Economía

Análisis FODA para la cadena de valor del girasol en Argentina

Lic. Jorge Ingaramo*

Análisis para la cadena de valor de girasol desde la visión de la economía y de los mercados. Un cultivo con muchas oportunidades para consolidar espacios.

El análisis de FODA

El análisis FODA permite evaluar la situación presente y el potencial futuro de empresas, actividades o sectores. Se analizan las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que enfrenta una actividad; en este caso la cadena de valor del girasol en la Argentina, con vistas a elaborar estrategias y/o proponer alternativas para potenciar las fortalezas, aprovechar oportunidades, así como para esquivar o atenuar las debilidades o amenazas que enfrenta el sector bajo estudio.

Normalmente, se procuran presentaciones generales que no necesariamente abarcan la totalidad de los casos particulares bajo estudio y, menos aún, en actividades con situaciones regionales diferenciadas, como es el caso del cultivo de girasol.

Fortalezas

- El girasol es un cultivo con más de 90 años de presencia en la Argentina, con un paquete tecnológico de primer nivel, comparado con el aplicado en los países competidores. Existe una "cultura del productor girasolero" que facilita el mantenimiento del cultivo en los planes de siembra, aún en los años con expectativas de baja o menor rentabilidad.

- Argentina llegó a ser el primer exportador mundial de aceite crudo de girasol. En la actualidad, es un proveedor marginal en este mercado, por lo cual tiene (aumentando los rindes por hectárea y el área de cultivo) la posibilidad de recuperar posiciones perdidas sin afectar demasiado la estrategia competitiva de los grandes jugadores como Ucrania o la Federación Rusa.

- El mercado interno está suficientemente abastecido. Los argentinos consumen entre 11 y 12 litros por año de aceite refinado per cápita, para lo cual una siembra de 540.000 hectáreas (un tercio de la actual) es más que suficiente para dichas necesidades. La fortaleza de la actividad consiste en que todo el crecimiento futuro se traducirá en mayores exportaciones, con valor agregado.

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

- Existe la posibilidad de participar en cuatro mercados perfectamente diferenciados:
  a. El citado de aceite de girasol crudo (graneles o envases de gran tamaño);
  b. El mercado local y los mercados regionales (con preferencia arancelaria) de aceite de girasol refinado envasado;
  c. Aceite de girasol o grano de girasol alto oleico (usado para cocciones prolongadas a altísima temperatura y fuertemente demandado por hoteles, gastronomía, *cattering* y turismo, tanto localmente como en el mundo); y
  d. Girasol confitero, empleado para consumo en distintas presentaciones que van desde la semilla hasta las pipas.

- El productor local puede ir adecuando su plan de siembra según la perspectiva de los diversos mercados, favorecido por el ingreso al hemisferio norte en contra estación, lo cual provee una ventaja de información en base a los resultados previamente obtenidos en materia productiva por los países competidores.

- Adaptación del cultivo a zonas consideradas marginales o, al menos, distintas de las normalmente vinculadas a la Región Núcleo. Buen potencial de rindes en suelos con menor aptitud para cultivos competitivos como el maíz y la soja.

- Capacidad del cultivo para soportar prolongadas sequías en superficie, si es que se ha sembrado con adecuada humedad y se logró el primer desarrollo evolutivo de la planta. Las raíces del girasol son profundas y tienen capacidad de obtener humedad del suelo, si es que el desarrollo de la planta le ha permitido llegar a esa instancia, en momentos en que otros cultivos no toleran la escasez de humedad superficial. Es probable que esta fortaleza se amplíe en favor del girasol, a medida que se pongan en evidencia en el futuro las consecuencias del calentamiento global y, en general, los efectos negativos del cambio climático.

- Prolongada y exitosa trayectoria por más de veinte años, de la primera Asociación de cadenas de valor; es decir, la Asociación Argentina de Girasol (ASAGIR).

Oportunidades

- El mercado mundial del aceite de girasol crudo es uno de los más dinámicos entre los de *commodities* alimentarias. El consumo creció en los últimos diez años aproximadamente un 4,5% anual acumulativo, mientras que las exportaciones lo hicieron al 9%. Hay muy pocos oferentes siendo nuestro país prácticamente el único exportador que ingresa a contra estación a los principales mercados de demanda. A medida que crecen y se expanden las clases medias mundiales en los países en desarrollo, aumentan las preferencias por aceites de calidad como el nuestro, que compite en ese rango solamente con el aceite de canola. El mercado de nuestro aceite crudo no es un mercado "nicho". Por el contrario, debe ser considerado como una *commodity* de alta calidad y de consumo masivo.

- El gran proveedor mundial de aceite crudo de girasol es Ucrania (50% de las exportaciones), que produce para exportar. El segundo proveedor es Rusia (25 a 28%), que tiene un elevado consumo interno. La Argentina (5 a 7%) puede abastecer en los próximos diez años el incremental de demanda que no pueda ser atendido por Ucrania, que ha llegado a niveles máximos de área y rendimientos por hectárea, ambos compatibles con los incentivos económicos que reciben los productores. De mantenerse la tendencia en la demanda mundial y en caso de no aparecer nuevos grandes proveedores (poco previsible) se requerirá por campaña un millón de hectáreas de girasol adicionales en el mundo. Esto genera un espacio de oportunidad bien claro para la Argentina. Nuestro país debería volver, al menos, a 2,5 millones de hectáreas, como en la campaña 2006/2007, y algo más de 5 millones de toneladas de materia prima. Con ello cubriría en parte la demanda mundial adicional. Nuestra capacidad industrial de molienda admite, sin mayores inversiones, ese aumento en la producción (de 3,5 Mt a 5 Mt por año).

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

Debilidades

• La Argentina no accede al precio pleno del Mercado CIF de Rotterdam, el de mayor poder adquisitivo. La causa radica en las bajísimas tolerancias a residuos de insecticidas de parte de la Unión Europea (una virtual medida para arancelaria). Nuestra industria exportadora compite, costo y flete, con los precios FOB del Mar Negro, determinados por el principal proveedor mundial (Ucrania). Adicionalmente, nuestro país tiene mayor distancia (fletes más caros) a los mercados de destino de las exportaciones, con respecto a los países competidores.

• Limitación temporal de la ventana óptima de siembra para cada región girasolera. Se sabe que, en Chaco y Santa Fe, la carencia de humedad superficial en los 40/60 días de ventana de siembra produce la rápida sustitución del cultivo por otras alternativas. Lo propio ocurre en otras regiones girasoleras, como Córdoba, Buenos Aires o La Pampa, que tienen la alternativa del maíz tardío o la soja de segunda. Se está desarrollando una incipiente siembra de girasol de segunda, cuyos resultados empezarán a apreciarse en los próximos años. Ello ampliaría la ventana de siembra en ciertas regiones.

• Afectación del cultivo por aves (principalmente la paloma). En determinadas subregiones prácticamente se abandonó la siembra de girasol por esta razón. Determinadas prácticas de cosecha lograron atenuar el riesgo de pérdidas, por lo cual en la actualidad el problema tiene menor entidad con respecto a 5/10 años atrás.

• Existencia de una brecha de rendimientos entre los obtenidos por los productores de punta y la media nacional (de aproximadamente 21 qq/ha). Se están efectuando estudios para establecer las causas de dichas brechas (distintas para las diversas regiones) a fin de proponer adecuaciones en el paquete tecnológico, entre ellas prácticas agronómicas que mejoren eficientemente la respuesta de rendimiento a la fertilización del cultivo.

• Baja escala de siembra que limita la inversión en desarrollos tecnológicos. Los programas de investigación y desarrollo de las empresas han sufrido limitaciones presupuestarias desde 2007, las cuales aún no han podido revertirse ya que, luego de la reducción de Derechos de Exportación en 2015, tuvieron lugar distintas políticas públicas que no siempre alentaron al cultivo (ausencia de reglas de juego claras y permanentes).

• La edad promedio de las plantas de molienda industrial es mayor a la de cultivos alternativos como la soja. El girasol tuvo un gran desarrollo industrial en las décadas del 80 y del 90, lo cual propició inversiones hasta alcanzar una capacidad de molienda superior a las 5 Mt anuales. Desde 2007 a la fecha, prácticamente no hay inversiones nuevas excepto aquellas que propician el switch de molienda con otra semilla. Vale decir que los costos de mantenimiento y reparaciones de planta son más elevados que, por ejemplo, en el caso de la soja.

• El tamaño de las plantas de molienda no supera el 20% del de una planta de soja de última generación. Puede afirmarse que el promedio de *crushing* diario, por planta, no supera las 1.800 toneladas, mientras que hay más de 5 plantas de soja que superan las 10.000 toneladas. Esto repercute en los costos medios salariales, de energía y otros vinculados a la escala de planta.

• Retiro de la actividad de jugadores importantes, al reducirse el tamaño del negocio girasol, por la aplicación durante prácticamente ocho años de Derechos de Exportación completamente discriminatorios (32%). Consecuentemente se redujo el número de compradores de materia prima.

• Puede hablarse en La Argentina del girasol del Norte, que entra a las plantas de molienda a fines de diciembre, y del girasol del Sur, que ingresa en marzo. Es decir, a la reducción en el número de compradores se agrega la división de la

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

demanda en dos submercados con diferentes fechas de ingreso de la cosecha.

- Como consecuencia de lo anterior, la falta de volumen impide la existencia de un Mercado a Término que permita asegurar el riesgo precio, con opciones de ingreso y salida, tanto para la oferta como para la demanda.

- Del mismo modo, a raíz de la reducción del número de compradores y de la consideración de los diversos "tiempos del mercado" (Norte y Sur), se ha afianzado entre muchos productores girasoleros la percepción de falta de transparencia en la formación de precios. Ya se sabe que no existe para nuestro cultivo un Chicago como lo hay para trigo, maíz o soja. No obstante, las aceiteras ofrecen valores forward para asegurarse el producto y las cámaras arbitrales presentan valores que ayudan a transparentar las cotizaciones de mercado. La industria suele trabajar con elevada capacidad ociosa; por consiguiente, debe competir para procurarse la materia prima, lo cual desarticula el argumento de la concentración o de la escasa transparencia.

- Elevados costos de flete para el traslado de la materia prima cuando por razones climáticas escasea el grano en las zonas de localización de las diversas plantas de molienda. Este sobrecosto de flete genera problemas de competitividad sectorial.

Amenazas

- Discriminación por las políticas públicas contra el sector, por la vía de elevadísimos Derechos de Exportación, como los que padeció la actividad (32%) entre diciembre de 2007 y diciembre de 2015.

- Alta frecuencia de participación del aceite de girasol refinado envasado en las políticas de controles de precios, tan habituales en la economía argentina.

**Los análisis FODA tienen cierta subjetividad. En este caso, la opinión del autor no compromete a la Asociación Argentina de Girasol, de la cual es Asesor Económico*

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