

Estructura y problemas actuales de la cadena comercial agrícola.*

Ernesto Crinigan¹

Mi intención es tratar de contarles cómo es la estructura del comercio granario desde la base, y para eso es necesario repasar un poco la historia.

Resulta sorprendente, incluso para los países vecinos que han tenido un boom agrícola en los últimos 15/20 años, como es el caso de Brasil, conocer cómo es la estructura argentina en el comercio de granos.

La organización comercial de los granos y los productos agropecuarios en la Argentina comienza en el año 1854, con la fundación de la primera institución, que hoy en día conocemos como la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, en hacer una organización comercial con participantes, normas y reglas de comercio. Tuvo un arranque, que podríamos denominar “primitivo”, pero que correspondía con lo que se hacía en ese momento, en la Plaza de las Carretas, hoy Plaza Miserere, donde se concentraban los productos que venían del interior, trasladados justamente en carretas. Entre los productos se podían encontrar, inicialmente, carnes, cereales, cueros, lanas, y cualquier otro bien que viniera del interior del país; todo se comercializaba en esa zona, por lo que allí se instaló mucho tiempo la Bolsa de Cereales, en un edificio que le cedió el ferrocarril. Después movió su actividad a la zona del Microcentro, operó durante muchos años en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, y finalmente se instala en su propio edificio en Avenida Corrientes en 1939, donde se encuentra hasta la actualidad.

Es importante entender la historia de la Bolsa de Cereales, porque es la institución “madre” que agrupa a muchas entidades afiliadas y adheridas, con cada sector representado en los consejeros titulares: los corredores, acopiadores, productores, industriales (molineros, avícolas, oleaginosas), los exportadores. Todas las entidades conforman la estructura del Consejo Directivo en la Bolsa de Cereales, y en muchos casos tienen intereses muy fuertemente contrapuestos, así que les puedo asegurar que esas reuniones son de lo más entretenidas porque los intereses son muy cruzados. En ese sistema aparecen los corredores, que suelen liderar las transacciones, y que lo han hecho desde los orígenes, ya que los productores de las distintas mercaderías les consignaban a los corredores sus productos, y era el corredor el que iba armando el mercado, transparentando e informando los precios. El corredor siempre fue la figura que le daba un marco más formal al negocio, porque todos esos contratos, inclusive hoy, son registrados en la Bolsa con las firmas de los compradores, vendedores, y del corredor interviniente, por lo que hay, como comencé mencionando, una estructura comercial muy antigua, muy sólida, que tiene 2 o 3 entidades que, sin bien no son sectoriales, son fundamentales: por un lado, la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, y por el otro, el Mercado a Término de Buenos Aires (que en los últimos años se terminó de integrar

*Exposición organizada por el Programa de Investigación de la Producción y Comercio de Granos (PROINGRA) en el marco de la charla/debate “Situación reciente y perspectivas en la comercialización de granos” realizada el 26 de mayo de 2021.

¹ Presidente del Centro de Corredores y Agentes de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires y ex Presidente de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

con el Mercado a Término de Rosario). Menciono ambos, la Cámara Arbitral (organismo público) y el Mercado a Término (sociedad anónima), porque también son entidades en las que participan los interesados de todo el comercio: corredores, oferentes, compradores, molineros, industria avícola; absolutamente todos participan.

La Cámara Arbitral se maneja tanto por un sistema de liquidación de calidad de los productos, que no es un estándar arbitrario sino que es determinado por el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca de la Nación, que la Cámara aplica a los contratos, como por un criterio definido de comercio y de las normas comerciales, en el cual la Cámara arbitra ante cualquier inconveniente de incumplimiento o diferimiento en las calidades que se entregan, contando con laboratorios muy grandes: el central en CABA, y dos más en Provincia de Buenos Aires, uno en Necochea y otro en San Nicolás. Gracias a esto hay muchos lugares en donde los contratos pueden tener un cumplimiento cierto, dentro de las normas que protegen ese cumplimiento de los contratos, con las sanciones que correspondan por el incumplimiento o ante la desobediencia a los dictámenes de la Cámara. Los fallos de la Cámara son comerciales, y suelen acatarse cuando son problemas menores, es muy raro que alguna de las partes quiera ir a la justicia ordinaria, ya que la justicia no suele fallar en contra, porque se toma el fallo de la Cámara como un fallo de los mismos participantes conocedores del mercado, y se entiende que está bien analizado y arbitrado.

Entonces, en todo ese mecanismo, hace mucho tiempo están el Centro de Corredores y los corredores que participan (este año, el Centro de Corredores de Buenos Aires cumple 80 años). El Centro en el que participo se llama “Centro de Corredores y Agentes de la Bolsa de Cereales”, y hago esta diferencia porque, cuando se publicó la Ley de Mercado de Capitales en 2012, se hizo una categorización de los operadores que trabajan el mercado, según sus volúmenes y patrimonios (porque uno tiene que tener el patrimonio necesario para respaldar las operaciones que hace), entonces hay varias categorías de Agente, pero también se puede ser corredor sin ser operador del mercado de futuros, por eso el nombre más abarcativo de nuestro Centro.

¿Cuál es la función de un corredor en esta cadena comercial? Es fundamentalmente la misma que hace 100 años, implica hacer un descubrimiento de los precios para los clientes, ya sean productores, acopiadores, o participantes del modelo del canje de insumos (un modelo de negocios en auge en los últimos años, en el que, por ejemplo, laboratorios venden insumos en canje por cereal, que se ha transformado en un frente de oferta muy importante). En principio, el trabajo diario del corredor es el descubrimiento de los precios, sumado al cierre de operaciones, pero además presta un servicio administrativo al vendedor, que arranca desde el cierre de la operación, la confección del contrato, la aplicación de la mercadería que se descarga en cada contrato, la facturación y cobro de esa mercadería y, sobre todo en el maíz y girasol (los más complejos), la liquidación final de calidad. El estándar argentino, en trigo y maíz, está dividido en grados, dependiendo del factor, cuerpos extraños, peso hectolitro, grano revolcado, punta negra, punta sombreada; hay un montón de factores que aplican a la calidad de los granos. En el trigo se hace una bonificación, o rebaja, por contenido proteico, y en el girasol se hacen rebajas, o bonificaciones, por contenido de materia grasa, que también lo liquida el corredor. Todo ese trabajo administrativo y de liquidación de la mercadería lo hace un corredor.

¿Cuáles son los principales obstáculos que percibimos actualmente? Yo comencé de muy joven en esto, hace muchos años, pasándole el mercado por una radio VHS a un señor en Coronel Suárez, o pidiendo llamados por operadora que volvían recién a las 5

horas, pero ahora el trabajo es muchísimo más dinámico, mucho más rápido, y eso es sorprendente. Pero esa modernización es un arma de doble filo porque permitió, por un lado, que el avance de la información y de las ofertas de negocios llegue muy rápido al interior, pero, por el otro, que la pueda hacer cualquiera. ¿Cuál es el problema con esto? Nosotros tenemos en la Argentina un mercado que tiene la característica de que hay una oferta muy atomizada con muchísimos productores, y una demanda muy concentrada en pocos compradores, que no es una problemática solo de la Argentina sino de todo el mundo. La demanda está compuesta esencialmente por las empresas de exportación, incluidas las fábricas de molienda de soja (concentradas geográficamente en la ciudad de Rosario y el Gran Rosario), la industria avícola, la industria molinera de trigo, la industria de biocombustibles (un participante bastante nuevo), entre otros. El problema es entonces que la exportación y la industria de la molienda de soja, por ejemplo, está en manos de prácticamente las mismas empresas, por lo que toman una posición global, que dependiendo de qué negocio se puede armar, o muelen o exportan el grano sin industrializar. Por lo general, la molienda es mucho mejor negocio, gracias a un diferencial de derecho de exportación a favor de ella, con lo cual en general se exporta mucho más el subproducto de harina de soja y aceite que el poroto.

Eso es un poco de lo que es el problema, pero ahora, ¿cuál es nuestro “salvavidas”? En mi opinión, el salvavidas de muchos, son los mercados institucionalizados, en este caso puntual, el Mercado de futuros o Matba-Rofex, que en Argentina tiene enormes ventajas, entre ellas, la de que un productor de 100 toneladas puede vender al mismo precio de alguien que quiere vender 1000. ¿Por qué es esto? En primer lugar, porque opera a través de un agente, por lo que en principio no se conoce, al momento de hacer la operación, quién es el que ofrece. Por ejemplo, yo como corredor puedo tener una oferta de un chacarero por 100 tn y de un gran productor por 1000 tn, y yo las voy vendiendo en el mercado de a poco, y las 100 toneladas pueden valer lo mismo que las 1000, o incluso más, dependiendo el momento en el que se venden y la dificultad de la transacción. Por lo cual, el mercado de futuros es una herramienta enorme que, aunque genere sorpresa, existe hace más de 100 años en la Argentina, a pesar de los vaivenes económicos que hemos atravesado a lo largo del tiempo.

Eso es lo positivo, pero no podemos escaparle al lado más negativo. Operar en los mercados de futuros requiere, primero, un conocimiento importante y, segundo, un respaldo financiero, porque estas operaciones tienen que estar garantizadas; aún así es cierto que esto es más barato que comprar la mercadería y poner de una el dinero. Así un productor puede ir posicionándose en los distintos meses que opera este mercado, pudiendo ya operar granos a 12 meses vista, granos que todavía ni se han sembrado. Con esto se consigue armar una ecuación económica de margen, tomando el precio de referencia de este mercado. Acá es donde, debo confesar, yo le veo una falla al mercado, por culpa tal vez de todos nosotros y del mercado en general: les cuesta muchísimo a las empresas locales operar en estos mercados, no solo por el monto que hay que poner en garantía, sino porque pueden generar diferencias en contra. Esto sucede ya que el mercado de futuros opera con ajuste diario, y se acreditan o debitan las diferencias de posición todos los días, y hay que cubrirlas, lo que genera un costo financiero que muchas veces las empresas locales no pueden enfrentar, a diferencia de las empresas extranjeras que tienen un costo de financiación mucho más accesible y barato.

Es por eso que se ha estado trabajando muchísimo desde el mercado con las empresas locales, incluso se generaron contratos nuevos en la modalidad de ventas de cereales “a fijar”, que muchos años se hizo por los “precios pizarras” que son los dispuestos por las Cámaras Arbitrales de los diferentes puertos (Rosario, Bahía Blanca, Buenos Aires-

Necochea) que en realidad son meramente orientativos y están pensados para usar en la liquidación de diferencias, como cuando hay conflictos con la otra parte por falta o sobra de granos entregados. Pero por mucho tiempo se han considerado esos precios pizarra para fijar enormes volúmenes, recuerdo de unos 15 millones de toneladas de soja que se han llegado a entregar sin precio, porque estaban a fijar por pizarra. Se podía llegar a generar un problema, porque se podía manipular la fijación de ese precio, ya que cuando operas con ese, si sube o baja el precio no tienes que pagar diferencias. Entonces se generó un contrato el año pasado para trigo (2020) y este año para el maíz (2021), a fijar por el mercado a término. Eso genera la eventualidad de que, si yo me pongo a jugar con el mercado a término y el juego me sale mal, la diferencia la tengo que poner, por lo que todos son mucho más prudentes al jugar con los precios en el mercado a término porque ahí se juegan en serio, hay que poner la diferencia, hay que cubrir los márgenes, y hay que afrontar la posición. Ese modelo de negocios, que es nuevo, está desde el año pasado, ha tenido una importante entrada en los molinos grandes de la Provincia de Buenos Aires, donde se trabajó mucho para eso, y ahora se está incentivando mucho a que la industria avícola use esa herramienta. Tiene una ventaja importantísima que, como se fija a través del mercado de futuros, el vendedor fija cuando quiere y el comprador también, por lo que no tiene que ser el mismo día ni con el mismo precio. Y esto es importante porque se ajusta. Por ejemplo, si yo fijo una posición sobre el maíz julio, si venciera el 20 de julio, la industria avícola en mayo podría comprar un maíz julio en 203 dólares de hoy, algo que el viernes anterior valía 214 dólares; entonces, si yo compro ese maíz julio, el último día de la operatoria de julio (el 20) se ajusta a ese precio. Si el mercado sube yo quedé comprando a 203 dólares, que es muy barato, y por ahí el vendedor lo vendió a 220 dólares, pero eso a mí no me importa; después, esa posición se “netea” contra ese ajuste y cada uno cobra esas diferencias, a favor o en contra, y el contrato queda a ese precio de ajuste al cierre. Ese modelo de negocios que, gracias a un gran trabajo del MatBa-Rofex ha hecho en los últimos meses, ha sido muy positivo desde mi punto de vista.

Como les comentaba, el problema que tenemos, y que vamos a seguir teniendo, por lo que es importante intentar entender el problema, entender si se puede cambiar o no, y si no se puede cambiar encontrarle la vuelta con, por ejemplo, estos contratos de precios a fijar. El problema grande sigue siendo la diferencia fuertísima entre los participantes, insisto en esto: una oferta muy atomizada y una demanda muy concentrada (en empresas multinacionales, y también, muy concentrada en las empresas de consumo local como la industria avícola donde una sola de las empresas, que es argentina, produce el 40% de los pollos del país, y en la industria molinera). En todos los sectores la demanda es concentrada. Otro sector muy importante es el de las moliendas de maíz, que hay 2 tipos: la molienda seca que, para hacerlo fácil, es la polenta, y la molienda húmeda, que incluye otros subproductos: fructuosa, glucosa, insumos para la industria de gaseosa, e infinidad de aplicaciones que tiene el maíz

Destaco el maíz, porque es un producto extraordinario desde el punto de vista económico, ya que la cantidad de subproductos que se sacan del maíz no se consigue de ningún otro producto, verdaderamente de ninguno. Esto es una opinión personal, si yo tuviese que hacer algo para apuntar a un desarrollo importante, incentivaría, con todo lo que tengo, la producción de maíz, porque me puede llegar a traer muchísimo valor agregado a posteriori. ¿Por qué no se les agrega más valor a esos productos? Ahí es un problema que me excede, porque hay problemas estructurales que son, lamentablemente, demasiado viejos: no hay inversión, no hay llegada de estructura, pero la potencialidad está. La producción de maíz este año que ha sido afectado por una sequía que nos pegó

fuerte y nos dejó un año seco de maíz, pero el año pasado nos dejó una producción de maíz de 52 millones de toneladas, y un consumo doméstico de solo 15. Nosotros tendríamos que tener el doble de consumo doméstico en industrias locales, que agreguen valor para generar exportaciones de productos con mucho más valor agregado. Yo considero que muchas veces a la producción primaria se la castiga un poco, la producción primaria ya tiene un montón de valor agregado en el medio: la innovación tecnológica y la inversión en fierros es enorme y la inversión en insumos es muy importante, pero yo creo que nosotros nos estamos perdiendo una potencialidad y una oportunidad de generar desarrollo muy importante porque el excedente exportable es muy grande.

Yo participo de mesas de maíz y mesas de trigo, y ahí están todos los representantes de todas las cadenas en reuniones con funcionarios del Ministerio y demás, y ahí se nota mucho que a la industria doméstica le cuesta mucho comprar porque su situación coyuntural de financiación doméstica es difícil, sus pagos son muy largos, y los productores prefieren sacrificar unos dólares y venderle a la exportación que paga a las 72 hs la entrega, antes que venderle a una industria local que me paga a los 30, 40, 45 días, y eso les saca muchísima competencia. Yo creo que una de las cosas que habría que lograr, desde mi simple mirada de corredor y no de experto, es encontrar la forma para apoyar al desarrollo de esas industrias, que son además grandes generadoras de mano de obra; y ahí hay una potencialidad de desarrollo muy importante.

Ahora, desde el lado de los corredores, ¿qué es lo que está pasando en el sector? Como yo les contaba antes, la dinámica del comercio de granos cambió con la misma velocidad que la modernización. Antiguamente nadie pensaba, menos aún las empresas multinacionales, en tener plantas en el interior, por la complejidad en la conexión y comunicación. Se prefirió siempre originar la mercadería en los puertos, y que la parte del comercio, acopio, comercialización doméstica la hagan empresas locales. Pero ahora todo eso cambió, así que hay un avance muy importante de algunas empresas, no todas, hacia el interior, para generar y originar mercadería en otras partes del país. Generan así lo que yo llamaría una pseudo fidelización de la clientela, hacia esas empresas. La empresa pone la planta de acopio sobre la red ferroviaria, por lo cual tienen un costo de flete muy competitivo y venden insumos; el negocio se ha integrado mucho más, pero así también se ha concentrado mucho más y, según mi opinión, ha habido un porcentaje del precio del producto que se pierde en esa cadena. Porque una vez que el empresario queda atrapado en esa red de servicios: insumos, fletes, acopio, comercialización, todo eso tiene un costo y ese costo va al precio de compra.

Entonces, yo lo que creo, que muchas veces como corredor trato de comunicar o de convencer al oferente original, ya sea acopiador o productor, es “no tengas todos los huevos en una sola canasta”. ¿Por qué? Porque hay distintos negocios. Hablemos, por ejemplo, del producto más fácil de comercializar, que es la soja: uno puede vender la soja en Rosario, en Bahía Blanca, en Necochea, en Villegas, en Pergamino, en Junín, hay un montón de destinos para entregar soja y dependiendo la posición geográfica del cliente, los negocios pueden ser realmente muy buenos si uno tiene información completa y correcta de todo el abanico de probabilidades y posibilidades del negocio.

Para no extenderme mucho más, quiero resaltar la estructura comercial de la Argentina, la solidez institucional que tiene esa estructura comercial, y el nuevo criterio, la nueva tendencia a avanzar sobre el interior del país para originar mercadería ahí. Yo creo también, y le digo mucho a los clientes que un poco se cuiden porque si esta cadena se rompe, que yo digo que no se va a romper y es a propósito que no se rompe, pero si esta cadena se rompe la información no va a estar más. Es bastante tragicómico pero

un poco más del 50% de las operaciones se hacen a través de un corredor, y hay un porcentaje muy importante que se hacen a través de acopiadores directos. A veces discuto con otros colegas, que dicen que el avance del acopiador directo es muy claro, y yo sostengo que hay otro modelo de corredor al que nosotros no estamos acostumbrados. Hay empresas de corredores en el interior del país, aunque es muy común que los corredores estemos en los extremos: Rosario, Buenos Aires o en Bahía Blanca, pero hoy, encima con esta pandemia que fue el sacudón final, se puede operar desde cualquier lado. Yo hoy opero mercado de futuros desde mi casa, cosa que hubiese sido impensado hace años, yo en mis inicios iba a la bolsa a la rueda a gritar cual barrabrava de equipo de fútbol 5 horas, operando a los gritos. Entonces todo ese cambio, sobre todo para nosotros que nos cuestan estos cambios, nos obliga a estar afilados para ser competitivos.

Creo que pudimos ver que hay mucho trabajo para hacer, muchísimo. También es muy cierto, todo el mundo lo sabe esto no es una novedad, que los famosos silobolsa han democratizado mucho el comercio, o sea hoy el tipo tiene la mercadería en el campo y el acopiador que antes era el patrón y sota del barrio que manejaba la mercadería allí, pero él ahora ya no la maneja, porque él no la tiene, la tiene el productor, entonces hay mucho trabajo.

Para cerrar, yo insisto, es muy importante la estructura comercial, es muy sólida, está muy profesionalizado el comercio en el sector nuestro, el del corredor, no tanto en el interior. Mensaje a transmitir: no desaprovechar, y no permitir que esa estructura se rompa.

PREGUNTAS ASISTENTES A LA CHARLA

En el esquema de comercialización que describió, ¿cómo juegan los llamados “corresilos”?

El nombre popular es el correacopio, no el corresilo. Son figuras complejas que, en realidad son figuras legales porque ambas actividades son legales. Nosotros tenemos, como les contaba antes, un pequeño problema: nos cuesta mucho que el productor primario entre al mercado de futuros que da diferencias de precio. Entonces aparecen estas figuras que compran al valor de mercado que compraría un exportador, y venden en los mercados de futuros con diferencia de precios; eso sucede si son prolijos. Pero, hemos tenido malas experiencias con eso, en los últimos años hubo 2 o 3 golpes muy fuertes de empresas que se terminan “cebando”, y empiezan a hacer posiciones enormes y sin arbitraje. Esto quiere decir que compran y ven si sube, y después venden, pero resulta que después pasa que no sube y el mercado se cae y se da vuelta, o puede ser que compren a fijar y vendan a precio, tomen el dinero y con eso compren títulos, los títulos se destrozan y se quedan sin dinero para pagar los cereales. Por eso en este sentido yo soy un más conservador. Aún así hay algunas empresas, inclusive desde nuestro sector, que lo hacen y lo hacen con mucho profesionalismo y son muy sólidas, pero hay otras que no, como pasa en todos lados. Yo creo que es un negocio que puede funcionar porque muchas veces generan diferencias de precios a favor, pero tiene un riesgo implícito que hay que asumir, cuando uno vende a través de esas figuras uno tiene un riesgo. Insisto, porque es un tema que es muy delicado para nosotros, hay algunas empresas de primera línea que lo hacen muy profesionalmente y lo hacen muy bien, y generan un valor agre-

gado a ese productor dándole un valor por encima de lo que le daría un exportador, eso es cierto. Hay que elegir bien, pero sí se puede hacer, aunque también es cierto, y me imagino que la pregunta viene por el lado de que hace un año y medio por el tema Vicentín, hubo un par de caídas de este perfil de empresas muy fuerte, que dejaron un tendal importante.

- *¿Cómo sería posible mejorar el sistema de comercialización de granos?*

Cuando se liquida la exportación, primero uno puede, si bien ha pasado que ha habido algunos delitos, que están en los diarios de algunas empresas que han liquidado exportaciones ingresando dólar contado con liqui, y no ingresando las divisas de exportación a través del BCRA que es lo que corresponde y lo que indica la ley.

El cambio al cual se pagan los cereales es el cambio dólar nación comprados del día de liquidación, y se liquida a ese valor. Yo creo que en algunas otras épocas se podía pagar los cereales en dólares y demás, y hace ya unos años que ya no se pudo, desde el 2001 en adelante, que no se podía más porque estaba la obligación de liquidar las divisas. Si me preguntas a mí, cosa con la que yo estoy de acuerdo, aviso por las dudas, tiene que ser obligatoria la liquidación de divisas, y tiene que ser obligatoria la liquidación al FOB índice mínimo que establece el MAGyP en las declaraciones juradas de venta al exterior que presenta cualquier exportador al comerciar.