

Agricultura Con Valor Agregado: ¿Es Lo Correcto Para Mí?¹

Edward Evans²

Introducción

En respuesta a la disminución de los ingresos netos de las haciendas, en un mercado global altamente competitivo, muchos productores agrícolas son aconsejados que, para sobrevivir, incluyan actividades que den valor agregado a sus productos. Aunque este enfoque puede ofrecer oportunidades para incrementar el ingreso neto de la hacienda, empezar una nueva empresa tiene sus riesgos. Por eso, se debe hacer una evaluación muy cuidadosa para determinar si este tipo de empresa es el adecuado para cierto productor.

El propósito de este artículo es el de explorar el concepto de productos agrícolas con valor agregado, así como el de proveer un conjunto de preguntas preliminares. Estas preguntas podrían ayudar a los productores a decidir si el negocio de productos con valor agregado es el adecuado para ellos.

Negocios Agrícolas Con Valor Agregado

De acuerdo a Amanor-Boadu (2003), se dice que una actividad da valor agregado si cumple con uno de los siguientes requisitos: (1) que uno sea retribuido por realizar una labor que tradicionalmente ha sido efectuada en la etapa de mercadeo; (2) que uno sea retribuido por realizar una labor que nunca ha sido efectuada en la etapa de mercadeo. En la primera situación, los productores pueden procesar sus propios productos, eliminando de esa manera al procesador; o los productores pueden vender directamente al consumidor, eliminando a los intermediarios.

En la segunda situación, los productores agrícolas podrían obtener precios más altos por sus productos usando nuevas variedades que rindan cosechas de productos uniformes, reduciendo de esta manera costos de clasificación. Como el procesador ya no tiene que incurrir en los costos de clasificación, puede pasar una parte de los ahorros al productor pagándole un precio más alto por su producto. Otro ejemplo sería el de la

-
1. Esta publicación EDIS documento FE689, una publicación del Food and Resource Economics Departmento, Florida Cooperative Extension Service, Institute of Food and Agricultural Sciences, University of Florida, Gainesville, FL. Publicado Mayo 2007. Revisado: Febrero 2011. Traducido del inglés al español por Carlos Jauregui. Por favor visite la página del EDIS en la internet en <http://edis.ifas.ufl.edu>.
 2. Edward Evans, Profesor Asistente, Food and Resource Economics Departmento, Tropical Research and Education Center, Homestead, FL, Florida Cooperative Extension Service, Institute of Food and Agricultural Sciences, University of Florida, Gainesville, FL.

El Instituto de Alimentos y Ciencias Agrícolas es un empleador que opera bajo Acción Afirmativa y provee Oportunidades Iguales, autorizado a proveer investigación, información educativa y otros servicios, únicamente a los individuos e instituciones que operan sin discriminación alguna con relación al credo, color, religión, edad, incapacidad, sexo, orientación sexual, estado civil, nacionalidad, opinión política o afiliaciones. Para más información sobre como obtener otras publicaciones de extensión, comuníquese con la oficina de Servicio de Extensión de su condado. Servicio de Extensión de la Florida / Instituto de Alimentos y Ciencias Agrícolas / Universidad de la Florida / Millie Ferrer-Chancy, Inerno Decano.

transformación del producto básico en otro que el consumidor lo desea.

El negocio de producto agrícola con valor agregado puede ser definido también como una actividad que el productor agrícola realiza, además de la producción tradicional del producto, para recibir retornos más altos por unidad del producto vendido. Esto incluye el agroturismo así como el entretenimiento en el área agrícola.

Esta definición amplia tiene varias implicaciones. Primero, implica que la denominación de producto con valor agregado se cumple si es que el precio por unidad del producto se incrementa. Un ejemplo es cuando el productor agrícola, para aumentar sus ingresos, cobra por mostrar la finca a visitantes (agroturismo). Aunque el precio del producto sea el mismo, en tanto que el ingreso se incrementa, la iniciativa es denominada como de valor agregado. Segundo, se considera que la actividad da valor agregado solamente si alguien está dispuesto a pagar por ella. Por lo tanto, al fin de cuentas, los costos incurridos en dicha actividad deben ser menores que los beneficios recibidos. Tercero, aunque el hecho de realizar dicha actividad sea con el objetivo de incrementar los ingresos del negocio agrícola, esto no implica necesariamente que los riesgos de producción disminuyan. De hecho, frecuentemente los riesgos se incrementan porque, por definición, la actividad no es tradicionalmente realizada por el productor. Esto implica la necesidad de adquirir nuevas habilidades y herramientas de manejo para minimizar los riesgos lo más posible. Hay muchos factores que afectan la decisión de crear una actividad que de valor agregado al producto agrícola. En este artículo, se va a prestar atención a las situaciones que enfrentan los productores agrícolas en el condado de Miami-Dade, Florida.

Razones Por Las Que Es Necesario Crear Negocios Agrícolas Con Valor Agregado

Como se mencionó anteriormente, la razón para empezar actividades que den valor agregado es el de mejorar los ingresos de la finca. Ellos han estado declinando últimamente. **Figura 1** muestra las

tendencias, ajustadas por la inflación, del promedio de gastos de producción y el de ingresos netos, de los productores agrícolas en el condado de Miami-Dade, Florida, en el periodo de 1987 al 2002 (Censo de agricultura). Los datos indican claramente que los costos de producción han aumentado continuamente durante todo el periodo, mientras que los ingresos han declinado desde 1997. Hay muchos factores que han contribuido a esta declinación. El que ha tenido el mayor impacto es la liberalización del comercio. Ha deprimido el precio de los productos agrícolas primarios pero no ha tenido efecto, o el efecto ha sido mínimo, sobre los costos de producción.

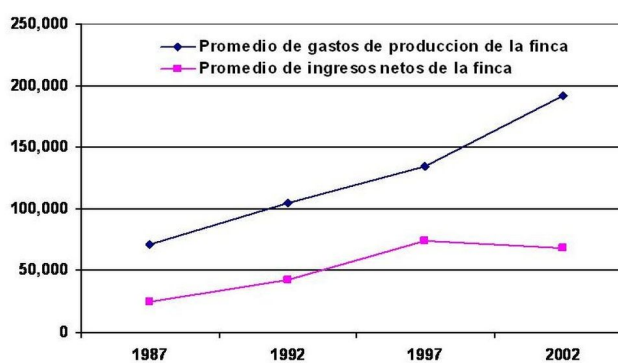


Figura 1. Promedio de costos y de ingresos netos de producción, en dólares, en fincas del condado de Miami-Dade, Florida, 1987-2002.

Además de la situación mencionada anteriormente, la diferencia entre los precios que recibe el productor y los precios que paga el consumidor se han incrementado notablemente. Aunque la disminución en la porción de gastos del consumidor que va a los productores agrícolas no es un fenómeno nuevo, ha empeorado últimamente reflejando la demanda por servicios de mercadeo fuera de la finca. En otras palabras, mientras la demanda del consumidor por más servicios de mercadeo se incrementa, en la forma de productos listos para comer, la diferencia entre los precios que el productor recibe y los que el consumidor paga se va a incrementar. Esto causa que la porción de los gastos del consumidor que va al productor disminuyan. En general, mientras que más se procese el producto fuera de la finca, antes de llegar a manos del consumidor, menor será la porción que recibe el productor agrícola. Esto se ve claramente cuando se compara el precio de las naranjas frescas (que no

requiere mucho procesamiento) y el precio del jugo de naranja fresco (que requiere mucho más procesamiento). Por lo tanto, es lógico decir que una manera de incrementar los ingresos, así como la porción de los gastos del consumidor que recibe el productor, es el de realizar algunas de estas actividades de mercadeo (ventas directas al consumidor, procesamiento, empaçado, etc.). Sin embargo, aunque esto tiene mucho sentido, es muy importante que los productores estén conscientes de posibles problemas.

Ejemplos De Negocios De Productos Con Valor Agregado En El Área De Miami-Dade

Como ejemplos de negocios agrícolas con valor agregado, en el área de Miami-Dade, se pueden mencionar:

- Hacer vinos usando frutas tropicales.
- Helados y batidos de leche con frutas tropicales.
- Mermeladas y jaleas.
- Canastas con frutas.
- Alojamiento con desayuno en la cama.
- Agroturismo (paseos en la finca, almuerzos al aire libre, fiestas).
- Observación de pájaros.
- Pesca.
- Parques de especias.
- Fincas con lagartos.
- Venta directa a restaurantes y minoristas.
- Mercado de productores.
- Coseche su propia fruta.
- Mercados al borde de la carretera.

Tópicos A Considerar

Es importante que el productor, antes de embarcarse en una actividad de valor agregado, pase suficiente tiempo planeando el negocio antes de comprometer sus recursos. Para empezar, el productor debe considerar las siguientes preguntas:

1. ¿Puedo describir la naturaleza del valor agregado en lenguaje plano y claro? [Mientras más fácil sea describir lo que tiene en mente, mejor será el entendimiento de lo que quiere hacer]
2. ¿Querrá alguien y estará dispuesto a pagar lo que yo quiero ofrecer? [Antes de contestar esta pregunta sería conveniente que usted investigue, de manera disimulada, si la idea que tiene puede ser exitosa. Acuérdesse que alguien tiene que pagar por su producto.]
3. ¿Es el potencial de ingresos mayor que el de costos? [Como se discutió anteriormente, la actividad es considerada de valor agregado si los ingresos son mayores que los costos. Además, la razón principal para empezar esta nueva actividad es la de mejorar los ingresos totales de la finca.]
4. ¿Tendría esta nueva actividad posibilidades de mantenerse y crecer? [Dependiendo en el nivel de inversión necesario, es importante evaluar los potenciales de éxito o fracaso de la nueva actividad.]
5. ¿Tengo acceso a los recursos necesarios para empezar esta nueva actividad?
6. ¿Voy a disfrutar implementando este negocio?
7. ¿Estoy preparado para enfrentar las consecuencias si las cosas no salen bien?

Si la respuesta a estas siete preguntas es "sí", entonces proceda a escribir el plan para el negocio. El escribir un plan para el negocio le ayudará a ver si ha investigado completamente los méritos de la actividad que da valor agregado a su producto, que usted sabe lo que quiere hacer y que entiende los riesgos financieros a los que se expone.

Comentarios Finales

En la economía global de hoy, caracterizada por una competencia fiera, es muy difícil que los productores agrícolas que se enfocan solo en la producción de bienes primarios tengan un ingreso que les permita una vida decente. Darle un valor agregado a su producto es una manera lógica de aumentar los ingresos de la finca. Hay muchas maneras de darle un valor agregado a sus productos agrícolas –algunas han sido mencionadas en este artículo. Sin embargo, mientras que dichas actividades son capaces de solucionar algunos problemas financieros de la finca y deben ser promovidas, todavía hay escollos que pueden empeorar una situación mala. Consecuentemente, antes de embarcarse en tales actividades, el productor agrícola debe hacer un estudio cuidadoso de las alternativas y asegurarse de que puede enfrentar los posibles riesgos.

Referencias

Amanor-Boadu, Vincent. 2003. Preparing for Agricultural Value-Adding Business Initiatives: First Things First. Department of Agricultural Economics Agricultural Marketing Resource Center, Kansas State University, Manhattan, KS. <http://www.agecon.k-state.edu/accc/kcdc/PDF%20Files/Preparation%20Steps.pdf>.

Censo de Agricultura. Varias publicaciones. U.S. Census of Agriculture, United States Department of Agriculture, Washington, D.C.