasol tostado	Girasol

Fuente: Elaboración propia.

La recolección de datos se realizó mediante entrevistas semiestructuradas a las/os dueñas/os, gerentes o encargadas/os. El cuestionario fue realizado presencialmente o mediado por tecnologías virtuales (videollamada, formulario *online* o llamada telefónica)

durante los meses de octubre de 2020 y abril de 2021. El mismo, se encuentra enmarcado en el Proyecto Orientado en Investigación Regional (POIRe) titulado: “Competitividad y agregado de valor en las tramas agroindustriales de la provincia de La Pampa. Bases para un planeamiento estratégico-prospectivo sectorial” (CS-UNLPam, 2019).

Los ejes principales de las preguntas fueron: a) caracterización general (objetivo específico 1), b) estrategias de aprovisionamiento (objetivo específico 2) y, c) utilización de derivados financieros (objetivo específico 3 y 4).

Para caracterizar las agroindustrias encuestadas se utilizaron doce variables. Las preguntas se originaron en función a: 1) el rubro al que pertenece la organización; 2) tipo societario; 3) año de creación; 4) formación académica de la gerencia; 5) empresa familiar; 6) número de empleados; 7) nivel de facturación anual; 8) proyección de costos; 9) incorporación del costo de oportunidad; 10) capacidad de trasladar la inflación; 11) relevancia del tipo de cambio en la su competitividad y; 12) nivel de exportación del producto principal.

La descripción de las estrategias de aprovisionamiento se realizaron considerando 4 factores: 1) fuente de abastecimiento de la materia prima principal y tipo de contratación; 2) orden de relevancia de atributos a la hora de abastecerse de la materia prima; 3) desarrollo de acuerdos comerciales y; 4) frecuencia de utilización de crédito ofrecido por proveedores.

Por último, para evaluar el grado de utilización de derivados financieros, fueron seleccionadas cuatro preguntas en torno a los mismos: 1) peso relativo de la materia prima principal en el costo total; 2) instrumentos financieros derivados utilizados y su respectiva frecuencia; 3) porcentaje de la materia prima cubierta y; 4) causas que determinan la no utilización de dichos instrumentos.

RESULTADOS

CARACTERIZACIÓN DE LAS AGROINDUSTRIAS

De las 30 agroindustrias de primera transformación que disponen mercados de derivados para abastecerse de su principal materia prima, 10 pertenecen al rubro de alimentos balanceados, 9 al de producción cárnica bovina, 5 a la producción de aceite de soja y/o girasol, 3 al rubro tostadero y otras 3 al complejo harinero.

Atendiendo a la caracterización global, el formato societario más frecuente entre las agroindustrias encuestadas es el de Sociedad Anónima, utilizado por el 43% de las organizaciones. Luego, le siguen las Sociedades de Responsabilidad Limitada con el 30%, las categorizadas como “Otra” con el 17%, y en el último lugar las Sociedades de Hecho, Sociedades Unipersonales y Estatales con una sola observación de cada una (3%). Respecto del año de creación, la organización más antigua fue fundada en el año 1914, mientras que la más reciente es del año 2019. Las décadas del 00’ y 10’ fueron en las que mayor número de empresas se crearon, 8 y 7 organizaciones por década, respectivamente.

En términos de formación académica, el grado más frecuente de quienes ejercen la administración es el de “Universitario” con el 50% de las observaciones, seguido del nivel “Secundario” con el 27%, de “Posgrado” y “Primario” con el 10% y por último, el nivel “Terciario” con sólo una observación (3%). De las 30 agroindustrias encuestadas, 19 manifestaron ser empresas familiares, mientras que 10 declararon no serlo y una no saberlo. Respecto del empleo, en total, todas ellas empleaban de forma permanente 2.703 personas, de las cuales, 605 corresponden a la empresa más numerosa y 1 a la organización con menos personal, dejando un promedio general de 90 empleos por organización.

En relación al nivel de facturación, 7 de las 30 se encontraban en el escalón mínimo (menos de \$10.000.000 anuales), 3 en el segundo escalón (entre \$10.000.000 y \$26.540.000), 5 en el siguiente (de \$26.540.001 a \$190.410.000), 9 en el cuarto (\$190.410.001 a \$600.000.000), ninguna en el quinto (\$600.000.000 a \$1.190.330.000) y sexto (\$1.190.330.000 a \$1.739.590.000); y 6 en el peldaño más alto (más de \$1.739.590.000).

En cuanto a la proyección de costos, 26 manifestaron realizarla con un ejercicio de anterioridad y 4 declararon no hacerlo. En la misma línea, 20 declararon contemplar el costo de oportunidad en las proyecciones, 8 manifestaron no hacerlo y 2 no saberlo. Atendiendo a la capacidad de trasladar inflación, el 36% declaró tener capacidad de trasladarla de forma escalonada en el corto plazo, el 30% respondió que no depende de la organización, el 20% manifestó poseer capacidad de trasladar la inflación de forma total, un 10% de forma escalonada en el mediano plazo, mientras que la empresa restante, declaró hacerlo en forma escalonada en el largo plazo.

Respecto del tipo de cambio, el 70% entiende que es una variable “Muy relevante” en su competitividad, el 17% que es “Relevante”, el 10% que es “Poco relevante” y el 3% considera que es “Irrelevante”. Por último, de las 30 empresas, 23 declararon no exportar su producto principal, 3 exportar entre el 1 y el 25% del total, 1 entre el 26 y el 50%, 2 entre el 51-75%; y una, más del 76% del total.

A continuación, se lista la caracterización de forma individual, segmentada por rubro para ordenar la clasificación. Al final de la descripción, se encuentra la tabla N°2 en la que se encuentra la síntesis de los resultados anteriores.

- Rubro Aceites

Empresa “A1”: es una empresa familiar constituida en la década de 1970 bajo el formato de una Sociedad Anónima. El nivel de formación de la gerencia corresponde al de universitario completo. Al responder la encuesta, la empresa manifestó contar con 190 empleados y un nivel de facturación dentro del rango máximo (más de \$1.739.590.000). Tanto la proyección de costos como la incorporación del costo de oportunidad fueron declaradas como metodologías aplicadas. Su capacidad de trasladar la inflación es escalonada de corto plazo y entiende al tipo de cambio como un factor “Muy relevante” en términos de competitividad. Las exportaciones de su producto principal se encuentran entre el 1-25% del total comercializado.

Empresa “A2”: es una S.R.L constituida entre el año 2010 y 2020. Se encuentra dentro de la categoría de empresas familiares y la gerencia es ejercida por personal de formación universitaria. Al momento de responder la encuesta, contaba con 3 personas dentro del personal permanente y su nivel de facturación se encontraba en el escalón mínimo (menor a \$10.000.000). En función a los costos, la empresa manifestó proyectar costos para el ejercicio siguiente y contemplar los costos de oportunidad en el cómputo. Respecto a su capacidad de trasladar el aumento general de precios al precio de su producto, el administrador expresó que esta es total. Si bien no comercializa su producto principal en el exterior del país, considera al tipo de cambio como una variable “Muy relevante” a los efectos de evaluar su competitividad.

Empresa “A3”: es una S.A constituida en los años 2000, administrada por personal de formación universitaria. Emplea 12 personas y es considerada una empresa familiar. Su nivel de facturación anual, se encontraba entre \$600.000.000 a \$1.190.330.000 (N°4) al momento de realizada la encuesta. En términos de costos, manifestó proyectarlos con un

ejercicio de antelación y considerar el costo de oportunidad en el cálculo. La capacidad de trasladar la inflación al precio de sus productos no es un aspecto que dependa de la organización. Considera al tipo de cambio como una variable “Muy relevante” en su competitividad pese a no exportar su producto principal.

Empresa “A4”: es una empresa familiar constituida bajo el formato de S.R.L entre el año 2010 y 2020. Su administrador/a posee formación universitaria y al momento de realizar la encuesta contaba con 4 empleados y un nivel de facturación correspondiente al tercer eslabón. Manifestó no proyectar costos para el ejercicio posterior pero sí contemplar el costo de oportunidad en sus cálculos. Su capacidad de trasladar la inflación al precio de sus productos es total y considera al tipo de cambio como un factor “Muy relevante” en su competitividad. No exporta su producto principal.

Empresa “A5”: es una S.R.L constituida entre el año 2010 y 2020, que no se considera una empresa familiar. El administrador tiene formación primaria y al momento de realizar la encuesta, manifestó tener 12 empleados y un nivel de facturación anual entre \$26.540.001 y \$190.410.000 (N°3). Declaró proyectar costos e incorporar el costo de oportunidad en dicho cálculo. A su vez, manifestó que su capacidad para trasladar el efecto inflacionario al precio de sus productos es escalonada en el corto plazo y que el tipo de cambio es una variable “Muy relevante” para su competitividad. Al igual que las empresas anteriores, su producto principal no se exporta.

- Rubro Alimentos Balanceados

Empresa “AB1”: es una S.A. que se dedica a la producción y comercialización de alimentos balanceados desde la década del 70. Es considerada una empresa familiar y es administrada por personal de formación universitaria. Al momento de realizada la encuesta, la organización contaba con 20 empleados y su facturación se encontraba en el

segundo escalón (entre \$10.000.000 y \$26.540.000). Respecto a los costos, la organización manifiesta proyectar los mismos y contemplar los costos de oportunidad en dichos cálculos. Respecto de la capacidad de trasladar la inflación al precio de su producto, la empresa declara que puede hacerlo de manera escalonada en el corto plazo. Pese a no declarar exportaciones en su producto principal, la organización interpreta el tipo de cambio como una variable “Muy relevante” a la hora de definir su competitividad.

Empresa AB2: es una empresa familiar constituida en los años 90, cuya administración es ejercida por una persona con estudios de posgrado. En el momento en que se respondió la encuesta, la organización contaba con 27 empleados y su nivel de facturación oscilaba en el rango de entre \$190.410.001 y \$600.000.000 (N°4). La organización, manifestó proyectar costos para el ejercicio siguiente y considerar los costos de oportunidad en el momento de cálculo. Al mismo tiempo, la empresa considera que su capacidad para trasladar la inflación al precio de su producto es total. Al igual que la empresa “AB1”, pese a no exportar, entiende al tipo de cambio como una variable “Muy relevante” en su competitividad.

Empresa “AB3”: es una S.R.L creada en la década del 90. Sus características no se corresponden con las de una empresa familiar y la gerencia es llevada a cabo por personal de formación universitaria. En el momento de respondida la encuesta, la organización contaba con 11 empleados y un nivel de facturación anual entre \$10.000.000 y \$26.540.000 (N°2). Ante las cuestiones referidas al cálculo de costos, la empresa expresó de manera afirmativa la proyección de estos para el ejercicio siguiente, al igual que la inclusión del costo de oportunidad en la toma de decisiones. Respecto de trasladar el efecto de la inflación al precio de sus productos, declaró que esta facultad no depende de la empresa. La variable tipo de cambio es considerada relevante en términos de

competitividad pese a que su producto principal no se comercializa en el mercado externo.

Empresa “AB4”: se constituyó en la última década y su tipo societario se encuentra en la categoría “Otros” provista en la encuesta. No posee cualidad de empresa familiar y es administrada por personal con nivel secundario completo. La organización contaba con 20 empleados y un volumen de facturación entre \$190.410.001 y \$600.000.000 (N°4) al momento de realizada la encuesta. En función al cálculo de costos, respondió de manera afirmativa ante la pregunta sobre las proyecciones para el ejercicio siguiente y de manera negativa ante la referida a la inclusión de los costos de oportunidad. Su capacidad para incorporar el aumento general de precios al precio de sus productos es escalonada en el corto plazo y entiende al tipo de cambio como una variable “Muy relevante” para definir su competitividad. Su producto principal no es comercializado en el exterior.

Empresa “AB5”: es una S.A fundada en los años 60. La gerencia presenta formación universitaria y se considera bajo los parámetros de una empresa familiar. En el momento de respondida la encuesta, la organización manifestó contar con 20 empleados y un nivel de facturación anual correspondiente al rango entre \$26.540.001 y \$190.410.000 (N°3). En términos de costos, la organización declaró realizar proyecciones de costos para el ejercicio siguiente, pero no contempla costos de oportunidad en el cálculo de los mismos. La capacidad de trasladar el efecto inflacionario al precio de sus productos es escalonada en el corto plazo y el tipo de cambio es considerado un factor “Muy relevante” para su competitividad. El producto principal de la organización no se vuelca al mercado internacional.

Empresa”AB6”: se fundó entre el 2010 y el 2020 bajo el formato de Sociedad de Responsabilidad Limitada. Siendo una empresa familiar, la gerencia está a cargo de

personal de formación secundaria completa. En la instancia de respuesta de la entrevista, la organización manifestó contar con 2 empleados y un nivel de facturación correspondiente con el eslabón más bajo. Atendiendo a las preguntas sobre costos, respondió negativamente frente a la pregunta de las proyecciones con un ejercicio de anterioridad y manifestó desconocimiento ante la referida a la incorporación del costo de oportunidad. Al mismo tiempo, declaró ser capaz de trasladar la inflación al precio de su producto de forma escalonada en el mediano plazo. El tipo de cambio es interpretado como una variable “Relevante” en la competitividad pese a que su producto principal no se exporta.

Empresa “AB7”: es una S.R.L fundada en los años 90. La administración se encuentra a cargo de personal con el secundario completo y declaró desconocimiento ante la pregunta sobre si la organización es una empresa familiar o no. Al momento de realizada la entrevista, la organización declaró contar con 48 personas en su planta permanente y un volumen de facturación anual que oscilaba entre \$190.410.001 y \$600.000.000 (N°4). En función al cálculo de sus costos, la empresa manifestó proyectar costos para el ejercicio siguiente y no contemplar los costos de oportunidad en sus cálculos. La capacidad de trasladar el efecto inflacionario al precio final de sus productos es algo que no depende de la empresa y el tipo de cambio es entendido como un factor “Relevante” a la hora de definir su competitividad. Al igual que todas las empresas del sector, su producto principal no es comercializado en el exterior.

Empresa “AB8”: es una empresa familiar constituida bajo una S.A en la década pasada. Su administrador presenta formación de nivel secundario y al momento de realizar la encuesta, declaró tener un solo empleado y el nivel mínimo de facturación anual. Al mismo tiempo, manifestó proyectar costos antes de comenzado el ejercicio y contemplar el costo de oportunidad en el cálculo. Expresó que trasladar la inflación al precio de sus

productos es posible de forma escalonada en el corto plazo y que el tipo de cambio es una variable “Muy relevante” en términos de competitividad. Al igual que el resto de las empresas del rubro, no exporta su producto principal.

Empresa “AB9”: es una empresa familiar bajo el tipo societario S.R.L desde los años 2000. Es gerenciada por personal de formación universitaria y manifestó poseer 10 empleados y un nivel de facturación anual que oscilaba entre \$190.410.001 y \$600.000.000 (N°4). En términos de costos, la empresa declaró proyectarlos con un ejercicio de anterioridad y contemplar el costo de oportunidad. Respecto de su capacidad para trasladar el efecto inflacionario, manifestó que es total. Pese a no exportar su producto principal, considera al tipo de cambio como “poco relevante” para su competitividad.

Empresa “AB10”: es una S.A creada en los años 80 que no se considera una empresa familiar. Se encuentra administrada por personal de formación universitaria y declaró tener 19 empleados y facturar anualmente entre \$190.410.001 y \$600.000.000 (N°4). Declaró proyectar costos con un ejercicio de anterioridad e incorporar el costo de oportunidad en dichas proyecciones. Trasladar la inflación al precio de sus productos es algo que no depende de la organización y entiende al tipo de cambio como un factor “Muy relevante” en su competitividad. No exporta su producto principal.

- Rubro Cárnico bovino

Empresa “C1”: fue creada en la década del 80. La gerencia es ejercida por personal con formación universitaria de posgrado. En el momento de realizada la encuesta, contaba con 513 empleados, no era considerada una empresa familiar y su nivel de facturación se encontraba en la categoría más alta. Con respecto a los costos, su administrador manifestó

que “Si” se proyectaban para el ejercicio siguiente y dentro del cálculo, se contemplaban los costos de oportunidad. La capacidad de la organización para trasladar la inflación al precio de su producto es nula, dado que no depende de la empresa. La empresa exporta entre el 51-75% de su producto principal, por lo que considera al tipo de cambio como una variable “Muy relevante” a la hora de definir su competitividad.

Empresa “C2”: fue creada en la década del 2000 y su razón social responde a la categoría “Otra” de la encuesta. La administración se encuentra a cargo de personal con estudios de posgrado completos y no se encuentra dentro de la categoría de empresa familiar. En el momento de realizada la encuesta, el personal estaba compuesto por un total de 605 empleados y su nivel de facturación se encontraba en la escala superior. El representante manifestó que la organización proyecta costos para el ejercicio siguiente y que a su vez, los costos de oportunidad están contemplados dentro del cálculo. La capacidad de trasladar la inflación al precio de sus productos no depende de la misma. Entre el 26 y el 50% de su producto principal es destinado al mercado externo, al mismo tiempo que considera que el tipo de cambio es una variable “Relevante” a la hora de definir su competitividad.

Empresa “C3”: es una organización fundada entre el 2010 y el 2020 con el formato de Sociedad de Responsabilidad Limitada. El nivel educativo de quien ejerce la gerencia de la organización es de primario completo y no es considerada una empresa familiar. Al momento de realizada la encuesta, la organización contaba con una planta de 20 empleados y su nivel de facturación se encontraba en el rango entre \$26.540.001 y \$190.410.000 (N°3). En función al cálculo de costos, el administrador respondió de manera positiva ante la pregunta sobre si se proyectan para el ejercicio siguiente y no saber ante la referida a la incorporación del costo de oportunidad. La capacidad de la organización para trasladar el aumento generalizado de precios al precio de sus productos

es total. La empresa manifestó no exportar su producto principal y considera al tipo de cambio como una variable “Poco relevante” para su competitividad.

Empresa “C4”: fue creada entre el 2010 y el 2020 bajo el tipo societario correspondiente a una Sociedad Anónima. Quien se encarga de su administración, manifestó tener formación primaria completa y considera a la organización como una empresa familiar. Ante la pregunta sobre el número de empleados, declaró tener 4; y frente a la referida al nivel de facturación anual, contestó que se encontraba en el eslabón más bajo. En términos de costos, la organización proyecta costos para el próximo ejercicio pero no tiene en cuenta los costos de oportunidad en dicho cómputo. En función a su capacidad de trasladar la inflación al precio de su producto, determinó que es escalonada en el corto plazo. La organización no comercializa su producto principal en el exterior y entiende al tipo de cambio como un factor “Poco relevante” en términos de competitividad.

Empresa “C5”: es una Sociedad Anónima constituida en la década de 1980 y administrada por personal de formación universitaria completa. Es una empresa familiar que al momento de la entrevista tenía 340 empleados y su facturación anual se correspondía con el escalón más alto. Ante las preguntas vinculadas a los costos, la organización manifestó no proyectar costos para el ejercicio posterior, aunque sí contempla el costo de oportunidad en las decisiones. Su capacidad para transferir el efecto de la inflación al precio de su producto es total e interpreta al tipo de cambio como un elemento “Muy relevante” a la hora de definir su competitividad. La tasa de exportación de su producto principal sobre el total producido, se ubica entre el 1% y el 25%.

Empresa “C6”: es una empresa estatal creada en los años 2000. Sus características la excluyen del régimen de empresas familiares y su administración es ejercida por personal de formación secundaria completa. Al momento de efectuada la entrevista, la

organización contaba con 5 empleados y su facturación anual se encontraba en el eslabón mínimo. El administrador manifestó proyectar costos con un ejercicio de anterioridad y no incluir costos de oportunidad. La facultad de la organización para trasladar la inflación al precio de sus productos es escalonada en el largo plazo. El tipo de cambio es considerado “Irrelevante” en la competitividad de la organización, en parte, porque su producto principal no se exporta.

Empresa “C7”: es una Sociedad Anónima creada en la década del 90'. Habiéndose manifestado como una empresa familiar, hoy su administración es ejercida por personal con formación académica correspondiente a secundario completo. Al momento de responder el cuestionario, la organización contaba con 160 empleados y su facturación anual oscilaba entre \$190.410.001 y \$600.000.000 (N°4). En términos de costos, la organización respondió de forma afirmativa ante las preguntas de proyección e inclusión de costos de oportunidad. Su capacidad de traspasar el efecto inflacionario al precio de su producto es escalonada en el mediano plazo. Siendo su producto principal exportado en más de tres cuartas partes (76-100%) del total, la organización considera al tipo de cambio como una variable “Muy relevante”.

Empresa “C8”: es una Sociedad de Responsabilidad Limitada constituida en los 2000. Al momento de realizada la encuesta, manifestó ser una empresa familiar con 30 empleados, tener un nivel de facturación anual correspondiente con el peldaño más alto y ser administrada por personal de formación universitaria. Sobre el cálculo de costos, declaró no proyectar costos para el ejercicio siguiente aunque sí contempla los costos de oportunidad. Su aptitud para copiar la inflación al precio de sus productos es escalonada en el corto plazo e identifica al tipo de cambio como una variable “Relevante” en términos de competitividad. El producto principal no es comercializado en el exterior.

Empresa “C9”: es una Sociedad Anónima fundada en los años 80 autodenominada como empresa familiar. Al momento de responder el formulario, declaró ser gerenciada por personal de formación universitaria, contar con 458 empleados y un monto de facturación anual ubicado en el rango de mayor volumen. Ante las preguntas vinculadas al cálculo de costos, la organización manifestó proyectar costos para el ejercicio siguiente e incluir costos de oportunidad en los mismos. Atendiendo a su capacidad de trasladar la inflación al precio de sus productos, consideró que es escalonada en el mediano plazo. Su producto principal se exporta en el orden de entre el 51 y el 76% y el tipo de cambio es comprendido como un factor “Muy relevante” en su competitividad.

- Rubro Harinero

Empresa “H1”: está constituida bajo el régimen de Sociedad Anónima desde la década del 60. El nivel de formación de la gerencia responde al de universitario completo, al mismo tiempo que es considerada una empresa familiar. Su nivel de facturación anual al momento de responder la encuesta se encontraba entre \$190.410.001 y \$600.000.000 (Nº4) y el personal empleado consistía en una planta de 20 personas. Respecto al tratamiento de los costos, por un lado, la empresa declara proyectar costos para el ejercicio siguiente, mientras que por el otro, manifiesta no tener en cuenta costos de oportunidad en el cálculo. La organización considera que la capacidad de trasladar la inflación al precio de su producto es algo no depende de ella, mientras que, considera al tipo de cambio como una variable “Muy relevante” para la competitividad del negocio. Por último, la organización no ejecuta operaciones de comercio exterior en su producto principal.

Empresa “H2”: es una Sociedad Anónima constituida desde la década de 1910, administrada por personal de formación universitaria y considerada una empresa familiar.

Al momento de realizada la encuesta contaba con 100 personas dentro de planta permanente y su facturación anual se encontraba en el rango que oscila entre los \$190.410.001 y los \$600.000.000 (N°4). Para el cálculo de costos, la empresa contempla los costos de oportunidad y realiza proyecciones para el ejercicio siguiente. Al igual que la otra empresa del sector harinero, manifiesta que el traslado de la inflación al precio del producto es algo que no depende de ella. Del mismo modo, afirma que el tipo de cambio es un aspecto “Muy relevante” en términos de competitividad, pese a que su producto final no es canalizado en el mercado externo.

Empresa “H3”: es una S.A constituida en la década del 80. El gerente presenta formación universitaria y no considera que la empresa sea de carácter familiar. Al momento de realizada la encuesta, declaró contar con 52 personas en su planta permanente y una facturación anual correspondiente al cuarto eslabón (\$190.410.001 y \$600.000.000). En términos de costos, expresó que son proyectados para el ejercicio posterior y que dentro de estos, se considera el costo de oportunidad. Trasladar la inflación al precio de sus productos, no es algo que dependa de ella y el tipo de cambio es un aspecto “Muy relevante” para definir su competitividad, pese a no exportar su producto principal.

- Rubro Tostadero

Empresa “T1”: es una Sociedad de Hecho constituida en los 2000. Es una empresa familiar administrada por una persona cuya formación académica responde al nivel secundario. En el momento de realizada la encuesta, contaba con 5 empleados y su nivel de facturación anual oscilaba entre los \$10.000.000 y los \$26.540.000 (N°2). La organización expresó que si bien se proyectaban costos con un ejercicio de antelación, los costos de oportunidad no eran contemplados en el cálculo de los mismos. Su capacidad de trasladar la inflación al precio de sus productos es escalonada en el corto plazo y

considera al tipo de cambio como una fuerza “Muy relevante” a la hora de definir su competitividad. Por último, su producto principal se comercializa en el mercado externo, en el orden de entre 1 y 25% respecto del total producido.

Empresa “T2”: Es una Sociedad Unipersonal creada en los años 90, cuya gerencia es ejercida por personal de formación terciaria completa. No es considerada como empresa familiar y al momento de realizar la encuesta, manifestó contar con 1 empleado y encontrarse dentro de la categoría mínima de facturación. En el cálculo de costos, contempla tanto proyecciones para el ejercicio siguiente, como también el costo de oportunidad. La organización tiene la capacidad de trasladar la inflación al precio de sus productos de manera escalonada en el corto plazo y considera que el tipo de cambio es una variable “Muy relevante” en términos de competitividad. Dadas sus características, su producto principal no es comercializado en el exterior.

Empresa “T3”: Fue creada en los años 2000 y es administrada por personal con nivel terciario completo. Al momento de realizada la encuesta, contaba con 3 personas dentro de su planta permanente, al mismo tiempo que no se consideraba una empresa familiar y su nivel de facturación se encontraba en la categoría inferior. La organización manifestó realizar proyecciones de costos para el ejercicio siguiente, aunque respondió de manera negativa frente a la inclusión de los costos de oportunidad en el cálculo de los mismos. Al igual que las otras dos empresas del sector, su capacidad de trasladar inflación a precios es escalonada en el corto plazo y entiende al tipo de cambio como una variable “Muy relevante”. De igual modo, manifestó que su producto principal no es comercializado en el mercado externo.

Tabla N°3: Caracterización de las agroindustrias.

Empresa	Razón Social	Década de constitución	Formación	Empresa Familiar	N° de empleados	Facturación	Proyecta Costos	Costo de Oportunidad	Traslado inflación	Tipo de cambio	Exportación
A1	S.A.	70'	Universitario	Si	190	7	Si	Si	Esc. CP	MR	1-25%
A2	S.R.L	10'	Universitario	Si	3	1	Si	Si	Total	MR	0
A3	S.A	00	Universitario	Si	12	4	Si	Si	NDE	MR	0
A4	S.R.L	10	Universitario	Si	4	3	No	Si	Total	MR	0
A5	S.R.L	10	Primario	No	12	3	Si	Si	Esc. CP	MR	0
AB1	S.A	70	Universitario	Si	20	2	Si	Si	Esc. CP	MR	0
AB2	Otra	90	Posgrado	Si	27	4	Si	Si	Total	MR	0
AB3	S.R.L	90	Universitario	No	11	2	Si	Si	NDE	R	0
AB4	Otra	10	Secundario	No	8	4	Si	No	Esc. CP	MR	0
AB5	S.A	60	Universitario	Si	20	3	Si	No	Esc. CP	MR	0
AB6	S.R.L	10	Secundario	Si	2	1	No	No Sabe	Esc. MP	R	0
AB7	S.R.L	90	Secundario	No sabe	48	4	Si	No	NDE	R	0
AB8	S.A	10	Secundario	Si	1	1	Si	Si	Esc. CP	MR	0
AB9	S.R.L	00	Universitario	Si	10	4	Si	Si	Total	PR	0
AB10	S.A	80	Universitario	No	19	4	Si	Si	NDE	MR	0

C1	Otra	80	Posgrado	No	513	7	Si	Si	NDE	MR	51-75%
C2	Otra	00	Posgrado	No	605	7	Si	Si	NDE	R	26-50%
C3	S.R.L	10	Primario	No	20	3	Si	No Sabe	Total	PR	0
C4	S.A.	10	Primario	Si	4	1	Si	No	Esc. CP	PR	0
C5	S.A.	80	Universitario	Si	340	7	No	Si	Total	MR	1-25%
C6	Estatal	00	Secundario	No	5	1	Si	No	Esc. LP	I	0
C7	S.A.	90	Secundario	Si	160	4	Si	Si	Esc. MP	MR	76-100%
C8	S.R.L	00	Universitario	Si	30	7	No	Si	Esc. CP	R	0
C9	S.A	80	Universitario	Si	458	7	Si	Si	Esc. MP	MR	51-75%
H1	S.A	60	Universitario	Si	20	4	Si	No	NDE	MR	0
H2	S.A	1910	Universitario	Si	100	4	Si	Si	NDE	MR	0
H3	S.A	80	Universitario	No	52	3	Si	Si	NDE	MR	0
T1	S.H.	00	Secundario	Si	5	2	Si	No	Esc. CP	MR	1-25%
T2	Unipers onal	90	Secundario	Si	1	1	Si	Si	Esc. CP	MR	0
T3	Otra	00	Terciario	No	3	1	Si	No	Esc. CP	MR	0

Fuente: Elaboración propia.

DESCRIPCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE APROVISIONAMIENTO

Las estrategias de aprovisionamiento llevadas a cabo por las 30 empresas se configuran de la siguiente manera:

- Rubro Aceites

Empresa “A1”: se abastece principalmente de productores, ya sea en el mercado disponible (26-50%) o a través de contratos (26-50%). Al mismo tiempo, también recurre a acopios, nuevamente repartiendo sus compras entre el mercado disponible (1-25%) y a través de contratos (1-25%). El orden de relevancia que determinó a la hora de adquirir la materia prima principal es el siguiente: 1°) costo de adquisición; 2°) condiciones de pago; 3°) estacionalidad y tiempo de entrega; 4°) estabilidad de la relación; y 5°) calidad de la materia prima. Por último, la firma declara presentar acuerdos comerciales y hacer uso del financiamiento con proveedores de forma “Poco frecuente”.

Empresa “A2”: se autoabastece de materia prima en el orden de entre el 51-75% del total consumido, siendo el restante (26-50%) adquirido a productores en el mercado disponible. Respecto de los atributos a la hora de abastecerse de materia prima, determinó el siguiente orden: 1°) calidad; 2°) costo de adquisición; 3°) condiciones de pago; 4°) estabilidad de las relaciones; y 5°) estacionalidad y tiempo de entrega. En términos de financiamiento, la organización manifestó que el grado de utilización del crédito ofrecido por proveedores es “Poco frecuente”, al mismo tiempo que no presenta acuerdos comerciales.

Empresa “A3”: el aprovisionamiento responde en su mayoría a producción propia (76-100%). Es complementado a través de contratos con productores (1-25%) y con acopios (1-25%), junto con algo de adquisición en el mercado disponible a estos últimos (1-25%).

A la hora de adquirir la principal materia prima, el orden de los factores fue: 1º) costo de adquisición; 2º) calidad; 3º) estacionalidad y tiempo de entrega; 4º) estabilidad de la relación; y 5º) condiciones de pago. A su vez, la empresa declaró tener acuerdos comerciales desarrollados y utilizar frecuentemente el financiamiento otorgado por proveedores.

Empresa "A4": se abastece principalmente de productores en el mercado disponible (76-100%) y completa su esquema de abastecimiento a partir de contratos con acopios (1-25%). El orden que otorgó a los factores a la hora de abastecerse de su principal materia prima fue: 1º) calidad; 2º) costo de adquisición; 3º) estacionalidad y tiempo de entrega; 4º) condiciones de pago; y 5) estabilidad de la relación. Por otro lado, declaró no tener acuerdos comerciales pero sí utilizar frecuentemente el financiamiento de proveedores.

Empresa "A5": se abastece por completo de productores en el mercado disponible. Respecto de los atributos a la hora de abastecerse de materia prima, determinó el siguiente orden: 1º) condiciones de pago; 2º) calidad; 3º) estacionalidad y tiempo de entrega; 4º) estabilidad de las relaciones; y 5º) costo de adquisición. Al mismo tiempo, declaró no tener desarrollados acuerdos comerciales y utilizar de forma poco frecuente el financiamiento de proveedores.

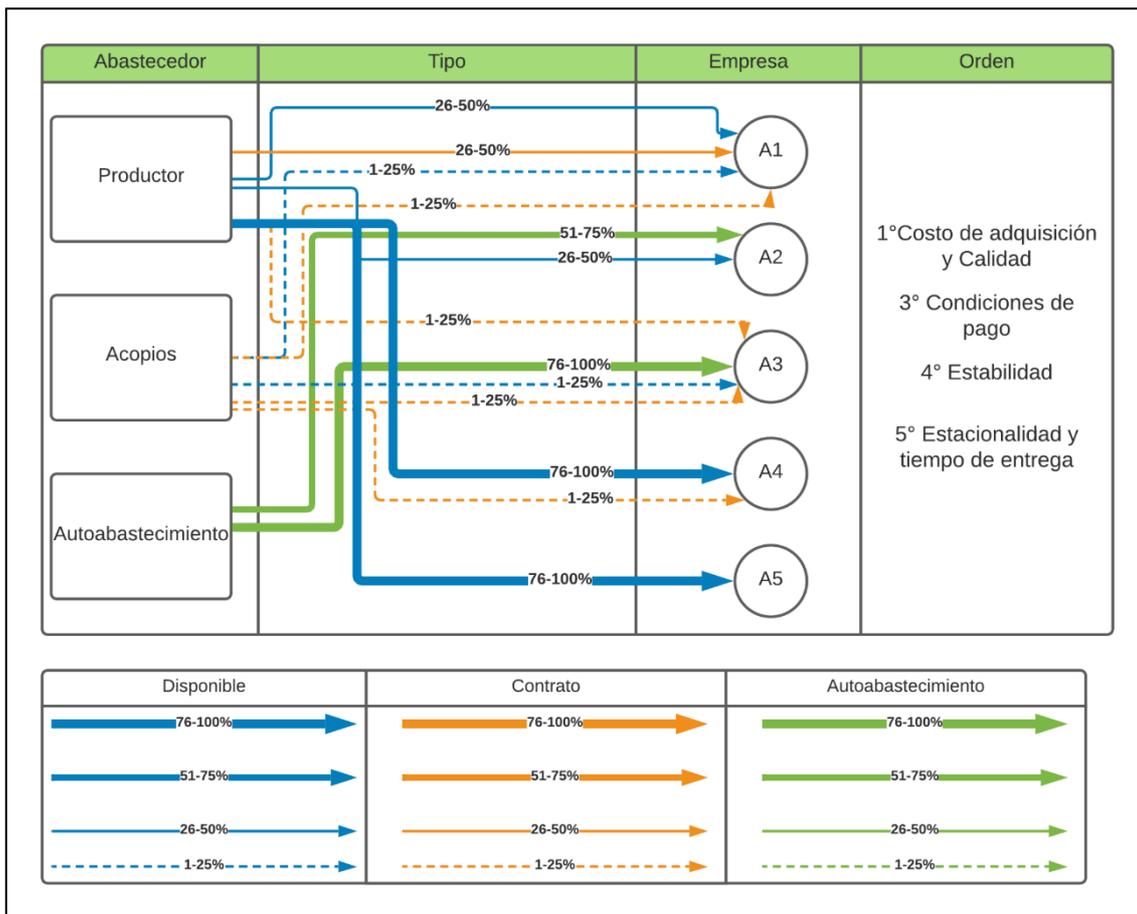


Figura N°1: Estrategias de Aprovisionamiento Rubro Aceites. Fuente: Elaboración propia.

En el rubro de aceites, no existe una estrategia uniforme respecto del origen de abastecimiento. La mayoría de las organizaciones presentan programas con más de una fuente de abastecimiento, combinando muchas veces el mercado disponible con la utilización de contratos y el autoabastecimiento. Este último, al igual que los productores en el mercado disponible, son los mecanismos de abastecimiento más representativos del rubro. Al igual que en las estrategias de abastecimiento, también existe heterogeneidad en la presencia de acuerdos comerciales, la utilización de financiamiento de proveedores y el ordenamiento de factores. Respecto a estos, los dos factores más importantes para el sector en promedio, son el costo y la calidad de la materia prima.

- Rubro Alimentos Balanceados

Empresa “AB1”: la materia prima es adquirida en el mercado disponible, dividiéndose en partes iguales entre productores (50%) y acopios (50%). El orden de relevancia sobre los aspectos que definen la adquisición de materia prima no fue establecido con claridad. La firma no cuenta con acuerdos comerciales y utiliza “Frecuentemente” el financiamiento de proveedores.

Empresa “AB2”: la organización se abastece a partir de tres fuentes diferentes: productores en el mercado disponible (51-75%), acopios a través de contratos (1-25%) y producción propia (1-25%). La disposición de factores a la hora de adquirir su principal materia prima se definió de la siguiente manera: 1°) costo de adquisición; 2°) condiciones de pago; 3°) calidad; 4°) estabilidad de las relaciones; y 5°) estacionalidad y tiempo de entrega. La empresa afirma presentar acuerdos comerciales y utilizar de manera “Frecuente” el financiamiento por parte de sus proveedores.

Empresa “AB3”: la estrategia para aprovisionarse de materia prima implica principalmente la adquisición a productores en el mercado directo (76-100%), complementando las compras a acopios en el mercado disponible (1-25%), y a través de contratos, tanto con productores (1-25%) como con acopios (1-25%). El factor más importante a la hora de abastecerse de materia prima es la calidad, seguido por la estabilidad de las relaciones, el costo de adquisición, las condiciones de pago y por último, la estacionalidad y tiempo de entrega. Pese a no presentar acuerdos comerciales, su estrategia de aprovisionamiento implica un uso “Muy frecuente” del crédito otorgado por proveedores de materia prima.

Empresa “AB4”: se abastece principalmente de productores a través del mercado disponible (76-100%), a lo que complementa con producción propia (1-25%). Respecto

del ordenamiento de atributos a la hora de adquirir la materia prima, considera en primer lugar a la calidad, en segundo lugar el costo de adquisición, en tercer lugar las condiciones de pago, siendo la estabilidad junto con la estacionalidad y el tiempo de entrega el cuarto y quinto factor, respectivamente. La empresa manifiesta presentar acuerdos comerciales y utilizar de manera “Frecuente” el financiamiento a través de crédito de proveedores.

Empresa “AB5”: su principal fuente de abastecimiento es la producción propia (76-100%) a lo que le suma la adquisición directa a productores en el mercado disponible (1-25%). El orden de relevancia de atributos dispuesto por la empresa es el siguiente: 1°) costo de adquisición; 2°) condiciones de pago; 3°) estabilidad de las relaciones; 4°) calidad; y 5°) estacionalidad y tiempo de entrega. Al mismo tiempo, la empresa declara no tener desarrollados acuerdos comerciales y hacer un uso “Poco Frecuente” del financiamiento de proveedores.

Empresa “AB6”: se abastece totalmente a partir de compras a productores en el mercado disponible. La organización entiende que el aspecto más relevante a la hora de adquirir su materia prima es el costo de adquisición, seguido por las condiciones de pago, la estacionalidad y tiempo de entrega, la calidad y por último, la estabilidad en las relaciones. Al momento de contestar la encuesta, la organización manifestó no presentar acuerdos comerciales y “Nunca” financiarse a partir de crédito con proveedores.

Empresa “AB7”: se abastece en su totalidad a través de compras directas a acopios. Los factores a la hora de adquirir su principal materia prima fueron ordenados de la siguiente manera: 1°) calidad; 2°) costo de adquisición; 3°) condiciones de pago; 4°) estacionalidad y tiempo de entrega; y 5°) estabilidad en las relaciones. De igual modo, declaró tener desarrollados acuerdos comerciales y utilizar de manera “Poco frecuente” el financiamiento ofrecido por proveedores.

Empresa “AB8”: se abastece de su principal materia prima a partir de contratos con acopios (76-100%) y de productores en el mercado disponible (1-25%). A la hora de definir los factores que determinan la transacción, el orden fue el siguiente: 1°) costo de adquisición; 2°) calidad; 3°) condiciones de pago; 4°) estabilidad de las relaciones; y 5°) estacionalidad y tiempo de entrega. A su vez, declaró presentar acuerdos comerciales y utilizar de forma “Frecuente” el crédito ofrecido por sus proveedores.

Empresa “AB9”: se abastece principalmente de contratos con productores (76-100%), lo cual complementa a través de acopiadores en el mercado disponible (1-25%). El ordenamiento de relevancia para los factores que definen la transacción, fue el siguiente: 1°) costo de adquisición; 2°) calidad; 3°) condiciones de pago; 4°) estacionalidad y tiempo de entrega; y 5) estabilidad de las relaciones. Respecto a los acuerdos comerciales, manifestó tenerlos desarrollados aunque utiliza de forma “Poco frecuente” el financiamiento de parte de proveedores.

Empresa “AB10”: al igual que la empresa anterior, su estrategia de abastecimiento contempla la utilización de contratos con productores (76-100%) y la compra a acopios en el disponible (1-25%). La relevancia de factores responde al siguiente orden: 1°) costo de adquisición; 2°) calidad; 3°) condiciones de pago; 4°) estacionalidad y tiempo de entrega; y 5) estabilidad de las relaciones. En términos comerciales, tiene desarrollados acuerdos y utiliza de forma “Poco frecuente” el crédito de sus proveedores.

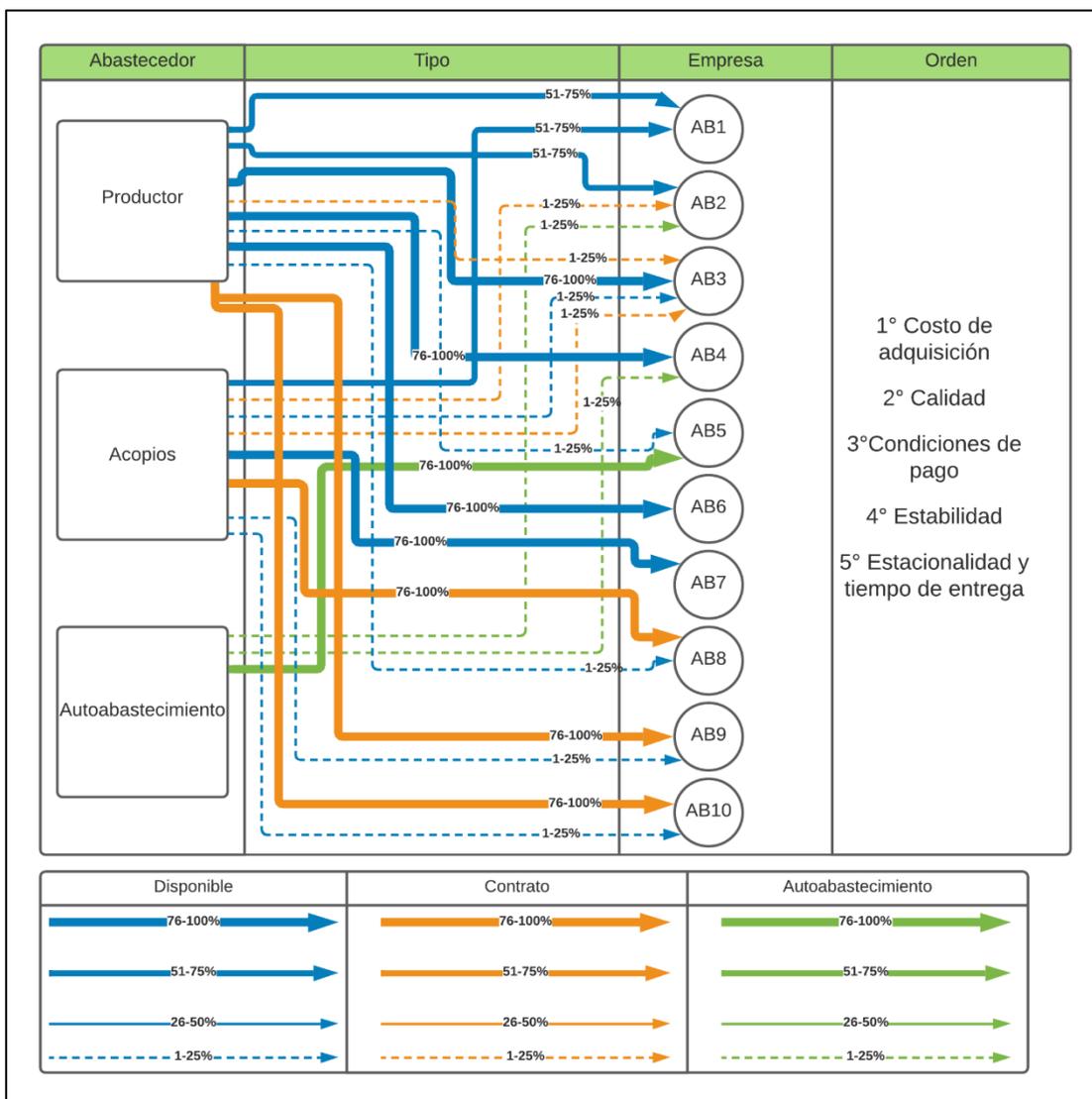


Figura N°2: Estrategias de Aprovisionamiento Rubro Alimentos Balanceados. Fuente: Elaboración propia.

En términos generales, la industria de alimentos balanceados se caracteriza por abastecerse principalmente de productores a través del mercado disponible. El segundo canal más utilizado para adquirir la materia prima principal es a través de acopios en el mercado disponible. A su vez, es el sector en donde la utilización de contratos es más frecuente, siendo el autoabastecimiento, el mecanismo menos frecuente. Del mismo modo que la industria aceitera, el costo de adquisición de la materia prima es el factor de mayor relevancia a la hora de proveerse de la principal materia prima, seguido por la

calidad y las condiciones de pago. Respecto del financiamiento por parte de proveedores, no se encontraron estrategias homogéneas, habiendo alta variabilidad en la frecuencia de uso del mismo.

- Rubro Cárnico bovino

Empresa “C1”: la estrategia de abastecimiento implica la adquisición a productores en el mercado disponible (51-75%), complementado con la compra en acopios/comisionistas, consignatarios o similares (1-25%) y la producción propia (1-25%). A la hora de adquirir su principal materia prima, el aspecto más relevante son las condiciones de pago, seguido de la estabilidad de las relaciones, el costo de adquisición, la calidad y la estacionalidad y tiempo de entrega en último lugar. Su política de abastecimiento implica el desarrollo de acuerdos comerciales y la no utilización del financiamiento de proveedores (pago de contado).

Empresa “C2”: la fuente de abastecimiento más importante de materia prima principal son los productores, a través del mercado disponible (76-100%) y de contratos (1-25%). A su vez, la empresa completa su esquema de abastecimiento a través de la propia producción de materia prima (1-25%). La calidad es el aspecto más importante a la hora de adquirir la materia prima, seguido por el costo de adquisición, las condiciones de pago, la estabilidad de las relaciones, siendo la estacionalidad y tiempo de entrega el menos relevante. La firma manifestó desconocimiento ante la pregunta sobre si desarrolla acuerdos comerciales o no, y declaró que es “Frecuente” su grado de utilización del crédito ofrecido por proveedores.

Empresa “C3”: su política de abastecimiento implica la compra a productores en orden de entre el 76 y el 100% de la materia prima principal, completando el abastecimiento

con producción propia (1-25%). La disposición de los atributos por su relevancia a la hora de abastecerse de materia prima, fue configurada de la siguiente manera: 1°) calidad; 2°) costo de adquisición; 3°) estacionalidad y tiempo de entrega; 4°) estabilidad de las relaciones; y 5°) condiciones de pago. La definición de la estrategia de aprovisionamiento, no contempla el desarrollo de acuerdos comerciales ni tampoco la utilización de financiamiento por parte de proveedores.

Empresa “C4”: la totalidad de la materia prima es adquirida en el mercado disponible a productores. El ordenamiento de factores, responde a la siguiente distribución: 1°) calidad; 2°) costo de adquisición; 3°) estabilidad de las relaciones; 4°) condiciones de pago; y 5°) estacionalidad y tiempo de entrega. De igual modo, que la empresa “C3”, la organización no tiene desarrollados acuerdos comerciales, ni utiliza financiamiento de proveedores a la hora de abastecerse de la materia prima principal.

Empresa “C5”: su política de aprovisionamiento implica la compra en el mercado disponible a productores por un lado (26-50%), y a acopios por el otro (26-50%). Al mismo tiempo, completa su esquema de adquisición con producción propia (1-25%). El costo de adquisición representa el factor más importante en la adquisición de su principal materia prima, seguida por las condiciones de pago, la calidad, la estabilidad de las relaciones y por último la estacionalidad y tiempo de entrega. Respecto de los acuerdos comerciales, en el momento de realizada la encuesta, manifestó tenerlos desarrollados, al mismo tiempo que declaró utilizar de forma “Poco frecuente” el crédito de proveedores.

Empresa “C6”: en su respuesta, no evidenció sus fuentes de aprovisionamiento al igual que el ordenamiento de factores en función a su relevancia al adquirir la materia prima. Sin embargo, sí contestó las preguntas referidas al desarrollo de acuerdos comerciales y el grado de utilización de crédito de proveedores. En el primer caso la respuesta fue

negativa, mientras que en el segundo la respuesta fue que “Nunca” utiliza tal estrategia de financiamiento.

Empresa “C7”: la política de aprovisionamiento contempla la adquisición en el mercado disponible, siendo los productores los proveedores principales (76-100%) y los acopios los que completan el esquema (1-25%). En orden de factores a la hora de adquirir la materia prima, responde a la siguiente jerarquía: 1º) costo de adquisición; 2º) calidad; 3º) condiciones de pago; 4º) estabilidad de las relaciones y 5º) estacionalidad y tiempo de entrega. Ante la pregunta sobre el desarrollo de acuerdos comerciales, respondió de manera afirmativa y frente a la referida sobre la frecuencia de utilización de financiamiento por parte de proveedores, respondió “Nunca”.

Empresa “C8”: se abastece principalmente de producción propia (51-75%), a lo que incorpora compras en el mercado disponible a productores (26-50%) y a acopios, comisionistas u otros similares (1-25%). Los atributos jerarquizados en función a su relevancia respecto de la adquisición de la materia prima principal, se dispusieron de la siguiente manera: 1º) calidad; 2º) costo de adquisición; 3º) condiciones de pago; 4º) estabilidad de las relaciones; y 5º) estacionalidad y tiempo de entrega. Al mismo tiempo, la firma manifestó no presentar acuerdos comerciales desarrollados y utilizar de manera “Frecuente” el crédito ofrecido por sus proveedores.

Empresa “C9”: se abastece de su materia prima principal en el mercado disponible, siendo los productores su canal más importante (76-100%) y acopios, consignatarios u otros similares, el secundario (1-25%). La firma entiende al costo de adquisición como el factor más importante a la hora de adquirir su materia prima, seguido de la calidad, la estabilidad en las relaciones, la estacionalidad y tiempos de entrega y las condiciones de pago en

última instancia. La organización declaró tener acuerdos comerciales desarrollados y utilizar de modo “Poco frecuente” el crédito de proveedores.

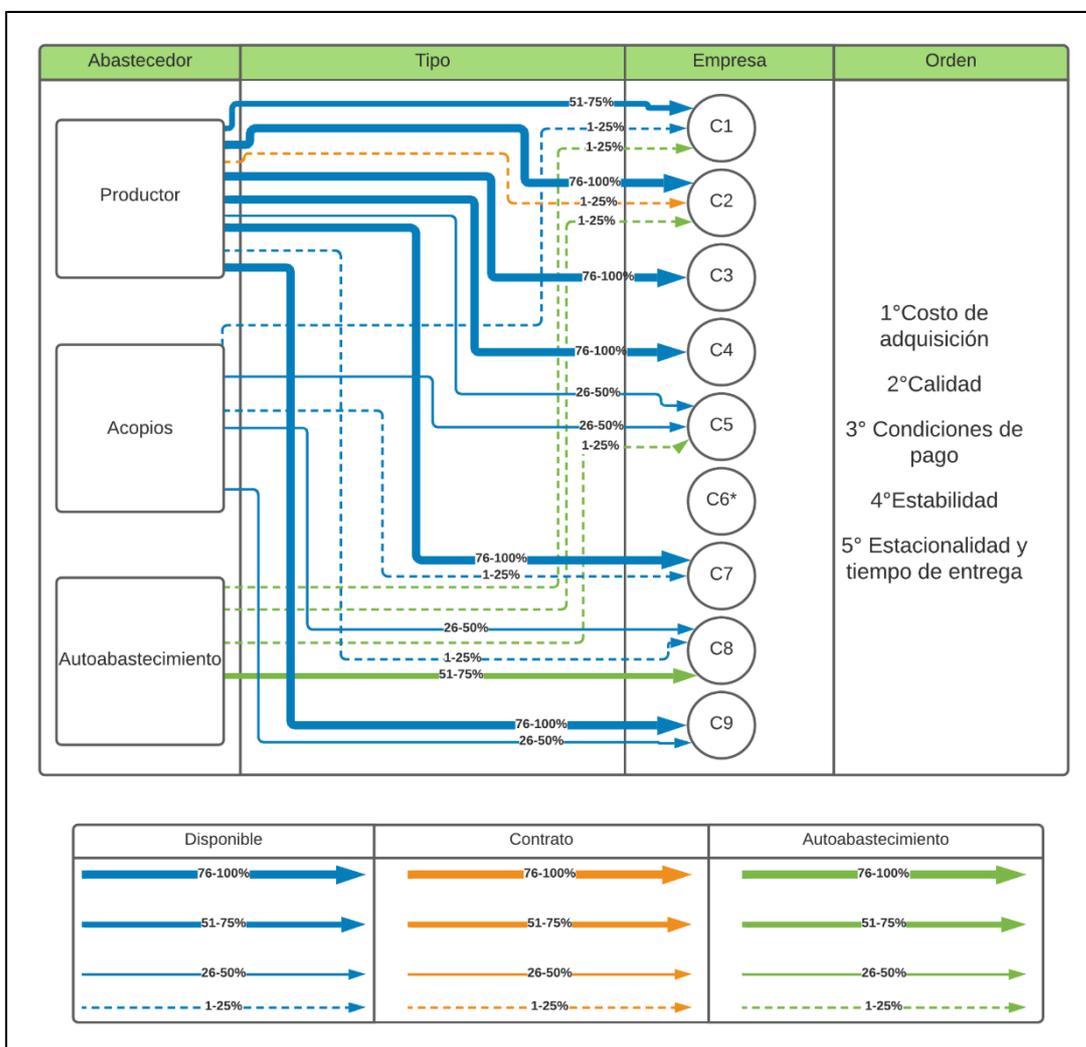


Figura N°3: Estrategias de Aprovisionamiento Rubro Cárnico bovino. Fuente: Elaboración propia.

La estrategia de abastecimiento del sector agroindustrial cárnico bovino se encuentra prácticamente supeditada al mercado disponible, en especial, a la adquisición directa a productores. Al mismo tiempo, existen múltiples casos de autoabastecimiento, aunque el volumen es poco representativo del total. Las modalidades contractuales son inexistentes, salvo una organización, la cual se abastece de un volumen ínfimo. Nuevamente, el factor más importante a la hora de abastecerse de la materia prima es el costo de adquisición,

seguido de la calidad. Sin embargo, la diferencia entre estos dos factores es menor, respecto a otros rubros. Por último, no existen estrategias uniformes respecto de los acuerdos comerciales, aunque sí existe cierta uniformidad respecto al escaso uso del financiamiento otorgado por proveedores.

- Rubro Harinero

Empresa “H1”: su política de abastecimiento contempla la compra a productores, tanto en el disponible (51-76%) como a través de contratos (1-25%); así como también la transformación de propia producción (26-50%). El orden de relevancia elegido por la empresa para los factores que definen la adquisición de su materia prima es el siguiente: 1°) costo de adquisición, 2°) condiciones de pago; 3°) estabilidad de las relaciones; 4°) calidad; y 5°) estacionalidad y tiempo de entrega. La firma manifestó no contar con acuerdos comerciales desarrollados y hacer uso “Poco frecuente” del crédito otorgado por sus proveedores de materia prima.

Empresa “H2”: su programa de abastecimiento de la principal materia prima abarca la compra de esta a través de acopios, consignatarios, comisionistas u otros similares, tanto en el mercado disponible (76-100%), como a través de contratos (1-25%). Los atributos que definen dichas compras ordenados por relevancia, proceden de la siguiente manera: 1°) condiciones de pago; 2°) costo de adquisición; 3°) calidad; 4°) estabilidad de las relaciones; y 5) estacionalidad y tiempo de entrega. Por último, la firma profesó tener desarrollados acuerdos comerciales y utilizar el crédito de proveedores de manera “Muy frecuente”.

Empresa “H3”: su estrategia de abastecimiento implica la utilización de contratos con productores (76-100%) y compras en el mercado disponible a acopios (1-25%). El orden de atributos a la hora de abastecerse de su principal materia prima fue el siguiente: 1°)

costo de adquisición; 2º) calidad; 3º) condiciones de pago; 4º) estacionalidad y tiempo de entrega; y 5) estabilidad de las relaciones. A su vez, declaró tener desarrollados acuerdos comerciales y hacer uso “Poco frecuente” del financiamiento de proveedores.

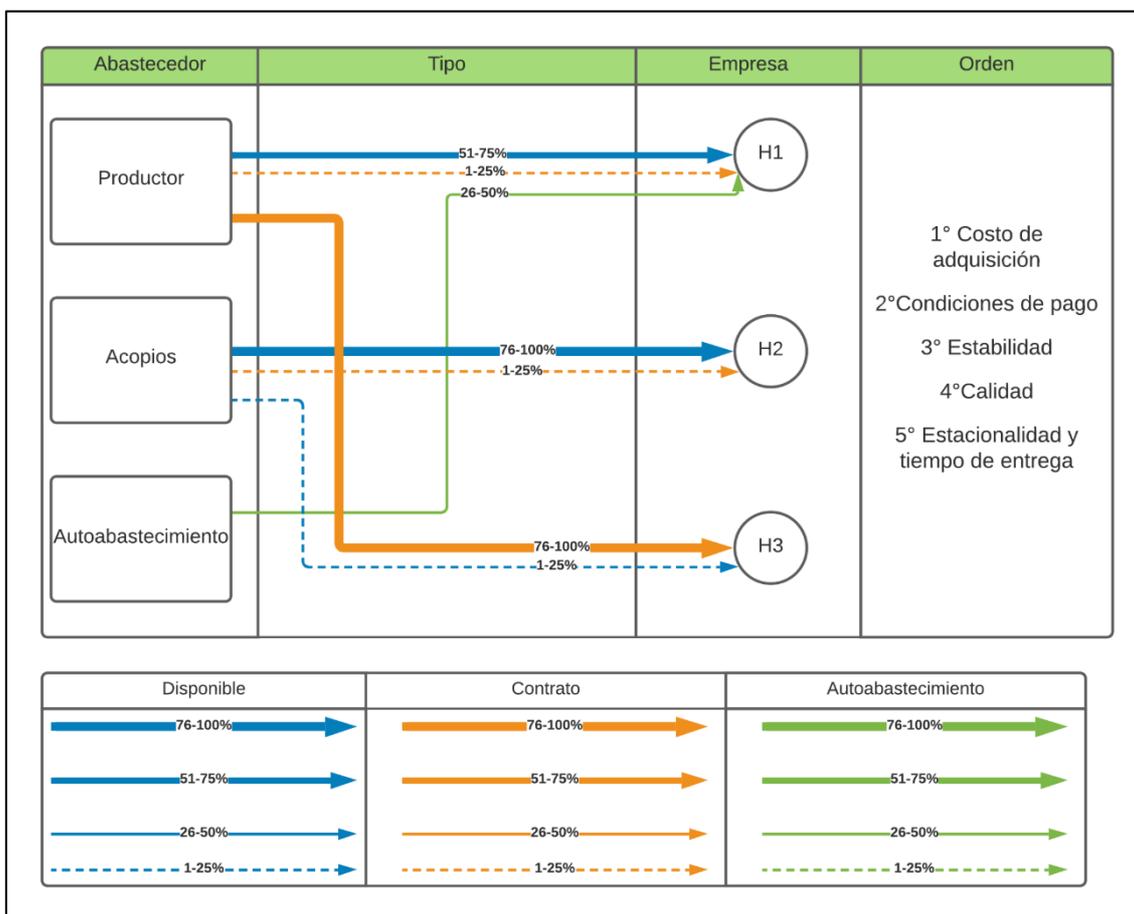


Figura N°4: Estrategias de Aprovisionamiento Rubro Harinero. Fuente: Elaboración propia.

Las estrategias de abastecimiento llevadas a cabo por las empresas del rubro harinero no presentan uniformidad, aunque sí presentan algunas similitudes. Pese a que las organizaciones utilizan mecanismos de abastecimiento diferentes, todas ellas presentan fuentes de abastecimiento diversificadas y se abastecen al menos una parte de la materia prima principal a partir de contratos. Al mismo tiempo, las tres organizaciones situaron al costo de adquisición y las condiciones de pago, entre los dos factores más importantes a la hora de abastecerse de la materia prima. En términos de acuerdos comerciales,

mientras que una presenta desarrollo de los mismos las otras no los tienen. Lo mismo ocurre con el financiamiento, dado que una lo utiliza con mucha frecuencia, mientras que las restantes lo hacen de forma poco frecuente.

- Rubro Tostadero

Empresa “T1”: la política de adquisición de la empresa para aprovisionarse de la principal materia prima contempla la adquisición por medio de acopios, comisionistas, consignatarios u otros actores similares en su totalidad (76-100%). El factor más relevante para la empresa en términos de aprovisionamiento, resultó ser la calidad, seguido del costo de adquisición, las condiciones de pago, la estabilidad de las relaciones y en último lugar la estacionalidad y tiempo de entrega. La estrategia de aprovisionamiento incluye el desarrollo de acuerdos comerciales y un grado de utilización “Poco frecuente” del crédito otorgado por los proveedores de materia prima.

Empresa “T2”: del mismo modo que “T1”, el abastecimiento de la materia prima en su totalidad, se encuentra reducido a la compra a través de acopios, consignatarios y otros similares en el mercado disponible (76-100%). El atributo más importante para la organización a la hora de adquirir su materia prima principal es la calidad de la misma. El segundo, corresponde al costo de adquisición de la misma, seguido de la estacionalidad y tiempo de entrega en tercer lugar, y la estabilidad en las relaciones y las condiciones de pago en cuarto y quinto lugar, respectivamente. Respecto de los acuerdos comerciales, la empresa negó tenerlos desarrollados, al mismo tiempo que profesó “Nunca” utilizar a sus proveedores como fuente crediticia.

Empresa “T3”: su materia prima principal es completamente autoabastecida (76-100%). Ante ello, considera que la calidad es el factor más relevante a la hora de abastecerse de la misma, seguido del costo de adquisición, la estacionalidad y tiempo de entrega, la

estabilidad de las relaciones y por último, las condiciones de pago (mercado internalizado). De igual modo que la empresa “T2”, manifestó no tener desarrollados acuerdos comerciales y “Nunca” utilizar a sus proveedores como fuente de financiamiento.

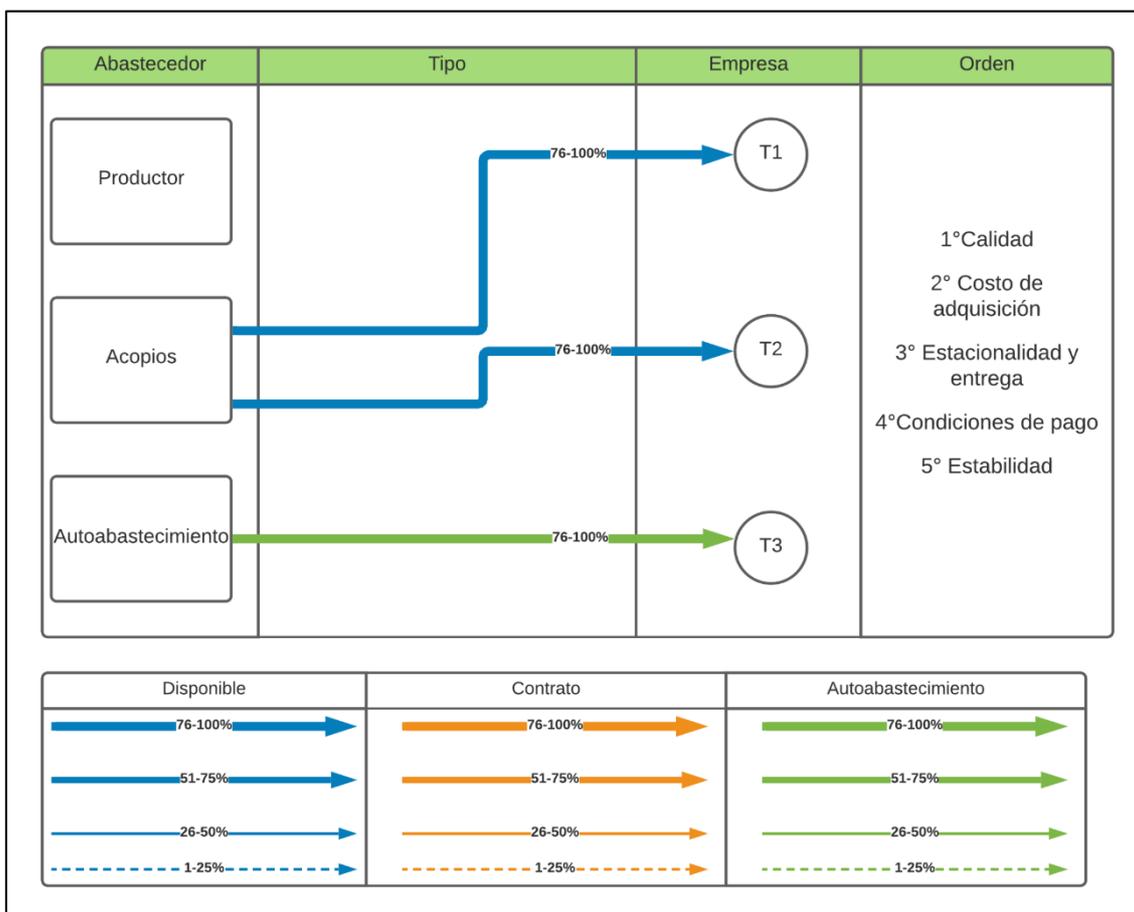


Figura N°5: Estrategias de Aprovisionamiento Rubro Tostadero. Fuente: Elaboración propia.

El sector tostadero presenta algunas particularidades en torno a sus estrategias de abastecimiento. En primer lugar, ninguna de las empresas diversifica sus fuentes de abastecimiento. Dos de ellas, adquieren la totalidad de la materia prima a partir de acopios en el mercado disponible, mientras que la tercera se autoabastece por completo. En segundo lugar, el factor más importante para el sector a la hora de adquirir su materia prima principal es la calidad, mientras que el costo de adquisición aparece en segundo

término. Por otro lado, sólo una de las organizaciones presenta acuerdos comerciales desarrollados, siendo a su vez, la única que utiliza crédito de proveedores aunque de manera poco frecuente. Las dos restantes, no presentan acuerdos comerciales ni se financian a través de proveedores.

- Transversalidades

Las estrategias de abastecimiento de cada rubro en particular presentan singularidades que fueron descritas en los apartados correspondientes a cada uno de estos. Al mismo tiempo, los resultados generales denotan ciertas transversalidades entre los diferentes sectores.

1. El canal más utilizado para proveerse de materia prima es el mercado disponible. Dentro de este, el actor que más abastece de materia prima a las agroindustrias de primera transformación es el productor. El abastecimiento a través de las modalidades contractuales es utilizado con escasa frecuencia y sólo está presente en algunas empresas. Por otro lado, el autoabastecimiento, si bien es frecuente, normalmente alcanza a cubrir bajos porcentajes de la materia prima necesaria, funcionando como un complemento más que una fuente principal.
2. El costo de adquisición de la materia prima es el factor predominante a la hora de abastecerse de la misma. Luego de esto, sigue la calidad del insumo, las condiciones de pago, la estabilidad de las relaciones y la estacionalidad y el tiempo de entrega. Sólo en el rubro tostadero, la calidad de la materia prima es más relevante que el costo de adquisición.
3. El desarrollo de acuerdos comerciales no es uniforme en ninguno de los rubros. La totalidad de los sectores analizados, presenta organizaciones con y sin acuerdos

comerciales, sugiriendo que no existen modalidades comerciales imperantes en ninguno de los rubros estudiados.

4. Al igual que el desarrollo de acuerdos comerciales, la utilización de financiamiento es heterogénea en los diferentes sectores analizados. Si bien, los rubros aceites y tostaderos sugieren un uso poco frecuente del mismo, son sectores con menos observaciones. Entre los demás, no existen estrategias sectoriales uniformes. En términos generales, la estrategia de financiamiento está sujeta a cada organización en particular más que a características propias del sector.

Tabla N°4: Estrategias de abastecimiento.

Empresa	Abastecimiento						Orden de factores						Acuerdos comerciales	Financiamiento proveedores
	Productor	Acopio	Contrato productor	Contrato acopio	Prod. propia	Costo	Calidad	Pago	Estabilidad	Est. y entrega				
A1	26-50%	1-25%	26-50%	1-25%	0	1	5	2	4	3	Si	Poco frecuente		
A2	26-50%	0	0	0	51-75%	2	1	3	4	5	No	Poco frecuente		
A3	0	1-25%	1-25%	1-25%	76-100%	1	2	5	4	3	Si	Frecuente		
A4	76-100%	0	0	1-25%	0	2	1	4	5	3	No	Frecuente		
A5	76-100%	0	0	0	0	5	2	1	4	3	No	Poco frecuente		
AB1	51-75%	51-75%	0	0	0	0	0	0	0	0	No	Frecuente		
AB2	51-75%	0	0	1-25%	1-25%	1	3	2	4	5	Si	Frecuente		
AB3	76-100%	1-25%	1-25%	1-25%	0	3	1	4	2	5	No	Muy frecuente		
AB4	76-100%	0	0	0	1-25%	2	1	3	4	5	Si	Frecuente		
AB5	1-25%	0	0	0	76-100%	1	4	2	3	5	No	Poco frecuente		
AB6	76-100%	0	0	0	0	1	4	2	5	3	No	Nunca		
AB7	0	76-100%	0	0	0	2	1	3	5	4	Si	Poco frecuente		
AB8	1-25%	0	0	76-100%	0	1	2	3	4	5	Si	Frecuente		

AB9	0	1-25%	76-100%	0	0	1	2	3	5	4	Si	Frecuente
AB10	0	1-25%	76-100%	0	0	1	2	3	5	4	Si	Poco frecuente
C1	51-75%	1-25%	0	0	1-25%	3	4	1	2	5	Si	Nunca
C2	76-100%	0	1-25%	0	1-25%	2	1	3	4	5	No conoce	Frecuente
C3	76-100%	0	0	0	1-25%	2	1	5	4	3	No	Nunca
C4	76-100%	0	0	0	0	2	1	4	3	5	No	Nunca
C5	26-50%	26-50%	0	0	1-25%	1	3	2	4	5	Si	Poco frecuente
C6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	No	Nunca
C7	76-100%	1-25%	0	0	0	1	2	3	4	5	Si	Nunca
C8	26-50%	1-25%	0	0	51-75%	2	1	3	4	5	No	Frecuente
C9	76-100%	1-25%	0	0	0	1	2	5	3	4	Si	Poco frecuente
H1	76-100%	0	1-25%	0	26-50%	1	4	2	3	5	No	Poco frecuente
H2	76-100%	76-100%	0	1-25%	0	2	3	1	4	5	Si	Muy frecuente
H3	0	1-25%	76-100%	0	0	1	2	3	5	4	Si	Poco frecuente
T1	0	76-100%	0	0	0	2	1	3	4	5	Si	Poco frecuente
T2	0	76-100%	0	0	0	2	1	5	4	3	No	Nunca
T3	0	0	0	0	76-100%	2	1	4	5	3	No	Nunca

Fuente: Elaboración propia.

UTILIZACIÓN DE AGREGADOS FINANCIEROS

- Rubro Aceites

Empresa “A1”: manifestó que su materia prima principal (poroto de soja) representa más de la mitad del costo total de la organización. Ante la pregunta sobre la utilización de mecanismos de cobertura de precios a la hora de adquirir la misma, declaró utilizar ocasionalmente contratos *forward* y de futuros, para cubrir menos del 25% del total en ambos casos. Respecto de las causas de no utilización, manifestó que se debía a su “innecesariedad” y con el objetivo de “minimizar la exposición de cuentas a cobrar en pesos y cuentas a pagar en dólares”.

Empresa “A2”: presenta una estructura de costos en la que su materia prima principal, conforma más del 50% de los mismos. Pese a ello, manifestó no utilizar ningún mecanismo de cobertura para abastecerse de esta. Respecto de las causas, especificó que se debía a “desconocimiento de implementación”, “desinterés” e “innecesariedad”. Al mismo tiempo, el administrador manifestó que “se deberían comenzar a implementar estrategias de cobertura en la organización”.

Empresa “A3”: abastecerse de su materia prima principal implica más de la mitad de sus costos totales. Para abastecerse de ella, utiliza ocasionalmente contratos *forward* para cubrir menos del 25% del total consumido. Respecto a las causas que determinan la no utilización de los instrumentos restantes, destacó el “riesgo” como único factor.

Empresa “A4”: la materia prima principal representa más de la mitad del costo total de la organización. Sin embargo, declaró no utilizar ningún instrumento de cobertura para reducir el riesgo precio involucrado en las operaciones. Atendiendo a la causas que

conlleven a la no utilización, seleccionó la “innecesariedad” debido “al escaso volumen de operación y que los precios de los productos acompañan el precio del insumo”.

Empresa “A5”: al igual que la empresa anterior, la función de abastecimiento de la materia prima principal conforma más de la mitad de sus costos, y aun así, no utiliza ningún mecanismo de cobertura para abastecerse de la misma. Los factores que hacen a la no utilización de estos instrumentos, son el riesgo y la innecesariedad, dado que “el precio del producto acompaña al precio del insumo”.

- Rubro Alimentos Balanceados

Empresa “AB1”: declaró que el peso relativo de la materia prima principal (cereales y oleaginosas) en el total de sus costos asciende a más de la mitad del total (>51%). A pesar de ello, manifestó no utilizar derivados financieros como mecanismos de cobertura para abastecerse de la materia prima. En este caso, la organización no manifestó las causas que hacen a la no utilización de mecanismos de cobertura.

Empresa “AB2”:" declaró que la materia prima principal, conforma más de la mitad del costo total de la organización. Pese a ello, manifestó no utilizar contratos derivados para cubrir el riesgo precio a la hora de adquirirla. La causa de la no utilización de instrumentos derivados como mecanismo de cobertura, responde a la “falta de asesoramiento profesional”.

Empresa “AB3”: declaró que su materia prima principal origina más de la mitad de sus costos totales. Para afrontar el riesgo precio a la hora de adquirirla, utiliza contratos *forward* de manera ocasional, para cubrir menos del 25% de las compras. Respecto a las causas de no utilización de estos mecanismos, se lo atribuyó al “desconocimiento de la implementación” y a la “innecesariedad”.

Empresa “AB4”: declaró que la materia prima principal configura más de la mitad de los costos totales. En función a ello, especificó la utilización de contratos *forward* de manera ocasional, con el objetivo de cubrir menos de un cuarto del total a abastecer. Las causas que impiden a la organización la utilización de otros mecanismos de cobertura son el “desconocimiento de instrumentos”, “desconocimiento de implementación” y el “desinterés”.

Empresa “AB5”: especificó que el costo de su materia prima principal representa más del 50% de sus costos totales. Es por ello que su estrategia de cobertura implica la utilización de contratos *forward* para cubrir menos del 25% de las compras durante todos los ejercicios. Respecto de las causas que conllevan a la no implementación de otros instrumentos derivados para ejercer coberturas, la empresa destacó la “innecesariedad”.

Empresa “AB6”: manifestó que la materia prima principal implica más de la mitad de sus costos totales. Aun así, declaró no utilizar mecanismos de cobertura de precios para abastecerse de la misma. Entre las causas que determinan la no utilización, especificó el “desconocimiento de los instrumentos”, “desinterés” e “innecesariedad”.

Empresa “AB7”: especificó que su materia prima principal representa entre el 11 y el 25% de sus costos totales. Al mismo tiempo, declaró no utilizar mecanismos derivados como cobertura para abastecerse de la misma. Ante la pregunta vinculada a las causas de la no utilización, no manifestó opinión.

Empresa “AB8”: la función de abastecimiento de la principal materia prima compone más de la mitad de los costos de la organización. Ningún instrumento de cobertura de precios es utilizado para abastecerse de la misma. La causa citada es la “innecesariedad”.

Empresa “AB9”: al igual que la empresa anterior, la materia prima conforma más de la mitad de los costos totales y pese a ello, no se utilizan instrumentos financieros a modo de cobertura. La causa que determina la no utilización es la “innecesariedad”.

Empresa “AB10”: más de la mitad de su costo total está vinculado al abastecimiento de la materia prima. Sin embargo, no utiliza instrumentos derivados para cubrir el riesgo precio. En este caso, no fueron determinadas las causas que conllevan a la no utilización de dichos mecanismos.

- Rubro Cárnico bovino

Empresa “C1”: presenta una estructura de costos en la que el abastecimiento de su principal materia prima (hacienda en pie) determina más del 50% de los mismos. Para cubrir el riesgo precio a la hora de adquirirla, su estrategia implica la utilización de contratos de futuros de manera ocasional y con el objetivo de cubrir menos de un cuarto del total a abastecer, en ambos casos. La organización no discriminó los motivos que conlleven a la no utilización de otros instrumentos derivados.

Empresa “C2”: declaró que su principal materia prima representa entre el 36-50% de sus costos totales. En función a ello, explicitó que, no utiliza ninguna clase de derivados financieros para cubrirse ante la suba de precios. Los motivos por los cuales no se utilizan otros derivados financieros como estrategia de cobertura en el abastecimiento no fueron discriminados.

Empresa “C3”: determinó que el costo para abastecerse de su materia prima principal implica más de la mitad de los costos totales. Pese a ello, manifestó no utilizar mecanismos de cobertura de precios de ningún tipo. Respecto de las causales que determinan la no utilización, no fueron explicitadas.

Empresa “C4”: posee una estructura de costos en la cual el peso relativo del abastecimiento de la materia prima, asciende por encima de la mitad del total. Aun así, manifestó no utilizar mecanismos de cobertura para mitigar el riesgo precio. Entre las causas que conllevan a la no utilización, seleccionó el “desconocimiento de los instrumentos”, “desconocimiento de la implementación” y “desinterés”.

Empresa “C5”: declaró que la materia prima es su costo principal, participando en más de la mitad del total de estos. Pese a ello, su estrategia de aprovisionamiento no contempla la utilización de derivados financieros como cobertura. La causa que deriva en la no utilización de dichos instrumentos es el “desinterés”.

Empresa “C6”: la organización no determinó el peso relativo que presenta la materia prima en el costo total de la organización. Al mismo tiempo, declaró no hacer uso de contratos derivados para cubrir el riesgo precio al abastecerse de su materia prima principal. Del mismo modo, no explicitó causas que determinen la no utilización de los mismos.

Empresa “C7”: declaró que la materia prima principal representa más de la mitad de sus costos. Sin embargo, determinó que su estrategia de aprovisionamiento no contempla la cobertura del riesgo precio a través de ninguna herramienta. Esto se debe en su totalidad al “desinterés” por parte de la organización.

Empresa “C8”: determinó que el costo de abastecimiento de su principal materia prima, representa más de la mitad del total de la organización. Pese a ello, declaró no utilizar derivados financieros como estrategia de cobertura de precios al abastecerse de la misma. Las causas que originan la no utilización de derivados no fueron detalladas.

Empresa “C9” manifestó que el costo de la materia prima principal excede la mitad del costo total de la organización. A pesar de ello, a la hora de aprovisionarse de la misma, no se utilizan estrategias de cobertura para mitigar el riesgo precio. De igual modo que la organización “C8”, las causas no fueron determinadas.

- Rubro Harinero

Empresa “H1”: manifestó que su principal materia (trigo) prima es la causal de más del 50% de sus costos totales. Por este motivo, declaró que su estrategia de cobertura para el abastecimiento de la misma, comprende la utilización de contratos *forward* y futuros, siendo constante la utilización de los primeros y ocasional la de los últimos. En ambos casos, las coberturas no superan el 25% de las compras totales. Al mismo tiempo, no explicitó causas que determinen la no utilización de otros contratos derivados (Opciones) como mecanismo de cobertura.

Empresa “H2”: al igual que “H1”, declaró que el costo de la materia prima principal conforma más del 50% del costo total. A diferencia de la anterior, la organización sólo utiliza contratos *forward* de manera ocasional para mitigar el riesgo precio a la hora de abastecerse de ella. El rango de cobertura, no excede el 25% del total adquirido para su procesamiento. Entre las causas que conllevan a la no utilización de otros derivados, la organización destacó el “riesgo”, la “falta de asesoramiento” y el “desinterés”.

Empresa “H3”: más de la mitad de sus costos son atribuibles al abastecimiento de su principal materia prima. Pese a ello, no se utilizan contratos derivados como mecanismo de cobertura. Las causas que determinan la no utilización de estos instrumentos no fueron explicitadas.

- Rubro Tostadero

Empresa “T1”: manifestó que abastecerse de su materia prima principal (girasol) implica más de la mitad de los costos totales de la organización. Es por ello que, para mitigar el riesgo precio, utiliza contratos *forward*. Estos contratos son usados de forma ocasional, para cubrir menos del 25% del total requerido. Respecto a las causas que originan la no utilización de otros instrumentos, la empresa destacó el “desconocimiento de los instrumentos”, el “desconocimiento de la implementación” y la “falta de asesoramiento”.

Empresa “T2”: el costo de la materia prima principal abarca entre el 36 y el 52% de los costos totales. Respecto de las estrategias de cobertura, la organización manifestó no utilizar ningún instrumento para reducir el riesgo precio. Las causas que determinan la no utilización de dichos instrumentos, no fueron explicitadas en la respuesta.

Empresa “T3”: declaró que abastecerse de su materia prima principal, representa más de la mitad de sus costos totales. Pese a ello, la organización manifestó no utilizar derivados financieros para cubrirse del riesgo precio ante la compra de la misma. Respecto a las causas de no utilización, manifestó que se debe al “desinterés” por tratarse de una organización integrada en la que “parte del abastecimiento es de producción propia”.

En la tabla N°5, se encuentra detallado el papel que cumple la materia prima en los costos totales de cada organización, junto con el grado de utilización de agregados financieros y causas que derivan en la no utilización de dichos instrumentos por parte de las 30 agroindustrias analizadas.

Tabla N°5: Utilización de agregados financieros.

Empresa	M.Prima	FORWARD	FUTUROS	OPCIONES	CAUSAS
A1	>51%	Ocasionalmente <25%	Ocasionalmente <25%	Nunca	Innecesariedad
A2	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Desconocimiento implementación, Desinterés, Innecesariedad
A3	>51%	Ocasionalmente <25%	Nunca	Nunca	Riesgo que implica
A4	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Innecesariedad, Volumen; productos acompañan el precio del insumo
A5	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Riesgo que implica, Innecesariedad, Precio del producto acompaña el precio de insumo
AB1	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	-
AB2	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Falta de asesoramiento
AB3	>51%	Ocasionalmente <25%	Nunca	Nunca	Desconocimiento implementación, Innecesariedad
AB4	>51%	Ocasionalmente <25%	Nunca	Nunca	Desconocimiento instrumentos e implementación, Desinterés
AB5	>51%	Siempre <25%	Nunca	Nunca	Innecesariedad
AB6	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Desconocimiento instrumentos, Desinterés, Innecesariedad
AB7	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	-
AB8	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Innecesariedad
AB9	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Innecesariedad

AB10	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	-
C1	11-25%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	-
C2	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	-
C3	36-50%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	-
C4	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Desconocimiento instrumentos e implementación, Desinterés
C5	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Innecesariedad
C6	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	-
C7	-	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Innecesariedad
C8	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	-
C9	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	-
H1	>51%	Siempre <25%	Ocasionalmente <25%	Nunca	Nunca	-
H2	>51%	Siempre <25%	Nunca	Nunca	Nunca	Riesgo, Falta de asesoramiento, Desinterés
H3	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	-
T1	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Desconocimiento de instrumentos e implementación, Falta de asesoramiento
T2	>51%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	-
T3	36-50%	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Desinterés

Fuente: Elaboración propia.

- Utilización de derivados

De las 30 agroindustrias que disponen de mercados derivados formalizados para adquirir su principal materia prima, sólo 7 utilizan algún mecanismo contractual, ya sea por vía institucional o en el mercado *OTC*. Ninguna de las empresas cuenta con una estrategia de cobertura que supere el 25% del total abastecido y sólo tres, lo hacen de manera estable. Entre ellas, sólo 2 hacen uso del mercado de futuros y ninguna opera con opciones para adquirir su principal materia prima, determinado que el mecanismo más utilizado es el que puede estar sujeto al riesgo de contraparte. Las dos organizaciones que utilizan futuros (A1 y H1), también hacen uso de contratos forward, diversificando de esa manera sus fuentes de cobertura.

De las empresas que utilizan contratos derivados, 2 corresponden al sector aceitero, 3 al rubro de alimentos balanceados y 2 al rubro harinero. El formato social más frecuente entre ellas es el de Sociedad Anónima, mientras que atendiendo al año de creación, 5 son organizaciones que datan desde el siglo anterior. Todas salvo una, son administradas por personal de formación universitaria. Respecto al tamaño, sólo una de ellas se encuentra por encima del promedio en términos de empleo de personal, aunque 5 de ellas ostentan un nivel de facturación anual del promedio hacia arriba. Más de la mitad manifestó que el traslado de inflación al precio de sus productos no depende de ellas, mientras que las restantes, declararon tener la capacidad de hacerlo de forma “escalonada en el corto plazo”. El tipo de cambio, es para 6 de ellas un aspecto “Muy relevante”, siendo “Relevante” para la organización restante. El grupo entiende que el costo de adquisición es el factor más importante a la hora de adquirir su materia prima principal, seguida de las condiciones de pago.

Las 23 empresas que no utilizan contratos derivados dentro de su estrategia de aprovisionamiento para su principal materia prima, determinaron que la causa más frecuente que conlleva a la no utilización es la “innecesariedad” (11 de ellas). En segundo término, el “desconocimiento de implementación” y el “desinterés”, conforman el segundo lugar, siendo especificadas 5 veces cada una. El tercer lugar, lo conforman el “desconocimiento de los instrumentos”, “riesgo” y la “falta de asesoramiento”, siendo elegidas en 3 ocasiones cada una. A su vez, en la sección abierta de la pregunta referida a las causas, fueron añadidos los siguientes causales: a) aversión a la exposición a cuentas a pagar en moneda extranjera; b) evitar la dependencia de seguir constantemente los mercados; c) el costo de oportunidad, d) el autoabastecimiento genera innecesariedad y e) el comportamiento similar entre precio del insumo y precio del producto. Este último aspecto, coincide con los antecedentes estudiados en agroindustrias procesadoras de granos en Estados Unidos por Willson *et al.* (2003). Al mismo tiempo, el desconocimiento de instrumentos e implementación sumado a la falta de asesoramiento, fueron factores similares a los encontrados por Tiuso Rivera *et al.* (2016) y a los denominados “culturales” por Coria (2018), mientras que el riesgo y la aversión a la exposición en moneada extranjera, se encasillan en los categorizados como “económicos” por el mismo autor.

Dentro de estas 23 organizaciones, se encuentra la totalidad del rubro cárnico, el rubro tostadero, parte del rubro aceitero (3 de 5) y de alimentos balanceados (7 de 10), y una organización del complejo harinero. En promedio, son organizaciones de menor nivel de facturación y con mayor capacidad de trasladar la inflación, dado que 8 de ellas ostentan capacidad total y otras 6, de hacerlo en el corto plazo. Al mismo tiempo, utilizan con menor frecuencia formas de abastecimiento a través de contratos formales con sus

proveedores, canalizando gran parte de su abastecimiento a través del mercado disponible. En conjunto, el factor más importante a la hora de abastecerse de la principal materia prima es la calidad, seguida del costo de adquisición. Por otro lado, este grupo de organizaciones utiliza de forma menos frecuente el financiamiento de parte de proveedores y presenta menos acuerdos comerciales desarrollados.

REFLEXIONES FINALES

El uso de derivados agropecuarios como estrategia de cobertura en el aprovisionamiento de las agroindustrias de primera transformación en la provincia de La Pampa se encuentra limitado a un reducido número de organizaciones, especialmente, aquellos operados exclusivamente en mercados institucionalizados, los cuales son escasamente utilizados. Mientras que el 23% de las empresas hace uso de contratos *forward*, menos del 7% hace uso de contratos de futuros y ninguna opera opciones para cubrir el riesgo precio en el abastecimiento. Al mismo tiempo, la frecuencia de utilización de estos instrumentos, también es reducida. Únicamente tres organizaciones tienen estrategias estables de cobertura y solo con contratos *forward*, mientras que las restantes solo se cubren de forma ocasional. Asimismo, ninguna de las estrategias de cobertura llevadas a cabo por las organizaciones encuestadas, ya sea en mercados institucionalizados o OTC, se realiza para cubrir más del 25% del total abastecido.

Los resultados indican que el instrumento más utilizado son los contratos *forward*, es decir, el único instrumento que puede ser operado vía mercados no institucionalizados y, por ende, que puede estar sujeto al riesgo de contraparte. Además de ello, los contratos operados en los mercados *OTC*, agregan dificultad a su transferencia o liquidación anticipada debido a la especificidad inherente a ellos, por lo que ante contextos desfavorables, su capacidad de cobertura es sustancialmente más rígida. En síntesis, los resultados no solo reflejan que el número de organizaciones, la frecuencia de uso y el monto cubierto es limitado, sino que a su vez, el instrumento más utilizado es el menos versátil y el que está sujeto a mayores riesgos.

Respecto a la caracterización de las organizaciones, los resultados denotaron ciertas diferencias entre el grupo que utiliza contratos derivados como mecanismo de cobertura

y el que no. Mientras que la utilización de agregados financieros no se encuentra vinculada al tamaño de la organización, teniendo en cuenta la cantidad de personal, las empresas que los utilizan presentan un mayor nivel de facturación en promedio. Del mismo modo, son empresas de mayor experiencia en el sector (5 de 7 son de las más antiguas), cuya gerencia se encuentra profesionalizada (6 de 7 son administradas por universitarios) y que presentan formatos jurídicos más desarrollados (6 de 7 son sociedades formalmente constituidas). Al mismo tiempo, ninguna de ellas ostenta la capacidad de trasladar la inflación de forma total y más de la mitad de las mismas declaró que no es una facultad que dependa de ellas. El resto de las variables utilizadas para caracterizar las agroindustrias, no presentan diferencias sustanciales entre las empresas que utilizan y no utilizan derivados agropecuarios.

La combinación de estas variables (nivel de facturación, experiencia, profesionalización de la gerencia y formato jurídico) sugiere que quienes se cubren en los mercados derivados, son las organizaciones más desarrolladas y que presentan mayor grado de complejidad en sus estructuras. En consecuencia, las organizaciones más pequeñas y con menores capacidades de gestión, son a su vez, las que se terminan sometiendo a mayor exposición de riesgo. Esta situación, no solo favorece a la concentración y aglomeración del capital, sino que atenta contra la supervivencia de un sector de empresas muy numeroso en un contexto cada vez más signado por la volatilidad.

Atendiendo a las estrategias de abastecimiento, los resultados indican que la fuente de aprovisionamiento de materia prima principal más utilizada por las agroindustrias de primera transformación de la provincia de La Pampa es el productor a través del mercado disponible. Al mismo tiempo, el costo de adquisición de la materia prima, es el factor más relevante a la hora de abastecerse de la misma. Por otro lado, el desarrollo de acuerdos

comerciales y la utilización de financiamiento por parte de proveedores son heterogéneos entre e intra sectores.

Al igual que la caracterización, analizando de forma grupal a las organizaciones que utilizan derivados y las que no lo hacen, los resultados reflejaron algunas diferencias interesantes. Por un lado, el conjunto que no utiliza derivados financieros ubicó a la calidad de la materia prima como factor principal, sugiriendo que la causa de no utilización puede estar asociada a una estrategia general de diferenciación, en la que el costo de adquisición no es un factor tan relevante como para realizar coberturas. Por otro lado, quienes utilizan derivados, presentan mayor predisposición a la contratación formal para abastecerse de materia prima. Este hecho, podría estar vinculado a la madurez y la experiencia analizadas en párrafos anteriores, las cuales determinan la migración desde mercados disponibles hacia mecanismos de contratación que reduzcan la incertidumbre, los riesgos y los costos de transacción. Por último, si bien el desarrollo de acuerdos comerciales y el financiamiento de proveedores no es uniforme, las empresas que utilizan derivados financieros como mecanismos de cobertura, presentan mayor predisposición al desarrollo de acuerdos comerciales y a la utilización del financiamiento de proveedores. Del mismo modo que la utilización de contratos, el uso más frecuente del financiamiento de proveedores, también es un factor que puede vincularse a la capacidad de estas empresas más desarrolladas para influenciar las condiciones de precio, calidad y formas de pago en las transacciones.

En lo referente a las causas que originan la no utilización de derivados agropecuarios como mecanismos de cobertura, estas se encuentran lideradas por la innecesariedad, seguidas por el desinterés y el desconocimiento acerca de la implementación. Luego aparecen el desconocimiento de los instrumentos, el riesgo y la falta de asesoramiento.

Al mismo tiempo, las firmas añadieron otros causales vinculados al riesgo de exposición al tipo de cambio, la dependencia de seguir constantemente los mercados, el costo de oportunidad y la innecesariedad debido al autoabastecimiento y a la relación entre el precio del insumo y del producto.

En primer lugar, la innecesariedad y el desinterés como determinantes principales de la no utilización, invitan a cuestionarse acerca de cuán prescindible es la cobertura del precio de insumo principal, especialmente en un sector cuya naturaleza implica que más de la mitad de los costos totales están explicados por este, determinando en gran medida los resultados operativos y económicos de las organizaciones.

En segundo lugar, el riesgo como factor de retracción ante la utilización de coberturas configura un escenario controversial. La aversión a utilizar mecanismos de cobertura, insta a pensar sobre si el riesgo es realmente medido, cómo es medido y cuál es el peso “real” que ejerce el costo de oportunidad en las decisiones de gestión del mismo. En este sentido, el riesgo de no cubrirse en los mercados derivados, podría ser una estrategia “segura” para quienes exhiben la capacidad de trasladar la inflación al precio de sus productos, dado que, asumir el riesgo de cubrirse (y que los precios bajen) se vuelve “innecesario”, sabiendo que si estos suben, son los eslabones subsiguientes de la cadena agroalimentaria, incluido el consumidor final, quienes soportarán el diferencial de precios. En este sentido, tanto la trilogía costo-riesgo-beneficio, como la indiferencia hacia la gestión del riesgo causada por la capacidad estructural de trasladar la inflación, son dos tópicos de estudio que presumen potencialidad para futuras líneas de investigación en donde se le otorgue mayor profundidad al análisis.

En tercer y último lugar, se consolida una familia de causas altamente vinculadas entre sí: “desconocimiento de implementación”, “desconocimiento de instrumentos” y “falta

de asesoramiento”. Este conjunto, transparenta una necesidad general de un sector que se ve limitado a no utilizar herramientas de cobertura debido a un apoyo profesional insuficiente a la hora de estimular y acompañar la implementación de los mismos, ya sea de forma directa como indirecta. Dicha problemática configura un desafío y una oportunidad para las y los profesionales afines y para aquellas instituciones encargadas de la creación y adaptación de estas herramientas, especialmente, en un contexto caracterizado por mercados cada vez más dinámicos y exigentes. Del mismo modo, determina un reto particular para las organizaciones públicas y privadas responsables de la difusión y divulgación de estos y otros instrumentos, en pos de la inclusión financiera.

BIBLIOGRAFÍA

Altamirano, M. (2015). El uso de derivados financieros como mecanismo para reducir los riesgos financieros en la industria avícola del Ecuador. Tesis de grado, Colegio de Administración y Economía, Universidad San Francisco de Quito, Ecuador. Disponible en: <https://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/4283>

Baigorria, N., Merenda, G., & Lin, V. (2020). La implementación de un Mercado de Futuros agrícola en el Mercosur. Disertación Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Argentina de la Empresa (UADE). CABA, Argentina. Disponible en: <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/handle/123456789/12769>

Bargero, F., & Santillán, L. (2017). Comparación de instrumentos a utilizar por un productor modal del oeste bonaerense para la gestión del riesgo precio. Tesis de grado, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de La Pampa. Santa Rosa, Argentina. Disponible en: <https://repo.unlpam.edu.ar/handle/unlpam/1410>

Bolsa de Comercio de Rosario (2013). Manual del Operador del Mercado de Granos. Sexta edición. Rosario, Argentina.

Broll, U., Welzel, P., & Wong, K. (2013). Price Risk and Risk Management in Agriculture, Contemporary Economics, Vizja Press & IT, Warsaw, Vol. 7, Iss. 2, pp. 17-20, <http://dx.doi.org/10.5709/ce.1897-9254.79>

Centro de Estudios en Agronegocios y Alimentos (CEAA). (2012). Encuesta necesidades del productor agropecuario (ENPA). Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Austral. Rosario, Argentina. Disponible en: <https://www.austral.edu.ar/cienciasempresariales/wp-content/uploads/2017/07/Informe-ENPA-2012.pdf>

Cerutti, M. & Contrera, A. (2013). Análisis de herramientas financieras tradicionales y alternativas en pequeñas y medianas empresas industriales de aceite de girasol en la provincia de La Pampa. Trabajo Final de Graduación, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de La Pampa, Santa Rosa, Argentina. Disponible en: <https://repo.unlpam.edu.ar/handle/unlpam/1457>

CME Group. (2020). Guía de Autoestudio Sobre Cobertura con Futuros y Opciones de Granos y Oleaginosas (Versión en español). *Chicago Board of Trade*. Disponible en: <https://www.cmegroup.com/trading/agricultural/self-study-guide-to-hedging-with-grain-and-oilseed-futures-and-options.html>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2013). Gestión integral de riesgos y seguros agropecuarios en Centroamérica y la República Dominicana: situación actual y líneas de acción potenciales. En coordinación con el Consejo Agropecuario Centroamericano del Sistema de Integración Centroamericana (SICA). Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/27170>

Comisión Nacional de Valores (2007). Educación Mercado de Capitales: Futuros y Opciones. Disponible en: <https://skat.ihmc.us/rid=1NZ1X9CZZ-1G6J8ZG-2CX5/contratos%20futuros.pdf>

Consejo Superior, Universidad Nacional de La Pampa (CS-UNLPam). (2019) Resolución N° 263/19. Santa Rosa, La Pampa. Disponible en: https://actosresolutivos.unlpam.edu.ar/static_ecs/media/uploads/pdf/4_7_2019_263.pdf

Coria, F. (2018). Instrumentos derivados: estrategia financiera para mitigar la volatilidad precio del sector agropecuario argentino. Tesis de especialización, Instituto de Ciencias de la Administración, Universidad Católica de Córdoba, Córdoba, Argentina. Disponible en: <http://pa.bibdigital.ucc.edu.ar/1614/>

Fernández, J. (2012). Cobertura mediante futuros y opciones en la actividad agrícola en el Departamento de Río Cuarto. Trabajo Final de Graduación, Escuela de Management y Finanzas, Universidad Siglo 21, Río Cuarto, Argentina. Disponible en: <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/10475>

Hull, J. (2009). Introducción a los mercados de futuros y opciones (Sexta edición) Traducción al español. Pearson Educación. Ciudad de México, México.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). (2021). Censo Nacional Agropecuario 2018: resultados definitivos. 1a ed. INDEC. Buenos Aires, Argentina. Disponible en: https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/cna2018_resultados_definitivos.pdf

Iviglia, E. (2009). Versatilidad del mercado de futuros y opciones. Tesis de grado, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de La Pampa, Santa Rosa, Argentina. Disponible en: <https://repo.unlpam.edu.ar/handle/unlpam/1552>

Jairath, M. (2009). Constraints, opportunities and options to improve Indian agricultural commodity futures market. Indian Journal of Agricultural Economics, Vol 64. Disponible en: <https://ageconsearch.umn.edu/record/204636?ln=en>

Kuzman, B., Ercegovac, D., & Momčilović, M. (2018). Development of derivative trading on financial market and agribusiness sector in Serbia. Экономика пољопривреде, 65(2). Disponible en: <https://cyberleninka.ru/article/n/development-of-derivative-trading-on-financial-market-and-agribusiness-sector-in-serbia>

Magner Pulgar, N. & Lavín Salazar, J. (2012). ¿Son los derivados financieros una herramienta de gestión de riesgo de uso frecuente en la industria de agronegocios? Academia. Revista Latinoamericana de Administración. (51), 65-78. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71625040007>

Mankiw, N. (2014). Principles of economics. Cengage Learning. Mason, Ohio.

Mendoza, G. (1995). Compendio de mercadeo de productos agropecuarios. Segunda Edición revisada y aumentada. San José, Costa Rica. Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura (IICA). Disponible en: <https://repositorio.iica.int/handle/11324/6806>

Miliozzi, C. (2011). Los derivados financieros como instrumentos para neutralizar la volatilidad de los precios de los commodities. Caso particular: contratos de futuros de trigo, soja, maíz y girasol en el sudoeste de la provincia de Buenos Aires. Tesis de maestría, Departamento de Ciencias de la Administración, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina. Disponible en: <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/2271>

Núñez, M. & Aspitia, M. (2013) Manual para desarrollar capacidades institucionales en la gestión del riesgo agroempresarial. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). San José, Costa Rica. Disponible en: <http://repositorio.iica.int/handle/11324/6128>

Pasquali, R. (2011). Futuros, índices y opciones. 1a ed. Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Disponible en: <https://www.fundacionbolsa.org.ar/sitio/archivos/2016/07/Libro-Futuros-Indices-y-Opciones.pdf>

Pecar, M. & Miguez, D. (2011). Herramientas para la gestión eficiente del riesgo agrícola. En: Casparri, M. & Vilker, A. (eds.). Finanzas Agropecuarias en un contexto de incertidumbre. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, pp. 27-56. Buenos Aires, Argentina. Disponible en: https://docplayer.es/4646591-Herramientas-para-la-gestion-eficiente-del-riesgo-agricola.html#show_full_text

Ponce, J. (1997). Aspectos económicos de la comercialización y los mercados agropecuarios. Gráfica Noroeste. Tucumán, Argentina.

Porporatto, P. (2008). Instrumentos Financieros Derivados: Una revisión tributaria. Revista De Derecho Fiscal, (4). Disponible en: <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/fiscal/article/view/2731>

Roger Toledo, T. (2009). El Riesgo en la agricultura. En: Ruiz, C. (ed.). Gestión del riesgo agropecuario. Boletín INIA N° 186. 76 p. Instituto de Investigaciones Agropecuarias, Centro Regional de Investigación Quilamapu, Chillán, Chile. Disponible en: <http://bibliotecadigital.ciren.cl/handle/123456789/32031>

Sigifredo, L. (2015). Instrumentos financieros derivados. Análisis de antecedentes y cuestiones controvertidas. Tesis de especialización, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba, Argentina. Disponible en: <https://rdu.unc.edu.ar/handle/11086/2653>

Taušer, J. & Čajka, R. (2014). Hedging techniques in commodity risk management. Agricultural Economics, 60(4): 174-182. Disponible en: <https://www.agriculturejournals.cz/web/agricecon.htm?volume=60&firstPage=174&type=publishedArticle>

Tiuso Rivera, J., Torres Chaves, J. & Camacho Angarita, Á. (2019). Derivados financieros opciones PUT. Su impacto en el sector agrícola en el Meta. Tesis de grado, Área de economía, administración y contaduría, Universidad Cooperativa de Colombia, Villavicencio, Colombia. Disponible en: <https://repository.ucc.edu.co/handle/20.500.12494/12086>

Willson, W., Wagner, R. & Nganje, W. (2003). Strategic Hedging for Grain Processors. Agribusiness & Applied Economics, Report No. 479. Department of Agribusiness and Applied Economics, Agricultural Experiment Station, North Dakota State University. Dakota, United States. Disponible en: <https://ageconsearch.umn.edu/record/23637/>