



Tensiones en la compraventa a fijar precio de la soja 2013/2014

Julio Calzada

Esta semana se ha generado en el mercado físico de Rosario un intercambio de opiniones sobre las futuras operaciones de compraventa de granos "a fijar precio" para la soja de la campaña 2013/2014 y los precios que se utilizarían para la fijación. Como en todo debate, humildemente creemos necesario brindar claridad acerca de cómo funcionan estas operaciones comerciales ya que, con frecuencia y por desconocimiento, quienes no están dentro del mercado suelen arribar a conclusiones equivocadas o a emitir opiniones desacertadas.

En primer lugar, analizaremos cómo es el funcionamiento habitual de las operaciones de compraventa de granos a "fijar precio" en el mercado físico de Rosario y en Argentina.

En muchas oportunidades, tanto los acopios como las cooperativas no pueden almacenar el grano depositado por el productor durante un lapso prolongado por falta de espacio físico y capacidad de almacenaje (especialmente en época de plena cosecha y en regiones donde se realizan dos cultivos al año). En consecuencia, la necesidad de espacio para atender los requerimientos de otros clientes, es una de las razones principales que motiva el uso de las operaciones de venta "a fijar".

En estas transacciones, el acopio o cooperativa o el propio productor (en operaciones directas con o sin corredor) le entregan al industrial o al exportador la mercadería. En ese momento se determina su calidad y cantidad. Pero el precio queda pendiente de determinación para un momento posterior, a opción del vendedor, dentro del plazo estipulado por contrato para dicha fijación.

En muchos casos, el comprador, sobre todo el exportador por contar con mayor solvencia financiera, suele realizar adelantos financieros a cuenta del precio final de la mercadería entregada, a una tasa de interés fija. De esta manera, el vendedor se hace de los fondos y el comprador está garantizado con los granos que tiene en su poder. En la mayoría de los casos la operación se instrumenta a través de un boleto de compraventa que se registra en las Bolsas.

Las operaciones a fijar precio presentan ventajas para los vendedores. El productor soluciona su problema de almacenaje y no se ve obligado a vender rápidamente a cualquier precio. El acopio o cooperativa, a su vez, puede aumentar la rotación de la mercadería almacenada, haciendo más rentable su negocio.

En cuanto a los compradores, los negocios a fijar precio les permiten asegurarse la mercadería que necesitan para su procesamiento o exportación. El comprador puede utilizar la mercadería desde el momento en que la recibe, a pesar de no haberse fijado el precio de la misma. Jurídicamente la compraventa está perfeccionada a pesar de no existir precio determinado. El riesgo que corre el comprador ante una suba del precio del grano recibido a fijar, se cubre generalmente en el mercado de futuros (Rofex, Matba o CBOT).





En el mercado físico de Rosario existen seis formas teóricas distintas de "fijar el precio". Cuatro de ellas utilizan los precios de pizarra fijados por la Cámara Arbitral de Cereales de la Bolsa de Comercio de Rosario (CAC-BCR). Dos de ellas no los utilizan. Analizaremos ahora las cuatro modalidades que podrían usar los precios de pizarra de la CAC-BCR, aunque algunas de ellas no son de aplicación práctica en el día a día del mercado rosarino:

- a) Por pizarra ciega. El vendedor decide fijar el precio sin conocer las cotizaciones de pizarra de la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario. Le avisa al comprador que fijará el precio antes de la apertura del mercado. Esta modalidad tiene poco uso en Rosario.
- b) Por pizarra tuerta. Como variante de la modalidad anterior, el vendedor puede fijar el precio antes de que se cierren los negocios del día o media hora antes del cierre del mercado de Chicago, dependiendo de lo que ocurra antes. También algunos compradores permiten fijar precio hasta las 14 horas en Rosario. Por lo tanto, aunque no conoce el precio de pizarra (lo conocerá al día siguiente a partir de las 10 horas), el vendedor va teniendo una idea de cómo evolucionó ese día los precios de la mercadería, tanto en Chicago (CBOT) que es el mercado de referencia internacional como en el propio mercado físico de Rosario. Esta modalidad es muy utilizada en Rosario.
- c) Por pizarra vista. El vendedor fija precio una vez conocida la pizarra del día. Sin uso en la operatoria comercial local.
- d) Con primas o descuentos sobre el precio de pizarra fijado por la Cámara Arbitral de Cereales de la BCR. Por lo general se pagan primas sobre el precio de pizarra cuando el comprador se asegura un volumen importante de mercadería o cuando recibe cereal de mayor calidad. En cuanto a los descuentos, se argumenta muchas veces que se aplican por gastos de almacenaje.

A esta altura es importante comentar qué son, en realidad, los "precios de pizarra" o "precios cámara" fijados por la CAC-BCR y cómo se forman. Los precios de pizarra deben entenderse como "Precios corrientes por mercadería, en condición cámara, entrega enseguida, pago contado, puesto sobre camión y/o vagón en zona Rosario". Cuando hablamos de mercadería nos referimos a que tanto la Soja, como al Maíz Duro, Trigo, Girasol y Sorgo tienen diariamente fijado su precio de pizarra o su precio estimativo, cotizados en pesos por toneladas a granel.

Los precios se fijan por la mañana del día hábil siguiente a la realización del mercado. La Cámara Arbitral de Cereales fija diariamente estos precios a través de una "Subcomisión de Semana" designada por la Comisión Directiva de la Cámara. Esta subcomisión está integrada por cinco (5) o tres (3) miembros, manteniendo una equilibrada representatividad de los sectores. Por lo general se integra con 2 representantes de los compradores, 2 por los vendedores y uno por el corretaje.

A las 10 horas de todos los días hábiles, se determinan los precios cámara teniendo en cuenta los volúmenes y precios registrados el día anterior en operaciones comerciales en la Plaza Rosario (concertadas dentro o fuera del recinto del mercado físico de Rosario). Esta información es suministrada por los operadores del mercado físico, utilizándose un Sistema Informático Integrado de Declaraciones y todo otro antecedente que, a criterio de los actuantes, se considere oportuno ponderar.

A partir del 1° de marzo de 2013 hubo un avance muy importante para la transparencia y eficiencia en el proceso de determinación de los precios. En esa fecha comenzaron a considerarse los extendidos de ROFEX y MATba dentro de los ponderados para establecer los Precios de Pizarra. Se llaman "extendidos" a los contratos de futuros de Rofex y Matba en





Tensiones en la compraventa a fijar precio de la soja 2013/2014 - 28 de Marzo de 2014

la posición mas cercana con entrega de la mercadería. Este cambio en el sistema fue consensuado y aprobado por los distintos actores (exportadores, fábricas, vendedores y corredores). La vigencia del nuevo procedimiento empezó con una ponderación del 40% del "delivery" de dichos mercados, los que se incluyen a las declaraciones suministradas por los operadores a través del Sistema Integrado. La CAC-BCR decidió aplicar esta metodología por un tiempo determinado para luego analizar los resultados del cambio realizado.

Un aspecto muy importante es la transparencia en la provisión de información. Los valores fijados en los precios cámara, se publican en la Pizarra de la Rueda de Cereales para conocimiento de los operadores presentes y se informa por medio de e-mail, sitio web de la Cámara Arbitral, y red social (Twitter) detallándose, los precios de los productos cotizados ese día, fecha y hora de fijación. Asimismo, se deja constancia de lo actuado en planillas especiales para tal fin, que son firmadas diariamente por los semaneros actuantes. Esta información con los precios fijados por la CAC-BCR llega a todos los medios de comunicación de la República Argentina y el mundo.

Respecto de los precios determinados, cualquiera de los actores que participan en la comercialización de granos, puede pedir la reconsideración hasta quince (15) minutos después de su fijación en pizarra. Se requiere para ello, que lo hagan al menos, cuatro (4) socios de la Bolsa de Comercio, perteneciente a diferentes firmas comerciales. La Subcomisión que actuó en la fijación, resolverá el correspondiente pedido de reconsideración, "confirmando el precio" o "rectificando el precio fijado". Es importante destacar que los precios cámara son orientativos y no obligatorios para ningún segmento de la comercialización.

Cuando no se conocen operaciones comerciales sobre un determinado producto, la Subcomisión informa que no hubo cotización. No fija precio de pizarra si considera que las operaciones informadas no son representativas de la realidad del mercado (negocios de apuro, cantidades irrelevantes, compradores no habituales, etc.) En estos casos, la subcomisión fija, a su leal saber y entender, precios estimativos para cada uno de los productos.

Es importante destacar que el precio de pizarra es uno de los precios orientativos de referencia más importantes del negocio granario y agropecuario de la República Argentina. Es utilizado para numerosas operaciones comerciales del sector: venta de equipos, insumos, canjes, alquiler de campos, etc. Estos precios son determinados por la CAC-BCR desde hace más de 100 años.

Analizados los precios de pizarra y las modalidades de fijación utilizando estos precios fijados por la CAC-BCR, ahora evaluaremos las dos alternativas de fijación que no usan la pizarra. Una de ellas es fijar vía mercado de futuros. A pesar de los esfuerzos técnicos realizados por ROFEX para desarrollar esta alternativa, es una modalidad que no ha logrado difusión dentro de la Plaza Rosario. No nos extenderemos en el análisis de la misma.

Y finalmente, existe una última modalidad para "fijar precio" donde se utiliza el precio que la propia empresa compradora ofrece pagar ese día en el mercado disponible, en función de la realidad del mercado y de sus propios análisis de costos/rentabilidad que le permiten estimar el FAS Teórico a pagar al productor. Esta alternativa es denominada "fijación en base a precio de mercado o mercado comprador". Es la propia fábrica o la exportación la que, diariamente, determina y ofrece ese "valor de mercado", el cual podrá utilizarse -ese día- para fijar precio a las toneladas vendidas en operaciones de "compraventa a fijar" que se hubieran celebrado oportunamente. Recordamos que esta modalidad comercial es de aplicación habitual en el mercado físico de granos de Rosario.





Tensiones en la compraventa a fijar precio de la soja 2013/2014 - 28 de Marzo de 2014

Precisamente sobre esta modalidad se ha disparado esta semana un intercambio de opiniones por la decisión que habrían adoptado las empresas exportadoras y fábricas, de dejar de utilizar el precio de pizarra para las compras de soja a fijar de la campaña 2013/2014 (con entrega anticipada). Las empresas comprarían en base a los valores de mercado que ellas fijen.

En algunos medios de comunicación se ha indicado que la decisión de los compradores obedecería a que, en la campaña 2012/2013, el nuevo procedimiento de determinación del precio cámara con una ponderación del 40% del "delivery" de ROFEX y MATBA habría generado precios muy altos para la mercadería. Esto habría afectado sus estructuras de costos y rentabilidad. Los representantes de los productores agropecuarios opinan lo contrario. Sostienen que el cambio metodológico permitió reflejar mejor los precios de la mercadería y su escasez relativa.

Independientemente de cómo se solucionará esta problemática, y tratando de ser cautos en el análisis, creemos importante hacer algunas reflexiones:

- a) las operaciones a fijar precio –por definición– restan volumen a la formación de precios en los mercados concentradores e institucionalizados. Esto es así porque el cereal que se entrega a fijar, no ingresa a la puja diaria del precio entre compradores y vendedores dentro del mercado. En consecuencia no ayuda a formar competitivamente los precios de los granos. De todos modos, no se puede prescindir de estas operaciones. Son importantes y necesarias para el funcionamiento normal del mercado de granos en Argentina.
- b) Con una importante cosecha de soja a punto de llegar (Aproximadamente 54,7 millones de toneladas según Guía Estratégica para el Agro-BCR), es probable que muchos acopios, cooperativas y productores tengan que vender en plena cosecha a "fijar por mercado comprador". La falta de capacidad de almacenaje de algunos actores de la cadena no les dará otra alternativa que vender a fijar o de lo contrario vender a "precio hecho" por mercado disponible o mercado a término con entrega (Rofex).
- c) El uso del silo bolsa le permitirá a muchos productores manejar flexiblemente los tiempos de venta de su producción. En otros informativos semanales hemos analizado que la capacidad de almacenamiento comercial de Argentina en silos fijos (plantas de acopio, industrias y depósitos portuarios) es de casi 54,5 millones de toneladas. Los productores agropecuarios al año 2008 contaban con una capacidad de almacenaje de granos secos en estructuras de tipo "permanentes", "metálicas" o de "mampostería" de aproximadamente 16 millones de toneladas. Pero el silo bolsa ha sido el gran cambio estructural que han tenido los productores, ya que a partir de finales de la década del 90 se embolsaban con esta tecnología 2,5 millones de toneladas de granos secos. En la actualidad, se estima en 40 millones de toneladas la capacidad de almacenaje teórica de los productores con el "silo bolsa". Esta forma de almacenar les permitirá a los productores manejar con flexibilidad los tiempos de venta de su producción y adoptar la modalidad contractual que más le convenga.
- d) Las operaciones de compraventa a fijar precio son solamente una de las modalidades para vender la mercadería. Existen otras dentro del mercado físico de granos y los mercados de futuros, incluso en este último con entrega de la mercadería.
- e) Un factor a tener en cuenta es el siguiente: la Industria oleaginosa argentina viene teniendo problemas para aprovisionarse de soja y girasol, tanto para procesar como para exportar. Argentina tiene el segundo complejo industrial más importante a nivel mundial, en lo referido a capacidad teórica de crushing medida en toneladas por día. Esta





capacidad asciende a 206.000 toneladas/día, aproximadamente. Si multiplicamos esa cifra por 330 días de operación veremos que para funcionar -al 100% de su capacidad- el complejo industrial necesita anualmente casi 68 millones de toneladas de oleaginosas (soja y girasol). Argentina podría llegar a tener este año una producción record de 54,7 millones de toneladas en soja y una pésima producción de girasol (1,9 millones de toneladas según el MINAGRI). A esto puede agregarse algún stock final de soja de la campaña 2012/2013.

Esto significa que en el 2014 habría más mercadería para procesar en Argentina (unas 57 millones de toneladas contra 68 millones de capacidad teórica de crushing). El año pasado, por falta de mercadería, la industria oleaginosa argentina estuvo inactiva -teóricamente- casi 151 días en el año (Estimación realizada por Patricia Bergero, Subdirectora de nuestra Dirección en nota anterior de nuestro informativo).

La soja que falta en Argentina para moler podría provenir de Paraguay. Pero este país está instalando dos grandes plantas de procesamiento de soja, que elevarían la capacidad de crushing de este país a 4.800.000 toneladas en el año (la de Archer Daniels Midland (ADM) y la de Bunge-Dreyfus-AGD). Recordemos que Paraguay podría cosechar cerca de 9 millones de toneladas de soja este año. En consecuencia, habrá que ir viendo las compras que realicen las fábricas y la exportación en Argentina en los próximos meses para evaluar si esta decisión comercial (fijar por mercado comprador) se mantendrá en el tiempo. El año pasado, la industria estuvo muy complicada para conseguir la mercadería. Este año, la situación podría llegar a ser más holgada y menos comprometida para originar.

f) La decisión adoptada por los compradores en las operaciones "a fijar precio" para la soja 2013/2014 puede revertirse en un futuro, adoptando otras modalidades comerciales. El mercado de granos es un mercado dinámico, activo y sujeto a cambios permanentes.

g) Por último, lo que debe valorarse es que este intercambio de opiniones por cambios en las prácticas comerciales se da en el marco de un mercado concentrador e institucionalizado como el físico de Rosario donde conviven compradores, vendedores e intermediarios. Es un mercado con reglas y normas donde existe estandarización en los contratos, control sobre los operadores autorizados, instalaciones para desarrollar transacciones (rueda), difusión diaria de los precios, acceso a una corte arbitral (Cámara Arbitral de Cereales), complejo de Laboratorios, información y transparencia. La Cámara Arbitral de Cereales de la BCR está compuesta por 20 miembros titulares e igual número de suplentes. Allí tienen representación los actores de la cadena: aceiteros, exportadores, molineros, corredores, acopiadores, semilleristas, cooperativas y productores.

Este marco institucional que existe en Argentina, el cual es compartido con el resto de las bolsas de cereales del país, facilita el logro de consensos entre los actores de la cadena granaria. Tener mercados institucionalizados es un logro de nuestro país que, frecuentemente, es valorado por quienes nos visitan desde el exterior y por aquellas cadenas de valor agropecuarias locales que no cuentan con estos mercados y sufren cotidianamente problemas diversos (falta de transparencia en los precios, inexistencias de contratos y tribunales de arbitraje, problemas para determinar la calidad, etc.)

