

Crecimiento y nuevas formas de gestión en la agricultura¹

Ing. Agr. Gonzalo Gutiérrez²

Antecedentes, objetivos y alcances

La agricultura de secano en Uruguay ha experimentado profundos cambios en los últimos años. Entre los más destacados se encuentra el sostenido aumento de la superficie sembrada de los diferentes cultivos, los aumentos en la producción de algunos granos, (siendo la soja y el trigo los principales), los cambios en los actores vinculados al proceso productivo y comercial, cambios en las formas de comercialización y la gestión del riesgo y, finalmente, en la organización general del negocio agrícola.

En ese marco la OPYPA solicitó la cooperación de FAO para analizar el proceso señalado, de forma de orientar los lineamientos de políticas públicas para el sector productor de granos de secano.

El estudio recurrió al análisis de la información nacional disponible referida a la evolución reciente de la agricultura de secano, complementándola con nueva información obtenida de dos fuentes: i. entrevistas en profundidad a informantes calificados del sector agrícola (productores, exportadores y comerciantes locales) y ii. inclusión de preguntas referidas al uso de instrumentos de gestión de riesgo-precio en la Encuesta Agrícola de DIEA-MGAP (junio/09).

Nuevos cultivos y nuevas formas empresariales en la agricultura

La producción de soja en Uruguay pasa de ser prácticamente inexistente en 2003 a ser el principal cultivo de secano en 2008. Entre las causas por las cuales el cultivo logra insertarse exitosamente en el esquema agrícola nacional están la forma de producción del grano, vinculado a un paquete tecnológico (siembra directa y soja OGM) y una forma de comercializar novedosa que permite la venta anticipada del grano como forma de manejo de riesgo precio del producto, denominado venta anticipada o “*forward*”.

¹ El artículo recoge los aspectos principales del Informe Final del programa de cooperación técnica establecido entre la FAO y el MGAP “Análisis de cadenas basadas en la producción de granos de secano para la definición de lineamientos de políticas específicas” (TCP-URU 3103).

² Consultor de la FAO para OPYPA-MGAP

La llegada de nuevos actores a la agricultura uruguaya alcanza a todas las fases de las cadenas con base en los granos de secano, con especial énfasis en las etapas agrícola y la comercial. En una primera etapa se observa esencialmente la llegada de agricultores de origen argentino, con diferentes modelos de negocios. La segunda etapa se caracteriza por la llegada de actores centrados en la comercialización de granos, con especial peso de actores multinacionales en el comercio. Sin perjuicio de esta distinción, debe señalarse que existen actores que integran ambos roles.

El nuevo gran agricultor que gana predominancia en el país es en esencia un grupo empresarial que busca optimizar la escala del negocio agrícola en base al uso intensivo de capital. Básicamente el grupo arrienda tierra y contrata todos los servicios para el desarrollo de la actividad agrícola en un gran número de hectáreas para de ese modo beneficiarse de las economías de escala que esto proporciona. Para diversificar los riesgos climáticos, se dispersa la producción en varias zonas del país para mitigar los riesgos de un clima adverso. En esencia, para este nuevo actor, la agricultura es un negocio financiero que le permite una utilidad superior al costo que tiene el capital para su financiamiento.

En general, estos grupos agrícolas tienen una estructura empresarial que favorece una alta especialización de sus funciones y se ajustan a esquemas operativos estrictos con foco en un negocio agrícola rentable y de riesgo acotado.

Existen diferencias entre los grupos en cuanto a su esquema de negocios, en particular en su forma de articular su vinculación con otros agricultores y también en cuanto a la cobertura de actividades. Algunos avanzan en integrar logística y comercialización como servicios para captar grano de otros productores en sus canales comerciales.

La creciente demanda por arrendamiento y compra de tierras produce un desplazamiento de la producción agrícola a nuevas zonas de producción incorporando muchas veces nuevos servicios y capacidades logísticas necesarias para la actividad.

La presencia de nuevos actores no se restringe a la producción, sino también a la comercialización. La mayor producción de soja hace que varias empresas multinacionales decidan instalarse en Uruguay para comercializar granos, lo cual representa un efecto positivo ya que el agricultor tiene mayores posibilidades de colocar su grano en un entorno de creciente competencia entre actores. En la actualidad se encuentran presentes en nuestro país los principales actores globales en el comercio de materias primas agropecuarias: *ADM, Bunge, Cargil, LDC*, entre otros. Hay asimismo algunos actores regionales que se dedican al comercio agrícola tales como *Agronegocios del Plata* y *Garmet* que tienen una importante participación en el mercado de exportación de granos.

Cambios en las formas de comercialización

Otro de los cambios significativos es el referido a la forma de comercialización de granos, en especial de la soja. Este cultivo permite el desarrollo de un sistema comercial que se basa en el uso intensivo de contratos *forward*. Bajo esta modalidad, el agricultor tiene la posibilidad de fijar el precio de venta de su grano en forma anticipada a la entrega física. Esto le permite manejar el riesgo precio de su producto ya que a lo largo del año puede ir fijando el precio por su grano incluso sin que el grano exista realmente. De este modo, el precio final de venta se compone de ventas parciales realizadas a lo largo del tiempo y le permite de ese modo un mejor manejo del riesgo comercial del cultivo, en particular si se compara esta nueva forma de comercialización en comparación con la venta tradicional del grano en la cosecha.

Puesto que la soja es un producto cuya comercialización en el mercado internacional se encuentra fuertemente vinculada al uso de mercados de futuros existe la posibilidad de usar estos mercados financieros para manejar el riesgo precio del grano en el mercado financiero. La diferencia principal entre usar venta *forward* y los mercados de futuros es que en los mercados de futuros existen mas instrumentos financieros que permiten el manejo del riesgo precio del grano, sin el compromiso de entrega física que exige el contrato *forward*. Asimismo, es posible complementar ambas formas de manejo de riesgo precio mediante el uso simultáneo de ventas *forward* y uso de instrumentos financieros derivados (contratos de futuros y opciones).

Los cambios en las formas de comercializar, no solamente afectan a la soja sino que afectan a otros productos. La cebada por ejemplo refiere su precio al trigo en Chicago lo cual da una buena posibilidad de cobertura de precios mediante el uso de contratos de futuros u opciones. En trigo es creciente el uso de ventas *forward*.

En conjunto, la presencia de nuevos actores, con una lógica del negocio muy estructurada y de corte financiero, la posibilidad de manejo del riesgo precio y productos que admiten ventas anticipadas, hacen que exista una clara predominancia por la soja ya que es el grano que permite el manejo mas flexible del precio y el que ofrece una adecuada relación costo / beneficio. El resto de los cultivos si bien no ofrecen la misma flexibilidad en cuanto a la fijación del precio tienden a ofrecer cada vez más flexibilidad comercial ante la demanda de los agricultores.

Así, la agricultura uruguaya en 2009 tiene sensibles diferencias respecto de la predominante apenas una década atrás. Nuevos actores, nuevas formas de negocios y mejores mecanismos de comercialización que permiten un adecuado manejo del riesgo precio de los productos son la base del éxito del crecimiento del sector.

Entrevistas a informantes calificados del sector

Para conocer mejor las opiniones de los actores sobre el actual modelo agrícola existente en el país, se desarrollaron entrevistas en profundidad con informantes calificados buscando captar las diferentes realidades de los distintos actores. En tal sentido se entrevistaron grandes empresas agrícolas dedicadas solo a la producción, empresas multinacionales solo dedicadas a la comercialización de granos y actores que cumplieran ambos roles, tanto nacionales como extranjeros. A cada uno de los entrevistados le fue formulado el mismo *set* de preguntas, orientado a conocer su opinión sobre fortalezas y debilidades del actual modelo agrícola imperante, su opinión sobre los valores que asigna el productor al operar con un determinado agente comercial, su idea sobre el ambiente de negocios en general y su opinión sobre algunas medidas puntuales de política a aplicarse eventualmente en el futuro.

En términos generales, los entrevistados indicaron que no ven mayores restricciones al actual modelo agrícola, aunque era claro el temor de los actores locales por el peso relativo que pueden adquirir los grandes actores tanto en la producción como en la comercialización. El mayor riesgo citado en ese caso era el referente al uso del poder del tamaño del agente en el mercado. Los riesgos del lado de la producción esencialmente se vinculan con el tamaño del agente y también con la distorsión del mercado de tierras.

Se valora en términos positivos las medidas tomadas en cuanto al control del recurso suelo por parte del Ejecutivo y hay algunos matices sobre la limitación del derecho de propiedad sobre la tierra, pero en todo caso no se lo cita como limitante. En todos los casos se destaca como positivo el respeto por las reglas de juego y la previsibilidad de la política económica. En términos de demandas, no efectúan mayores sugerencias más allá de algunas vinculadas a la necesidad de dotar al país de elementos de solución de controversias comerciales y de mantenimiento del entorno actual de negocios.

Uso de instrumentos de manejo de riesgo precio en la agricultura uruguaya

En cooperación con la DIEA, en la Encuesta Agrícola de invierno 2009 se incorporaron al cuestionario algunas preguntas que buscan evaluar el uso de mecanismos de cobertura en la agricultura uruguaya. Se trata de valorar el fenómeno del manejo del riesgo precio en cuanto a los instrumentos disponibles.

Los resultados indican que el 22% de los productores utilizaron financiamiento externo para el desarrollo de su agricultura, pero representan el 56% de la superficie chacra sembrada.

Si se analiza por tamaño (superficie chacra) se observa que la proporción de agricultura con financiamiento externo es mayor para los agricultores que hacen las superficies mas grandes (de 1001 a más de 2000 hectáreas de superficie de chacra) que en los pequeños. La diferencia es muy significativa: los productores

con menos de 100 hectáreas recurren a financiamiento externo en una proporción muy baja (13,5%) mientras que los grandes agricultores son mucho más dependientes del crédito con un 50,8% de financiamiento. Si se analiza por superficie, en los estratos más grandes de chacra, más del 50% de la superficie se realiza con financiamiento externo versus solo el 29% en el caso de los productores de menor tamaño.

Por lo tanto, es importante destacar la dependencia de la agricultura del crédito, en particular en el caso de los productores de mayor superficie chacra. Otro aspecto a tener en cuenta radica en la exposición al riesgo que representa la agricultura y su vinculación con el crédito: los pequeños agricultores son quienes arriesgan en mayor proporción su patrimonio en el desarrollo de la agricultura, mientras que los grandes agricultores en rigor arriesgan capital de sus inversores.

El cultivo de soja es el que presenta la mayor proporción de productores que utilizan alguna forma de manejo de riesgo precio: de 713 productores, 176 (24%) hacen coberturas mediante ventas *forward* y 165 (23%) lo hacen con contratos de futuros. Es importante recordar que en el caso de la soja, existe una muy alta correlación entre el precio del grano en el mercado FOB y el mercado de futuros de Chicago (CBOT). Esto puede explicar la preferencia por el uso de los mercados de futuros en una alta proporción en el cultivo. En conjunto, casi un 50% de la producción de soja cuenta con alguna forma de manejo de riesgo precio.

En el caso de la cebada, la venta *forward* representa el 31,5% de las alternativas de manejo de riesgo-precio utilizadas, mientras que los contratos de futuros representan apenas el 11%. En conjunto la producción de la cebada se encuentra con alguna forma de manejo de riesgo precio que alcanza al 42,5% de los productores. Cabe aclarar que las malterías estimulan el uso de ventas anticipadas y los contratos refieren los precios de compra del grano al mercado de futuros de trigo en el CBOT.

El trigo muestra una proporción de uso de coberturas de riesgo precio sensiblemente menor a los dos casos anteriores. Apenas un 7% usa ventas *forward* como cobertura mientras que el uso de futuros es todavía inferior, alcanzando un 5%. En total, solo un 12% de la producción de trigo se encuentra cubierta de eventos adversos de precios (recuérdese que el trigo es el segundo cultivo en importancia). El resto de los granos (maíz, sorgo y girasol) muestran un muy bajo uso de instrumentos de cobertura: en conjunto de *forward* y futuros apenas si representan el 0,4% de los productores de maíz, el 3,18% de los productores de sorgo y el 5,5% de los de girasol.

En todos los casos, las coberturas con opciones son prácticamente insignificantes en cuanto a su uso.

Recomendaciones

A juicio del consultor, existen varios aspectos que el Estado uruguayo debe considerar en su agenda de trabajo. Estos son:

1. Uruguay no cuenta con un sistema oficial de calidad que regule el comercio de granos. Más allá que los actores en la actualidad resuelvan el problema con reglas mas o menos conocidas, corresponde que sea el estado el que determine cuales deben ser los **estándares de calidad mínimos** que se deben cumplir y **la forma de fiscalización**. La importancia de disponer de un sistema de comercialización ordenado y obligatorio es que **facilita la señalización de la calidad, un asunto de importancia estratégica para Uruguay** y que necesariamente es **un esfuerzo de largo plazo ya que no solamente involucra al comercio sino también la inocuidad de los alimentos de base agrícola y también el foco de los esfuerzos de investigación** en temas tales como innovación en producción de variedades y semillas así como otros desarrollos tecnológicos. Los niveles de residuos de plaguicidas deben incorporarse al estándar de calidad de cada grano como obligatorio. Se sugiere que las normas de comercialización agrícola sean generadas en consulta con los actores principales de la cadena (productores, comerciantes, institutos de investigación y universidad).
2. Uruguay debe dotarse de un **sistema de monitoreo del comercio agrícola** que permita lograr **dos objetivos: El primer objetivo es conocer los flujos comerciales de grano físico** entre los distintos actores de la cadena a lo largo del tiempo. Para ello es necesario resolver previamente el registro de las operaciones y la documentación que se otorgará a las partes. El sistema tendrá como objetivo el brindar al Estado **información en tiempo real** de cuales son los **flujos de productos físicos, así como su calidad, el precio de las operaciones pactadas y sus términos comerciales (venta, consignación, etc.) y condiciones de pago (contado, crédito)**, de modo de conocer cual es la realidad comercial del sector. Se considera que es inconveniente (por presentar un serio riesgo de información asimétrica) el que sean únicamente los compradores los que informan los precios de compra y se ignore totalmente el resto de los datos de la operativa. **El segundo objetivo** es generar un **sistema de monitoreo de operaciones de venta forward** como un apoyo a los integrantes de la cadena que oficie además de sistema de alerta temprana en caso de inconductas por parte de alguno de los agentes de la cadena. Este sistema **resuelve el problema de falta de información sobre lo que se compra a futuro en esta modalidad, sus condiciones comerciales y sus precios**, permitiendo un mejor control sobre el desarrollo de esta actividad. Para que el sistema sea exitoso, se deberá dotar de la debida estructura operativa, funcional y legal **que asegure la absoluta confidencialidad de la información que los agentes aportan al sistema**. Se sugiere que este sistema tenga un diseño simple y a la vez flexible que permita a los operadores beneficiarse de las tecnologías de la información hoy disponibles.

3. Se sugiere **la creación de una Cámara Arbitral** que oficie de árbitro en los problemas derivados de calidad de los contratos así como otros aspectos que puedan requerir de resoluciones de conflictos en el ámbito comercial. La entidad deberá dotarse de la debida personería jurídica y en lo posible como institución privada contando en su directorio con integrantes de todas las etapas de la cadena agroindustrial, **Sus funciones serán de apoyo a las etapas mas trascendentes para la comercialización, tales como la fijación de los precios de pizarra, la facultad de laudar dirimiendo como árbitros amigables componedores litigios derivados de los negocios, la determinación de cláusulas tipo para los contratos, la elaboración de estándares de calidad así como métodos analíticos** y el respaldo a los laboratorios privados y oficiales para la detección de los defectos de calidad de los granos, entre otras.
4. El estado Uruguayo debería **seguir con atención el desarrollo de los grandes grupos tanto los que actúan en la etapa agrícola como de aquellos que operan únicamente en la etapa comercial** como forma de determinar rápidamente el que **no se configuren en el mercado situaciones de abuso de una posición dominante u/o colusión** entre los agentes para manejar el mercado a su favor.
5. El sistema agrícola uruguayo tiene una **alta dependencia de dos cultivos** que dan muestras efectos no deseados en algunos aspectos como por ejemplo la predominancia de sistemas agrícolas basados casi exclusivamente en soja y/o en la rotación soja trigo, dado en parte **por la flexibilidad comercial que logran** estos dos productos. La incapacidad de lograr una **comercialización igualmente fluida de granos forrajeros** genera tensiones al sistema de producción que tiene en ellos buenas alternativas productivas pero que muestran algunas carencias comerciales. Para resolver este problema se sugiere que de la misma forma en que le Estado ha incursionado con éxito en el desarrollo de programas de incentivo a ciertas formas de negocios (en el sector ganadero) se apliquen al sector agrícola. En particular, **se deberá estimular siempre que sea posible el desarrollo de esquemas de negocios entre actores privados que usen en forma intensiva mercados de futuros y opciones para resolver el problema de manejo de riesgo precio entre las partes.** El resolver la problemática del riesgo precio permitiría una mayor interacción entre el sector agrícola y algunas producciones intensivas que hoy en día ven mas una amenaza que una oportunidad en la mayor oferta de granos dada su incapacidad de manejar el riesgo precio del grano como insumo.
6. El estado Uruguay **debería incentivar el correcto uso de los instrumentos** al alcance de los diferentes sectores (tanto productores como utilizadores de granos) para lograr un adecuado manejo del riesgo precio y del riesgo crédito que plantea la agricultura en el actual contexto de precios de alta volatilidad.

7. Se considera importante el **sensibilizar al sector financiero**, en particular al sector bancario tanto privado como público, a **incentivar el uso de coberturas de precios en el sector agrícola**.
8. El estado uruguayo debería **determinar con claridad cual es el tratamiento fiscal** que se le otorgará tanto a los contratos *forward* como a los instrumentos derivados como parte de su política de reglas claras para la inversión extranjera.
9. Dada la amplitud del crecimiento del sector en los últimos años, la importancia que ha tomado en la economía nacional y los cambios provocados en la matriz de producción, **se recomienda que el estado patrocine el desarrollo de una agenda estratégica de largo plazo**.