Commodities

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

Julio Calzada

(Parte 4 y última)

En los informativos anteriores, fuimos analizando los cambios que se han verificado 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 diversas operaciones comerciales tales como la "entrega de granos en depósito" o en condiciones "a fijar", el "canje de granos" y el crecimiento de los "negocios directos"; las cuales no se negocian en los mercados institucionalizados (mercado físico de Rosario, Rofex y Matba). En estas operaciones, los volúmenes de mercadería involucrados no ayudan a formar y descubrir los precios de los granos; a pesar de que algunas de ellas utilizan los precios cámara o estimativos que surgen de los mercados institucionalizados.

Recordemos los factores de cambio analizados en las tres notas anteriores:

ü El predominio de la agricultura en escala y las innovaciones en las formas de producción, organización y gestión de la empresa agrícola: menor número de explotaciones agrícolas con un aumento en las superficies sembradas y un mayor número de propietarios rentistas;

ü El fortalecimiento de la agricultura sobre tierras arrendadas;

ü El notable desarrollo que, a partir del año 2001, han tenido los contratistas agropecuarios que prestan servicios a la producción en Argentina;

ü la aparición en escena de los pooles de siembra, fondos de inversión directos, fideicomisos y las grandes empresas agropecuarias;

ü La fuerte integración vertical que se observa entre los eslabones de varias cadenas de valor;

ü El notable crecimiento del canje de granos;

ü El aceleramiento del ritmo de cosecha;

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos

BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO

PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824

ü La mayor capacidad de almacenaje de los productores agropecuarios, gracias al silo bolsa;

ü La sustancial ampliación de la capacidad de crushing de la industria oleaginosa argentina que acrecentó su necesidad disponer de materia prima suficiente para abastecer su proceso productivo;

ü El crecimiento de la capacidad de almacenaje en los puertos y fábricas;

ü 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;

ü La ampliación de las zonas de cultivo hacia áreas alejadas del Noroeste y Noreste argentino.

Es necesario comprender una cuestión central: antes de que se produjeran estos cambios (es decir en período comprendido aproximadamente entre 1980 y finales de los 90), la comercialización de granos en Argentina podía ser fácilmente explicada -desde el punto de vista teórico- como un sistema integrado por tres etapas:

a) Etapa primaria: donde el productor agropecuario tradicional vendía su producción al acopiador de su zona o a una cooperativa de primer grado. Luego ésta cedía su producción a una cooperativa de segundo grado.

b) Etapa secundaria: las cooperativas de primer y segundo grado procedían a vender la producción de granos a la Junta Nacional de Granos, fábricas, exportadores o a algún mayorista que vendía en el mercado interno. En esta etapa intervenían, habitualmente, los corredores y el Mercado Físico de Rosario. También trabajaban otros agentes comerciales tales como: Cámaras Arbitrales, Bolsas de Comercio y Cereales, Laboratorios, entregadores (recibidores de cereales), etc.

c) Etapa Terciaria: los exportadores y fábricas vendían la producción de granos, harinas y aceites a los compradores finales del exterior. Estas operaciones de compraventa internacional de granos tuvieron una importante participación de los gobiernos nacionales, especialmente en la década del 70. Eran frecuentes las negociaciones entre países. Pero desde los "80" y durante los "90" se intensifican las operaciones comerciales realizadas con "Compañías de comercialización internacional" (CCI- o " trading companies " o " traders "), que son firmas con sede en el exterior y que pertenecen al mismo grupo empresario que el exportador local (argentino). Estas CCI le compran por lo general la mercadería a valor FOB a su propio exportador local (firma constituida bajo legislación argentina) y luego la venden al exterior, actuando como nexo entre la oferta y demanda mundial de productos agrícolas.

Desde fines de la década del 90 (y como consecuencia de los cambios en la organización de la producción agropecuaria y en la comercialización que detalláramos precedentemente) este sistema de comercialización basado en etapas empezó a perder actualidad y vigencia. Se empezaron a ver, entonces, una serie de operaciones comerciales y productivas "no tradicionales" que no habían tenido gran difusión en Argentina en años anteriores. Estas operaciones no respetaban el sistema "encadenado" de comercialización en etapas. A modo de ejemplo citaremos algunas de ellas:

ü Operaciones directas donde el productor le vende directo a fábrica-exportador, no interviniendo ni el corredor, ni acopios y cooperativas del interior del país. Estas operaciones se vieron favorecidas por las decisiones de las casas exportadoras de instalar acopios en el interior, Noroeste y Noreste argentino.

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824

ü Operaciones donde el acopio recibe mercadería de un productor y le vende directo a fábrica-exportador, dejando sin intervención al corredor.

ü Casos donde el corredor sale a buscar a un productor agropecuario y le vende directo a fábrica o exportación, dejando sin participación a los acopios privados o cooperativa del interior del país.

ü Acopios privados que se transformaron en productores agropecuarios, alquilando campos.

ü Exportadores que se transformaron en productores, alquilando campo y procesando finalmente los granos para exportarlos como harina o aceite.

ü Contratistas con maquinaria propia que alquilan campos y pasan a ser productores agropecuarios.

ü Pooles de siembra, fondos de inversión directos, fideicomisos y grandes empresas agropecuarias transformados en productores e ingresando en el mercado de tierras.

ü Acopios y empresas PYMES que pasan a exportar cereales y oleaginosas a países limítrofes.

ü Presencia de casas corredoras integradas con acopios (también denominadas "correacopios").

ü Otras operaciones no tipificadas.

En las operaciones comerciales citadas se ve claramente que -desde la salida de la convertibilidad-estamos en presencia de un mercado de granos sumamente competitivo. Mercado donde todos los actores tratan de sobrevivir y alcanzar mejores posicionamientos, buscando denodadamente economías de escala, reducción de los costos fijos y una fidelización de su cartera de clientes. Uno de los cambios recientes en la comercialización de granos en Argentina que mejor refleja lo expresado es la aparición de "las casas corredoras con acopios", también conocidas en la jerga cotidiana como "los correacopios".

Se trata de firmas corredoras que integraron un acopio a su estructura corporativa, pasando a desempeñarse más como traders (tomando posiciones propias para obtener diferencias de precios) que como brokers (intermediario a comisión). La posibilidad de reunir grandes volúmenes de mercadería gracias a su cartera de clientes y capacidad de almacenaje les otorga una ventaja competitiva importante a la hora de cerrar acuerdos de aprovisionamiento con exportadores y fábricas. Es por eso que se encuentran -en numerosas oportunidades- en mejores condiciones de obtener precios más elevados para sus clientes que los vendedores tradicionales que manejan poco volumen. Obtienen -además- mejores condiciones para la compra de insumos, que luego trasladan a sus clientes.

Otro de los beneficios que brindan estas empresas a sus clientes tiene que ver con la logística de entrega de la mercadería a fábrica o exportación. Es el caso de aquellos productores que al cosechar piden cupo a la casa "corredora con acopio" para transportar y entregar el cereal directamente a las terminales portuarias o fábricas. La casa "corredora con acopio", al tener acuerdo de aprovisionamiento con la mayoría de los exportadores, puede conseguirle "el cupo" al productor con certeza y seguridad. De esta forma, el productor remite la mercadería al destino final, sin necesidad de acopiarla.

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824

Los titulares de estas empresas aducen que se trata de un modelo de negocios que intenta sobrevivir a un mercado sumamente competitivo, ganando escala. Sostienen que sufren la fuerte competencia de los exportadores que instalaron acopios en el interior o de los productores que venden directo, gracias al silo bolsa.

Estas empresas participan en los mercados de futuros de diversas maneras:

a) como comprador en las posiciones cortas con entrega para cumplir con los acuerdos de abastecimiento que mantienen con exportadores. En estas operaciones actúan como contraparte vendedora de otro corredor.

b) comprando mercadería al productor y vendiendo a mayores precios en Rofex y Matba en posiciones cortas con entrega.

c) realizando operaciones con derivados financieros o arbitrando posiciones en derivados agropecuarios para aumentar el precio pagado al productor.

Esta nueva realidad ha motivado que muchos corredores tradicionales hayan decidido incorporar un acopio a su estructura. Otra alternativa ha sido la fusión entre corredores de menor tamaño como estrategia para ganar clientes, manejar mayor volumen de mercadería, ampliar su estructura operativa y fortalecer su situación financiera. También existen corredores unipersonales que ofrecen óptimos precios y servicios a sus clientes, con una reducida estructura operativa.

Finalmente y para cerrar nuestro análisis, repetimos lo expuesto en notas anteriores. Lo abordado no implica ni crítica ni juicio de valor respecto de las operatorias comerciales y prácticas productivas analizadas. Hemos tratado, simplemente, de analizar realidades económicas que impactan sobre los mercados, la forma de comercializar y el descubrimiento de los precios de los granos. El sistema de comercialización de granos argentino está sujeto a permanentes cambios y modificaciones coyunturales y estructurales. Sin dudas, seguirá evolucionando en el futuro readaptándose a nuevas realidades. Lo que no debe olvidarse es que el proceso de formación y descubrimiento del precio de los granos necesita del funcionamiento de mercados institucionalizados, tanto de mercados disponibles como de futuros. También de la existencia de agentes comerciales, corredores, acopios, cooperativas, fábricas y exportadores que aseguren una adecuada competencia y óptima prestación de servicios a los productores a costos razonables. El fortalecimiento y desarrollo de los mercados concentrados institucionalizados y de sus eslabones comerciales debe ser un compromiso de todos, en el marco de la búsqueda de un mayor desarrollo económico con equidad social para nuestro país.

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824