Cambios en producción y comercialización de granos en Argentina y su impacto sobre los precios

Julio Calzada

Parte 2

En el informativo de la semana anterior, habíamos empezado a analizar diversos cambios que se observan en los últimos años en la organización de la producción agropecuaria argentina y en el sistema de comercialización propiamente dicho, los cuales han impactado y están impactando en el proceso de formación de "precios de referencia" de los granos.

Estos cambios generaron la difusión y adopción 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 al no negociarse en los mercados institucionalizados, no ayudan a formar y descubrir los precios de los granos. Cuando hablamos de mercados institucionalizados, nos estamos refiriendo específicamente al Mercado Físico de Rosario y a los dos mercados de futuros que tiene Argentina: el de Rosario (ROFEX) y el de Buenos Aires (MATBA).

En la nota anterior habíamos analizado tres cambios:

" El predominio de la agricultura en escala y las innovaciones en las formas de producción, organización y gestión de la empresa agrícola. Allí evaluamos que 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.

" El segundo aspecto analizado fue el notable desarrollo que, a partir del año 2001, han tenido los contratistas agropecuarios que prestan servicios a la producción en Argentina.

" Y el tercero, la fuerte integración vertical que se observa entre los eslabones de varias cadenas de valor, como la del maíz con la industria avícola o con la ganadería vacuna y porcina. Otro ejemplo de integración vertical es el de los exportadores que alquilan campos y pasan a ser productores de cereales y oleaginosas, granos que posteriormente procesan o exportan en forma directa a sus trading o compañías de comercialización internacional. Estos procesos de integración restan volumen de negociación a los mercados institucionalizados, impactando en la formación de precios.

En esta nota citaremos el impacto de los cambios generados por el crecimiento del canje de granos, el aceleramiento del ritmo de cosecha y la mayor capacidad de almacenaje de los productores agropecuarios.

En primer lugar, en la última década se observa un crecimiento del canje de granos por insumos, bienes de capital o servicios agrícolas como forma de financiamiento de los gastos de producción. En muchos casos se observa un sistema de encadenamiento de los canjes donde participan diversos actores del negocio granario: a) productores agropecuarios, fideicomisos y pooles, b) empresas locales y regionales que venden semillas, fertilizantes, agroquímicos e insumos agrícolas, c) concesionarios de automóviles, pick-up y/o maquinaria agrícola, d) las propias industrias de bienes de capital y e) la molinería, fábricas aceiteras y exportadores.

Estos canjes, incentivados por beneficios diversos (incluso impositivos), terminan en la venta final de los granos a la molinería, fábricas aceiteras y exportadores. Si estas operaciones no pasan por los mercados institucionalizados, los volúmenes de mercadería física que se negocian no ayudan a la formación de los "precios de referencia". Es decir, no participan en el libre juego de oferta y demanda que permite descubrir los precios dentro de los propios mercados.

Volveremos a repetir lo expuesto en la nota anterior. El análisis que realizamos no implica ni crítica ni juicio de valor sobre las operatorias comerciales analizadas. Simplemente se trata de reconocer que estas realidades económicas afectan el volumen de mercadería que se negocia en los mercados institucionalizados e impactan sobre el descubrimiento de precios de los productos agrícolas.

Otro factor de cambio importante ha sido el ritmo de cosecha más acelerado que existe en la actualidad, producto de los cambios tecnológicos. Esto obliga -en numerosas oportunidades- a enviar la mercadería rápidamente a Fábrica o exportación, incentivando las operaciones comerciales de "entrega de granos en depósito" o en condiciones "a fijar" y también -de alguna forma- pueden llegar a hacer crecer los "negocios directos".

Los cambios estructurales en la capacidad de almacenaje también han incidido sobre la formación de los precios de referencia de los granos. Informes de la Fundación Producir Conservando del año 2008 daban cuenta que la capacidad de almacenaje comercial ascendía a 55 millones de toneladas, computando plantas de acopio, industrias y depósitos portuarios. El último informe del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación al 31 de diciembre de 2012 daba una cifra similar: 54.592.336 toneladas (calculadas en base a trigo pan de peso hectolítrico 80).

Al 2008, los productores agropecuarios contaban con una capacidad de almacenaje de granos secos en estructuras permanentes, metálicas o de mampostería del orden de los 15,9 millones de toneladas. No existen estadísticas actualizadas, pero estimamos que dicha capacidad de silos fijos de los productores no debe haber sufrido cambios de consideración desde el año 2008 hasta el presente. También suponemos que debe haber sido similar a inicios del 2002, luego de la salida del Plan de Convertibilidad.

En consecuencia, el gran cambio estructural se ha dado - a partir de finales de la década del 90- con la incorporación del "silo bolsa" y las consiguientes técnicas de "conservación provisoria" o "de campaña" que han permitido el aumento en la capacidad de almacenaje de los productores agropecuarios. De acuerdo a datos relevados por ingenieros agrónomos del INTA de Manfredi, junto a especialistas de las empresas proveedoras, durante la campaña 2000/01 se habrían embolsado con esta tecnología 2,5 millones de toneladas de granos secos. En la actualidad, se estima en 40 millones de toneladas a la capacidad de almacenaje teórica de los productores con el "silo bolsa". Esto significa que en 13 años, la capacidad de almacenaje total de los productores (fija y provisoria) se habría triplicado, pasando de 18,5 millones de toneladas aproximadamente a 56 millones de toneladas.

Esta nueva forma de almacenar les permitió a los productores agropecuarios obtener los siguientes beneficios:

"Aumentar la capacidad de almacenaje en chacra, pudiendo extender los tiempos de venta de su producción a un costo relativamente bajo;

" Obtener un importante ahorro de fletes, al evitar tener que contratar camiones o vagones ferroviarios en las épocas "pico", es decir en plena cosecha;

"Diferenciar en forma sencilla las calidades de las producciones y los lotes desparejos;

"Aumentar la eficiencia en la cosecha y en el manejo post-cosecha.

Es importante destacar lo siguiente: antes de que aparezca el silo bolsa, numerosos productores -al no contar con silos fijos para almacenar y conservar sus granos-, se veían obligados a entregar la mercadería directamente a su cooperativa-acopio de la zona. Luego de la aparición del silo bolsa y con el aumento en la capacidad de almacenaje en chacra, el productor pudo empezar a vender directamente a fábrica y exportación (negocios directos), entregando fuera de la época de cosecha y retrasando la venta a la espera de mejores precios. Es lógico pensar, que este factor estructural de cambio ha impactado sobre el proceso de formación de precios de los granos.

En la próxima nota analizaremos otros cambios. Ellos son:

"La sustancial ampliación de la capacidad de crushing de las industrias que acrecentó su necesidad disponer de materia prima suficiente para abastecer su proceso productivo.

"El crecimiento de la capacidad de almacenaje en los puertos y fábricas.

"La ampliación de las zonas de cultivo hacia áreas alejadas del Noroeste y Noreste argentino. "El aumento de la presencia de grandes empresas exportadoras en zonas de producción y regiones alejadas de los puertos para favorecer la originación de la mercadería.