



 Economía

# El sistema de comercialización físico de granos en Brasil

En el mes de Julio de 2011, la Bolsa de Comercio de Rosario organizó un viaje a Brasil como parte de las actividades de un programa de capacitación para corredores de cereales, agentes de Bolsa y operadores de la industria oleaginosa del Gran Rosario. El objetivo era analizar el sistema de comercialización de granos en la República Federativa del Brasil, las Políticas públicas implementadas en dicho país y el sistema de financiamiento al sector agropecuario.

Brasil es el sexto país más poblado del mundo, con una población aproximada a los 190 millones de habitantes. Es el más grande en extensión y superficie de América Latina y uno de los productores y exportadores de productos agrícolas más importantes a escala mundial.

Cuenta con un gran potencial de crecimiento para su producción agrícola, ya que el clima posibilita dos o más cosechas al año, tiene grandes extensiones de áreas agro-cultivables que todavía no han sido aprovechadas, disponibilidad de agua, productores e industrias agrícolas con un excelente nivel tecnológico ante una demanda mundial de alimentos en crecimiento y, sobre todo, buenas perspectivas de crecimiento en el consumo interno de productos agrícola-ganaderos.

Con una gran variedad de zonas climáticas, Brasil es el primer productor en el mundo de cítricos, jugo de naranja concentrado y congelado, caña de azúcar y café. Es el segundo productor de soja (73 millones de toneladas anuales) y de tabaco a nivel mundial y el tercero en carne avícola. Figura en el ranking de los cinco principales países productores de maíz y arroz, y entre los primeros diez en carne bovina. Es autosuficiente en la mayoría de los productos agrícolas.

De los relevamientos realizados en dicho viaje de capacitación, se observa que en Brasil la mayor parte de las operaciones de compraventa de granos son realizadas por productores, empresas agropecuarias y/o cooperativas "en forma directa" con exportadores e industrias. Por el tamaño de la economía brasileña, en muchos productos agrícolas es muy importante la demanda para satisfacer el mercado interno. Las operaciones de compraventa de granos por lo general se cierran entre privados, sin que los contratos se registren en Bolsas y Mercados. De lo que se observa, a priori, es que en Brasil faltan Mercados concentradores que puedan brindar una mayor transparencia al proceso de formación de precios de los productos y seguridad a las operaciones comerciales.

Para determinar el precio de las operaciones de compraventa de granos, las fábricas y la exportación utilizan como precios de referencia los que surgen del Mercado de Chicago (CBOT), los precios del mercado de futuros de la BM&F-Bovespa y los relevamientos de precios que realiza el "Centro de Estudios Avanzados en Economía Aplicada" - CEPEA- de la Universidad de San Pablo.

Según informantes del sector cooperativo, en la mayor parte de las operaciones en soja, los exportadores y fábricas determinan los precios de acuerdo a la siguiente metodología: a) En primer lugar, evalúan conjuntamente los precios de referencia que surgen del Mercado de Chicago y del mercado de futuros de la BM&F-Bovespa. b) Se descuentan primas, gastos de fobbing y otros conceptos; c) Finalmente se deducen los gastos de flete por el traslado de la





mercadería desde la sede de la Cooperativa hasta Puerto o Fábrica (Ejemplo: 600 Km al Puerto de Santos o Paranaguá). El valor neto que surge de esos descuentos es el que le ofrecen pagar a la Cooperativa por la mercadería del productor. El transporte, por lo general, lo contrata el exportador o fábrica viniendo a buscar la soja a la Planta de la Cooperativa. El traslado del cereal es realizado por transportistas independientes, por lo general.

En opinión de entidades que defienden a los productores agropecuarios en Brasil, en los últimos años ha aumentado la asociación de éstos a través de Cooperativas, las cuales se encargan de comercializar la mercadería del productor.

En el caso de la soja, según opiniones informales de operadores del sector, se estima que entre el 30 y el 50% de la producción es vendida anticipadamente antes de la cosecha. Lo mismo estaría sucediendo con el algodón. En el resto de los productos agrícolas, normalmente el productor pequeño y mediano decide correr el riesgo de no cubrirse ante fluctuaciones de precios, vendiendo al cosechar y no operando en mercados de futuros ni realizando contratos forward.

Muchos productores brasileños consideran que los mecanismos para operar en los mercados de futuros son muy complicados y prefieren comercializar directamente con compradores, sin coberturas.

Operan en Brasil corredores de cereales, los cuales intermedian en las operaciones directas entre productores-cooperativas y exportadores fábricas. Tal como se apuntara anteriormente, estas operaciones tiene la característica particular de que sus contratos no son registrados en la Bolsa de Mercadería y Futuros (BM&F-Bovespa). Dicha entidad bursátil estaría evaluando la posibilidad de implementar un sistema electrónico de negociación para migrar dichas operaciones entre privados a un mercado físico organizado por ella. Estiman que la implementación de este nuevo sistema será difícil y podría demandar varios años. Evidentemente, nadie puede asegurar el éxito de esta iniciativa.

En Brasil, también se comercializa vía "operaciones a fijar precio" en la que participan corredores de cereales. Son contratos privados que no se registran en Bolsa. Solamente hay una cultura de registro de contratos a término de algodón en la BM&F-Bovespa, donde el 65% de la producción brasileña es comercializada por corredores y cuentan con un sistema arbitral para dirimir las diferencias comerciales. El resto de los productos, prácticamente no tiene registración en Bolsa.

Un aspecto importante a señalar en los mercados de futuros, es que la BM&F-BOVESPA ha transformado casi todos los futuros agropecuarios en contratos sin entrega física de la mercadería. En Maíz en Setiembre de 2008, la BM&F-Bovespa comunicó a sus agentes que no se operaría más con entrega física a partir de Mayo de 2009. Lo mismo sucedió posteriormente con los contratos listados de soja y etanol. Esta decisión obedeció centralmente a la existencia de un impuesto estadual distorsivo como el ICMS (Impuesto a la circulación de mercaderías y servicios) que cuenta con alícuotas diferentes por cada Estado. Cuando la mercadería (Ej. Maíz) se comercializa y transporta dentro del Estado de San Pablo, la alícuota del impuesto es cero. Pero cuando llega de otro Estado (Ej: De Mato Grosso a San Pablo) la alícuota puede alcanzar al 12% del valor de venta. Esto implica una alta presión impositiva. Los distintos estados pueden fijar políticas de exenciones del ICMS, razón por la cual es sumamente difícil contar con un único precio de mercado de los productos. Para evitar las cargas y distorsiones que genera este impuesto (ICMS), la mayoría de los contratos de futuros de la BMF-Bovespa en la actualidad son sin entrega física, salvo el caso del café donde hay mucha liquidez y se comercializa hasta 2 veces y media la producción brasileña.

Las operaciones de compraventa de granos en el mercado de físico también se ven afectadas por este gravoso impuesto.





Un tratamiento especial merece el tema de la publicidad de los precios en las operaciones del mercado disponible. Ante la imposibilidad de comercializar físicamente la mercadería con oferentes y demandantes en un mercado concentrado e institucionalizado y al no poder contar con precios de referencia; Brasil -en opinión de sus dirigentes- debe crear una "industria permanente de cálculo diario del precio de los productos" (sic). Lo hacen a través de una escuela de la Universidad de San Pablo: el "Centro de Estudios Avanzados en Economía Aplicada" -CEPEA-. Este centro releva los precios diarios de los siguientes productos: soja, maíz, algodón, café, azúcar, arroz, etanol, leche, pollo, etc. La BM&F Bovespa hace varios años financió la construcción del edificio donde funciona el CEPEA para facilitar su funcionamiento.

Este Centro ha conformado un equipo técnico especializado en la recolección de información de precios. Sus operadores diariamente se comunican a través de Internet o por vía telefónica con compradores y vendedores de los distintos productos para tomar conocimiento de los precios a los cuales se ajustaron las distintas operaciones de compraventa en el mercado disponible. Estos precios e índices son la base de la liquidación de los contratos de futuros y opciones de la BMFBovespa. La metodología de determinación y cálculo de los precios cuenta con una certificación de calidad ISO 9001. Se publican normalmente a las 15 horas, todos los días.

Este Centro de Estudios determina los siguientes indicadores de precios en soja:

El Indicador "ESALQ/BM&FBovespa de soja

Paranaguá": es un relevamiento de los precios de los granos comercializados en condición "transferido" para almacenes o silos portuarios situados dentro del corredor de exportación del Puerto de Paranaguá.

El "Indicador da Soja CEPEA/ESALQ - Paraná" es un indicador de precios con las siguientes características:

Especificación de producto: soja en grano a granel, tipo exportación

Unidad de medida: saca de 60kg (R\$/sc).

Entrega: El indicador se refiere a negocios de mercado de lotes (entre empresas) a retirar en la empresa o almacén que vende. La Región de Referencia es el Estado do Paraná, dividido en cinco subregiones: Paranaguá, Ponta Grossa, Norte, Oeste e Sudoeste.

Base de Ponderación de regiones: Según el porcentual de participación de cada región en la capacidad instalada de molienda según informaciones de Abiove (Asociación Brasileira de Industrias de Aceite vegetal): Porto de Paranaguá (19,13%), Ponta Grossa (25,49%), Norte (34,72%), Oeste (9,73%), Sudoeste (10,93%).

Otros aspectos: Este indicador no computa la incidencia del distorsivo Impuesto sobre la circulación de mercaderías y servicios (ICMS). La Periodicidad del relevamiento es diaria y existe una serie histórica disponible desde agosto de 1997.

Salvo este sistema de relevamiento de precios del mercado disponible implementado por la Universidad de San Pablo, no existe otro sistema de publicidad de los valores a los cuales se cierran las operaciones de compraventa.

De lo expuesto, queda evidenciada la ausencia de mercados concentradores e institucionalizados de físico en Brasil a diferencia de lo sucedido en la República Argentina, específicamente en el Gran Rosario. En nuestra zona, existieron y





existen algunos factores que contribuyeron a que naturalmente se diera la conformación de mercados institucionalizados bajo la tutela de la Bolsa de Comercio de Rosario:

a) En primer lugar, las razones históricas e institucionales por las cuales se creó la Bolsa de Comercio de Rosario y se fueron conformando y organizando los mercados (físico y futuros). A partir de 1880, con el despegue de la Argentina agroexportadora y la inserción en la economía mundial, la oferta de granos atomizada (en manos de productores en cientos de miles de ubicaciones a lo largo y a lo ancho del área productiva) buscó vincularse bajo mejores términos de negociación con quienes representaban la demanda (exportadores y fábricas). Así fueron surgiendo los intermediarios, corredores y cooperativas de segundo grado, quienes fueron concentrando las innumerables órdenes de venta en órdenes de volumen más significativas, defendiendo los intereses de los productores. La Bolsa de Comercio de Rosario organizó el ámbito institucional de los mercados y el sistema de resolución de conflictos en forma ágil, rápida y con la confianza y seguridad que presta la experiencia y el conocimiento de los jueces de la Cámara Arbitral de Cereales. Este sistema se ha ido perfeccionando de manera persistente a lo largo del tiempo, con un Complejo de Laboratorios que presta servicios de excelencia a toda la cadena de valor granaria. Ese sello institucional persiste hasta nuestros días, existiendo una relación de pertenencia e identidad de los operadores con la Bolsa y sus mercados.

b) Argentina ha sido históricamente un país con perfil netamente exportador en el sector agrario. Brasil, en cambio, destina buena parte de su producción al mercado interno. Esta mayor demanda para consumo interno de la Industria alimenticia brasileña podría llegar a ser un factor de desaliento para la conformación de mercados concentradores e institucionalizados de físico, al incentivarse las relaciones comerciales entre partes en forma directa.

c) Por cuestiones agroambientales, la producción de granos en Argentina ha estado concentrada en la región pampeana, en donde Rosario está ubicada. La ciudad está inserta en el área núcleo productiva del país. Se estima que a 300 km del Gran Rosario se encuentra localizada el 40% de la producción de granos del país. El Gran Rosario es la puerta centralizada de salida del grueso de las exportaciones agroindustriales del país al existir una concentración geográfica de terminales portuarias y fábricas aceiteras en un área acotada. De allí se despacha el 78% de las exportaciones de granos, aceites y harinas que produce Argentina. La proximidad física de los operadores, productores, puertos y plantas podría ser un factor que incidiría positivamente en el funcionamiento de mercados concentradores institucionalizados de físico y futuros. En Brasil esto no sucede, existiendo grandes distancias entre la producción y el destino final de la mercadería.

d) El régimen impositivo estadual distorsivo que existe en Brasil es claramente un factor que ha desincentivado las operaciones de futuro con entrega física y que afecta las operaciones del mercado físico de granos.

Como conclusión, aunque algunos puedan no coincidir, Argentina se encuentra en mejor posición competitiva que Brasil por contar con mercados concentradores e institucionalizados y un sistema de operadores calificado, variado y confiable (corretajes, acopios y cooperativas). A priori puede afirmarse que los productores agropecuarios argentinos cuentan con mayores alternativas comerciales para defender sus intereses y lograr un mejor precio para sus productos.

