

TRIGO EN ARGENTINA. DECISIONES DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

Lic. Raúl Carlos Dente

“A TODO TRIGO” Mar del Plata

Mayo 13 y 14 de 2004

Esta presentación intenta contribuir al esclarecimiento de algunas posiciones encontradas que se manifiestan en nuestro país con referencia a la producción y comercio de trigo. Diversas opiniones sobre calidades, rendimientos, mercados, clasificaciones, mezclas, referidas al futuro de nuestro trigo suelen escucharse en distintos medios, y en algunos casos también hasta podrían operar como fundamentos de medidas de política aplicable al trigo.

Con el propósito comentado, consideré interesante apelar a la más elemental lógica económica que subyace en las decisiones de quienes tienen la responsabilidad de producir y comercializar el trigo.

Veremos que el repaso de los fundamentos económicos de las conductas, dentro de la realidad argentina, nos ayudará a comprender por qué las cosas son como son, qué debería pasar para que se produjeran cambios, cómo reaccionan los operadores frente a diferentes escenarios y cuán compatibles con la realidad serán las medidas de política que se decida adoptar.

El debate

Tal como se menciona en el documento preparado por el Dr. Miró¹ última parte, en la actualidad se puede mencionar tres grandes orientaciones sobre el punto.

- a) La Argentina debe producir alta calidad panadera y competir en los mercados sofisticados y de elevados ingresos.
- b) La Argentina debe clasificar sus trigos con el fin de ofrecer a los mercados materia prima homogénea en forma consistente. La segregación de trigos

¹ Daniel Miró “Aspectos sobre comercialización y calidad de trigo en Argentina”- A Todo Trigo - 2004

duros por clases cumple con dicho objetivo y será retribuida respecto del trigo argentino duro mezcla.

- c) La Argentina tiene que ganar competitividad en los mercados internacionales a través de la producción a bajos costos unitarios y altos rendimientos. Alta tecnología y elevados rendimientos permitirá acceder a mercados donde nuestros competidores producen con bajos costos y al mismo tiempo aumentar el ingreso por ha de los productores.

La realidad

- En nuestro país no existe organismo central (Junta, etc) que fije precios, comercialice interna o externamente, oriente la producción, el almacenamiento y las ventas.
- Qué producir y cómo comercializar es el resultado de conductas seguidas por miles de productores, acopiadores, cooperativas, exportadores, molineros locales y externos, puertos, semilleros, proveedores de insumos, etc.
- El mercado de insumos y de granos es libre
- Las decisiones que adoptan todos los participantes en esta cadena responden a los incentivos.
- El sistema de precios debe expresar dichos incentivos y fundamentar las decisiones.
- La conducta económica persigue la maximización de los beneficios.
- Las decisiones de producción y su comercialización producen efectos en el corto plazo (campana). Se pueden cambiar decisiones intertemporalmente.

Las conductas

1) Productores

Toman sus decisiones de producción, para cada campaña, en base a la ponderación de una serie de circunstancias como el esquema de rotación, la experiencia, los rendimientos esperados, los precios. Una vez decididos a producir trigo, deberán seleccionar las variedades de forma tal que, en dicha elección, prevalecerá la expectativa de obtener el máximo resultado por ha sembrada.

Este resultado bruto (R) se expresa por la sencilla comparación de rendimientos esperados (r), precios (p) y costos de producción (c).

El productor procurará

$$\max \quad \longrightarrow \quad R = p \cdot r - c$$

Para ello tomará sus decisiones de elegir la semilla, definir las labores, incorporar los nutrientes, controlar las malezas y enfermedades, cosechar, almacenar, vender. Técnicamente determina la oferta del mercado.

Con respecto al precio del grano, el productor individual es un típico tomador de precios, en un mercado muy volátil.

Las decisiones más convenientes para los productores, en términos de maximizar los resultados, serán las más convenientes para el país, a menos que existan fuertes fallas de mercado (externalidades, falta de transparencia, monopolios).

Si alguien no creyera que esto es así, deberá probar cómo una aspiración de maximizar sus resultados positivos por parte de los productores podría ir en contra de los intereses del país.

2) Comercio interno. Acopiadores y Cooperativas

Los acopiadores y cooperativas reciben, en sus instalaciones, los granos producidos en las distintas zonas agrícolas del país y proceden a acondicionarlos, almacenarlos, venderlos y transportarlos.

En su carácter de prestadores de servicios e intermediarios en la comercialización entre los productores y los compradores finales, sus decisiones técnicas y comerciales apuntan a lograr un máximo valor de venta de los granos, neto de sus costos. Pretenderán maximizar sus resultados para cada grano que operen.

$$\max \quad \longrightarrow \quad P \cdot q$$

Para tender al óptimo los acopios, entre otras cosas, deberán optimizar el rendimiento de las plantas de acopio a través del manejo de calidad de los granos.

La regla comentada ratifica una verdad tan elemental como es el hecho de afirmar que para que un elevador de granos clasifique (segregue), el precio de los granos clasificados menos el costo de la segregación tiene que superar al precio que se habría obtenido si no se hubiera clasificado (precio de la mezcla).

Si la opción fuera clasificar o mezclar, sólo se decidirá clasificar en tanto el precio del grano clasificado menos el costo de la clasificación (ingreso marginal por clasificar) exceda al costo marginal de oportunidad, que para este caso es el precio del grano mezclado.

Esta misma regla se puede enunciar de la siguiente forma: Habrá clasificación en la medida que la diferencia de precios (clasificado – mezcla) supere al costo de clasificar.

El incentivo a la clasificación o segregación estará dado por la existencia de precios diferenciales que, en el corto plazo superen al costo de segregar.

Cuesta imaginar a un elevador separando trigos por atributos especiales, además de los factores que hacen a los grados dentro del estándar, si por dicha actividad no recibieran una remuneración que supere al costo de hacerlo.

Por otro lado, si no existieran precios diferenciales querría decir que la segregación o clasificación no serían necesarios.

Para que la clasificación (segregación) “agregue valor en la cadena”, concepto este muy utilizado para querer sustentar la necesidad de segregar los trigos, se deberá cumplir con la condición comentada en el párrafo anterior.

No tendría sentido lógico pretender que se clasifiquen los trigos sin la existencia de precios diferenciales que satisfagan la condición expuesta. Separar trigos para que valgan lo mismo que vale la mezcla sería un desatino irrealizable en un sistema libre de comercialización. Si se pretendiera imponer por regulaciones consagraríamos un castigo a los operadores en beneficio de los compradores.

El tiempo

Se suele decir que la Argentina (debería decir “todos los operadores de Argentina”) tiene que comenzar con su trabajo de clasificación de los trigos, aunque en el presente no existieran precios diferenciales (superiores) por los trigos clasificados, se argumenta que ello dará confianza a los compradores, acreditará la capacidad del país como proveedor de clases, lo que finalmente se traducirá en mejores precios respecto de los que se hubiesen obtenido con los trigos mezcla.

En síntesis dicho argumento sostiene que el valor presente de todas las diferencias de precios menos los costos que se pudieran dar en los años futuros será positivo.

$$V_{pn} = \sum_{t=1}^n \frac{P_i^t - c_i^t - P_m}{(1+r)^t} > 0$$

Así la inversión en segregación será rentable a través del tiempo.

A mi criterio dicho argumento tiene las siguientes debilidades:

- a) Desconoce que las decisiones están en manos de muchas empresas privadas, es decir supone que todas ellas trabajan como un solo operador (Junta) quien debería tomar dicha decisión, para lo cual evaluaría esta alternativa como un proyecto de inversión.
- b) No señala quién absorbería los costos de clasificación no remunerados en el corto plazo.
- c) No toma en cuenta que en un mercado muy competitivo, como es el del almacenamiento y comercio de granos, en el futuro se producirán diferencias de precios entre granos clasificados y mezclas cuyo valor tiende a compensar los costos, por lo tanto podrían no generarse los ingresos adicionales futuros cuyo valor presente compense a los costos iniciales no remunerados.

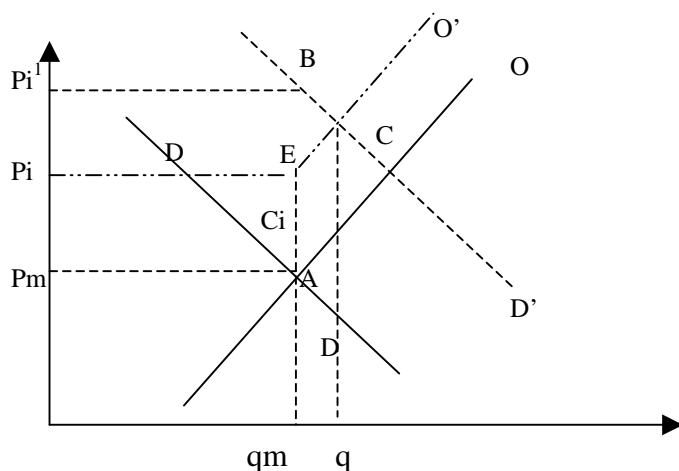
- d) No considera que las decisiones de clasificar o mezclar son, dada la infraestructura disponible, específicas para cada campaña y por lo tanto no condicionan conductas futuras. Si esta campaña mezcló no significa que la campaña que viene no pueda clasificar.

Cómo se expresan los precios y costos

Repasando conceptos básicos, recordemos que la función oferta expresa la condición de maximización de los productores en el sentido de igualar los costos marginales con el precio, mientras que la demanda representa la optimización de los compradores al igualar el precio de la mercadería con su beneficio (utilidad) marginal.

El equilibrio determina el precio y la cantidad que satisface las condiciones de optimización de ambas partes intervinientes. Mayores cantidades tendrían costos adicionales superiores a sus beneficios por lo tanto no tiene sentido producir, y menores cantidades significarían beneficios superiores a sus costos, con lo cual se tenderá a producir más.

Lo importante es señalar que para considerar a un mercado eficiente, como generador de señales que sirvan para asignar recursos, todos los costos deben estar incorporados en la oferta, así como los beneficios en la demanda (ausencia de externalidades).



Si el mercado de trigo mezcla operara en el punto A, y se analizara la posibilidad de clasificar (segregar) todas las cantidades q_m , surgiría un nuevo elemento como es el costo (ci) de la clasificación que produciría un

desplazamiento de la oferta en la forma que indica el gráfico. A precios inferiores a P_i (precio ponderado de la clasificación) no habrá oferta de trigo segregado, toda vez que no se cumpliría con la condición $P_i^1 - c_i^1 > P_m$. En dicho caso se decidiría mezclar en lugar de clasificar y, por lo tanto, ofrecer las cantidades q_m , dada una cierta demanda como la del mercado.

Si los beneficios de la segregación fuesen superiores al costo de segregar, en el corto plazo podríamos tener un precio máximo para los granos segregados de P_i^1 . Esta situación traerá aparejado un fuerte incentivo para la generación futura de trigo segregado, lo que nos llevaría, a través de la función oferta (O^1) y demanda (D^1) a un equilibrio a largo plazo (punto c) donde la condición sería $P_i^1 - P_m = c_i^1$, con mayor producción.

Si la demanda no incorporase los beneficios de la clasificación, la solución estaría en el punto D, donde habría menos cantidades segregadas y siempre a un mayor precio cumpliendo con la condición de segregación en el límite.

Como caso extremo, si por regulaciones especiales se obligara a clasificar (segregar) toda la oferta y no hubiera un precio promedio superior por el trigo segregado que por el mezcla (punto A), se generaría un subsidio para los compradores soportado por los clasificadores igual a la superficie P_m, A, E, P_i y además un excedente de valor adicional igual a la superficie P_i, E, B, P_i^1 . Esta situación importará la generación de fuertes economías externas para los compradores que atentaría contra la eficiencia del mercado, y por supuesto, la generación de “valor agregado” sería unidireccional a favor de los compradores.

Este análisis tiene por objeto recordar que, en economías de mercado, pretender imponer obligaciones (segregación) que no pudieran estar convalidadas por el sistema de precios, podría derivar en transferencias de ingresos a favor de compradores externos, generándoles economías no remuneradas, en tanto ellos no incorporasen en su demanda los beneficios de la segregación.

El concepto básico que está detrás de estas afirmaciones se resume en los siguientes términos: si la clasificación del trigo duro argentino es necesaria, conveniente y ventajosa para los compradores, los precios de los trigos clasificados tienen que expresarse en beneficios y por lo tanto superar al

precio del trigo mezcla en cualquier momento (en el equilibrio final la diferencia igualaría al costo de segregación).

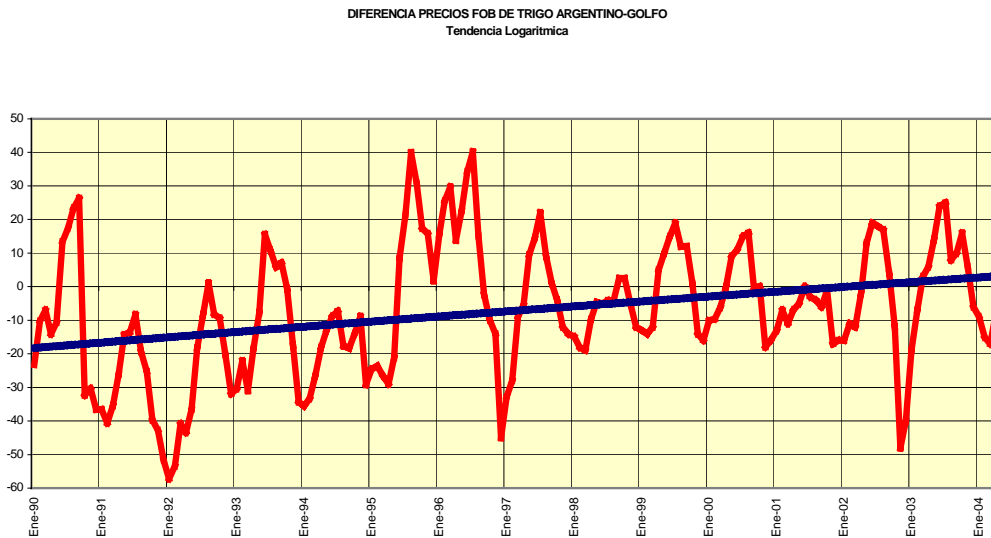
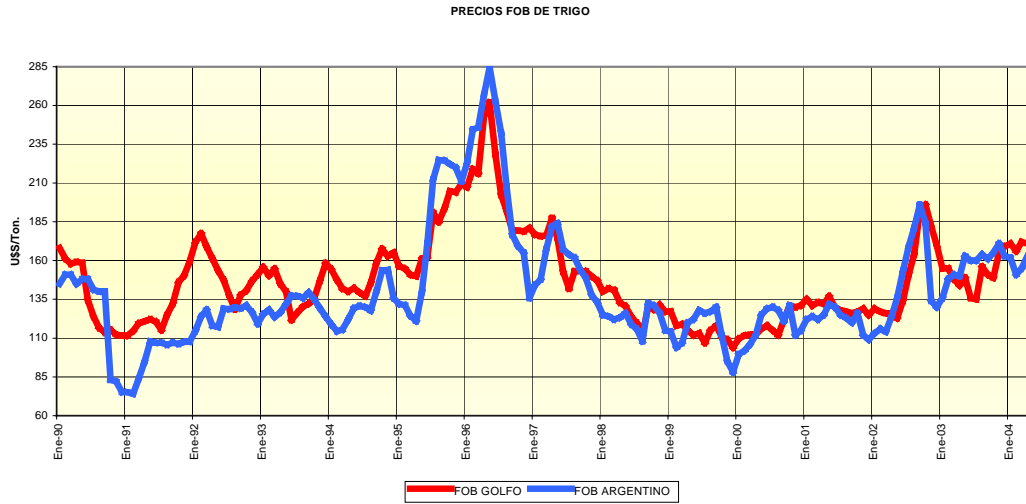
Resumen

A modo de conclusiones podemos afirmar:

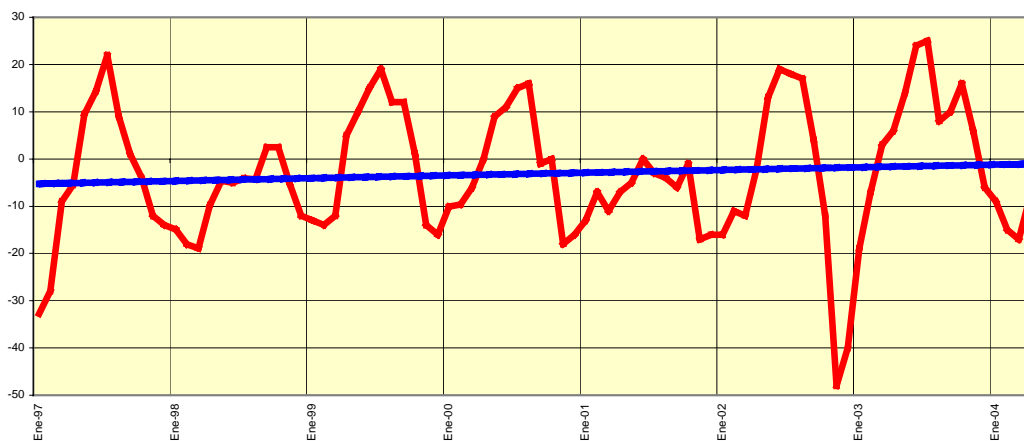
- La producción y comercialización de trigo es el resultado de lo que deciden todos los productores y operadores quienes procuran maximizar sus beneficios.
- Conceptos tales como clasificación, segregación, identidad preservada, mezclas, etc., no deben ser calificados a priori como buenos o malos, son simplemente alternativas a las que se apelará en términos claros de conveniencia.
- Las propuestas de cambio o regulaciones “tendientes a ...”, deben estar convalidadas por el sistema de precios.
- Cuidado con la “necesidad de agregar valor”. La producción y comercialización argentina agregará valor, por ejemplo con la clasificación, en tanto y en cuanto los beneficios derivados de dicha actividad superen a los costos ($P_i^1 - P_m > c_i^1$) en el corto plazo. Ello significará mayor producción a mediano plazo hasta que ($P_i^1 - P_m = c_i$). Caso contrario lo perderá.
- Las soluciones finales difícilmente serán a “todo o nada”; hoy existen trigos clasificados y mezclados.
- Sólo se retribuye especialmente algo que es escaso.

Algunas afirmaciones

- 1) “Por razones de calidad, mezcla en lugar de segregación, la Argentina exporta trigo a precios que se distancian de los correspondientes a trigos duros clasificados”



DIFERENCIA PRECIOS FOB DE TRIGO ARGENTINO-GOLFO ENER 97-ABRIL 04
Tendencia logarítmica



Hasta ahora, el gráfico de las diferencias de precios entre el FOB puertos argentinos y el FOB Golfo para el HRW americano no convalida esta afirmación.

2) a) “La Argentina debe preocuparse porque la pérdida de calidad de nuestros trigos disminuye el valor total de la producción.”

b) “Si en lugar de mezclar se hubiera clasificado la oferta de trigo exportable, se habría agregado valor a nuestra producción.”

Cuando nos encontramos con afirmaciones de este tipo, conviene someter estas hipótesis a las pruebas de validación y si fueran ciertas, procurar una explicación del por qué de conductas que no apuntan a la optimización.

En efecto, si el valor de la producción fuera menor que el que se hubiese obtenido con trigos de mayor calidad, se debería analizar las razones por las cuales los productores fallaron en la búsqueda de maximizar sus beneficios.

Si por otro lado estuviéramos renunciando a un aumento del valor agregado de nuestras exportaciones por no clasificar la oferta exportable,

habría que explicar los mecanismos por los cuales los operadores comerciales renunciarían a un beneficio adicional.

Cuando se pasa de la afirmación a la explicación del por qué, incorporamos al análisis valiosos elementos que muchas veces debilitan la veracidad de la afirmación original.

Creo que un buen método para mejorar la precisión de algunos juicios emitidos cuando se sostienen distintas posiciones, consiste en personalizar “quiénes” deberían cambiar sus decisiones. En lugar de afirmar: “La Argentina...”; “Hay que...”; “Debemos...” deberíamos decir “Los productores ...”; “Los acopiadores y cooperativas”, “Los puertos...”; “Los obtentores...”.

Este método mejora el contenido de lo afirmado, pues antes de hacerlo, habrá que demostrar por qué las conductas y decisiones de algún sector o empresa concreta “deben cambiar para acceder a la mejora propuesta”.

Con este procedimiento aportaríamos claridad a los debates.