



 Commodities

# Cambios en comercialización y producción de granos y su impacto en la formación de precios

Julio Calzada

Primera parte

En un sentido amplio, el mercado de granos en cualquier país productor de cereales y oleaginosas puede definirse como el conjunto de organizaciones, instrumentos y prácticas comerciales orientadas a la transferencia de productos agrícolas entre agentes económicos.

En el caso específico de Argentina, al hablar de instrumentos nos referimos -por ejemplo- a los diversos modelos de contratos de compraventa que existen (a precio hecho, a fijar precio o los contratos de futuros y opciones agrícolas). Cuando citamos a las prácticas comerciales, un ejemplo de ellas son las Reglas y Usos del Comercio de Granos aprobadas en Octubre de 2004 por todos los actores que intervienen en la cadena. Al hablar de organizaciones, hacemos referencia al mercado físico (o disponible) de granos de Rosario, los mercados de futuros (el de Rosario -ROFEX- y el de Buenos Aires -MATBA), las Cámaras Arbitrales, las Bolsas de Cereales y Comercio de todo el país y las entidades o cámaras empresarias.

De todos estos aspectos, cuando se habla de la formación de precios de referencia para los granos, los mercados físicos de granos (disponible) y los mercados de futuros pasan a ser las herramientas institucionales fundamentales que resulta necesario analizar para ver si dicho proceso se realiza con eficiencia, eficacia y transparencia.

¿Por qué son importantes los mercados físicos de granos y los de futuros para el descubrimiento de los precios?

En primer lugar, porque los mercados tienen un valor económico y social central en las economías modernas, ya que constituyen el ambiente (físico o virtual) que propicia las condiciones para efectivizar el intercambio de mercadería. A diferencia de una simple venta, el mercado supone el comercio regular y regulado, donde existe competencia entre los participantes y que deriva en la formación de precios de referencia. Por otra parte, en estos ámbitos se difunde información de las transacciones realizadas, existiendo transparencia, seguridad y legalidad. Hay un Régimen Arbitral donde dirimir los conflictos y, ante todo, se fortalece la confianza. Se busca cumplir con la "palabra empeñada".

En consecuencia, el proceso de formación y descubrimiento del precio de los granos necesita del funcionamiento de mercados institucionalizados, tanto de mercados disponibles como de futuros. Los precios desempeñan dos importantes funciones en toda economía:

" Sirven para racionar los bienes dado que la escasez es una característica general de la vida económica.





Cambios en comercialización y producción de granos y su impacto en la formación de precios - 25 de Octubre de 2013

“Cumplen una función de asignación, siendo la “señal” que distribuye los recursos productivos disponibles entre los distintos cultivos o alternativas de inversión dentro de una economía.

La República Argentina, a diferencia de otros países, tiene la suerte de contar con mercados concentrados institucionalizados, tanto físico como de futuros. Todo esto en beneficio del conjunto de los actores de la cadena: productores, acopios, cooperativas, fábricas, exportadores, corredores, canjeadores, etc.

En lo referido al mercado físico o disponible, Argentina cuenta con una particularidad. Desde 1860 cuando nace la argentina agroexportadora, se fue constituyendo gradualmente en Rosario el principal y único mercado de físico de nuestro país. Este funciona hoy en el ámbito de la Bolsa de Comercio de Rosario.

¿Por qué se generó este mercado físico en Rosario? Existen diversos motivos:

“En primer lugar, porque en la zona núcleo de la Región Pampeana, que abarca el sur de Santa Fe, el sur y este de Córdoba y el norte de Buenos Aires está localizada la mayor parte de la producción de granos de Argentina. El 40% de esta producción se encuentra en un radio de 300 Km alrededor del Gran Rosario. Si se incluyen las provincias del NOA y NEA el área de influencia de Rosario concentra cerca del 70% de la cosecha.

“Alrededor del 78% de la capacidad de industrialización de semillas oleaginosas del país se localiza en la provincia de Sta. Fe; correspondiendo el 73% al Gran Rosario y su zona de influencia.

“Aproximadamente el 80% de las exportaciones de granos, harinas proteicas y aceites oleaginosos se canalizan a través de las unidades portuarias o terminales de despacho ubicadas en el Gran Rosario, entre Timbúes al norte y Villa Constitución al sur.

Esta fuerte concentración de la oferta y la demanda final de granos fue clave para la consolidación del mercado físico en Rosario. La soja ha tenido un papel preponderante como principal producto negociado en este mercado, siendo el cultivo más importante para nuestro país como fuente de generación de divisas.

En materia de precios, diariamente la Bolsa de Comercio de Rosario efectúa un relevamiento entre los operadores presentes en el recinto de operaciones y los ubicados en la zona de influencia con el propósito de dar a publicidad los diferentes precios conocidos, en función del destino, lugar y forma de entrega, condición de pago, etc.

Argentina cuenta también con dos importantes mercados de futuros: el de Buenos Aires (MATBA) y el de Rosario (Rofex), mercados centenarios que contribuyen día a día -con gran eficiencia- a minimizar el riesgo que generan las fluctuaciones en los precios de los granos. Estos mercados, especialmente en sus posiciones “cortas con entrega”, colaboran en el proceso de “descubrimiento de los precios de los granos” y ayudan a la estimación de los denominados Precios Cámara por parte de las Cámaras Arbitrales como es el caso de Rosario.

Pero en los últimos años, diversos cambios que se observan en la organización de la producción agropecuaria argentina y en el sistema de comercialización propiamente dicho, han afectado y están impactando en el proceso de formación de precios de referencia en los mercados citados. Estos cambios generaron la difusión y adopción bastante generalizada de la entrega de granos en depósito o en condiciones “a fijar”, el “canje de granos” y el crecimiento de los “negocios directos”, operaciones que no se negocian en los mercados institucionalizados y que no ayudan a formar y descubrir los precios de los granos. En esta nota analizaremos tres de estos cambios:





a) En primer lugar, el predominio de la agricultura en escala y las innovaciones en las formas de producción, organización y gestión de la empresa agrícola. En los últimos años se observa un menor número de explotaciones agrícolas con un aumento en las superficies sembradas y un mayor número de propietarios rentistas. Si analizamos los datos del Censo Nacional Agropecuario, en el relevamiento del año 1988 se censaron un total de 421.221 explotaciones agropecuarias (EAPs), computando aquellas con y sin límites definidos. El Censo del año 2008 (datos provisorios) mostró un total de 276.581 explotaciones, aunque es importante resaltar que el INDEC efectuó las aclaraciones pertinentes a nivel metodológico, indicando que no se habían relevado la totalidad de las EAP's. El censo agropecuario del año 2002, considerado definitivo por el INDEC, mostró un total de 333.533 EAPs. Lo expuesto evidencia una tendencia a la reducción del número de explotaciones desde 1988 a la fecha.

Por otra parte hay un fortalecimiento de la agricultura sobre tierras arrendadas, donde estimaciones no oficiales sostienen que entre el 60 y el 70% de la siembra de cereales y oleaginosas en Argentina se realiza sobre campos alquilados. Este proceso de arrendamiento se ha acentuado por la reducción de la superficie promedio de los establecimientos por los procesos hereditarios y los excelentes alquileres que se han pagado en estos años en la zona núcleo de producción.

Este fenómeno de agricultura en escala, menor número de explotaciones agropecuarias y mayores arrendamientos también se aprecia en otros países productores, como el caso de Estados Unidos de América.

Por otra parte, información no oficial en Argentina indicaba que en el año 2010 los productores de trigo habrían ascendido a aproximadamente 27.000, cifra por cierto un tanto reducida. En su momento, informes de Federación Agraria Argentina indicaban que un total de 1.700 productores cosechaban el 53% del total de trigo en nuestro país. Con el debate de la Resolución M.E. N° 125 en el año 2008, aparecieron diversos informes no oficiales sobre el número de productores que realizan cultivo de soja en nuestro país. Se sostenía en aquel entonces que el 80% de los productores de soja (unas 69.000 explotaciones) generaban el 20% de la producción y apenas 2.000 unidades económicas cosechaban el 80% de la producción total. Otros estudios sostenían que los productores de soja y girasol ascendían en total a 84.000.

A partir del final de la convertibilidad en el año 2001, con la fuerte devaluación del peso, el aumento de los precios internacionales de los granos y la mejora en la rentabilidad agrícola en Argentina; aparecieron en escena en el mercado de alquileres de inmuebles rurales los pools de siembra, fondos de inversión directos, fideicomisos y las grandes empresas agropecuarias. Todo hacía prever que estos actores profundizarían el aparente proceso de concentración en ciernes, ya que pequeños productores locales o contratistas no podían competir en el mercado de tierras con los valores que ofrecían pagar estas empresas.

Pero no habría sido así. En los últimos años, producto de la reducción de los márgenes brutos en la mayor parte de los cultivos por el efecto combinado de una fuerte inflación de costos en dólares y el impacto de elevados derechos de exportación; muchos de estos grandes actores abandonaron el mercado de tierras, al reducirse la rentabilidad de manera significativa. De esta forma, especialmente en la actual campaña, se observa que numerosos productores y contratistas locales han podido arrendar campos que en otras oportunidades habían quedado en manos de grandes empresas.

El tema de la concentración en la producción agrícola y las economías de escala se encuentra en una nebulosa. Faltan estadísticas y estudios que permitan analizar adecuadamente este tema. En consecuencia, no puede afirmarse con exactitud que exista un proceso de concentración y que éste haya avanzado en los últimos años. Si parece evidente, cuando uno mira la agricultura argentina desde 1988 en adelante.







Lo que puede afirmarse con certeza es que el crecimiento de la agricultura en escala y la concentración en la producción favorece la operatoria de negocios directos, ventas a fijar o en canje, restando mercadería a los mercados institucionalizados. Es lógico pensar que empresas, pooles o productores de gran tamaño se encuentran en mejores condiciones para negociar directamente con fábricas y exportadores, sin recurrir a los corredores, acopios locales y cooperativas.

b) De la mano del punto anterior, va otro fenómeno claramente perceptible: el notable desarrollo que, a partir del año 2001, han tenido los contratistas agropecuarios que prestan servicios a la producción en Argentina. Un reciente informe de consultoría encargado al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura bajo la coordinación de MAIZAR, indica que los contratistas tienen a su cargo el 75% de la cosecha de granos en Argentina y el 60% de los trabajos de siembra y pulverización. Fuentes oficiales han expresado que el 90% de la cosecha de granos, el 75 por ciento de la fumigación y el 60 por ciento de la siembra en Argentina estarían a cargo de contratistas rurales. Según la Federación Argentina de Contratistas de Máquinas Agrícolas (FACMA) se estima que en el país existen unos 12.000 contratistas

Se trata de un sector importantísimo para el campo argentino, que asume altos riesgos y realiza una elevada inversión en maquinaria agrícola, ya que el productor agropecuario frecuentemente no quiere ni está en condiciones de afrontar estas erogaciones de magnitud. Los contratistas tienen un amplio conocimiento de los campos y de las regiones agroeconómicas. Buscan bajar sus costos trabajando una mayor cantidad de hectáreas por año, siendo una actividad altamente itinerante. La amortización de la maquinaria es un tema central para la rentabilidad del contratista, necesitando sumar superficie y trabajando a gran escala.

Al momento de la cosecha, numerosos contratistas con sus arrendatarios al no disponer de silos fijos donde almacenar el grano, remite directamente los granos a las fábricas o exportadores, ya sea en depósito o en condiciones "a fijar". Esto resta mercadería a los mercados institucionalizados, impactando sobre el proceso de formación de precios de referencia.

c) Otro de los factores que también inciden sobre los mercados institucionalizados es la fuerte integración vertical que se observa entre los eslabones de la cadena de valor, especialmente en la del maíz, donde existe una fuerte integración con la industria avícola y la ganadería vacuna y porcina. También puede mencionarse el crecimiento del canje de granos por insumos, bienes de capital o servicios agrícolas, como forma de financiamiento de los gastos de producción. Lo expuesto no implica ni crítica ni juicio de valor sobre las operatorias citadas. Simplemente se trata de reconocer que estas realidades económicas afectan el volumen de mercadería que se negocian en los mercados institucionalizados e impactan sobre el descubrimiento de precios de los productos agrícolas. En próximas notas seguiremos analizando otros factores que inciden en este proceso.

