



Experiencias de Juntas de Granos

Daniela Reale y Rogelio Pontón (*)

INTRODUCCIÓN

Las normas del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), que gobiernan las negociaciones globales de bienes y servicios, reconocieron a los emprendimientos de comercio estatales (State Trading Enterprise – STE) como participantes legítimos en las operaciones internacionales.

El artículo XVII del GATT 1994 establece que dichos emprendimientos (en sus compras o ventas que involucren importaciones y/o exportaciones) deben respetar los principios generales de no discriminación y deben realizarse de acuerdo a “consideraciones comerciales”. Asimismo, instituye que sus miembros deben proporcionar anualmente a la Organización

Mundial de Comercio (World Trade Organization – WTO) información relacionada con nuevos compromisos, cambios en las políticas así como todo otro material que se les solicite (proceso llamado “notificación”).

La interpretación de la Ronda de Uruguay sobre el citado artículo define a los STE como “emprendimientos gubernamentales o no gubernamentales, incluyendo Juntas de Mercado, a los que se les ha otorgado derechos o privilegios exclusivos o especiales, incluyendo poderes estatutarios o constitucionales, por medio de los cuales ejercen influencia, a través de sus compras y ventas, sobre el nivel o dirección de las importaciones o exportaciones”.

Basados en la definición de la Ronda de Uruguay,

(*) Daniela Reale es Analista/Investigadora del Departamento de Informaciones y Estudios Económicos de la BCR; Rogelio Pontón es Asesor de la BCR

más de 30 países miembros han informado a la Organización Mundial del Comercio la presencia de STE en sus sectores agrícolas. En función al valor de sus exportaciones, las principales entidades estatales eran la Junta Canadiense de Trigo (Canadian Wheat Board), la Junta de Nueva Zelanda de productos lácteos (New Zealand Dairy Board), la Junta Australiana de Trigo (Australian Wheat Board) y Queensland Sugar Corporatio (para las exportaciones de azúcar).

CANADIAN WHEAT BOARD

El Canadian Wheat Board fue una agencia del gobierno desde el año 1935 hasta 1998. Como entidad estatal, era supervisada y administrada por tres a cinco funcionarios federales designados para tal función, que actuaban colectivamente, más un gerente ejecutivo. Adicionalmente, existía un Comité de Asesores formado por productores, que tenía la función de comunicar los puntos de vista de los productores a la agencia.

En respuesta a la presión de los productores para que CWB sea más responsable, en 1998 pasa de ser una agencia gubernamental a tener una estructura de “gobierno compartido”, donde la responsabilidad de la administración y de las operaciones corresponde tanto a la Junta de Directores como al Gobierno Federal.

Los principales objetivos de la Junta son: comercializar la mayor cantidad posible de grano y al mejor precio; proporcionar estabilidad de ingresos a los productores y asegurar que cada productor participe equitativamente en el mercado de granos.

Para cumplir con sus fines, Canadian Wheat Board goza de un monopolio sobre la comercialización de trigo y cebada para consumo humano local y para la exportación en el Oeste de Canadá. El monopolio alcanza a las provincias de Alberta, Saskatchewan, Manitoba y algunos sectores del distrito de British Columbia. Los productores del Este y el resto de British Columbia no están controlados por la CWB y pueden negociar todos los granos en el mercado abierto.

La Junta está autorizada a comprar, entregar, almacenar, vender, transferir y transportar trigo y cebada cultivados en las zonas antes mencionadas y la participación de los productores en la misma es obligatoria. Sin embargo, no tiene control sobre la producción ni sobre la importación de cualquier tipo de grano.

Asimismo, con la autorización del Ministerio de Finanzas, toma prestado dinero a través de tres programas de papeles comerciales y dos programas sobre notas de mediano plazo. Si bien en la práctica el pago del principal e intereses se realiza por medio de los ingresos provenientes de la venta de granos, todos los préstamos

son garantizados por el gobierno de Canadá.

Sus operaciones diarias se basan en tres principios:

1) Single desk selling: la Junta tiene autoridad exclusiva sobre el comercio de trigo y cebada proveniente del oeste de Canadá, tanto en el mercado local como internacional. Los productores no pueden vender sus granos independientemente, sino que deben entregarlos a la Junta. La Junta es responsable de supervisar el almacenamiento, acondicionamiento y transporte a los puntos de embarque hacia el exterior. Para ello realiza acuerdos con elevadores de granos y terminales portuarias, que actúan como agentes de la CWB.

2) Price pooling: la Junta actúa como una entidad “colectiva”, donde los riesgos y las ganancias son mancomunados e iguales para todos los miembros. Al comienzo del año comercial, CWB fija el precio que pagará por un grano determinado. El precio varía dependiendo del tipo de grano y el grado o calidad. A los productores se les paga en base a grados y también reciben un premio en dinero por alcanzar ciertos niveles de proteínas. El contenido de proteína de la muestra es la base para el pago de la bonificación. Los agricultores tienen la garantía de que recibirán ese precio.

Por otro lado, los productores firman un contrato de entrega con CWB especificando el tipo, grado y cantidad de grano. Sin embargo, CWB no está obligada a comprar la cantidad total especificada en el contrato, sino que lo hace teniendo en cuenta las condiciones y demanda del mercado. La Junta está obligada a vender todo grano cuya entrega se haya comprometido.

En el momento de la entrega del grano, el productor recibe un “pago inicial” basado en el precio fijado por CWB. El pago es de aproximadamente el 80% del precio final proyectado y es fijado y garantizado por el Gobierno. Los productores son individualmente responsables de los costos de transporte para llevar los granos a una terminal y de los costos de manipuleo del elevador primario, los que son descontados del pago inicial cuando el grano es entregado.

El dinero proveniente de las ventas se reúne en uno de los cuatro pools, de acuerdo al tipo de grano. Existen cuatro cuentas separadas o “pools” para cada año comercial: trigo, trigo duro, cebada y cebada seleccionada. Cada “pool” consiste en las cantidades de grano entregado por los productores durante un año agrícola.

De acuerdo a las ventas y al movimiento de los precios, los productores recibirán pagos adicionales (pagos interinos) teniendo en cuenta la cantidad de toneladas y grado de los granos que cada uno envió durante el año agrícola. Luego, CWB acuerda el transporte, almacenamiento y venta del grano en Canadá y en el exterior.

Al final del año comercial, se calcula el valor total de cada pool y se deducen los gastos operacionales, de transporte y de marketing de CWB. Cualquier ingreso en exceso se reparte entre los productores en proporción a la cantidad de grano que cada uno entregó.

En relación a las ventas, las mismas pueden realizarse en efectivo o a crédito. El crédito que se extienda a cualquier país bajo los programas de “Ventas a Crédito”, no puede exceder ciertos límites establecidos por el Gobierno de Canadá. La Junta puede ofrecer los granos directamente al cliente del exterior o venderlos a compañías independientes de trading que luego exportan bajo la licencia de CWB.

Por medio de este sistema, los productores tienen la ventaja de que reciben un precio que no varía dependiendo de cuando se entregue el grano. Asimismo, el monopolio en la venta previene que grandes especuladores tomen ventajas de picos en los precios.

3) Garantías del gobierno: si las ganancias totales de los granos menos los gastos son menores al pago inicial, el gobierno federal garantiza la diferencia. También garantiza a la Junta, lo que le permite obtener préstamos a tasas de interés más favorables. Por otro lado, si un comprador no cumple con la Junta, el gobierno absorbe los costos de incumplimiento.

¿Cómo determina el precio?

Los precios se fijan sobre una base diaria, teniendo en cuenta factores como oferta exportable mundial; oferta relativa en Canadá por tipo, grado y calidad de grano; precios competidores; tipos de cambio; subsidios en las naciones exportadoras e importadoras y variaciones en los fletes marítimos.

CWB determina el “mejor precio posible”, teniendo en cuenta el precio local y el precio internacional. El mecanismo para determinar los precios establece que los productores recibirán un “retorno total neto” que refleje el valor relativo de mercado para distintos grados de granos vendidos por CWB durante el año comercial. Por lo tanto, el monto que reciben no es un promedio simple de los precios actuales.

Para establecer el valor relativo de mercado de cada grado, CWB registra los spreads de precios existentes en el mercado para los diferentes grados vendidos durante el año comercial. Estos spreads se utilizan para fijar el valor relativo de cada grado en la cuenta conjunta.

Para calcular los spreads se analizan los precios de venta estimados por los competidores para granos similares. Generalmente se utilizan los precios futuros de Estados Unidos. No obstante, cuando algún grado no está

disponible en otros mercados, la Junta determina el spread más conveniente. Los “retornos totales netos” que reciben los productores se basan en los promedios ponderados de los spreads antes explicados.

Según los resultados de una encuesta realizada a 1.300 productores en abril de 2008 por la empresa privada Gandalf Group, si bien un 65% de los entrevistados apoyaban la participación de la Junta en el comercio de granos, dicho respaldo fue disminuyendo a través del tiempo. Por ejemplo, en el año 2005 el porcentaje de apoyo ascendía a un 73% aproximadamente.

Entre las razones que justifican la oposición a la Junta podemos señalar:

- 1) Falta de control por parte de los productores (51%).
- 2) Imposibilidad de obtener precios justos (22%).
- 3) Falta de confianza en la Junta, excesiva burocracia (17%).
- 4) Monopolio, lo que no permite la competencia (11%).
- 5) Ineficiencias en el pasado (10%).

Por otro lado, aquellos que apoyan la participación de la Junta, mencionan como aspectos positivos los siguientes:

- 1) Satisfacción con el sistema de single desk (34%).
- 2) Imposibilidad de negociar sin la Junta (24%).
- 3) Obtención de buenos precios (12%).
- 4) Permite a los pequeños productores competir en el mercado (11%).

A pesar del significativo respaldo a la participación de la Junta, un 45% de los encuestados elige un sistema dual, esto es, operaciones por medio de la Junta y también a través del mercado libre. Sólo un pequeño porcentaje prefiere un mercado totalmente liberado para la comercialización de trigo.

AUSTRALIAN WHEAT BOARD

Australian Wheat Board (AWB) fue una entidad del gobierno hasta 1998, año en el cual se transformó en una compañía privada. En 1997 el gobierno de la Junta accedió a una nueva estructura formada por dos clases de acciones. En 1998 los activos y responsabilidades de la Junta se transfirieron a AWB Limited y AWB Limited International, subsidiarias de propiedad exclusiva de la Junta y en 1999 se transfirió el antiguo fondo de la industria de trigo (Wheat Industry Fund) a AWB



Limited emitiéndose acciones clase B para quienes tenían participaciones en dicho fondo. Las acciones clase A se emitieron sólo a productores activos. De esta forma, AWB Limited se convirtió en una compañía controlada por productores. El Directorio está formado por 11 directores, de los cuales 7 son elegidos por las acciones clase A; dos por las de clase B y dos directores más designados por los elegidos por la clase A. De tal forma, los accionistas de la clase A se aseguran el control de la compañía.

En agosto de 2001, AWB comenzó a cotizar sus acciones clase B en la Bolsa de Valores de Australia (Australian Securities Exchange).

Hasta el año 2008, los mercados de trigo doméstico y de exportación operaban de manera diferente. El mercado local fue completamente desregulado en 1989 y opera libremente, sin regulaciones específicas del gobierno. Los productores pueden vender directamente el cereal a los operadores locales y consumidores o entregar su producción a determinados “pools” que maneja la Junta.

El mercado de exportación se realizaba directamente a través de un único exportador de trigo a granel, AWB International, bajo el sistema conocido como single desk. La entidad de control, Export Wheat Commission, manejaba la exportación de trigo que no fuera a granel, esto es, embolsado o en container.

AWB Limited tenía la responsabilidad del manejo y la comercialización de todo el volumen de trigo australiano para la exportación. También intervenía en el manejo y comercialización de otros granos, incluyendo cebada, sorgo, semillas oleaginosas y legumbres.

Al igual que la Junta de Canadá el sistema que utiliza es el de single desk, que es controlado por los productores y tiene una administración integrada. Un alto porcentaje de las ganancias generadas por las operaciones de AWB Limited van a los productores.

Todo el trigo de un determinado grado se reúne en un fondo común (pool) y se paga a los productores en diferentes etapas de acuerdo a la proporción que



se ha vendido del pool, en lugar de que se les pague todo de una vez cuando su carga particular se vende. Los beneficios de la exportación se reparten entre los participantes del pool. Cada trigo es testeado, segregado y se paga por parámetros de calidad de acuerdo a la demanda del mercado.

Algunos de los servicios de administración y distribución del Pool son:

- Comprender los flujos y las necesidades de los clientes a nivel mundial para generar las ventas.
- Administración de riesgos de commodities y cambiarios.
- Controlar la logística, asegurando la entrega de productos de la mejor calidad.
- Distribuir los fondos basados en los recibos de ventas menos los costos directos.
- Mezclar y segregar el trigo en más de 30 grados diferentes; análisis de calidad para asegurar la integridad de los granos.

Asimismo, AWB Limited actúa como comprador de última instancia, comprando cualquier trigo que no está en condiciones aceptables. De esta forma, todos los productores tienen la certeza de un ingreso y un acceso al mercado de exportación. También actúa como financista de última instancia y está obligado a proporcionar opciones de pago para todas las entregas.

Como se mencionó anteriormente, AWB fue objeto de controversias por supuestos sobornos e investigaciones por parte del gobierno, lo que llevó finalmente a la terminación del monopolio de exportación y a la creación de una nueva legislación en el año 2008. Bajo las nuevas normas (Wheat Export Marketing Act 2008) se crea Wheat Exports Australia que regula la exportación de trigo a granel a través de un “Esquema de Acreditación de Exportadores”. Asimismo, los exportadores acreditados deben cumplir con ciertos requisitos de información sobre exportaciones, cumplimiento de las normas y sobre cualquier otro hecho relevante que merezca ser informado.

OTROS EMPRENDIMIENTOS ESTATALES

Los emprendimientos estatales (STE) son más

importantes en agricultura que en otras industrias, ya que los países los consideran apropiados para alcanzar objetivos domésticos como precios sostenidos para los productores, economías de escala en la producción y comercialización. Si bien operan en una amplia gama de commodities, los STE más activos han sido los de granos y productos lácteos.

La principal preocupación en relación a este tipo de emprendimientos es que contribuyen a la distorsión en el comercio internacional. Muchos argumentan que la falta de transparencia puede ser utilizada para ocultar subsidios a la exportación. Asimismo, se critica que los poderes conferidos a los STE les proporcionan oportunidades no disponibles para firmas privadas que compiten con ellos.

El principal objetivo de la Ronda de Doha, suscripta en noviembre de 2001 (cuyas negociaciones aún no finalizaron), es liberar el comercio mundial y extender los beneficios a los países menos desarrollados. En relación a los emprendimientos estatales, las negociaciones sugieren:

- Conservar la actual definición bajo el artículo XVII del GATT.
- Eliminar los subsidios a la exportación alcanzados a través de poderes monopólicos.
- Tomar medidas de vigilancia y control.
- Tratamiento diferencial y especial para los países en vías de desarrollo:
 - Autorización explícita para mantener o utilizar poderes monopólicos para preservar la estabilidad de los precios del consumidor y para asegurar la provisión de alimentos y para aquellos países con una limitada participación en el comercio mundial.
 - Mantener el poder de monopolio en el caso de economías pequeñas y vulnerables.

Existen emprendimientos estatales orientados hacia las importaciones, cuyo objetivo es estabilizar los precios de los consumidores y/o productores. Entre los emprendimientos más conocidos se encuentran la Agencia de Alimentos de Japón, Bulog de Indonesia, Diconsa S.A. de México, entre otros.

Asimismo, podemos mencionar a la Junta de Granos de Turquía (Toprak Mahsulleri Ofisi), creada en 1938, que tiene como antecedente al Bank of Agriculture (1932) cuya función era comprar trigo en determinadas áreas a un precio fijo inferior. Inicialmente establecida para apoyar a los productores de trigo y organizar el comercio, la Junta actualmente incluye en sus actividades a una

amplia gama de productos como cebada, centeno, maíz, arroz, legumbres, semillas oleaginosas, etc.

Para finalizar, teniendo en cuenta los cambios ocurridos en el mercado internacional de commodities agrícolas en los últimos 15 años, se observa una tendencia mundial hacia una menor intervención estatal.

Es importante destacar que Canadian Wheat Board es el mayor exportador individual de trigo a nivel mundial y la "última" de las grandes Juntas internacionales.

Sin embargo con la disolución de la Junta Australiana, la CWB se encuentra bajo una creciente presión.

En los últimos comicios canadienses se impuso el partido Conservador que ya, en las campañas electorales había prometido la eliminación del monopolio de la CWB. Dicho partido recibió un fuerte apoyo desde el interior rural. Después de logrado el triunfo, el Ministro de Agricultura Gerry Ritz reafirmó la mencionada promesa que se estima que se concretaría a mediados del año próximo.

A MODO DE COMPARACIÓN: EL CASO ARGENTINO

Es frecuente escuchar que nuestro país debe cambiar su estructura de comercialización granaria y volver a tiempos pasados, cuando existía la Junta de Granos o la comercialización estaba en manos del Estado. Para apoyar esta idea, se hace la comparación con otros países que sí tienen o tuvieron juntas de granos, como por ejemplo Canadá o Australia.

En primer lugar vamos a mostrar la evolución de la experiencia argentina en materia de intervención estatal en la comercialización granaria y luego haremos una comparación con Canadá y con Australia.

Cuando algunos hablan de recrear una Junta de Granos ignoran u olvidan las razones que llevaron a su creación en la década del '30, cuando el contexto internacional era totalmente diferente. En 1930 la Argentina exportaba aproximadamente el 50% de la producción de trigo, el 90% de la de lino y el 80% de la de maíz. Con la crisis mundial de esos años, los precios de los productos agrícolas cayeron a su tercera o cuarta parte (deflación). Hoy, por el contrario, la situación es totalmente la inversa. Los precios internacionales han subido registrando valores muy superiores a los de décadas pasadas.

En la década del '30, los países más importantes tendieron a una política económica cada vez más cerrada y proteccionista. Estados Unidos elevó los aranceles de importación a través de la ley Smoot Hawley. Por otra parte, el sistema monetario internacional (el patrón

cambio oro) hizo crisis. Las monedas más importantes se depreciaron: en 1931 la libra esterlina, en 1933 el dólar estadounidense, etc. Importantes países se aislaron aún más, a través de una política armamentística como la Alemania de Hitler, o por cuestiones ideológicas, como es el caso de la ex Unión Soviética. Se impuso el control de cambios en varios países, como Estados Unidos, Alemania, etc. Argentina impuso dicho control en 1931 a través de una oficina creado al respecto.

En noviembre de 1933 se creó la Junta Reguladora de Granos. Periódicamente se fijaban precios básicos al trigo, al lino y al maíz. La Junta compraba todo el cereal que se le ofrecía a los precios básicos y lo vendía a los exportadores conforme a los precios del mercado internacional. La diferencia, que constituía un subsidio, se cubría con los recursos del Fondo de Cambios. Este Fondo surgió a raíz del desdoblamiento del mercado cambiario: el Fondo compraba las divisas a un precio más bajo que aquél al que las vendía. Con ese margen se cubría el subsidio al sector agrícola, aunque el mismo nunca llegó a representar un porcentaje importante de los ingresos del Fondo.

A partir de 1936, la mejora de los precios internacionales hizo que disminuyera la actividad intervencionista de la Junta. En ese año inició sus actividades la Comisión Nacional de Granos y Elevadores. Varios elevadores de granos pertenecientes a empresas exportadoras pasaron a la esfera oficial.

Con el comienzo de la Segunda Guerra, el Estado volvió a intervenir en el comercio de granos a través de la compra monopólica de todo el trigo, el maíz y el lino. Y en 1944 abarcó a todos los productos del campo, pasándose a llamar el ente oficial “Junta Reguladora de la Producción Agrícola”.

En 1946 se crea el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), quedando la Junta bajo su órbita. A partir de ese momento casi todo el comercio de exportación e importación de granos y otros productos pasa a depender de ese Instituto. Simultáneamente, se prohíbe la operatoria en los mercados a término y la fijación de precios de pizarra por las Cámaras Arbitrales.

El IAPI controlaba entre el 60% y el 90% del valor de las exportaciones (500 a 700 millones de dólares). Fijaba un precio de compra a los productores y negociaba las cosechas a otro precio. En los primeros años tuvo fuertes ganancias. Al comprar a precios más bajos trató de frenar la inflación que ya había comenzado a preocupar a las autoridades dado la gran emisión de circulante por el Banco Central que ya había sido estatizado.

Posteriormente, a partir de los años '50, la situación cambió y el IAPI comenzó a sufrir grandes pérdidas,

que eran financiadas a través de los bancos oficiales. Las cosechas de granos fracasaron no sólo por las sequías de 1950 y 1951, cuando el país debió consumir el célebre ‘pan negro’, sino también por una política que no favoreció el desarrollo de la agricultura.

El IAPI dejó de funcionar en 1955, después de la Revolución de ese año. Según el historiador Roberto Cortés Conde, cuando se liquidó, en 1957, hubo que colocar un bono de saneamiento en dinero. Este bono fue por 27.600 millones de pesos, pero el valor de las pérdidas, teniendo en cuenta que la deuda se había licuado en parte por la inflación, fue de 74.000 millones de pesos, un porcentaje muy elevado del presupuesto nacional de ese entonces.

En 1956 se creó la Junta Nacional de Granos que ya no actuaba con carácter monopólico como el IAPI. La Junta cumplía distintas funciones, como la de intervenir en el comercio de granos interno y externo, suscribir convenios con estados extranjeros, fijar precios mínimos y actuar como tribunal de alzada en cuestiones que se dirimían ante las cámaras arbitrales. El mayor intervencionismo de la Junta en la comercialización de granos se dio entre 1973 y 1976. A partir de ese año desaparecieron la mayor parte de sus funciones monopólicas. Al momento de su disolución (en 1991) había perdido gran parte de su relevancia, y su actividad se limitaba a la compra de trigo para los molinos, de girasol en la zona norte del país y a garantizar operaciones entre privados a través de la Resolución 1825.

En 1979, con la reforma de la Ley de Granos, se permitió al sector privado tener sus propios embarcaderos de granos. Es por eso que a partir de 1981 y años siguientes se instalan sobre la margen derecha del río Paraná los puertos de Cargill, Nidera, Punta Alvear (de Cía. Emiliana y Productos Sudamericanos) y otros. En 1992 con la sanción de la ley de Puertos, esos embarcaderos pasan a tener un régimen legal como puertos privados. Los puertos operados por la ex-Junta fueron concesionados al sector privado (Bahía Blanca, Rosario, Villa Constitución, etc.).

Desde 1995, y después de un llamado a licitación, se concesionó el dragado y balizamiento de las vías navegables desde Santa Fe a Puerto San Martín, a 22 pies efectivos, y desde Puesto San Martín al mar a 32 pies efectivos. A partir del 2006, el dragado del primer tramo se mantiene en 25 pies y el segundo en 34 pies efectivos. La carga paga totalmente el peaje de dragado y balizamiento.

En las dos últimas décadas se desarrolló fuertemente la industria aceitera al norte y al sur de la ciudad de Rosario, industria que en esa zona tiene una capacidad de molienda cercana a las 130.000 toneladas diarias.



El desarrollo de la agricultura argentina es un ejemplo mundial: de una producción de 39 millones de toneladas en el ciclo 1990/91 se pasó a casi 100 millones de toneladas en la actualidad, y las exportaciones desde 20 millones a alrededor de 78 millones.

A pesar del éxito de la agricultura argentina, en los últimos años, en un contexto de altos precios internacionales de los granos, han surgido varios proyectos de recrear una Junta, lo que resulta totalmente contradictorio con la experiencia de los años '30. Como argumento se menciona el éxito que han tenido las experiencias de otros países que tienen o tuvieron juntas de granos, como son Canadá y Australia.

Para contrastar estos argumentos basta recurrir a las frías estadísticas. Vamos a comparar las producciones de granos y subproductos de Argentina, Australia y Canadá, según datos del último Informe de Oferta y Demanda de la Secretaría de Agricultura de EE.UU. (USDA).

a) Trigo

La producción de Australia en el ciclo 2009/10 llegó a 21,92 millones de toneladas; en el ciclo 2010/11 a 26

millones y se proyecta, para el próximo (2011/12), una producción de 25 millones. La producción de Canadá, en los mismos períodos, fue de 26,85 millones de toneladas; 23,17 millones y 25 millones, respectivamente. Por su parte, Argentina en el 2009/10 cosechó 11 millones de toneladas; en el ciclo 2010/11 15 millones y se proyecta, para el próximo, una producción de 15 millones.

b) Granos forrajeros

La producción de Australia en el ciclo 2009/10 llegó a 11,10 millones de toneladas; en el 2010/11 a 13,61 millones y se proyecta, para el ciclo próximo, una producción de 13,38 millones. La producción de Canadá, en los mismos ciclos, llegó a 22,48; 22,07 y 22,82 millones de toneladas, respectivamente. Por su parte, la producción de Argentina fue de 28,03; 29,55 y 33,11 millones de toneladas, respectivamente.

c) Soja y semillas oleaginosas

La producción de Australia de semillas oleaginosas ha sido, en las últimas campañas, de alrededor de 2,5 millones de toneladas, siendo el principal cultivo la colza con alrededor de 1,4 millones. La producción de Canadá



en el mismo período fue de alrededor de 17 millones de toneladas, y el principal cultivo la canola con 12 millones de toneladas. Finalmente, la Argentina produjo en 2009/10 54,50 millones de toneladas de soja; en el 2010/11 49,50 millones y se proyecta, para el próximo, 53 millones de toneladas. Además de la soja, Argentina produce alrededor de 3,5 millones de toneladas de otras oleaginosas, fundamentalmente girasol.

Con respecto a los subproductos y aceites de oleaginosas, tenemos que Australia, en los últimos ciclos, ha procesado alrededor de 1 millón de toneladas de granos oleaginosos, Canadá 6 millones y Argentina 37 millones.

En resumen:

Australia: la producción conjunta de los granos mencionados (trigo, granos forrajeros y semillas oleaginosas) ha llegado en los últimos ciclos a alrededor de 40 millones de toneladas.

Canadá: la producción conjunta de los granos

mencionados (trigo, granos forrajeros y semillas oleaginosas) ha llegado en los últimos ciclos a alrededor de 64 millones de toneladas.

Argentina: la producción conjunta de los granos mencionados (trigo, granos forrajeros y semillas oleaginosas) ha llegado en los últimos ciclos a alrededor de 99 millones de toneladas.

Más allá de que en Argentina hay varias cosas para corregir respecto a la producción y comercialización granaria y que las experiencias de Canadá y Australia pueden aportarnos algunos elementos positivos, la agricultura de nuestro país no tiene que mirar desde atrás a la de esos países.

En las dos últimas décadas la evolución de la producción, comercialización y exportación ha sido exitosa aunque, lamentablemente, a través del intervencionismo en los mercados, se hayan cometido gruesos errores que es fundamental subsanar.