

LA CADENA DE LA SOJA EN ARGENTINA, UNA DE LAS MÁS COMPETITIVAS

Patricia Bergero
Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
Bolsa de Comercio de Rosario

La soja ha pasado a representar casi el 91% de la producción de semillas oleaginosas y el 45% del total de granos y oleaginosos producidos en Argentina, luego de haber exhibido un constante crecimiento a lo largo de las últimas tres décadas. En el año 2004/05, la superficie sembrada con soja fue de 14,4 millones de ha; esto era el 49% de la superficie cultivable con distintos tipos de granos y el 87% del área sembrada con oleaginosos.

La expansión del área sojera se logró por la sustitución de otros cultivos y actividades productivas, como así también por el corrimiento de la frontera agropecuaria, con la incorporación de nuevas tierras. Y, por otra parte, ese corrimiento de la frontera agropecuaria se logró mediante el desarrollo de tecnologías de producción de avanzada que hicieron cada vez más eficiente el proceso productivo en términos de costo – beneficio.

La mayor parte de la soja se cultiva en la región pampeana, con un 45% abarcando un área que, en un radio de 300 Km., circunda la ciudad de Rosario. Un 35% adicional del área sojera se extiende al norte de la mencionada región, que termina fluyendo en un embudo hacia las localidades aledañas a la ciudad mencionada.

En nuestro país, el volumen de soja que es desviada hacia usos domésticos es relativamente pequeño. Alrededor de un 96% de la soja es exportada, ya sea como materia prima o como productos derivados de su procesamiento, por lo que la eficiencia en la comercialización de estos productos tiene necesariamente que ser elevada en la medida que se compete en un mercado internacional en el cual subsisten numerosas trabas arancelarias y para-arancelarias y subvenciones (aunque el grueso de los subsidios responden a políticas de apoyos domésticos, en definitiva, terminan distorsionando el volumen de mercadería que se vuelca al comercio internacional)

Además de que las exportaciones constituyen la principal fuente de demanda para el productor de soja argentino, el desempeño del complejo ha adquirido mayor gravitación sobre la balanza comercial argentina y, por lo tanto, para la economía de nuestro país. Baste observar cuántas divisas ingresaron por la totalidad de los productos comprendidos en el complejo.

En la década del '90 el ingreso de divisas por el complejo soja estuvo en el orden de los 3.019 millones de dólares anuales, lo que significaba el 16% del total de ventas externas argentinas. En la segunda mitad de los '90, cuando el precio de los granos comenzó a bajar, el ingreso de las exportaciones del complejo soja superó los 3.800 millones de dólares al año, disminuyendo su participación al 15% del total. En el año 2003, el valor de los despachos del complejo soja aumentó en más de un 43%, ascendiendo a casi u\$s 7.095 millones, y a partir de allí los valores han estado entre 7.500 y 8.000 millones. En el período que va del año 2002 al 2005, la participación del complejo soja sobre las exportaciones argentinas ha promediado el 21%.

Argentina, conjuntamente con todo el grupo de países productores de soja del Hemisferio Sur, ha aprovechado las oportunidades que los factores naturales le fueron presentando para el desarrollo de la producción de soja. Así, entre Brasil y Argentina triplicaron las producciones conjuntas desde 1990/91 a la campaña 2004/05, mientras que desde el 2002/03, la cosecha de soja de ambos países superó a la producción de EE.UU.

El potencial productivo en el Hemisferio Sur, y una serie de factores macroeconómicos, se coadyuvaron para atraer las inversiones, particularmente en infraestructura y llevadas a cabo por los exportadores e industriales, lo que profundizó el peso del complejo sojero sobre la economía del país.

En Argentina, las inversiones en infraestructura estuvieron centradas en hacer más eficiente los elevadores de las terminales portuarias, agilizando y ampliando ritmos de carga y descarga de buques, ampliando la capacidad de silos y la capacidad de recepción de camiones y vagones. El otro polo de atracción de las inversiones ha estado en el asentamiento y la ampliación de la capacidad de procesamiento de semillas oleaginosas. Entre 1990 y el 2000, la capacidad de trituration diaria casi se duplicó, pasando de 48.845 Tm a 94.268 Tm. Para fines del 2005 había 120.000 Tm y la última puesta a punto de Cargill en Villa Gobernador Gálvez, ascendió a 126.600 Tm a mayo de 2007.

Sin embargo, todavía faltan importantes inversiones en infraestructura, con cuentas pendientes en algunos rubros. Al observar a EE.UU., el país productor exportador del Hemisferio Norte, se aprecia que todo lo atinente a la estructura de comercialización se encuentra muy desarrollado. La mayoría de las rutas y caminos rurales se encuentran pavimentados en EE.UU., mientras que en Argentina y Brasil sólo el 10% y 30%, respectivamente, se encuentran en esas condiciones. Más de la mitad de la producción exportable de soja en EE.UU. se moviliza a través de barcazas por el sistema fluvial del Mississippi, que es el medio de transporte menos oneroso que existe. En Argentina, el 84% se moviliza por camión, el 15% por ferrocarril y sólo un 1% por barcazas. En Brasil, el 67% de los granos usa camiones y el 28% el ferrocarril. Otro factor que agrega costos al sistema es la capacidad de almacenaje, que ha sido constantemente deficitaria en Argentina, particularmente el de campaña. La aparición del silo bolsa permitió, y permite, incrementar la capacidad de depósito de granos y sortear la baja estacional de precios en época de cosecha.

La combinación de los factores naturales y de inversión dio pie a que al incremento de las cosechas le correspondiera una creciente gravitación en el comercio internacional del complejo soja. Sudamérica, y particularmente Argentina, ha sido un claro ejemplo de esto último, tal como podrá apreciarse en el cuadro y gráfico adjuntos.



Evolución de la participación mundial de los países en el comercio mundial del complejo soja

En K Tm de poroto equivalente

| Ciclos | Subtotal Sudamérica | Argentina | Bolivia | Brasil | Paraguay | Uruguay | EE.UU. | Resto | Mundial |
|--------|---------------------|-----------|---------|--------|----------|---------|--------|--------|---------|
| 1990 | 24.343 | 11.260 | 289 | 11.545 | 1.249 | 0 | 20.749 | 11.537 | 56.629 |
| 1991 | 25.673 | 10.780 | 269 | 13.427 | 1.197 | 0 | 25.949 | 6.485 | 58.107 |
| 1992 | 25.512 | 10.570 | 342 | 12.932 | 1.668 | 0 | 27.572 | 5.255 | 58.339 |
| 1993 | 31.380 | 11.445 | 570 | 17.685 | 1.680 | 0 | 21.789 | 6.628 | 59.797 |
| 1994 | 29.235 | 10.804 | 717 | 15.714 | 1.985 | 15 | 30.440 | 6.496 | 66.171 |
| 1995 | 32.583 | 12.066 | 713 | 17.566 | 2.224 | 14 | 29.204 | 5.947 | 67.733 |
| 1996 | 35.411 | 11.490 | 820 | 20.495 | 2.594 | 12 | 31.633 | 6.107 | 73.151 |
| 1997 | 38.875 | 15.421 | 899 | 19.751 | 2.797 | 8 | 34.086 | 7.434 | 80.395 |
| 1998 | 44.156 | 20.109 | 848 | 20.415 | 2.772 | 12 | 30.117 | 7.717 | 81.990 |
| 1999 | 47.202 | 21.254 | 953 | 22.414 | 2.580 | 0 | 34.227 | 6.141 | 87.570 |
| 2000 | 56.693 | 24.569 | 917 | 27.924 | 3.268 | 14 | 35.237 | 6.083 | 98.012 |
| 2001 | 59.514 | 26.381 | 946 | 28.915 | 3.225 | 48 | 37.534 | 7.382 | 104.430 |
| 2002 | 72.799 | 31.404 | 1.323 | 36.067 | 3.825 | 180 | 35.316 | 6.109 | 114.224 |
| 2003 | 73.603 | 30.366 | 1.225 | 37.652 | 4.033 | 327 | 29.347 | 7.988 | 110.938 |
| 2004 | 76.920 | 34.615 | 1.268 | 37.132 | 3.486 | 420 | 37.418 | 6.422 | 120.761 |
| 2005 | 85.598 | 37.644 | 1.443 | 42.591 | 3.494 | 426 | 31.448 | 7.627 | 124.673 |

Elaborado sobre la base de datos del USDA, mayo de 2006.

Al desagregar los números por el tipo de producto despachado, se podrá apreciar una tendencia a la especialización, en la cual Argentina se torna en un exportador de productos industriales del complejo soja, mientras que Brasil ha acentuado su perfil de exportador de materia prima sin procesar, y algo muy similar ha ocurrido en EE.UU.

En 1990 Argentina tenía una participación del 21% del comercio mundial de harina de soja; en el 2005 llegó a ser del 45%. Brasil ostentaba un 30% y 29%, respectivamente, mientras que EE.UU. bajó del 19% al 13%.

El 30% del aceite de soja que se comercializaba en el mundo era abastecido por Argentina en 1990, mientras que en el 2005 nuestro país pasó a ser el proveedor dominante, con un *share* del 45%. Brasil bajó del 19% al 27%, mientras que EE.UU. disminuyó a la mitad, del 10% al 5%.

Brasil aportó el 39% del comercio internacional de poroto de soja en el 2005, mientras que en 1990 aportó un 10%. El incremento de Brasil se dio a expensas de la pérdida de mercado de EE.UU., que bajó su aporte al comercio internacional al 37%, del 60% de 1990.

Cierto es que un factor que ha contribuido a la reducción relativa de las exportaciones de soja y productos derivados de su procesamiento de EE.UU. es la combinación de limitantes para expandir su área de producción con la fuerte expansión de la producción y exportación de carnes. Por lo tanto, lo que no se exporta como poroto o harina de soja, EE.UU. lo está exportando por productos con mayor valor agregado, carnes.

Más allá de lo anteriormente mencionado, que muestra a la cadena de soja argentina fuertemente competitiva, suelen citarse otros factores como fuente de competitividad, la mayoría de ellos de origen político. Pero, sobre ellos, es menester hacer algunas aclaraciones.

Uno de ellos es el tipo de cambio. En Argentina, la salida de la Convertibilidad a principios de 2002 se tradujo en el abandono de un régimen de tipo de cambio fijo, con una paridad del peso de 1 a 1 con el dólar estadounidense. En los siguientes meses el peso siguió depreciándose, lo que contribuyó a que la situación financiera del sector productor cambiara drásticamente ya que sus costos –mayormente insumos expresados en dólares- habían sido tomados con una paridad 1 a 1 mientras que sus ingresos –percibidos, implícitamente, también en dólares- lo hicieron con una relación de 3 a 1.

Sin embargo, las devaluaciones sólo contribuyen a mejorar la competitividad en el corto plazo. Por el razonamiento que suele prevalecer, la pregunta a formular sería “si en Argentina el tipo de cambio sube y en Brasil baja, la balanza comercial bilateral debería todo el tiempo ser más superavitaria a favor de nuestro país. Si en los 90s, con el uno a uno, teníamos superávit comercial con Brasil, ¿no deberíamos ahora tener un superávit

mayor?"¹ Los contrastes entre Argentina y Brasil son bastantes demostrativos sobre este particular ya que en abril de 2003 la balanza comercial se tornó deficitaria, hasta comienzos del 2006. En el largo plazo, el tipo de cambio nominal es sólo una de las variables que influye sobre la competitividad de un país. Las otras variables a considerar son la presión tributaria, la estabilidad o inestabilidad de las políticas y el costo del financiamiento.

En virtud de la devaluación de inicios del 2002 y el ciclo de suba que se observa en las materias primas, particularmente en los granos, es que la presión tributaria, puesta de manifiesto con mayor énfasis a través de los derechos de exportación -de casi una cuarta parte del valor FOB del grano., no parece haber sido motivo de preocupación. Se hace mención a que el diferencial exportador entre los productos derivados del procesamiento, con un impuesto del 20%, y la materia prima, con una alícuota del 23,5% ha mejorado la posición del país como exportador de productos industriales. No deja de ser cierta la mejora, si bien la posición no resulta tan favorable como era previo a la imposición y elevación del impuesto en marzo y abril del 2002. También habría que mencionar que ese diferencial actúa como un defensivo. China, uno de los países que importa el 41% la soja que se negocia en el mundo, tiene un arancel de importación de **3% para la soja, de 5% para la harina y de 9% para el aceite**, y sobre la harina de soja importada pesa un IVA de 13%.

El sistema de gravámenes bajo el régimen de admisión temporaria que hoy rige en Argentina es debilitante de la posición industrial, al no poder recurrir a la importación de soja desde países vecinos, y pese a que la logística le resulta favorable, y podría aprovechar su capacidad a pleno cuando la oferta doméstica resulta insuficiente. Esto ha llevado a que buena parte de la soja que se desplaza por la hidrovía Paraná – Paraguay se desvíe hacia otros puertos.

Aunque temas como el del régimen de admisión temporaria pueda parecer un tema que sólo le concierne al sector industrial, éste es uno más de los eslabones de la cadena comercial. Cada uno de los factores que contribuyeron y contribuyen a mejorar la rentabilidad de cada uno de los eslabones de la cadena de soja es un factor que beneficia a todo el sistema. La rentabilidad de la cadena depende de la sumatoria de las rentabilidades que va dejando la actividad de cada eslabón. Cuando se agregan costos a un eslabón, toda la cadena se resiente y, por ende, también el país ve resentida su competitividad y economía.

BIBLIOGRAFÍA:

Ash, M., Livezey, J. y Dohlman, E. (2006): *Soybean backgrounder*

Bolsa de Comercio de Rosario. Informativo Semanal.

Hinrichsen S.A., J.J., Anuarios.

INDEC. Comercio exterior argentino. Anuarios 1999 a 2004.

Marcos, D. (2006), La falacia del tipo de cambio. Raíces. Abril 2006, N° 4.

Schnepf, R., Dohlman, E., Bolling, C. (2001), *Agriculture in Brazil and Argentina: Developments and Prospects for Major Field Crops.*

¹ Marcos, D. (2006), La falacia del tipo de cambio. Raíces. Abril 2006, N° 4, pag. 14.