



 **NewsAgro Argentina**

## Logística en Granos

### TRANSPORTE RURAL DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

#### - 2da. Parte -

Con respecto a las prácticas de comercialización, los pequeños agricultores están frecuentemente en una condición menos favorable, **dado que las prácticas tradicionales, y los problemas de transporte, los llevan a situaciones de ineficiencia y desigualdad.** Los pequeños productores usualmente enfrentan altos índices de pérdidas poscosecha que pueden llegar a niveles tan altos como 30 por ciento de su producción.

Las especificaciones y condiciones en cuanto a la calidad de los productos en función de las demandas del mercado no siempre son conocidas o claras para los productores o ellos no están suficiente ni adecuadamente preparados para comprender o satisfacer dichas demandas. **La resultante es que los pequeños productores reciben muy poco por sus productos, mientras que los consumidores pagan altos precios en los mercados.** La diferencia entre ambos precios frecuentemente se debe a los altos costos de transporte, los altos índices de pérdidas poscosecha, el gran número de etapas intermedias entre la producción y la compra final, y otras ineficiencias de la cadena agroalimentaria.

**Los intermediarios, por su parte, consideran sus negocios como actividades riesgosas debido a las múltiples amenazas asociadas con pérdidas físicas y económicas, retrasos e incertidumbre en la entrega de la cosecha,** y las variaciones casi cotidianas en abastecimiento, ventas, precios y ganancias. Se debe tener también en cuenta que en la región el servicio rentado de transporte podría no movilizar exclusivamente productos alimenticios lo cual indudablemente afecta la calidad final de los productos, su inocuidad y la eficiencia de las operaciones. En particular, el estudio sobre los países del Cono Sur presenta un eficiente desglose de la problemática en relación con sus raíces estructurales e institucionales, así como con la visión de los propios productores.

#### SOLUCION PARCIAL

En muchos países, una solución común a las barreras del transporte y de la logística para llevar los productos agroalimentarios perecederos de la finca a los mercados y al mismo tiempo para facilitar la integración física y comercial de los componentes de las cadenas de abastecimiento, **ha sido el establecimiento de plantas de recolección y/o procesamiento preliminar, usualmente asociados con sistemas de enfriamiento, refrigeración y/o congelación.** En muchos casos ha sido una medida efectiva, siempre y cuando se la diseñe y administre adecuadamente. El estudio sobre los países andinos presenta interesantes datos sobre este tipo de enfoque en Perú.

- ✓ **Estas plantas de recolección y/o procesamiento preliminar pueden ser instaladas y administradas por diversos agentes comerciales, incluyendo grandes industrias nacionales o multinacionales, compañías intermediarias o acopiadoras y revendedoras de los productos, cadenas de supermercados, cooperativas y asociaciones de productores, o aún por entes descentralizados estatales. Usualmente, las plantas están ubicadas cerca de carreteras y servicios mínimos (agua, electricidad, comunicaciones, seguridad, instituciones financieras), y no siempre cerca de los productores, aunque frecuentemente en puntos estratégicos que les permiten optimizar la logística y los costos. Recientemente se está considerando también la optimización de la calidad, en las llamadas cadenas de valor, a través de enlaces de mutuo beneficio.**

El ámbito de acción de estas plantas puede incluir, además del acopio y almacenamiento propiamente dicho, operaciones tales como selección, clasificación, limpieza, lavado, cortado, enfriado, empaçado, embalado, trazabilidad y control de calidad, de acuerdo con parámetros establecidos de calidad o requerimientos de mercado.

**Las unidades de transporte pueden ser propiedad de la planta, o esta puede tenerlas en arrendamiento y administrarlas; más aún, puede haber un transportista contratado pero cuyo contrato y desempeño a la vez son administrados por la planta.** Estas unidades pueden recoger

el producto directamente de los productores agropecuarios, o alternatively pueden llevar sus productos directamente a la planta o a un punto intermedio determinado de común acuerdo para el trasbordo. En esta situación, los productores negocian directamente con la planta los términos del abastecimiento incluyendo lo referente al transporte.

- ✓ Alternativamente, **diversos agentes intermediarios pueden cumplir una cierta función encargándose ya sea solamente del transporte o también de la negociación tanto con los productores** (comprándoles sus productos y negociando en base a los costos de transporte) y con las plantas (cobrándoles por el producto puesto en la puerta de la empresa). En este caso, los intermediarios podrían recoger el producto en la finca o parcela, o en otro punto tal como la carretera principal de la zona, lo cual usualmente afecta los intereses e ingresos de los productores, y restringe sus alternativas de negociación y movilización de los productos.
- ✓ Una tercera posibilidad es que los productores **tengan sus propios medios de transporte, como sucede en muchas comunidades rurales de la región, ya sean propietarios individuales o asociaciones ad hoc en las cuales varios productores** contribuyen a sufragar los costos de las unidades de transporte, comparten los costos operacionales y las ganancias correspondientes. También puede ocurrir que los productores renten la unidad de transporte o subcontraten el servicio incluyendo o no la carga y la descarga. De esa manera pueden llegar hasta un punto de recolección y trasbordo o directamente a la planta o a los mercados.

En esta situación los productores están en mejor posición para negociar y organizar alianzas según su conveniencia e intereses. En cualquier caso, existe la necesidad de asegurar que aún cuando los problemas de transporte y logística sean resueltos y que los centros de acopio y procesamiento preliminar contribuyan a mejorar la eficiencia en la cadena agroalimentaria, deben establecerse mecanismos y enlaces adecuados, en los cuales sean salvaguardados los intereses colectivos y permitir que los productores gocen de buenas oportunidades de hacer negocios y obtengan una porción justa del valor agregado a sus productos.

Para esto, indudablemente, **serán indispensables mecanismos adecuados de organización y un enfoque moderno a las alianzas de mutuo beneficio, para llegar realmente a cadenas de valor en que se garanticen la calidad, la inocuidad, la satisfacción del consumidor y de los actores de la cadena y las ganancias para todos.** Los costos de transporte y la logística son típicamente incluidos entre los aspectos compartidos en esas alianzas efectivas y en el desarrollo de conglomerados de negocios, así como en la implementación de medidas eficaces para la reducción de pérdidas poscosecha y costos, tal como lo demuestra el caso de las cooperativas de agricultores, presentadas como parte del estudio en Guatemala, en la sección sobre América Central y Panamá.

Otro factor que es crucial en los mercados actuales es como satisfacer la demanda de productos frescos. Estos productos en la realidad siempre tienen algún tipo de valor agregado, ya sea como selección, limpieza o embalado, excepto cuando son llevados a los mercados exactamente como son cosechados, o si son productos destinados a ser usados como materias primas agroindustriales, cuando necesitarán otros insumos y tendrán mayores costos.

Por ejemplo, en algunos países se conservan esos productos "frescos" a través de aditivos o tratamientos preservantes o a través del enfriamiento y posterior manejo y transporte en cadenas de frío. En los países latinoamericanos y caribeños estos insumos tecnológicos podrían, en algunos casos, resultar en considerables aumentos del costo o ser inaccesibles para los pequeños productores.

A propósito, el establecimiento de las cadenas de frío debe considerar no solamente los factores técnicos y económicos, sino también los aspectos logísticos y el apoyo institucional, de infraestructura, información y servicios. Muchas veces la decisión implica establecer la localización de las plantas de pre-procesamiento y enfriamiento en función de la distancia a las unidades productivas y a los mercados y la solución es contar con unidades de transporte refrigeradas.

Otra alternativa, muchas veces considerada atractiva por ser menos costosa pero no necesariamente técnicamente mejor, es la **de contar con una operación de enfriamiento en la planta, que reduce la temperatura de los productos, con posterior transporte en unidades que no cuentan con un equipo unidad de refrigeración sino únicamente con una cámara aislada.** En estos casos realmente se usan unidades no refrigeradas, muchas veces equivocadamente denominadas "enfriadas" o aún "refrigeradas" cuando en realidad son solamente unidades aisladas térmicamente, que frecuentemente evitan las pérdidas de calor, y al final del día los productos están prácticamente a temperatura ambiente. Esto es más drástico aún en lugares con clima cálido.

Otro tipo de decisiones que podrían enfrentarse es la de como combinar el transporte terrestre con el aéreo y el acuático, en función de la logística y requerimientos del mercado, las distancias, los costos y la infraestructura.

**Fuente: FAO, Datos propios, INTA 2007 Consultora NewsAgro**