



 Commodities

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

Julio Calzada

Parte 3

En los informativos anteriores habíamos avanzado en el análisis de los cambios que se han observado 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.

La importancia de analizar estos cambios obedece a que los mismos 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". Como estas operaciones no se negocian en los mercados institucionalizados (mercado físico de Rosario, Rofex y Matba), los volúmenes de mercadería involucrados en estas compras no ayudan a formar y descubrir los precios de los granos. Es importante hacer una salvedad. Las operaciones a fijar precio, muchas veces se realizan en el recinto del mercado físico de granos de Rosario o en su área de influencia, es decir, dentro de un mercado institucionalizado. Pero como la fijación está atada –en muchos casos– al Precio Cámara que fija la Cámara Arbitral de Cereales de la Bolsa de Comercio de Rosario o al precio que paga el comprador; los volúmenes involucrados en estas operaciones no intervienen en la formación del precio de los granos. Es decir, utilizan precios que surgen de otras operaciones comerciales que se realizan en los mercados institucionalizados pero no colaboran en la formación de ellos.

Hecha esta aclaración, en esta tercera nota analizaremos los siguientes cambios:

- 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.
- El crecimiento de la capacidad de almacenaje en los puertos y fábricas.
- 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.
- La ampliación de las zonas de cultivo hacia áreas alejadas del Noroeste y Noreste argentino.

A partir de la década del 90 se produjo una notable ampliación de la capacidad de crushing de la industria oleaginosa argentina, principalmente en el Gran Rosario y como consecuencia de la profundización del canal navegable troncal del Río Paraná de 25 pies de profundidad a los actuales 34 pies. Este aumento en la profundidad permitió el acceso de buques

Pág 1





de gran calado y la instalación de nuevas fábricas y puertos a la vera del río Paraná. Entre 1990 y 1991, la capacidad de procesamiento nacional se encontraba en las 49.000 toneladas/día. En el primer lustro de la década del 90 se hicieron fuertes inversiones, alcanzando unas 84.400 toneladas de procesamiento diario (año 1997). A partir del año 2003, se inició un nuevo proceso de inversiones donde intervinieron las grandes empresas transnacionales que operan en este negocio a nivel global, lo que permitió arribar a las actuales 206.281 toneladas/día (a noviembre de 2013) de capacidad teórica instalada de producción, según puede observarse en el cuadro adjunto.

Argentina pasó entonces a ocupar el segundo lugar en el ranking mundial en capacidad instalada teórica de molienda de soja y girasol, detrás de China; país donde todo su complejo aceitero tiene una capacidad de crushing de aproximadamente 300.000 toneladas por día. En tercer lugar se encuentra los Estados Unidos de América con 175.000 Tn/día y luego Brasil con 150.000 toneladas/día, aproximadamente.

En este contexto, Rosario y su hinterland empezaron a jugar un papel fundamental en la agroindustria argentina. Desde los Puertos del Gran Rosario, ubicados en la Franja del Río Paraná desde la localidad de Timbúes hasta Arroyo Seco (aprox. 97 Km. de costa), se despachan anualmente cerca del 78% de las exportaciones argentinas de aceites, granos y subproductos. La mayor parte de estas exportaciones son productos del complejo sojero.

Esto es posible porque el 77% de la capacidad total de crushing a nivel nacional (aprox. 159.000 toneladas/día) se encuentra ubicada allí, específicamente en las localidades de Puerto San Martín, Timbúes, San Lorenzo, Villa Gobernador Gálvez, General Lagos, Rosario y otras ciudades del Gran Rosario. Se trata de 20 fábricas que integran este complejo oleaginoso considerado como el más importante del mundo si se analiza el grado de concentración de fábricas y terminales portuarias en una región determinada. En este aspecto, el Gran Rosario supera a USA, Brasil y China. Las fábricas argentinas son más modernas y eficientes. Estas industrias, antes del fuerte proceso inflacionario registrado en la economía argentina en los últimos años, llegaron a evidenciar costos de producción en dólares estadounidenses por debajo de los países citados.

Hay un aspecto que no debe soslayarse y es el siguiente: muchas de estas industrias aceiteras argentinas tienen enormes capacidades de crushing a nivel individual. Veamos por ejemplo el caso de la firma "Terminal 6" en Puerto General San Martín (Gran Rosario), la cual cuenta con una capacidad teórica de molienda de 20.000 toneladas/día. En San Lorenzo, la planta de la empresa Molinos Río de la Plata y la nueva planta de Renova (Timbúes) tienen similares capacidades a la de "Terminal 6" (aprox. 20.000 toneladas /día). Otras firmas registran 13.000 toneladas/día (Cargill en Villa Gobernador Gálvez) o 12.000 toneladas/día (Dreyfus en General Lagos). Son plantas industriales verdaderamente enormes y de gran capacidad de procesamiento.

Existe, entonces, una fuerte necesidad diaria de materias primas para poder "alimentar" a estas enormes fábricas aceiteras. Esta problemática nos plantea los siguientes interrogantes: ¿pueden estas empresas comprar solamente la soja o el girasol a través de los mercados institucionalizados argentinos (mercado físico de Rosario, Rofex y Matba) u otros mercados locales? ¿Qué sucede si estos mercados no le pueden proveer toda la mercadería que necesitan? ¿Qué sucedería con los costos incrementales que surgirían al tener las fábricas paradas, al no poder operar por falta de mercadería?

Hay que tener en cuenta que la capacidad teórica de producción de toda la industria oleaginosa argentina (206.281 toneladas/día) si es multiplicada por 330 días de operación en el año, implica la necesidad de contar con 68 millones de toneladas de soja y girasol en el año. La producción argentina de soja en la última campaña ascendió a 49,4 millones de





toneladas, en tanto que la de girasol fue de 3,1 millones de toneladas. A simple vista se puede arribar a una conclusión: no alcanza la producción argentina para abastecer todo el potencial de esta enorme industria.

Argentina habitualmente solucionaba parcialmente este problema recibiendo soja importada de Paraguay para su procesamiento en las fábricas del Gran Rosario. Pero en los últimos años, se ha incrementado la presencia de grandes empresas exportadoras internacionales en Paraguay (Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Louis Dreyfus, Cargill, AGD y Noble), las cuales han instalado fábricas aceiteras para procesar la producción paraguaya de soja, estimada este año en 9,4 millones de toneladas.

De esta forma nuestros hermanos podrían llegar a triplicar su producción y exportación de aceite de soja en el año 2014. La capacidad de crushing de soja actual de Paraguay asciende aproximadamente a 2.392.500 tn/año, computando teóricamente 330 días de operación en el año. Con las nuevas inversiones, el complejo industrial oleaginoso paraguayo podría alcanzar una capacidad de molienda de 4.801.500 Tn/año. Esto agravará la necesidad de materia prima de la industria oleaginoso argentina.

En definitiva, podríamos concluir que la soja está sobredemanda. En Argentina, esta perentoria necesidad de comprar mercadería llevó al aumento de la presencia de las grandes empresas exportadoras en las zonas de producción y en las regiones alejadas de los puertos para favorecer la originación de la mercadería. Se verifica, especialmente en la última década, un creciente proceso de instalación de acopios de firmas exportadoras en el interior del país que habría generado un crecimiento de los "negocios directos" entre productor y fábrica-exportador, como así también aumento en las operaciones de "entrega de granos en depósito" o en condiciones "a fijar" o "canje de granos", con su consiguiente impacto en la formación de precios de referencia.

También por esta gran necesidad de disponer de mercadería, los exportadores e industrias oleaginosas argentinas hicieron crecer de manera significativa la capacidad de almacenaje en los propios puertos y fábricas. Oportunamente la Fundación Producir Conservando había estimado (al año 2008) en aproximadamente 12,3 millones de toneladas la capacidad de almacenaje de Exportadores, Puertos, Aceiteros y Molinos. Datos recientes indican que cerca de 7,3 millones de toneladas de dicha capacidad están localizadas en el Gran Rosario en los puertos y fábricas de la zona. Con esta importante capacidad de almacenaje sobre el río Paraná, es lógico pensar que existe flexibilidad para que el productor agropecuario pueda enviar su producción a estas terminales a medida que va cosechando, o mandar la mercadería directamente a fijar o vender directo, evitando la participación de los corredores y acopios-cooperativas locales.

Finalmente debemos consignar que desde la salida de la convertibilidad se produjo una ampliación de las zonas de cultivo hacia áreas alejadas de la zona núcleo de producción. En buenas épocas de cosecha, el Noroeste y Noreste argentino ha llegado a contribuir con 6 millones de toneladas de soja, provenientes de provincias como Salta, Santiago del Estero y Chaco. A la búsqueda de esa mercadería se dirigió el proceso de instalación de acopios de las firmas exportadoras y fábricas que se observa nitidamente desde el año 2001. Volvemos a repetir lo expuesto en notas anteriores. El análisis que realizamos no implica ni crítica ni juicio de valor sobre las operatorias comerciales analizadas. Simplemente se analizan realidades económicas que impactan sobre los mercados, sobre la forma de comercializar y sobre el descubrimiento de los precios de los productos agrícolas.

