



Porqué todos los granos deben pasar por la Bolsa¹

Ricardo Delgado (*)

La explosión de la soja ha revolucionado, en pocos años, al campo argentino, generando el desarrollo de un eficiente complejo agroindustrial de escala global con un elevado potencial de crecimiento. Su vertiginoso despegue ha renovado el rol del país como jugador decisivo en el comercio mundial de productos primarios y, fundamentalmente, de

manufacturas de origen agropecuario, en especial aceites.

Con el paso de los años, este proceso no ayudó, sin embargo, a fortalecer y modernizar el crecimiento de los mercados concentradores. Para decirlo en pocas palabras: cada vez menos granos son comercializados en las Bolsas de Cereales, atentando contra

un adecuado proceso de formación de precios.

Este artículo intentará poner en relieve la necesidad de un desarrollo coherente de los mercados concentradores locales para generar valor en toda la cadena comercial. Precisamente, uno de los activos centrales de estos mercados de concentración

(*) Director de la consultora Analytica.

1 "El presente artículo está basado en un trabajo elaborado por el autor para el Centro de Corredores de Cereales de Rosario"

es el descubrimiento de precios representativos y transparentes.

La inconsistencia que hoy se observa es marcada: mientras se reduce el volumen de grano que al llegar a las Bolsas interviene en la dinámica de formación de precios, se generan “precios no representativos” que, al mismo tiempo, ofician de señal distorsionada para un número creciente de operaciones (arrendamientos, compras de insumos y maquinarias, etc.).

En la última década las operaciones comerciales sin intermediarios (conocidas como “directas”) muestran un crecimiento exponencial. Veamos: mientras el volumen de operaciones registradas en la Bolsa de Comercio de Rosario ha aumentado a un 9% promedio anual, las operaciones sin intermediarios se expandieron 22% anual acumulativo en la década. En este contexto, las operaciones intermediadas por los corredores de cereales fueron las más perjudicadas, subiendo a razón de 6,7% por año.

De este modo, la participación de intermediarios en el volumen de operaciones registradas ha disminuido sustancialmente. Pasó de 67% en 1998 a 55% en 2008, lo que equivale a resignar más de un punto de participación por año en la última década.

La lógica actual de mercado hace proyectar una intensificación de esta tendencia para los próximos años. Desde el máximo volumen registrado en 2006 (con 35,6 millones de tn.) el mercado total perdió operaciones por 6 millones de tn., de las cuales 5,5 millones corresponden a los corredores. Las operaciones sin intermediarios (“directas”) y las realizadas por medio de cooperativas prácticamente no cedieron.

Algunos números y porcentajes ilustrativos más. La participación de los corredores hoy apenas representa 38% del total comercializado. Si además se excluyen otros intercambios que



tampoco contribuyen a formar precio (como las operaciones denominadas “a fijar precio”), el porcentaje de operaciones registradas en la BCR con participación de intermediarios que podrían haber formado precio con entrega inmediata durante 2008/2009 alcanza apenas al 13% de la cosecha total.

En otros términos, algo más de una décima parte de las operaciones contribuye al descubrimiento de precios a través de una sana puja entre oferta y demanda que es canalizada por los corredores. La gran mayoría, por el contrario, se limita a utilizar esta (distorsionada e irrepresentativa) información diaria para definir las condiciones de sus operaciones.

En la teoría económica (y también en las ciencias políticas) esta conducta es conocida como free riding, o “el problema del polizón”: aquellos agentes económicos que disfrutan de algún “bien público” (en nuestro caso, el precio de pizarra) sin contribuir a su formación ni pagar por su uso.

EL VALOR DE LA GEOGRAFÍA

La Argentina cuenta con un privilegio que haría muy sencillo sostener y potenciar los mercados de concentración agrícola: se trata de la presencia de una comunidad de negocios altamente especializada que interactúa en la cadena agrícola y agroindustrial dentro de un radio de apenas 500-600 kilómetros. Esta gran concentración de valor, como en ningún otro lugar, tiene como epicentro natural a la ciudad de Rosario, y contrasta con la realidad de otros países donde las distancias entre zonas productoras y terminales de compra no hacen posible disponer de un único mercado de referencia.

La potencialidad de un área de concentración económica se acrecienta en mercados agrícolas como los actuales donde los precios de Chicago u otras bolsas internacionales guardan cada vez menos correlación con los precios locales.

En efecto, es interesante remarcar que la evolución de los precios internacionales y locales muestra una brecha

significativa que fluctúa no sólo en función de los factores tradicionales (asimetrías tributarias, componente de expectativas, estacionalidad de la oferta y la demanda, entre otros), sino por otras causas. Además, pareciera que presentan distinta sensibilidad dependiendo de si los movimientos de las cotizaciones son al alza o a la baja; usualmente, las bajas se trasladan al productor local más rápido que las alzas en Chicago.

Estas brechas pueden llegar a significar, por ejemplo, que se pague hasta 118 dólares más (+74%) –con el estallido de la convertibilidad– o, por el contrario, hasta 264 dólares menos (-48%) en la Bolsa de Rosario que en la de Chicago (en el contexto de la Resolución 125).

JUEGO DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

Hay un claro escenario de pérdida de institucionalidad en los mercados de cereales. Y son los corredores quienes resultan particularmente golpeados, ya que su rol de intermediación constituye la esencia de su funcionamiento.

Para revertir esta dinámica se deben comprender sus factores determinantes. Hay una hipótesis básica que domina cualquier mercado: los resultados (sus equilibrios) son producto de la interacción entre el marco institucional y las decisiones estratégicas, el posicionamiento táctico, de los actores intervinientes en la cadena comercial. El uno no es independiente del otro, por lo que un análisis parcial podría llevar a conclusiones distorsionadas sobre la intensidad del proceso y, lo que es más importante, sobre las acciones necesarias para revertirlo.

Esto significa que el peso declinante de los mercados formales en el comercio de granos, la reducida representatividad que tienen los precios y la creciente difusión de las operaciones sin intermediarios son consecuencia de una determinada estructura de incentivos. En otros términos, para revertir la situación se debe revisar el marco institucional, como primera medida.

El estado Estado es un jugador relevante, porque las múltiples intervenciones y regulaciones destruyen la capacidad de los mercados de generar

valor. Pero su injerencia es un dato sobre el cual puede hacerse poco. En contextos de alta regulación, son los distintos actores privados los responsables básicos de generar una “contra-regulación”, una autoregulación para avanzar en el gradual camino hacia el mejor funcionamiento de los mercados.

Esta incertidumbre regulatoria y un estado Estado distorsivo son problemas que afectan a todos los participantes de la cadena comercial en mayor o menor medida. El productor está condicionado al no lograr prever la presión fiscal que enfrentará su cosecha; el exportador se ve afectado porque no tiene seguridad de que podrá registrar sus ventas al exterior; y el corredor está condicionado por el deterioro del marco institucional en el que se desenvuelve.

Sin embargo, desde una perspectiva más amplia y de largo alcance, el problema fundamental no radica con exclusividad en la mayor o menor intervención pública sino en la ausencia de instituciones sólidas que atenúen el péndulo regulatorio y generen reglas de juego estables y generadas por los propios actores.





“.. el problema fundamental no radica con exclusividad en la mayor o menor intervención pública sino en la ausencia de instituciones sólidas que atenúen el péndulo regulatorio y generen reglas de juego estables y generadas por los propios actores”

En la literatura sobre organización industrial se da por aceptado que todo actor que compite en un determinado sector económico posee una estrategia competitiva, sea ésta explícita o implícita. La esencia de la formulación de esta estrategia competitiva consiste en relacionar a un actor con su “medio ambiente”. La estructura de un sector tiene una influencia determinante sobre las reglas de juego competitivas así como también sobre las estrategias potencialmente disponibles para cada jugador.

Las fuerzas externas son de importancia relativa, dado que por lo general afectan a todos los participantes. La clave se encuentra en las habilidades de los distintos actores para enfrentarse a ellas.

Es por ello que la intensidad de la competencia en un sector no es resultado de la coincidencia ni de la mala suerte. Por el contrario, tiene sus raíces en su estructura económica fundamental y va más allá del comportamiento de los competidores actuales.

Existen muchos métodos para generar posiciones competitivas de privilegio y obtener así un rendimiento supe-

rior sobre la inversión. Sin embargo, siguiendo a Porter, a nivel amplio es posible identificar tres estrategias genéricas que permiten crear una posición competitiva defendible a largo plazo y sobresalir por encima de los competidores. Estas son: el liderazgo general en costos, la diferenciación y el enfoque o la alta segmentación.

En el caso de los productores, sólo a partir de la elevada atomización de la oferta de granos es comprensible que cada vez más accedan a debilitar el proceso de formación de precios mediante la realización de operaciones sin intermediarios. Evidentemente, la falta de coordinación hace que a nivel individual resulte más rentable negociar directamente con el comprador, evitando los costos de intermediación y accediendo a un mejor precio final que el de referencia de mercado. Los productores buscan minimizar sus costos de corto plazo, una estrategia semejante a la de la demanda final de exportación y la industria.

Los acopiadores, por su parte, muestran una estrategia que se sustenta en la proximidad geográfica al productor y en la variedad de servicios que ofrecen.

La pérdida de participación de los corredores en la comercialización de granos es también el resultado de una multiplicidad de factores, no aleatorios sino, siguiendo nuevamente las ideas de la organización industrial, surgidos de la interacción de distintas estrategias competitivas.

Las estrategias genéricas viables para este eslabón clave de la cadena comercial son –principalmente– la diferenciación y el enfoque. Deben tener por objetivo ser percibidos como un canal de comercialización claramente diferencial que presta servicios que exceden el mero (aunque fundamental) descubrimiento de precios. En forma paralela, también deben enfocarse en el desarrollo de uno o varios “nichos” en los que puedan generar liderazgos a partir de alguna ventaja competitiva.

REVISAR EL MARCO INSTITUCIONAL

El fortalecimiento de los mercados de granos debe surgir de sus propios usuarios. Es tiempo de autoregularse. El primer aspecto a revisar es el marco institucional pues constituye el entor-



no donde se pueden detectar fallas de funcionamiento.

Lejos está la búsqueda de mayor intervencionismo o de imponer un obstáculo a la libertad de acción privada. Por el contrario, para que los mercados concentradores funcionen adecuadamente y cumplan el rol social para el cual fueron creados se deben definir ciertos límites.

Lógicamente, los actores más favorecidos por la actual libertad de acción en los intercambios comerciales se mostrarán poco propensos al cambio y buscarán solidificar el *status quo*. Pero el riesgo de no actuar y corregir a tiempo es arriesgarse a mayores distorsiones futuras, a acentuar aún más las deficiencias del marco regulatorio y, por ende, a alejar la posibilidad de un desarrollo genuino y equilibrado de los mercados concentradores.

Es necesario trabajar en la construcción de consensos y de visiones compartidas. El sector agropecuario argentino ha logrado alianzas impensadas apenas años atrás. El panorama de las próximas décadas es muy promisorio en términos de demanda mundial y precios como para volver a desperdiciar una oportunidad.

Entre algunos actores y eslabones comerciales existe una natural coincidencia de objetivos. Por ejemplo, el productor debería ser consciente de los riesgos que genera “tranquera hacia afuera” la operatoria de venta sin intermediarios profesionales.

No puede negarse el evidente escenario de “puja distributiva” en juego. A un precio internacional dado, los ingresos se reparten entre un número fijo de actores. Por ello, el incremento en la participación de uno conlleva una disminución en la participación de otro.

El sector privado, por iniciativa propia, debe impulsar los cambios; no hay espacio para que sea un mero espectador. La búsqueda de la autorregulación equilibrada es el mejor reaseguro contra la pérdida futura de libertad.

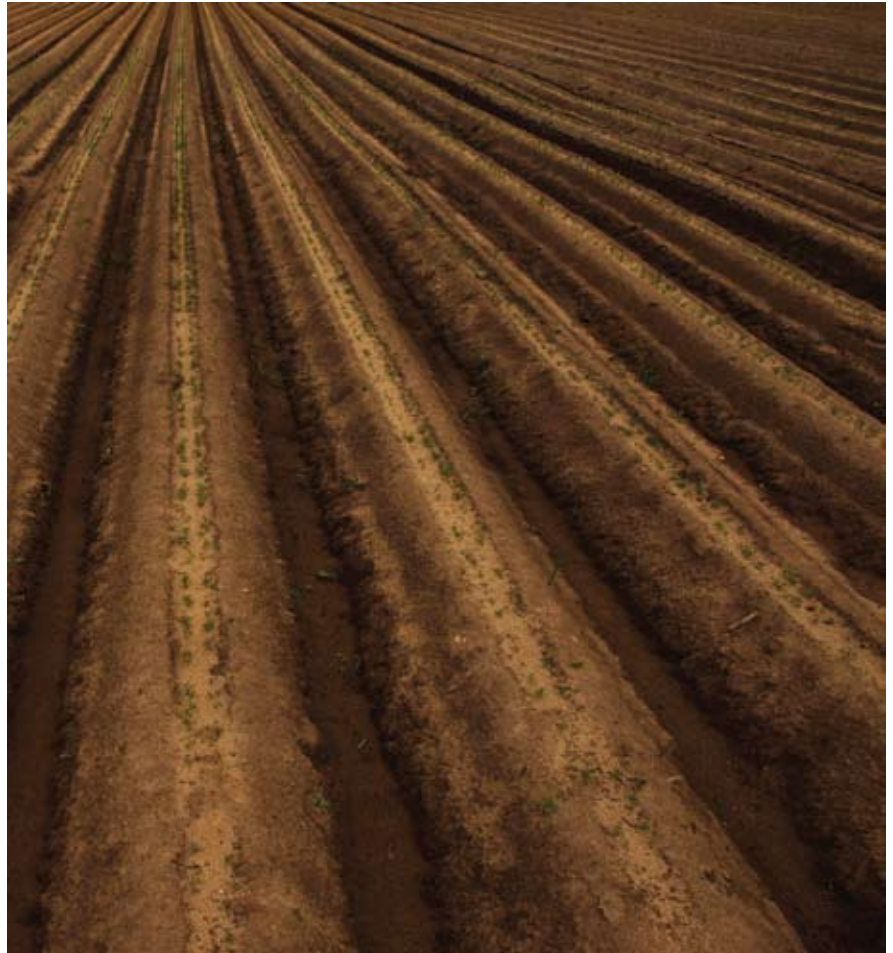
Hay una serie de correcciones que el mercado necesita para que los precios vuelvan a tener representatividad y, así, volver a ser un verdadero indicador para decidir cuánto y cuándo producir, comprar y vender. Es preciso invertir en la construcción de consensos y en la docencia sobre la necesidad de que todos los granos se vuelquen al mercado.

Pero como los procesos de adecuación del marco institucional tienden a ser lentos, resulta particularmente interesante comenzar a gestar los cambios en los aspectos sobre los que existe un relativo acuerdo. Una alternativa para que las Bolsas ganen legitimidad consiste en ampliar los datos relevados y empezar a disponer de información sobre los precios pactados en todas las operaciones relevantes.

Pese a ser una alternativa de uso creciente, se reconoce entre los distintos actores de la cadena comercial que una de las cuestiones a atacar en lo inmediato es la amplia difusión de las operaciones “a fijar precio”. Pueden esperarse avances y posiciones comunes en esta materia, al menos entre productores, copiadores e intermediarios.

En la construcción de “más mercado” los corredores deben reconocer que para ser considerados actores centrales del proceso no todas las acciones requieren de la modificación exclusiva del entorno. La construcción de la diferenciación implica, también, una mirada crítica respecto del propio servicio que prestan.

“Es preciso invertir en la construcción de consensos y en la docencia sobre la necesidad de que todos los granos se vuelquen al mercado”



Calidad del servicio, la sobreoferta en su número, la actividad gremial, son elementos a considerar. En la medida en que el servicio no sea percibido como diferencial la tendencia a la pérdida de gravitación de los intermediarios se acentuará.

Una acción gremial mucho más decidida y tareas múltiples de docencia deben ser ejes de la estrategia competitiva. El enfoque es una oportunidad que se presenta porque los corredores tienen una larga tradición en el sector. Esta ventaja constituye una plataforma para atacar segmentos y/o nuevos mercados en los que el corretaje pueda construir ventajas competitivas sustentables.

Los lazos históricos que ha desarrollado el sector intermediario con otros actores de la cadena comercial aporta el punto de partida para complementar la estrategia de diferenciación con la de enfoque. Esto requiere que los corredores se focalicen en desarrollar “nichos” de mercado en los que puedan desplegar una posición

competitiva sustentable. Un ejemplo en este sentido es la divulgación de las herramientas de los mercados de futuro, diferenciándolos nítidamente de los mercados disponibles.

El desarrollo del mercado a término constituye una alternativa más que interesante para los corredores de granos por su escaso tamaño relativo (lo que le otorga un amplísimo margen de crecimiento) y porque puede complementarse con las operaciones del recinto, convirtiéndose ambas en referencias de precios por excelencia (uno de *spot* y otro de futuros).

Si ésta fuera la situación se podrían impulsar, por ejemplo, las operaciones a fijar precio según futuro. Vendedor y comprador acordarían las posiciones en el mercado de futuros por el cual se negociarían los volúmenes, que deberían coincidir de manera exacta.

En una economía signada por la inestabilidad y el estancamiento del producto bruto en el largo plazo, el

complejo sojero (y la agroindustria en general) es uno de los pocos que puede seguir transitando una senda de expansión continua.

Esta extraordinaria performance, sin embargo, también pone de relieve los desafíos que enfrenta el proceso de construcción de mercados institucionales que se constituyan en un verdadero valor para toda la sociedad.

Los distintos actores de la cadena agropecuaria deben constituirse en agentes de cambio, entendiendo que el desarrollo de mercados robustos es el mejor camino para que todos reaseguren su propio crecimiento. Hay que vencer la inercia. Hay que enfrentar la quietud y las actitudes conservadoras. Debe enfrentarse el letargo. Sin precios representativos no hay mercados sustentables. Y sin mercados institucionales de largo plazo, todos pierden. Pierde el productor, el comprador final, el comercio, el estado y, finalmente, la sociedad ●