

INDUSTRIA SOJERA DE URUGUAY - OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS

THE SOYBEAN INDUSTRY OF URUGUAY - OPPORTUNITIES AND CHALLENGES⁵⁹

Eliana Mieres⁶⁰

Resumen

En el presente trabajo, a través de la descripción de la actual cadena productiva de la soja en Uruguay, se analizó la posibilidad de incrementar el agregado de valor en origen, a través de los dos productos derivados clave, el aceite, de creciente demanda mundial para incorporación en la cadena de producción de biocombustibles y las harinas proteicas, que se vinculan hacia adelante con cadenas productivas de base animal (avícola, ganadera, lechera).

Palabras clave: Cadenas de Valor, Soja, Globalización.

Abstract

In the present work, through the description of the current soy production chain in Uruguay, the possibility of increasing the value added at source was analysed, through the two key derivative products, oil, of growing world demand for incorporation into the production chain of biofuels and protein flours, which are linked forward with animalbased production chains (poultry, livestock, dairy).

Keywords: Value Chains, Soy, Globalization.

Introducción

Gracias a la globalización económica, que creció sin precedentes a partir de los años 80, el comercio internacional dio un giro hacia especialización con el fin de generar ventajas competitivas. De acuerdo con datos de la OMC, mas de dos tercios del comercio mundial tiene lugar dentro de las Cadenas Globales de Valor (CGV). En estas,

⁵⁹ Adaptación trabajo final de graduación de la Licenciatura en Comercio Internacional de la Univesidad Siglo 21 en el marco de Forum of International Trade (FIT 21) organizado por la Universidad Siglo 21.

⁶⁰ Licenciada en Comercio Internacional de la Universidad Siglo 21. eliana-mieres1@outlook.com

los procesos industriales son fraccionados en múltiples etapas independientes situándose cada una allí donde pueda llevarse a cabo a un menor coste, independientemente de su distancia geográfica.

Las CGV desempeñan un papel relevante en la división internacional del trabajo generando un impacto importante en el desarrollo económico de los países. El ejemplo más claro es China, cumpliendo un papel protagónico en dicho proceso, mientras que a finales de los años setenta se caracterizaba por una economía predominantemente rural se convirtió en un país industrial, impulsado especialmente por su mano de obra barata y alta productividad, dos factores que fueron esenciales para atraer la inversión por parte de las empresas de países desarrollados. Según datos presentados por la consultora McKinsey, China representa hoy el 20% de la producción bruta mundial.

Trasladando dicho fenómeno a la región y específicamente a Uruguay, el panorama es bastante diferente. El progreso económico de Uruguay ha estado determinado por una estructura económica basada en el sector primario, junto con intentos de industrialización basada en sustitución de importaciones. A partir de 2005, como resultado del contexto externo favorable y la consolidación de la estabilidad y previsibilidad de la economía uruguaya, el país vivió un rápido crecimiento económico. A pesar de esto, dicho progreso encuentra dos desafíos importantes, en primer lugar, los procedentes de la crisis económica mundial, así como los riesgos que produce el incremento de la primarización de la estructura económica en los últimos años.

La actual crisis mundial generada por el SARS-CoV-2 (COVID 19) ha puesto de manifiesto no solo la escasa diversidad de la canasta exportable, que a su vez son principalmente productos con escaso valor agregado, sino que también posee una alta concentración en pocos mercados, siendo China el principal destino de exportación. El desafío actual que enfrenta el país es apuntar a transformar estas exportaciones de commodities hacia productos industrializados con mayor valor agregado, que a su vez permitan diversificar los mercados de exportación del país para reducir la dependencia comercial existente, logrando integrarse verticalmente en las cadenas de valor.

Planteamiento del problema

El siguiente trabajo busca, partiendo de la descripción de la actual cadena productiva de la soja en Uruguay, analizar la posibilidad de incrementar el agregado de valor en origen, a través de los dos productos derivados clave, el aceite, de creciente demanda mundial para incorporación en la cadena de producción de biocombustibles y

las harinas proteicas, que se vinculan hacia adelante con cadenas productivas de base animal (avícola, ganadera, lechera).

Se introducen a continuación dos conceptos claves para abordar dicho trabajo: Escalamiento Industrial y Cadenas de Valor.

Se entiende por escalamiento industrial al proceso de adquisición de capacidades tecnológicas, así como vínculos de mercado que permiten a las empresas mejorar su competitividad moviéndose hacia actividades de mayor valor (Salazar, 2013). El concepto de escalamiento según Kaplinsky y Morris (2002) y Humprey y Schmitz (2000), se puede configurar en cuatro tipos: de proceso, de producto, de funciones y entre sectores. En el caso de análisis, aplica el escalamiento de proceso, que corresponde a la transformación de materias primas en productos.

Michael Porter (1980) define a la cadena de valor como la combinación de atributos funcionales, simbólicos e institucionales, que como resultado de su sinergia se crea una ventaja única que permite diferenciarse.

En un concepto mas contemporáneo, Szpak describe la cadena de valor como la secuencia de unidades productivas que realizan actividades tangibles e intangibles agregando valor en pos de la creación de un bien o servicio (Szpak, 2015). Cuando la misma comprende procesos localizados en diferentes países, puede decirse que es una cadena de valor global.

Los factores que se destacan como impulsores del desarrollo de las cadenas globales de valor son:

- Avances tecnológicos/telecomunicaciones: empleados en los diferentes procesos productivos

- Liberación del comercio: el flujo de comercio de bienes de intermedios se ve incrementado por las cadenas globales de valor. En este sentido es calve la liberación del comercio mediante la concreción de acuerdos comerciales o tratamientos arancelarios.

- Inversión Extranjera Directa (IED): cuando una empresa foránea decide instalar sus operaciones en otro país, es fundamental contar con infraestructura, así como regulaciones y un entorno económico, político y social que incentive a dichas firmas a instalarse y desarrollar su actividad a largo plazo.

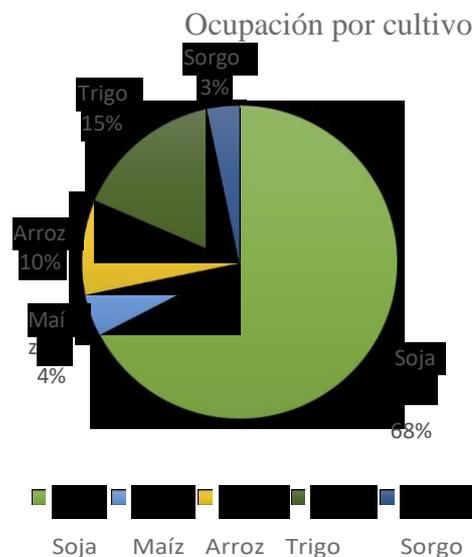
Desarrollo

Descripción del Sector y de la Cadena de Valor.

El sector sojero es la principal actividad agrícola de Uruguay. La superficie de soja sembrada tuvo un aumento sin precedentes desde el año 2000. Mientras que para ese año fue de 10.000 has sembradas; en la zafra 2019/2020 el área sembrada según datos del MGAP fue de 910 mil ha.

Según datos relevados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, para las últimas tres zafras la soja aportó el 90% del área de cultivos de verano, en promedio, en comparación con el maíz (6%) y el sorgo (4%). En relación al total de producción agrícola del Uruguay, la soja representa un 62% del área cultivada, seguida por el trigo con un 14%, arroz 9% y cebada 8%.

Gráfico 1: Ocupación porcentual del área sembrada por cultivos



Fuente: elaboración propia en base a datos de DIEA/MGAP (2018)

En promedio, el 88% de la producción de soja se exporta como grano, el 3,6% se reserva como semilla para la próxima siembra y solo el 8,8% se somete a molienda para industrialización.

En relación a la industrialización de la soja, el principal proceso es el aceite, del cual se obtiene harina, como coproducto. Para el procesamiento existen dos tecnologías: la extracción de aceite por solventes químicos y la extracción por prensado (extrusado). En Uruguay, se utiliza mayoritariamente la extracción por solventes químicos, en el que se verifican importantes ventajas asociadas a la escala de producción. (Oyhantcabal & Narbono, 2008).

La producción se divide entre tres empresas: Cousa S.A., es la de mayor porte y aplica el método de extracción de aceites por solventes químicos. Mundirel S.A. y Panarmix S.A., ambas emplean la extracción por prensado, son negocios de menor porte y se orientan casi exclusivamente a la venta del extrusado. Entre las tres empresas alcanzan una capacidad aproximada de molienda de 450.000 toneladas/año.

Gráfico 2: Destino de la producción de soja



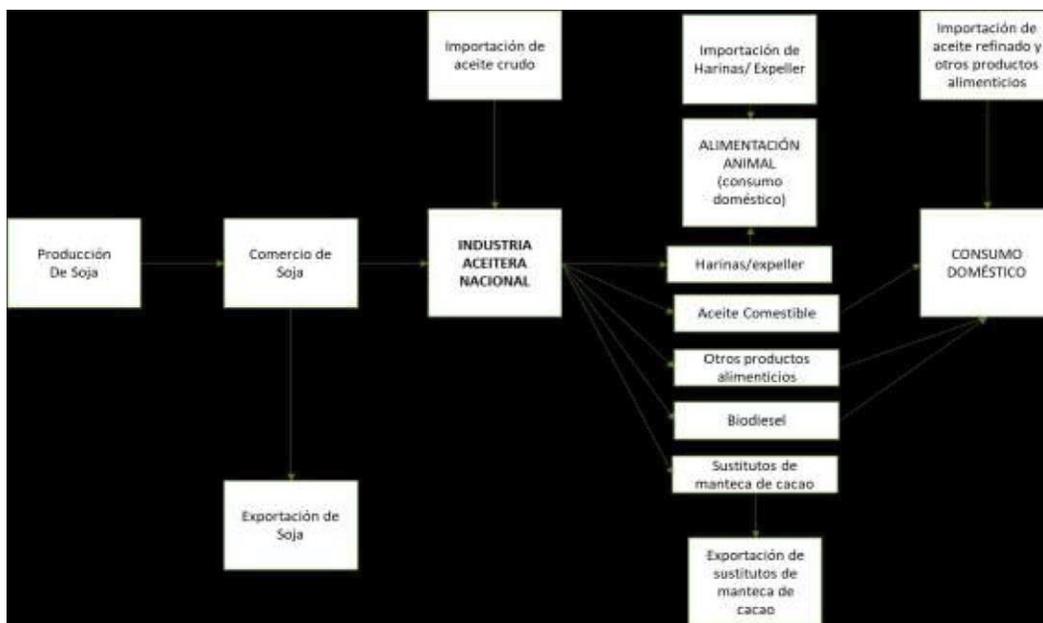
Fuente: elaboración propia en base a datos de DIEA/MGAP (2018)

En el caso de la firma COUSA S.A., produce principalmente aceite para consumo doméstico. Para esto se abastece tanto de materia prima nacional como de aceite crudo para refinar, principalmente desde Argentina. En el proceso de extracción por solventes, se obtiene como co-producto harina de soja, destinada a la alimentación animal. En el año 2016 la firma llevó a cabo exportaciones de harina de soja, incorporando una celda de acopio de 26.000 tons de capacidad. En el periodo comprendido entre 2012/2014 la firma realizó la instalación de una nueva planta para abastecer de materia prima al proceso de elaboración de biodiesel, en alianza con la estatal ALUR.

Si se considera la capacidad de molienda, en Uruguay es de 450.000 toneladas, que representa el 15% de la oleaginosa cultivada. A pesar de esto la molienda efectiva no alcanza al 10% (gráfico 2). Si se lo compara con los países de la región, Uruguay se encuentra en una posición de desventaja. En el caso de Argentina, el país tiene una capacidad de molienda que supera su volumen de producción (125%). Paraguay, posee una capacidad de molienda de 75% del volumen producido y Brasil alcanza el 60%.

A pesar de la disponibilidad de materia prima de calidad y con precio adecuado, la industria nacional no logra cubrir la demanda interna y una parte importante del mercado es abastecido por aceite refinado (envasado, de origen argentino principalmente), a su vez que la industria se abastece de aceite crudo para incorporar al proceso de refinado. El escenario para la industria nacional evidencia dificultades competitivas, que se explican principalmente por la reducida escala de producción en relación a los principales competidores regionales.

Imagen 1: Descripción de la Cadena de Valor de la Soja en Uruguay



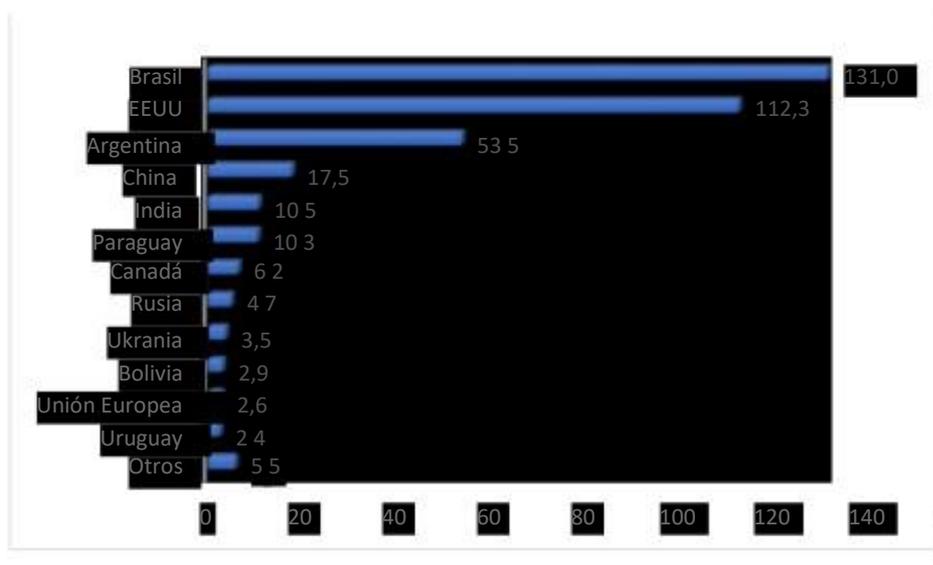
Fuente: (Gabinete Productivo, 2008)

Producción y Comercio Mundial de Soja y derivados

A continuación, se presentan los principales productores de soja a nivel mundial y la comercialización de los productos derivados, Harina y Aceite.

Respecto a la producción mundial de soja, los principales productores a nivel primario son también los principales procesadores, con complejos industriales operando como fuertes articuladores del comercio (Universidad Católica, 2018). Brasil, con un fuerte posicionamiento a nivel regional, es el principal productor, alcanzando el 36% del total de la producción mundial, seguido por Estados Unidos (31%) y Argentina (15%). Si se considera el total producido por los países que integran el MERCOSUR como bloque, consolida el 55% de la producción mundial de soja.

Gráfico 3: Producción mundial de soja 2019/2020 - Valores expresados en millones de toneladas.



Fuente: USDA 2020

En relación a las exportaciones de soja, como producto primario, en 2019 las mismas fueron de 150 millones de toneladas, siendo el principal exportador Brasil (47.5 %), Estados Unidos (34%) y Argentina (6,3 %). Entre los tres países concentran el 88% de las exportaciones mundiales.

Cuadro 1 - Exportaciones de Soja 2019

Soja - Principales exportadores 2019				
Pais	Toneladas	Valor unitario	Tasa de crecimiento interanual	Participacion
Brasil	74.038.333	353,00	-21%	47 ,5%
Estados Unidos	52.388.365	357,00	9%	34 ,0%
Argentina	10.242.282	339,00	139%	6 ,3%
Paraguay	4.901.485	322,00	-29%	2 ,9%
Canada	4.012.913	386,00	-30%	2 ,8%
Uruguay	2.971.171	339,00	88%	1 ,8%
Países Bajos	905.595	424,00	-11%	0 ,7%
Rusia	895.248	311,00	-5%	0 ,5%
China	114.460	806,00	-8%	0 ,2%
Belgica	207.296	429,00	-30%	0 ,2%
Croacia	214.813	377,00	40%	0 ,1%
TOTAL	150.891.961	353,69		97,0%

Fuente: elaboración propia en base a datos de TradeMap

En 2019, se comercializaron 1,2 millones de toneladas de harina de soja y 9,8 millones de toneladas de aceite. El principal exportador de aceite fue Argentina (49.2%), seguido por Brasil (8.7%) y Estados Unidos (8,2%). En relación a las exportaciones de harina de soja, el principal exportador para dicho año fue Estados Unidos, alcanzando un 82% de las exportaciones totales para dicho producto.

Cuadro 2 - Exportaciones de Aceite de Soja

Aceite de soja - Principales exportadores 2019				
Pais	Toneladas	Valor unitario	Tasa de crecimiento interanual	Participacion
Argentina	5.334.493	646,00	19%	49 ,2%
Brasil	943.106	648,00	-36%	8 ,7%
Estados unidos	793.962	721,00	-16%	8 ,2%
Paraguay	652.514	596,00	-17%	5 ,6%
Rusia	514.463	647,00	-2%	4 ,8%
Bolivia	352.336	743,00	8%	3 ,7%
Países Bajos	337.255	710,00	-15%	3 ,4%
Ucrania	310.372	692,00	59%	3 ,1%
España	285.224	669,00	-21%	2 ,7%
Alemania	141.969	701,00	-24%	1 ,4%
Turquia	115.996	675,00	32%	1 ,1%
Italia	101.379	687,00	13%	1 ,0%
Noruega	72.658	731,00	8%	0 ,8%
TOTAL	9.955.727	658,80		93,7%

Fuente: elaboración propia en base a datos de TradeMap

Cuadro 4 - Exportaciones de Harina de Soja

Harina de soja - Principales exportadores 2019				
Pais	Toneladas	Valor unitario	Tasa de crecimiento interanual	Participación
Estados Unidos	2.562.233	376,00	-11%	82,4%
Italia	120.778	423,00	-25%	4,4%
Países Bajos	31.192	596,00	-47%	1,6%
Bolivia	43.137	397,00	-26%	1,5%
India	21.441	682,00	-6%	1,2%
Serbia	18.810	775,00	0%	1,2%
Austria	16.368	887,00	-1%	1,2%
Portugal	31.057	397,00	-37%	1,1%
Bélgica	33.466	343,00	1281%	1,0%
Zambia	18.835	450,00	343%	0,7%
Australia	13.081	528,00	20%	0,6%
Malasia	9.763	505,00	-61%	0,4%
Alemania	8.323	515,00	584%	0,4%
TOTAL	2.928.484	390,08		97,7%

Fuente: elaboración propia en base a datos de TradeMap

Finalmente, en relación a la demanda mundial, la harina de soja se destaca dentro de las harinas vegetales por su alto contenido proteico, teniendo como principal destino su integración en la cadena de valor de producción animal. En 2019 los principales importadores fueron Vietnam (29.5%); Alemania (8.1%); Bélgica (6.7%) y Portugal (6.3%). En relación a la demanda de aceite, esta también ha mostrado un incremento sostenido, ya que el mismo se emplea más allá del consumo doméstico para la

elaboración de biodiesel. Los principales importadores de aceite en 2019 fueron India (32%) y China (25%).

Exportaciones Uruguayas

Si bien las exportaciones de bienes han crecido considerablemente en los últimos años, gracias a la apertura hacia nuevos mercados y aumentando los volúmenes de colocación, la comercialización exterior de Uruguay sigue siendo limitada tanto en mercados como en producto.

Durante el año 2019, según datos del Instituto Uruguay XII (2019), cuatro productos (Carne bovina, Celulosa, Soja y Lácteos) explicaron el 55% de las exportaciones uruguayas de bienes. En cuanto a los destinos de exportación, China se consolidó como principal destino de las exportaciones uruguayas, alcanzando una participación del 31% sobre el total exportado. El país mantiene dicha posición desde el 2013. Le sigue la Unión Europea con una participación 17% y Brasil (principal destino a nivel regional) con una participación 13%. Dichas cifras evidencian que existen también una concentración en mercados ya que más del 60% de las exportaciones se concentraron en estos tres destinos.

Este escenario presentó dificultades para las exportaciones uruguayas debido a la pandemia, ya que las mismas cayeron un 16% en el primer semestre del año corriente, evidenciando la fuerte dependencia de las ventas hacia sus principales mercados, China y Brasil.

Conclusiones

Como se demostró a lo largo de dicho trabajo, Uruguay posee una alta concentración de sus exportaciones tanto en mercados como en productos, que a su vez tienen escaso valor agregado.

Específicamente en el caso de la soja, se exporta un alto volumen de dicho producto, sin participación en los procesos de industrialización, a su vez que dichas exportaciones se concentran en el mercado chino. Si bien, el escenario para la industria nacional evidencia dificultades competitivas, que se explican principalmente por la reducida escala de producción en relación a los principales competidores regionales y la inexistencia de políticas activas que fomenten la industrialización.

Respecto al comercio mundial de derivados de la soja, como la harina y el aceite, ambos demuestran una demanda creciente, debido a su vinculación tanto con la cadena de producción de alimentos y la producción de biodiesel.

Es recomendable, siguiendo el ejemplo de países como Argentina y Paraguay, que se trabaje desde el ámbito público (gobierno) y privado (empresas) para impulsar estrategias nacionales de posicionamiento global que incorporen valor agregado a los procesos, no solo apuntando a menores costos de producción sino también en la adopción de estrategias a largo plazo que permitan aprovechar la capacidad actual con la que cuenta la industria nacional para agregar valor a la producción primaria, lo que contribuye a reducir la dependencia comercial actual que posee Uruguay con el mercado chino, permitiendo diversificar la canasta exportable que le permitan apuntar hacia nuevos destinos de exportación.

Referencias

DIEA. (2018). Anuario Estadístico Agropecuario. Obtenido de Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca:

https://descargas.mgap.gub.uy/DIEA/Anuarios/Anuario2018/Anuario_2018.pdf

Gabinete Productivo. (2008). Cadenas de Valor (I). Obtenido de

http://www.agev.opp.gub.uy/observatorio_docs/publico/196.pdf

Humphrey, J., & Schmitz, H. (2000). Governance and upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research. Working Paper 120. Brighton: Institute of Development Studies. Retrieved from Governance and upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research. Working Paper 120. Brighton: Institute of Development Studies.

Kaplinsky, R., & Morris, M. (2002). A Handbook for Value Chain Research.

Oyhantcabal, G., & Narbondo, I. (2008). Agronegocio Sojero. Obtenido de Descripción de los principales actores y los impactos socio-economicos en Uruguay:

<https://www.redes.org.uy/wp-content/uploads/2009/08/Agronegocio-Sojeroweb2.pdf>

Porter, M. (1980). Estrategia Competitiva. Mexico: CECOSA.

Salazar, R. L. (2013). EUMED. Obtenido de Entendiendo al escalamiento industrial y el trabajo, como potenciadores del desarrollo regional:

<https://www.eumed.net/rev/cccss/25/escalamiento-industrial.html#:~:text=El%20escalamiento%20industrial%20consiste%20en,%203B%20Giuliani%2C%20Pietrobelli%20y%20Rabelloti>

Uruguay XXI. (2019). Informe Anual de Comercio Exterior. Obtenido de <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/0267d1fb12c53eaa4b94ade9125f4bb34f599bcf.pdf>

