

COMPETITIVIDAD DEL ACOPIO

Ing. Agr. Guillermo Llovera

1. Competitividad del Acopio

Una combinación variada de abundantes tierras fértiles, pueblos distribuidos en toda la zona de cultivo, vías férreas que surcan estratégicamente nuestro territorio, rutas asfaltadas que llegan a todos los poblados y convergen radialmente a las zonas de industria y embarque, más una estratégica red de distribución eléctrica de alta potencia, sumada a gasoductos en permanente expansión, hacen que el país tenga condiciones de privilegio para el desarrollo de la actividad del Acopio.

Cantidad de operadores de granos en el país

Acopiadores / consignatarios: 1.172

Acondicionadores: 97

Total: 1.265 agentes

Fuente: ONCCA - Informe 2004.

Cantidad de plantas de silos en el país

Acopiadores (otras personas jurídicas): 1.799 (74%)

Cooperativas agropecuarias: 636 (26%)

Total de plantas: 2.435

Fuente: ONCCA informe 2004.

Capacidad de almacenaje por sector

Informe ONCCA 2003/2004	Estimado mayo 2006
-------------------------	--------------------

Acopiadores	21.000.000 tns	24.500.000 tns
-------------	----------------	----------------

Cooperativas	9.000.000 tns	14.500.000 tns
--------------	---------------	----------------

Totales	30.000.000 tns	39.000.000 tns
---------	----------------	----------------

Fuente: ONCCA / informativo semanal B.C.R.

Suministro eléctrico en plantas de silos

Distribución eléctrica por red	2.386 (98,7%)
--------------------------------	---------------

Otros	49 (1,3 %)
-------	------------

Tipo de combustible utilizado para el secado

Gas natural de red: 523 usuarios

Gas licuado de petróleo: 573 usuarios

Gasoil: 567 usuarios

Del total de 2.435 plantas de silos, 1.663 tienen instalaciones para el secado de granos, y según estimaciones de las Sociedades de Acopiadores y las Entidades Cooperativas, el 70% del total de granos secados se realiza en instalaciones provistas con gas natural de red.

Fuente: ONCCA informe 2004 / Asociación de Cooperativas Argentinas / Federación de Acopiadores.

Potencia lo descrito, que los acopiadores hijos de ésta tierra, son empresarios que viven en el interior donde están sus empresas, comprometidos por sus propios intereses y el de sus familias en el desarrollo de la comunidad en que viven.

El acopio es germen de fuertes lazos locales y promueve su desarrollo con la creación de empleos, inversiones en construcciones y bienes de capital nacional.

El sector acopiador cuenta con el 63% de la capacidad de almacenamiento de los operadores del interior del país, ello significa inversiones de argentinos por más de 1.500 millones de dólares y con una dinámica creciente, expandiendo su capacidad de almacenamiento al ritmo del crecimiento de la producción.

A la par del acopio, y con sus orígenes en la década del 20, están las cooperativas agropecuarias igualmente comprometidas desde lo zonal a lo nacional con el 37% de la capacidad de almacenaje desempeñando ambos en conjunto roles semejantes.

Estos recursos económicos son usados eficientemente en la instalación y operatoria de unidades de plantas de silos brindando acondicionamiento, almacenaje, transporte y comercialización a un costo muy bajo en función de la calidad del producto que se ofrece a la demanda y al valor que los productores obtienen por sus granos, situación no común de ver entre los países productores de granos del mundo.

Recreando una mirada sobre nuestros vecinos, los agricultores productores de soja de Sudamérica, veremos que éstos reciben por sus granos precios similares a los agricultores argentinos al momento de la comercialización con la gran diferencia que los nuestros reciben ese valor neto, deducido el 23% promedio de retenciones, que por supuesto queda para el Estado Nacional y no para las intereses de los privados.

2. Almacenaje en Origen

2.1. Su rol en la cadena de la soja

Haciendo una breve reseña histórica de la centenaria actividad del acopio, podemos citar que para 1985 se cultivaban 1.400.000 has en Buenos Aires, 1.100.000 has en Santa Fe y 700.000 has en Córdoba. Para ese entonces los almacenes de ramos generales se convierten en acopios de cereales y definitivamente poco después en el cerealista clásico de cada zona.

El Acopiador pasa a ser proveedor de semilla al productor dándole los insumos y participando de su financiamiento y provisión de servicios.

En el transcurso de mediados de la década del 70 son “los acopios”, y expresado esto en forma genérica de ahora en más, independientemente del carácter de empresa particular o cooperativa, los introductores principales del cultivo de la soja a través de sus técnicos, acompañados por la progresista decisión de los productores. Es el acopio prioritariamente el que produce el apoyo de técnicas, de semillas, como de todos los insumos para el desarrollo de éste cultivo logrando una rápida difusión.

En la actualidad, más del 70% de los insumos llega al productor vía acopio.

Con su manejo profesional optimiza la circulación de los granos en espacio y tiempo (transporte y almacenamiento). El 80% de los productores utiliza el servicio de transporte a planta brindado por el acopio, con lo que se asegura un fluir ordenado y de calidad homogénea de los granos a los centros de industrialización y exportación.

A partir del cultivo de la soja se produce una importante transformación en el sector granario y a diferencia de los otros granos que se exportaban “tal cual” reservándose una pequeña parte para el proceso industrial, como era el caso de la industria aceitera (la molienda de girasol) el resto no se exportaba industrializado.

De la producción argentina de soja, de 40 millones de toneladas la industria procesa 32 millones y tienen sobrada capacidad para hacerlo.

La industria aceitera es la principal demandante de soja, aproximadamente el 80% de la producción, y con una capacidad de molienda de 140.000 tn / día, su necesidad supera prácticamente la producción total de Argentina.

Es el acopio el proveedor natural de materia prima, dependiendo de éste la logística para que a lo largo del año se transporte el grano de su origen a destino, asegurando la provisión no solo en cantidad sino también en calidad uniforme y esto es primordial para la industria.

Al almacenamiento en origen, los productores aportan aproximadamente un tonelaje aproximado de 12.000.000, en silos, que sumado a lo de acopiadores y cooperativas arrojaría estimativamente un total de 51.000.000 de toneladas de almacenamiento en origen a mayo de 2006.

Si analizamos los siguientes datos referidos a la evolución de la capacidad de almacenamiento desde 1984 al 2004, podremos apreciar el efecto soja y como éste acompañó el crecimiento

Evolución del almacenamiento total en cada provincia sojera:

Provincia	Año 1984 Almacenamiento en tns – Datos JNG	Año 2004 Almacenamiento en tns – Datos ONCCA	% de crecimiento
Córdoba	3.922.190	6.691.212	70 %
Santa Fe	6.041.204	14.861.597	142 %
Entre Ríos	878.776	2.051.296	133 %
Buenos Aires	11.403.693	14.561.512	28 %

Vemos como evolucionan en sintonía la superficie y rendimientos del cultivo de soja con el aumento de la capacidad de almacenamiento, reafirmando los conceptos anteriores y la necesidad de provisión continuada y sostenida de materia prima.

2.2. Su importancia en la capacidad de negociación

Previo a introducirnos en el tema, debemos definir perfectamente dos conceptos principales que nos permitirán una mejor interpretación.

El primer concepto que debemos destacar es que el productor cuando entrega su soja en un acopio (particular o cooperativa) lo hace en carácter de “depositante” no cediendo bajo ningún concepto la titularidad del bien. Es decir que no contrae obligaciones de cesión de derechos y en la instancia del depósito no se compromete ni obliga a la venta o comercialización con el depositario. Es cierto que en la mayoría de los casos el productor luego comercializa la producción depositada a través de éste agente, pero siempre por decisión propia.

El segundo concepto a tener muy en cuenta es el de entrega bajo la forma de “A fija precio”, éste es el típico caso de las entregas directas al comprador (fábricas, exportadores, etc.). En la entrega a fijar precio ya se produjo la venta, previo o simultáneo a la entrega, y lo que resta es fijar el precio acorde a las condiciones pactadas por lo que la propiedad queda trasferida al depositario que es el comprador.

La presencia y participación de las cooperativas y acopiadores en los mercados a través de sus corredores, atenúa los efectos de una demanda concentrada frente a una oferta de producción muy atomizada.

A través de sus representantes en los mercados, el productor que tiene la cosecha en su depósito o en los depósitos en el origen, tiene la posibilidad de participar en la formación del precio y éste surge de la cantidad ofertada versus la necesidad de la demanda que debe aprovisionarse o recomponer sus stocks, y por lo tanto deberán aportar valores acordes que logren motivar a los oferentes a materializar la entrega de sus bienes contra un precio que consideren atractivo.

Las mercaderías entregadas a fijar precio no participan en la formación del mismo, son sólo tomadoras de los valores que se generan en el mercado y por lo general, para el interés del productor, esta modalidad no favorece a la mejora del precio, ya que la producción que ha pasado a componer parte del stock de la demanda, lo posiciona con menor necesidad compradora.

Podemos fácilmente concluir que en las actuales relaciones de volúmenes de producción y capacidad de molienda de la industria, con una demanda importante del comercio internacional por aceite y fuentes proteicas para la producción de carne, el poder de negociación pasará por el que tenga la soja en sus depósitos.