

# ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO PRECIO EN LA COMERCIALIZACIÓN PRIMARIA DE SOJA

Director: Ing. Hugo A. Cetrángolo

Co Director: Ing. Sandra P. Fernández

Intensificando: Matias G. Nardi

FACULTAD DE AGRONOMIA  
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

SEPTIEMBRE 2002

# RIESGO PRECIO

- HASTA EN EL MOMENTO EN EL CUAL VENDE SU PRODUCCIÓN, EL PRODUCTOR NO SABE EL PRECIO QUE VA A PERCIBIR POR LA MISMA (Lutgen, 1977).
- LOS PRECIOS TIENDEN GRANDES POSIBILIDADES DE SUFRIR VARIACIONES ALEATORIAS SIGNIFICATIVAS, GENERANDO DISTORSIONES ENTRE LO PLANIFICADO Y EL RESULTADO EFECTIVAMENTE LOGRADO (Biondolillo, 1999).
- EL RIESGO AFECTA EL BIENESTAR INDIVIDUAL Y SUELE ESTAR ASOCIADO CON LA ADVERSIDAD Y LA PÉRDIDA (Harwood *et al*, 1999).
- LA ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO PRECIO SE INSTRUMENTA A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS (ALTERNATIVAS / MODALIDADES) DE COMERCIALIZACIÓN Y SE IMPLEMENTA MEDIANTE DISTINTAS FORMAS DE CONTRATACIÓN (Bini *et al*, 1998).

# IMPORTANCIA DEL COMPLEJO SOJA EN ARGENTINA: 2001

- **CULTIVO**

- SUPERFICIE COSECHADA: 10.665.000 Ha (SAGPyA, 2002).
- PRODUCCIÓN: 26.865.900 Ton (SAGPyA, 2002).

- **INDUSTRIA**

- MOLIENDA: 18.274.000 Ton (SAGPyA, 2002).

- **EXPORTACIÓN**

- POROTO: US\$ 1.239 millones (INDEC, 2002).
- ACEITES: US\$ 1.055 millones (INDEC, 2002).
- HARINAS: US\$ 2.400 millones (INDEC, 2002).
- TOTAL: US\$ 4.695 millones (INDEC, 2002).

# OBJETIVOS

- DESCRIBIR Y ANALIZAR LOS CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS EN EL SISTEMA COMERCIAL ARGENTINO.
- DESCRIBIR, DEFINIR Y EVALUAR LAS ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO PRECIO.
- CUANTIFICAR LOS CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN EMPLEADOS EN LOS DIFERENTES CANALES COMERCIALES DE SOJA EN LA ARGENTINA DURANTE EL AÑO 2001.

# MATERIALES y MÉTODOS

- REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA EXHAUSTIVA SOBRE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO PRECIO Y COMERCIALIZACIÓN EN LA ARGENTINA Y EN LOS ESTADOS UNIDOS.
- ENTREVISTAS CON REFERENTES DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SOJA EN LA ARGENTINA.
- MUESTREO SOBRE CUATRO GRUPOS COMERCIALIZADORES DE SOJA EN LA ARGENTINA: ACOPIADORES (26), COOPERATIVAS (185), INDUSTRIAS (13) Y EXPORTADORES (17).

# CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN

- TRADICIONALES:
  - A FIJAR PRECIO (SIN y CON ANTICIPOS)
  - A PRECIO HECHO O FORWARD (SIN y CON ANTICIPOS)
  - BASE
- BASADOS EN OPCIONES:
  - PRECIO MÍNIMO
- BASADOS EN FUTUROS:
  - FUTURO CON BASE LIBRE
- VENTA DESDE COSECHA
- VENTA DESDE ALMACENAJE
- OPERACIONES CANJE

# CONTRATOS A FIJAR PRECIO

## VENTAJAS:

- Se puede beneficiar por un aumento en el precio y fortalecimiento de la base.
- Facilidad de comprensión.
- Entrega en cosecha.
- Elimina problemas relacionados con el almacenaje
- Flexibilidad.

## DESVENTAJAS:

- Riesgo de descenso en el precio.
- Riesgo de debilitamiento en la base.
- Transfiere la titularidad al comprador. Riesgo de insolvencia o bancarrota.
- Restricciones en cantidad a fijar.
- Restricciones en fechas a fijar.

# CONTRATOS A PRECIO HECHO (FORWARD)

## VENTAJAS:

- Elimina tanto el riesgo precio, como el riesgo base.
- Facilidad de comprensión.
- Términos del contrato flexibles.

## DESVENTAJAS:

- No se beneficia por aumentos del precio o fortalecimiento de la base.
- Si es iniciado antes de cosecha existe riesgo de entrega.

# CONTRATO BASE

## VENTAJAS:

- Elimina el riesgo base.
- La base es más predecible que el nivel de precios.
- Flexibilidad.

## DESVENTAJAS:

- Sujeto a riesgo precio
- No se puede beneficiar de un fortalecimiento de la base.
- Transfiere la titularidad al comprador. Riesgo de insolvencia o bancarrota.

# CONTRATO DE PRECIO MÍNIMO

## VENTAJAS:

- Precio mínimo (piso) elimina tanto el riesgo base como el riesgo precio.
- No se limita la suba del precio (techo).
- Entrega inmediata ó futura.

## DESVENTAJAS:

- La prima que se descuenta aumenta a medida que aumenta el precio mínimo.
- No se puede beneficiar del fortalecimiento de la base.

# FUTURO CON BASE LIBRE

## VENTAJAS:

- Mayor flexibilidad de comercialización.
- Menor riesgo precio.
- Puede beneficiarse de un fortalecimiento de la base.

## DESVENTAJAS:

- Requieren de contratos de futuros que pueden ser demasiado grandes para los productores.
- Depósitos de márgenes, depósitos y garantías.
- Pueden perjudicarse por un debilitamiento de la base.

# VENTA DESDE COSECHA

## VENTAJAS:

- Transacción más fácil.
- Flujo de fondos es inmediato.
- No hay requerimientos de cantidad.
- Asegura la salida física para aquellos que no poseen almacenaje en origen.

## DESVENTAJAS:

- Riesgo precio.
- Riesgo base.
- Se requiere comparar entre compradores para comparar precio y términos.
- El precio en cosecha suele ser el más bajo del año.

# VENTA DESDE ALMACENAJE

## VENTAJAS:

- Flexibilidad.
- Entrega separada de la cosecha.
- Mantiene titularidad.
- Permite la toma de créditos (warrants).
- Elimina problemas relacionados con el almacenaje.

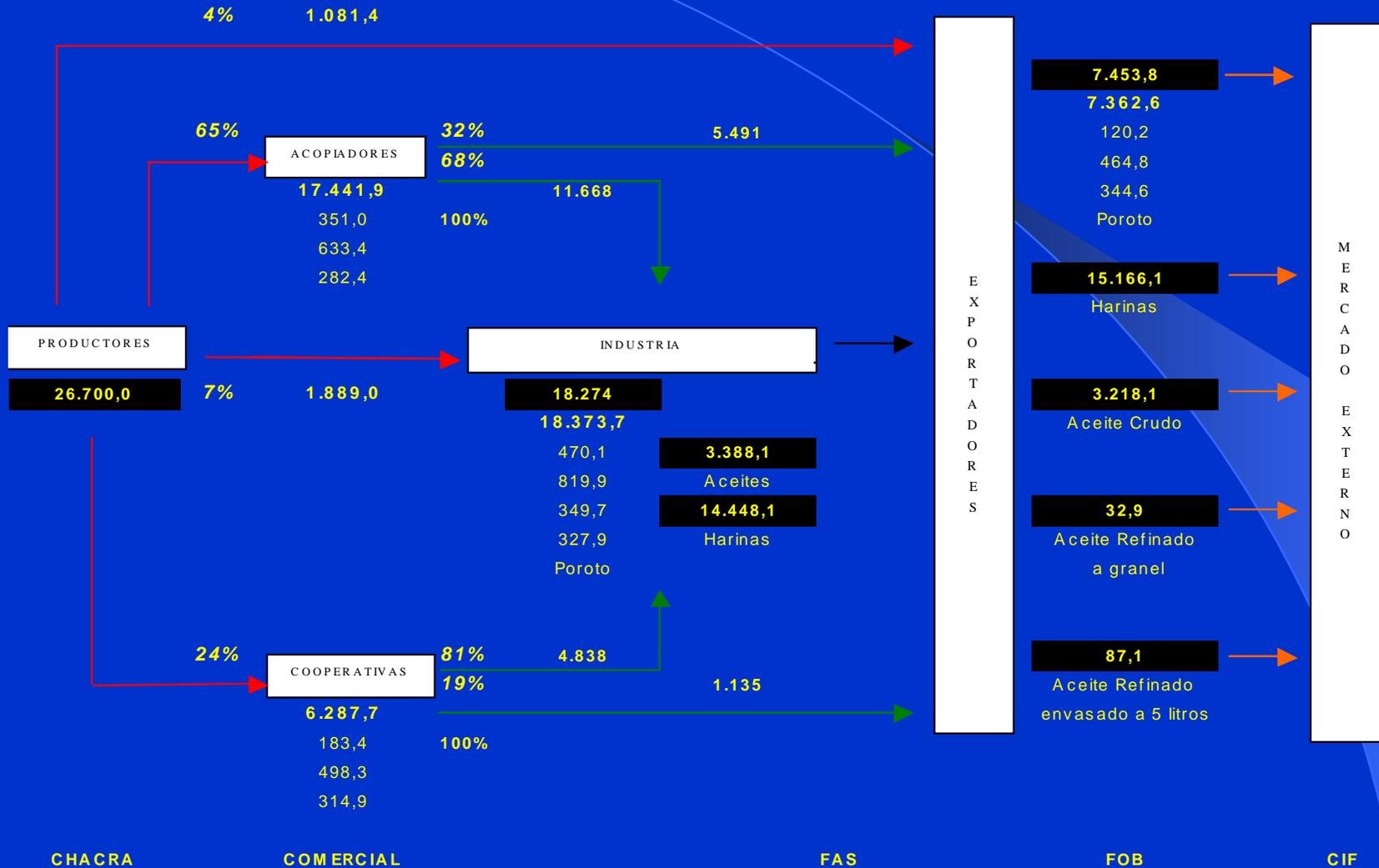
## DESVENTAJAS:

- Riesgo precio.
- Riesgo base.
- El flujo de fondos está atado a la determinación del precio.
- Costos adicionales (interés, almacenaje, aireación, manipuleo).

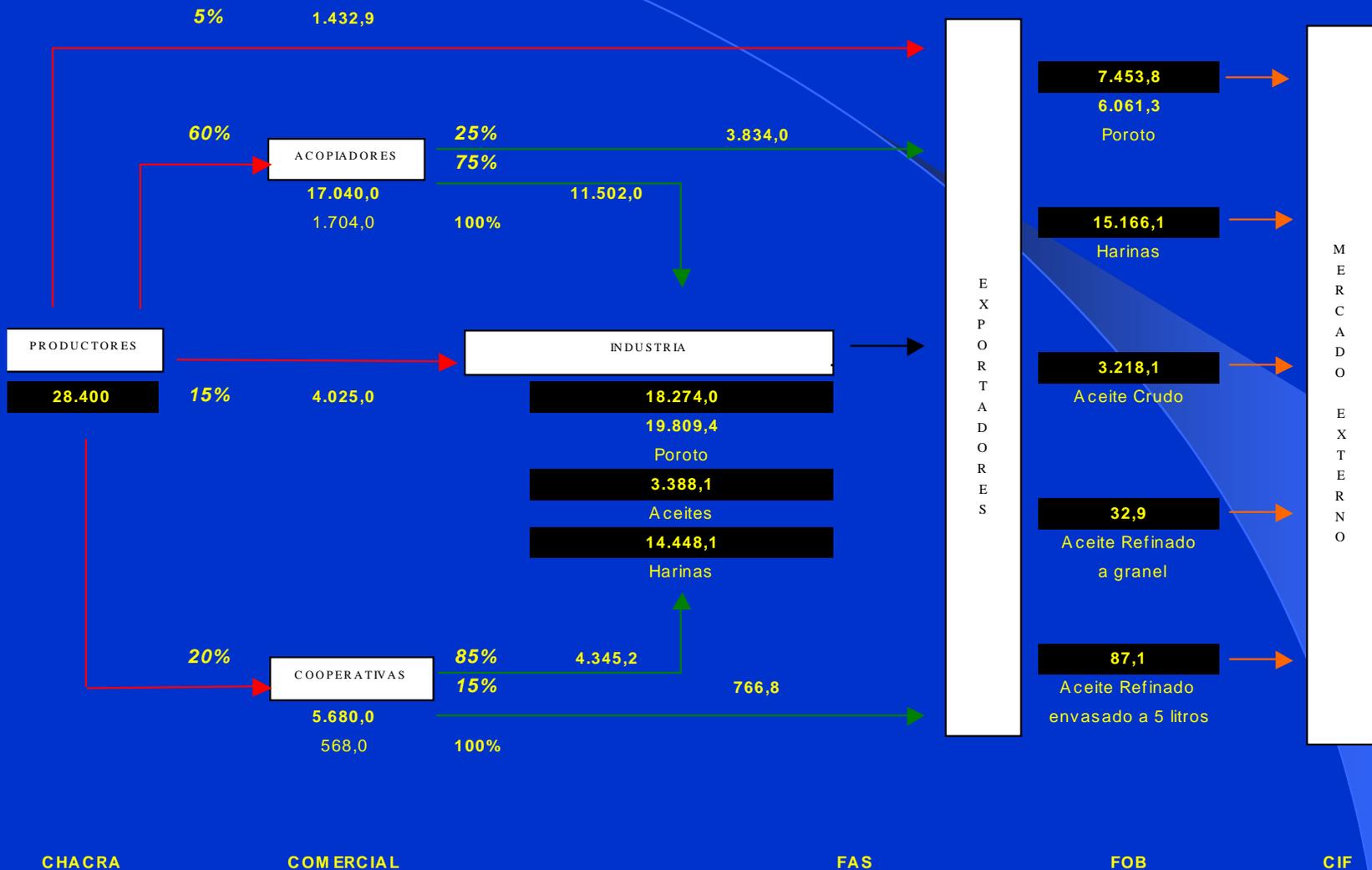
# ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN



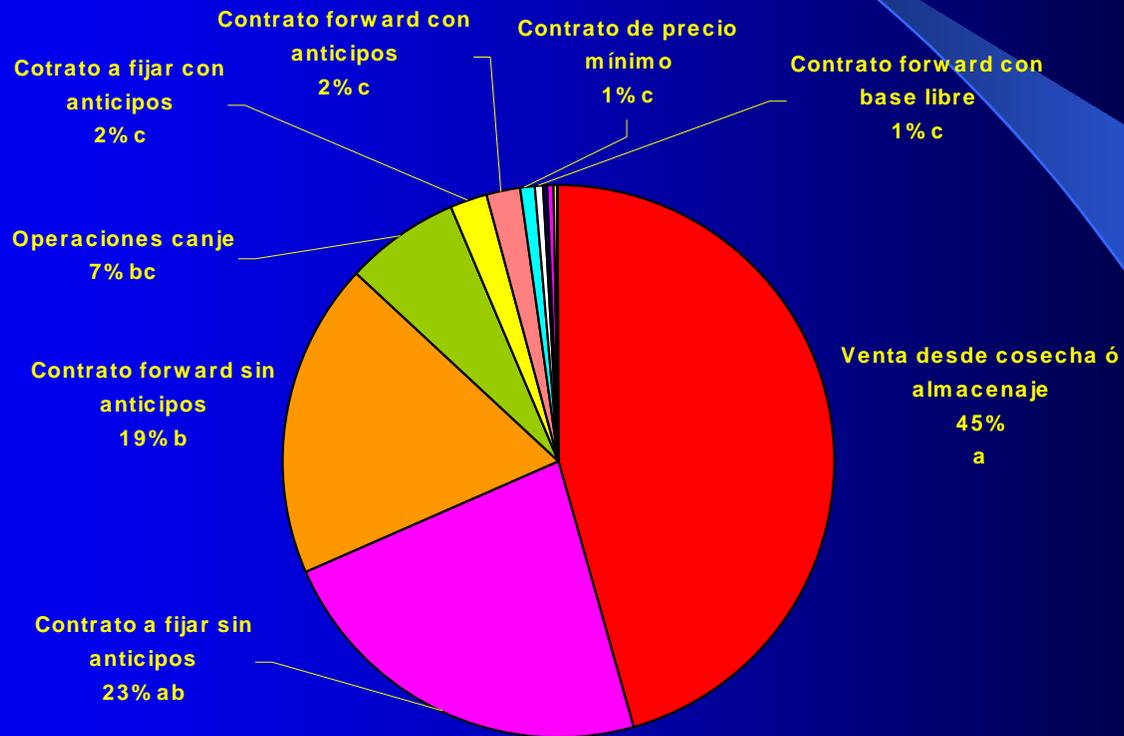
# CANALES DE ENTREGAS



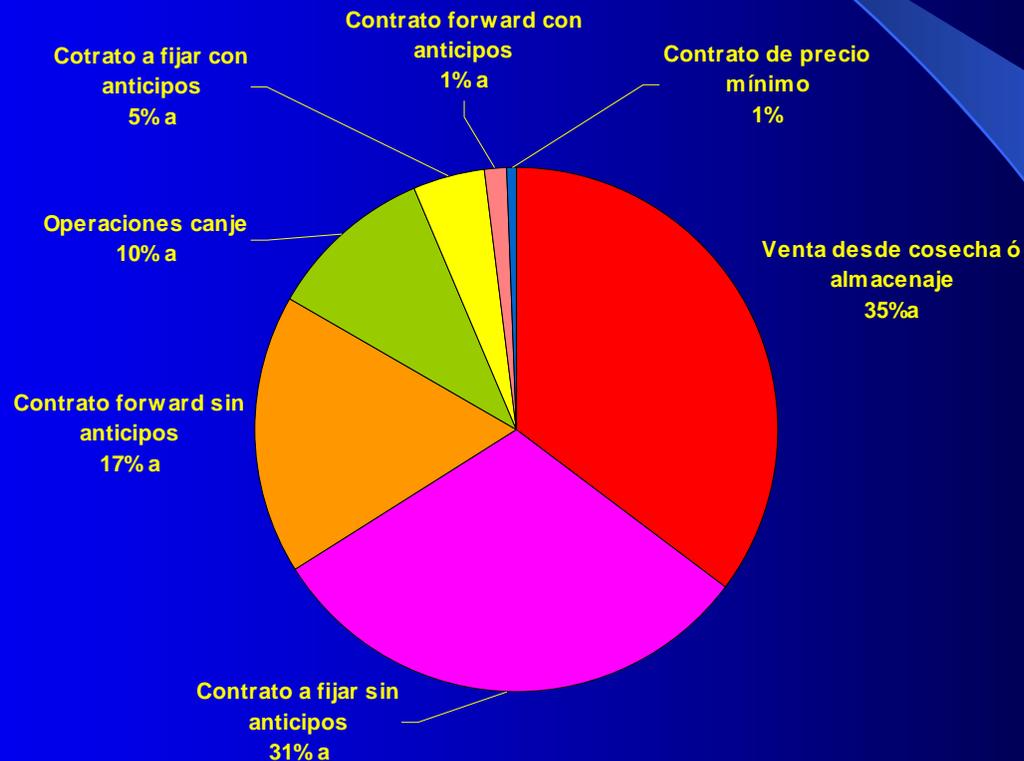
# CANALES DE VENTAS



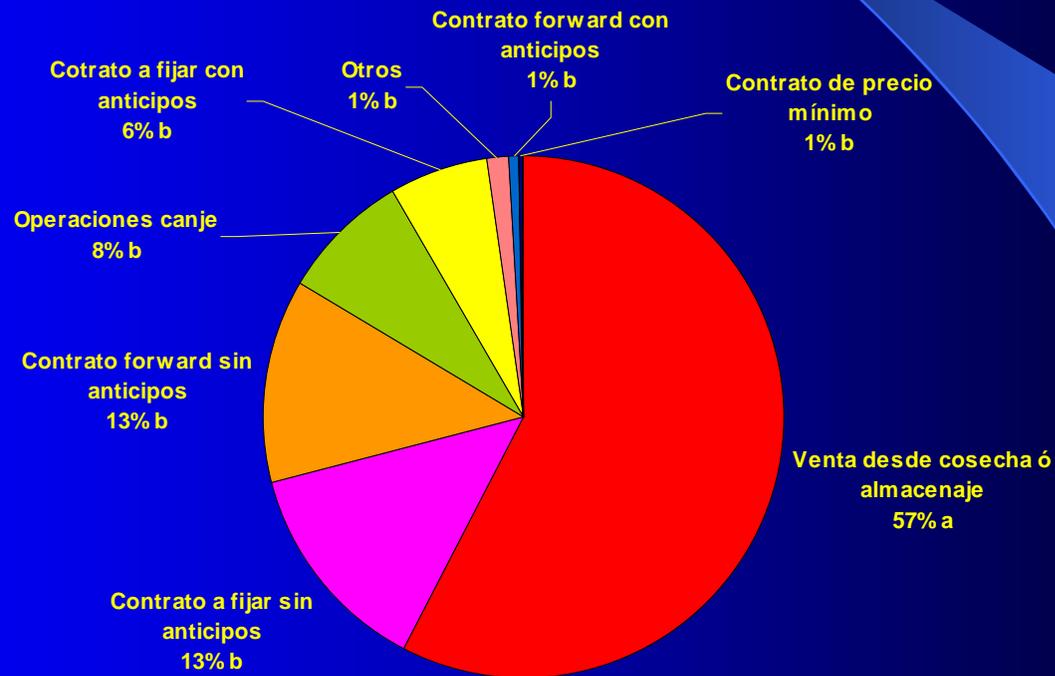
# CONTRATOS CANAL PRODUCTOR-ACOPIADOR



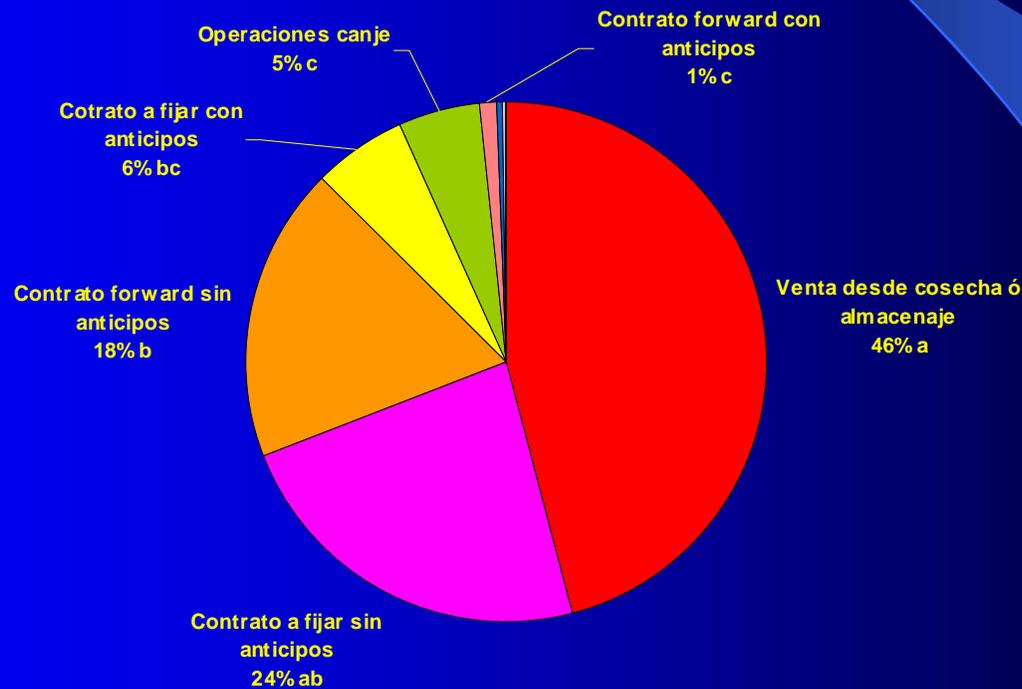
# CONTRATOS CANAL PRODUCTOR-COOPERATIVA



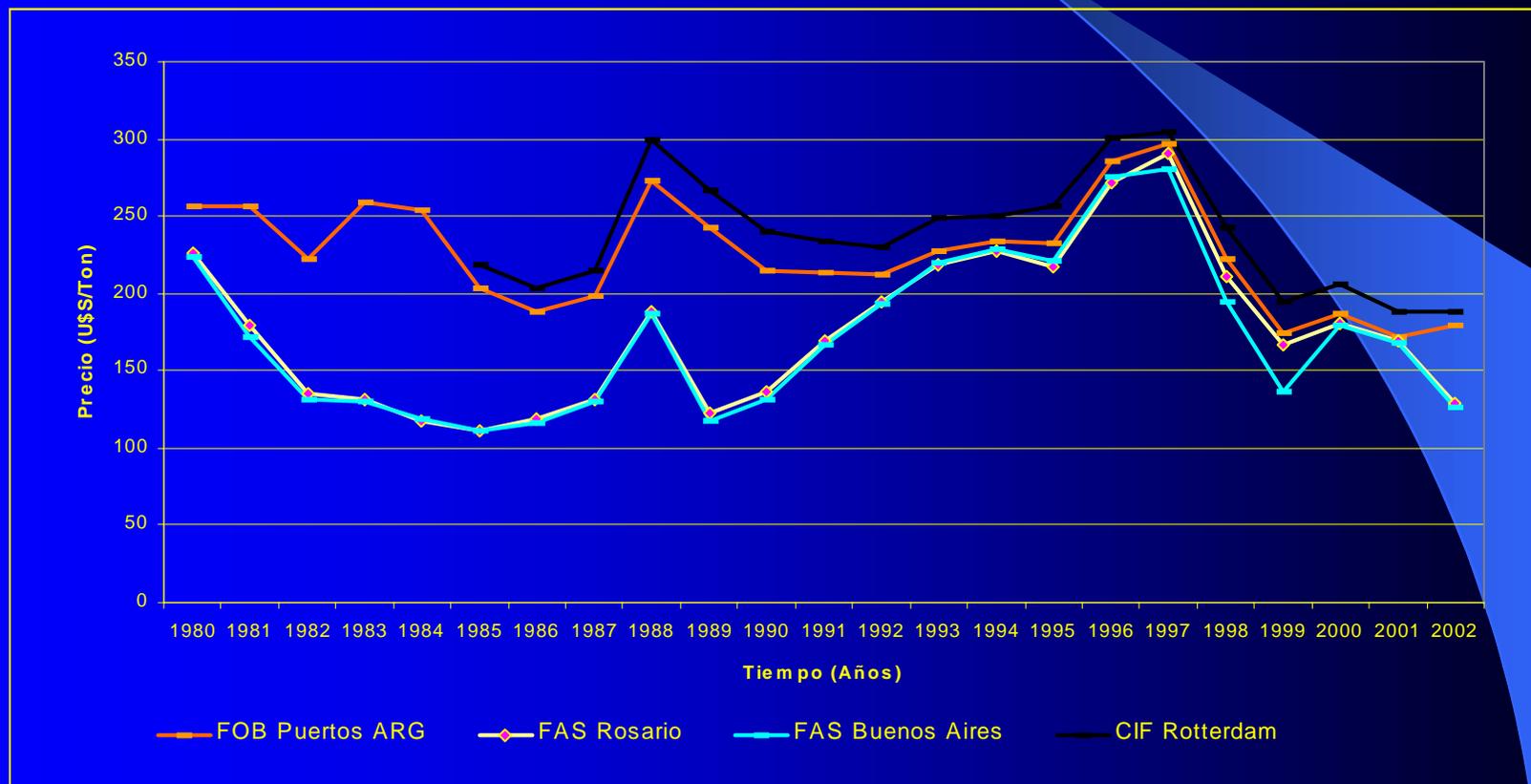
# CONTRATOS CANAL PRODUCTOR-INDUSTRIA



# CONTRATOS CANAL PRODUCTOR-EXPORTADOR



# VARIABILIDAD DE PRECIOS SOJA FAS, FOB y CIF



Fuente: SAGPyA, 2002; Oil World, 2002; USDA, 2002

# VARIABILIDAD DE PRECIOS

## SOJA FAS, FOB y CIF

	MAX (US\$/ TON)	MIN (US\$/ TON)	AMP (US\$/ TON)	PRO (US\$/ TON)	DES (US\$/ TON)	CV (%)	n	CV MIN (%)	CV MAX (%)
<b>FAS</b>	291 (1997)	111 (1985)	180	176	51	29	22	4 (1997)	38 (1982)
<b>FOB</b>	297 (1997)	203 (1985)	94	226	36	16	22	2,7 (1994)	16,1 (1980)
<b>CIF</b>	305 (1997)	188 (2001)	117	238	37	16	16	2,3 (1992)	13,1 (1988)

# CONCLUSIONES

- SE RECONOCEN DIFERENTES FORMAS DE CONTRATACIÓN EN EL MERCADO DISPONIBLE DE GRANOS.
- LAS FORMAS DE CONTRATACIÓN SE AJUSTAN A DIFERENTES EXPECTATIVAS DE MERCADO (PRECIO FUTURO y BASE) GENERANDO DIVERSAS ESTRATEGIAS.
- LOS CANALES MÁS IMPORTANTES DE COMERCIALIZACIÓN PRIMARIA SON: ACOPIADOR, COOPERATIVA, INDUSTRIA Y EXPORTADOR.
- LA VENTA DESDE COSECHA y ALMACENAJE ES LA MODALIDAD DE COMERCIALIZACIÓN MÁS IMPORTANTE, SEGUIDAS POR LOS CONTRATOS A FIJAR, A PRECIO HECHO, OPERACIONES CANJE Y CONTRATOS DE PRECIO MÍNIMO. EL CONTRATO FORWARD CON BASE LIBRE y EL CONTRATO BASE SON PRACTICAMENTE DESCONOCIDOS.
- LA VARIABILIDAD DE PRECIOS DISMINUYE DESDE ORIGEN (FAS) HASTA DESTINO (CIF).
- LA COMERCIALIZACIÓN PRIMARIA ESTA SUJETA AL RIESGO PRECIO.

# AGRADECIMIENTOS ESPECIALES

- A Hugo Cetrángolo, Sandra Fernández y Carlos Haeberle, de la Facultad de Agronomía – UBA, por su guía y dirección en el presente Trabajo de Intensificación;
- A Kandice Kahl y Charles Curtis, de Clemson University, por introducirme en los primeros pasos de la comercialización de granos y administración del riesgo precio
- A Rubén Ciani y Blanca Alonso de la SAGPyA, por responder gentilmente a todas mis preguntas.
- A todos los acopiadores, cooperativas, industrias y exportadores que me recibieron desinteresadamente y permitieron entrevistar y encuestar.