

32868

**CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES**

**PRODUCTOS BASICOS REGIONALES**

**COMERCIALIZACION DE GRANOS**

**Volumen I: Comercialización Interna**

Ricardo Antonio Rey

Buenos Aires, Diciembre de 1987

El Consejo Federal de Inversiones fue creado en 1959 por decisión política de las provincias argentinas. Animó este hecho la necesidad de cristalizar un espacio de reflexión y planeamiento de la realidad regional del país. Esta tarea debía concretarse desde una visión doctrinariamente comprometida con el afianzamiento del federalismo y la búsqueda del protagonismo de los hombres y mujeres, que desde los más diversos escenarios territoriales se esfuerzan por alcanzar un destino superior de vida.

El Consejo Federal de Inversiones constituye una experiencia creada, dirigida y sostenida con recursos de los propios estados provinciales miembros. Estas circunstancias le confieren al Organismo rasgos definitivamente particulares. La coexistencia de identidades provinciales con realidades heterogéneas, y a veces contradictorias, constituye un estímulo para el desarrollo de un espíritu solidario reclamado no sólo por la necesidad de dar coherencia a su conducción política, sino también alentado por el requerimiento de trascender los intereses inmediatos y puntuales de cada provincia; afianzando de esta manera el principio de equidad y redistribución de los recursos movilizados en favor de las áreas de menor desarrollo relativo del país.

La consolidación de este Organismo, además de promover la solidaridad de los estados provinciales, contribuye a crear las condiciones para mejorar las relaciones entre Provincias y el Estado Nacional. Diálogo todavía signado por prácticas centralistas esterilizadoras de la creatividad y el potencial de desarrollo de las regiones.

Para la promoción del desarrollo regional, el Consejo Federal de Inversiones se vale de ciertos instrumentos fundamentales: la investigación básica, la cooperación técnica y la capacitación.

A través de estos instrumentos de promoción impulsados con equipos profesionales y técnicos propios, el Consejo Federal de Inversiones concreta convenios con organismos nacionales e internacionales, potenciando de esta manera su capacidad de gestión y alimentando la cooperación e integración horizontal de equipos inter-provinciales.

A través de sus diversas etapas el Consejo Federal de Inversiones ha concretado investigaciones básicas orientadas a la exploración de áreas fundamentales de la problemática regional. En tal sentido se puede inventariar, a modo de ejemplo, la coordinación-jurisdiccional para relevar y sistematizar información estadística de base, diversas investigaciones sobre las condiciones de desenvolvimiento de las economías regionales, el análisis de los sistemas y estructuras sociales locales y las diversas dimensiones que caracterizan las condiciones de vida de la población.

Sería extenso detallar los contenidos de múltiples programas y proyectos de cooperación técnica, llevados adelante por el Organismo.

El desarrollo de cursos, jornadas y seminarios conforma otra de las líneas de acción valorizadas particularmente, ya que a través de estos eventos, se alienta el contacto y el intercambio de experiencia de los participantes provenientes de diversas jurisdicciones y unidades institucionales.

Conjuntamente a las acciones referenciadas, el Consejo Federal de Inversiones acompaña iniciativas interprovinciales, como el Tratado del Norte Grande y el Nuevo Cuyo, las cuales aportan nuevas respuestas a las restricciones que impone la coyuntura actual.

Experiencias que se encuentran en la línea de afianzamiento de la descentralización y federalización del país.

Ing. Juan José Ciáccera.  
Secretario General

## **PRODUCTOS BASICOS REGIONALES**

Esta Colección presenta los estudios de los principales productos de las economías provinciales. Actividades básicas sobre las que gira una parte importante de la vida social regional y para las cuales los gobiernos federales deben recurrentemente elaborar políticas de promoción de su desarrollo.

El enfoque utilizado para estos estudios no concibe a las producciones regionales exclusivamente como actividades sectoriales en ámbitos provinciales específicos, sino que incluye las características de los agentes económicos más representativos que participan en su producción, comercialización, industrialización y servicios asociados. El conjunto de éstos conforma una unidad de análisis que, en la diferenciación de los distintos capitales intervinientes, permite evaluar las políticas del sector público para cada provincia en particular y presentar alternativas que surgen de las propias necesidades de la actividad y del contexto nacional en el que se desarrollan.

La Colección trata a cada uno de los productos básicos como Temas. Dentro de ellos, se incluye el desarrollo de distintos aspectos parciales de la actividad - análisis sectoriales; estudios de agentes específicos; medición de ciclos de producción y de precios; información estadística relevante, etc.- que permiten, en su interrelación, elaborar conclusiones y alternativas de políticas.

Esta línea de estudios es el resultado de la labor de un equipo de trabajo que el Consejo Federal de Inversiones ha destacado, en los últimos años, para el tratamiento de estos problemas, utilizando una metodología y un punto de vista que le son propios.

### **TEMA: LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA DE LA PAMPA HUMEDA**

Las razones que justifican un estudio como el presente no son difíciles de explicitar. La actividad agropecuaria tiene una importancia largamente reconocida, por su participación en la economía nacional, como generadora permanente de divisas, por su oferta de insumos a un significativo espectro de industrias, por su carácter de fuente de ingresos para el sector público, etc. Los historiadores la han colocado en el centro de explicaciones sobre la conformación de la estructura social del país y en la base de intereses políticos determinados. La literatura argentina ha escrito numerosas páginas sobre sus personajes y las luchas partidarias la han ubicado como eje en muchos de sus debates, aún hoy día.

No obstante ello, los análisis existentes resultan claramente insuficientes. Basta leer las afirmaciones que en su nombre se realizan para reconocer cuán pocos estudios las fundamentan. Caben en ella sesenta millones de toneladas de granos y también el estancamiento productivo; es el soporte de ventajas comparativas internacionales para insertarse en la economía mundial y también resorte de proyectos autonomistas. Por otro lado, y no es poco, la disponibilidad de información estadística censal es harto pobre. Las actividades en torno a su mejoramiento aportan poco para despejar una incógnita elemental: el monto y destino de la renta agraria.

Los escasos elementos para la descripción de esta realidad son, entonces, el principal argumento. El tema se aborda a través de sucesivos estudios como el presente, donde se estudian su especificidad -producción primaria, comercialización, ciclos de precios, industrias asociadas, excedentes del sector, etc.- y el papel de la actividad en la economía nacional y sus perspectivas.

A primera vista, puede parecer que el tema sea de interés sólo para las provincias incluídas en la pampa húmeda. Es cierto que el análisis contribuirá directamente a la definición de políticas pertinentes para las jurisdicciones en las que su relevancia es mayor. Sin embargo, los resultados también son de interés para el resto del país, debido al rol que a la actividad agropecuaria le cabe en la asignación nacional de recursos y por las condiciones que impone al desarrollo de estas mismas producciones en áreas hoy todavía marginales. La pampa húmeda tiene mucho que ver aún con el federalismo.

**Waldino Suárez**  
Director de Desarrollo Económico  
y Estudios Básicos



# **COMERCIALIZACION DE GRANOS**

## **VOLUMEN I - COMERCIALIZACION INTERNA**

### **INDICE TEMATICO**



### **INTRODUCCION**

#### **1. DESTINO DE LA PRODUCCION DE GRANOS.**

#### **2. ETAPAS Y MODALIDADES DE LA COMERCIALIZACION DE GRANOS.**

- 2.1. Comercialización primaria y secundaria.
- 2.2. Importancia cuantitativa de los distintos canales de comercialización.
- 2.3. Junta Nacional de Granos.
  - 2.3.1. Características principales de la operatoria de la Junta Nacional de Granos en el mercado del trigo.
  - 2.3.2. Otras características del rol de la Junta Nacional de Granos en el marco de la política agropecuaria iniciada en 1983.
- 2.4. Acopio de granos.
  - 2.4.1. Funciones de los acopiadores.
  - 2.4.2. Otras características de los acopiadores.
- 2.5. Venta de granos. Modalidades más frecuentes de pago de las operaciones.
- 2.6. Agentes auxiliares.
  - 2.6.1. Bolsa de Cereales.
  - 2.6.2. Cámaras arbitrales.
  - 2.6.3. Corredores y Comisionistas.
  - 2.6.4. Recibidores de granos.
- 2.7. Capacidad de almacenaje de granos en Argentina.
  - 2.7.1. Relación entre niveles de producción y capacidad de almacenaje.
- 2.8. Tipificación de granos.
  - 2.8.1. Métodos usuales de tipificación.
  - 2.8.2. Sistemas de tipificación actualmente vigentes.

#### **3. SINTESIS Y CONCLUSIONES**

## INTRODUCCION

El estudio cuya presentación se inicia con este volumen, abarca en forma integral los diversos aspectos referidos a la esfera de la comercialización de granos. Por razones prácticas, atinentes a la mejor presentación del material elaborado, y de contenido, al mantener unidad temática, se ha dividido en cuatro volúmenes.

En el volumen 1, se incluye el análisis de la comercialización interna, habiéndose subdividido en tres puntos principales: 1) Destino de la producción de granos; 2) Etapas y modalidades de la comercialización de granos (en el cual se analiza y cuantifica la importancia que adquieren los distintos canales de comercialización de granos, agentes intervinientes, políticas de la Junta Nacional de Granos, modalidades de pago más frecuentes, infraestructura de acopio existente por zonas y otros aspectos relevantes), y 3) Síntesis y conclusiones (se presentan aquí las conclusiones a que se ha arribado, incluyendo en ellas las que han sido deducidas como resultado de la aplicación del Modelo de Agentes Económicos (MAE), cuya presentación y desarrollo se realiza en el segundo volumen del estudio.

Como se ha explicitado en el último párrafo, el Volumen II incluye el desarrollo de la aplicación del modelo para un acopiador representativo de la región triguera bonaerense de Tres Arroyos. Se realiza aquí una breve síntesis que explica el funcionamiento del modelo, la definición del agente, y la presentación de la totalidad de la información básica con la que se ha trabajado, los resultados obtenidos y las conclusiones a que se ha arribado.

El volumen III (siempre dentro de la temática atinente a la esfera de la comercialización de granos) incluye un pormenorizado análisis de los precios de los granos (período 1960-86); precios internacionales –cuyo tratamiento no sólo se remite a ese período sino que se efectúa una estimación del ciclo largo de precios partiendo de 1866 y llegándose a 1985–; precios recibidos por el agente exportador; tipos de cambio efectivo para los cinco granos; precios “cámara”; costos de comercialización promedio y para distintas zonas y precios al productor, entre otros temas. Se incluye además un capítulo en el que se detallan las conclusiones que se infieren del análisis.

El último volumen (Nº IV) presenta los aspectos más relevantes atinentes a la comercialización y mercado externo de granos. En el mismo se ha incluido un análisis sintético sobre el mercado mundial de granos, evolución histórica y situación actual del destino de las exportaciones argentinas, y análisis de las formas que adquiere la operatoria de los agentes exportadores en el contexto del mercado mundial. Particular hincapié se realiza en el análisis de la evolución y del grado de concentración por empresa de las exportaciones argentinas de granos y subproductos; un punto específico es dedicado a la trayectoria de la Junta Nacional de Granos en el mercado externo, distinguiéndose su participación de acuerdo a distintas etapas históricas y en la actualidad, así como también la correspondiente importancia que en esta operatoria han tenido las principales entidades cooperativas que actúan en la esfera de la comercialización de granos; paralelamente a esta temática se presenta una discusión acerca de la correlación existente entre la importancia del organismo estatal como oferente en el mercado internacional y variables de importancia tales como la capacidad financiera que este tuvo en los diferentes períodos.

## 1.- DESTINO DE LA PRODUCCION DE GRANOS

En este punto se cuantifica la importancia relativa que, para los distintos granos, y para los últimos 25 años han tenido el mercado interno (industrialización o consumo como semilla) y la exportación.

La estadística relevada presenta información acerca de la composición de la oferta total de cada grano (producción y existencias previas a la cosecha, de cada uno de los granos). (1)

Con respecto a la demanda total, el rubro "Otros consumos" incluye estimaciones acerca de consumos en chacra del productor con destino a semilla o a alimentación de ganado.

Los datos abarcan el período 1960-1984. No se incluyen la totalidad de los años de esa serie, sino los correspondientes a intervalos quinquenales (1960-65-70-75-80 y 84). El valor de cada año corresponde a promedios trienales (salvo el último dato, correspondiente al promedio del bienio 1983-84), obteniéndose cada uno como resultado del promedio simple del valor del año correspondiente al intervalo, con los valores del año anterior y posterior.

La información ha sido extraída del "Anexo Estadístico" N°1 publicado por la Junta Nacional de Granos en Enero de 1980 (datos que abarcan hasta la cosecha 1975/76 inclusive). Los datos de años posteriores corresponden al Anuario 1984 de dicho organismo, con excepción de los de "Existencias Iniciales" que han sido relevados directamente de la "Gerencia de Estudios Económicos" de la citada institución. Las estimaciones sobre "Otros insumos" correspondientes a los dos últimos promedios no se incluyen porque han dejado de calcularse.

El análisis de los cuadros (incluidos como anexo del presente capítulo), permite arribar a algunas conclusiones respecto de la evolución que ha tenido el destino de los productos seleccionados. Las mismas son las siguientes:

**Trigo:** Con respecto a la variedad principal ("trigo-pan"), el grueso de lo producido se destinó históricamente al consumo interno, habiéndose modificado tal situación a partir de la década del '80; para el promedio bianual 1983-84 se verifica que casi el 70% de la demanda correspondió a la exportación. (2)

En cuanto a la variedad "trigo-candeal" (utilizada principalmente en la elaboración de fideos.) la tendencia indica un continuo incremento de la participación del mercado interno en la demanda total, llegando tal participación a representar casi el 84% del total para el último dato calculado. (Hasta la cosecha 1980/81, los datos indican que tal porcentaje no había sobrepasado el 30% en ninguno de los promedios calculados).

**Maíz:** En este cereal, la proporción de la oferta destinada al mercado interno (incluyendo dentro de éste lo industrializado y lo destinado a "Otros consumos") ha sido bastante cercana a la correspondiente a exportación; no obstante, a partir de mediados de la década del sesenta, el porcentaje exportado preva-

---

(1) La información incluye las existencias totales correspondientes a cosechas de años anteriores; habiéndose deducido en cada año la existencia proveniente de cosechas "tempranas" de ese mismo año.

(2) Los excepcionales incrementos registrados en la producción en ese bienio, en el contexto de un mercado interno estabilizado alrededor de los niveles de consumo históricos, se tradujeron en mayores exportaciones.

lece, siendo a partir del trienio 1979-81 claramente superior. En general, tanto en maíz como en los distintos granos, los incrementos de producción acaecidos durante el último quinquenio han tenido como destino la exportación, permaneciendo más estable lo consumido internamente.

Un hecho llamativo con respecto al registro estadístico en maíz, es la alta proporción que figura dentro del ítem "Otros consumos" (que incluye principalmente consumo propio del productor en los establecimientos correspondiente a forraje o semilla); el mismo, si bien decrece, llega a representar casi el 30% de la demanda total para el último registro existente (promedio trienal 1973/74 - 1975/76). Si bien puede considerarse que para esa época todavía resultaba importante la utilización de maíz para la alimentación de algunas especies de ganado, se supone que existe una sobrestimación en tal rubro (no siendo claramente identificable el origen de la misma).

**Sorgo:** Se trata de un grano esencialmente forrajero, que ha adquirido gran expansión a lo largo de los últimos 25 años. El rubro de demanda que más ha absorbido tal expansión es el de exportaciones. De alrededor del 18% con ese destino a inicios de la década del 60 se pasa, a partir de la década siguiente a valores que oscilan entre el 50 y el 55% de la demanda total. Tales porcentajes se incrementan más aún para las dos últimas observaciones registradas, aunque debe señalarse que tales incrementos deben considerarse como distorsionados dado que se carece de las correspondientes estimaciones de "Otros consumos" (cercanas al 40% para el promedio trienal 1973/74 - 1975/76).

Lo destinado a industrialización (casi íntegramente utilizado en la industria de alimentos balanceados) representó históricamente entre un 5 y un 8% de la demanda total, siendo para el último dato relevado de sólo el 4%.

**Oleaginosas:** Las semillas oleaginosas seleccionadas en el presente estudio (girasol y soja) observan diferencias con respecto a la evolución que ha sufrido la estructura de su demanda. Con respecto a girasol, el 100% de la producción de semillas se industrializa internamente. Para algunos años de décadas anteriores, el registro estadístico acusa mayor cantidad de semilla que lo registrado en la producción de ese año. Ello puede compatibilizarse con la eventual utilización de stocks en esos años.

A diferencia de lo acaecido con respecto al destino de la semilla, el aceite de girasol producido registra una apreciable proporción destinada a la exportación (al igual que otros tipos de aceite).

En cuanto a la producción de soja y la composición de su demanda se observan otras particularidades:

- a) La expansión de su cultivo y su producción en gran escala es relativamente reciente en el país.
- b) A fines de la década del '70 el porcentaje del grano exportado llegó a representar casi el 80% de la demanda total.
- c) En los últimos años del período analizado (cosechas 82/83 - 83/84) el mercado interno fue insumiendo mayor cantidad del grano (utilizado por la industria aceitera), siendo lo destinado a la exportación del 49% del mercado total.

El análisis precedente permite visualizar la importancia que tienen el consumo interno y las exportaciones dentro del destino de cada uno de los granos seleccionados, objeto del presente estudio.

Desde otro punto de vista, la relación entre las exportaciones de esos cinco granos y sus subproductos directos con el valor de las exportaciones totales de la Argentina pone de relieve el rol primordial que adquieren desde el punto de vista de la provisión de divisas para el país; representan el 53,8% del total de exportaciones (ver cuadro 6).

En el mismo, además, se detalla la participación individual que tuvo en el total de granos y subproductos exportados cada uno de ellos para 1984.

CUADRO Nº 1 - OFERTA Y DESTINO DE LA PRODUCCION DE TRIGO PAN -- (miles de tn., promedios trienales)

COSECHAS	58/59-60/61		63/64-65/66		68/69-70/71		73/74-75/76		78/79-80/81		82/83-83/84 (1)	
	Miles tn.	%	Miles tn.	%	Miles tn.	%	Miles tn.	%	Miles tn.	%	Miles tn.	%
Producción	5.586,7	80,6	8.225	81,4	5.268	83,9	6.508	91,9	7.768	89,8	13.471	97,5
Existencia inicial	1.339	19,3	1.880,6	18,6	660	11,1	574	8,1	878	10,2	341	2,5
Of. Total	6.925	100,0	10.105	100,0	5.928	100,0	7.082	100,0	8.646	100,0	13.812	100,0
Industriales	3.194	55,5	3.117	37,1	3.380	63,8	3.693	59,8	3.562	46,6	3.819	30,3
Exportación	2.048	35,6	4.661	55,5	1.403	26,5	1.882	30,5	4.067	53,3	8.779,3	69,7
Otros Consumos	515	8,9	613	7,3	515	9,7	603	9,8	s/d	--	s/d	--
Demanda total	5.757	100,0	8.391	100,0	5.298	100,0	6.178	100,0	7.629	100,0	12.598	100,0

(1) Promedios 83/84 bianuales.

OFERTA Y DESTINO DE LA PRODUCCION DE TRIGO CANDEAL -- (miles de tn., promedios trienales)

COSECHAS	58/59-60/61		63/64-65/66		68/69-70/71		73/74-75/76		78/79-80/81		82/83-83/84 (1)	
	Miles tn.	%	Miles tn.	%	Miles tn.	%	Miles tn.	%	Miles tn.	%	Miles tn.	%
Producción	--	--	535	79,2	629	94,0	525	97,6	235	90,0	179	96,2
Existencia inicial	--	--	140	20,7	40	5,9	13	2,4	26	10,0	7	3,8
Of. Total	--	--	675	100,0	669	100,0	538	100,0	261	100,0	186	100,0
Industrial	--	--	20	3,6	33	6,1	67	20,8	59	28,9	57	83,8
Exportación	--	--	493	89,1	465	86,1	218	67,7	145	71,1	11	16,2
Otros consumos	--	--	40	7,2	42	7,8	37	11,5	s/d	--	s/d	--
Demanda total	--	--	553	100,0	540	100,0	322	100,0	204	100,0	68	100,0

**FUENTE:** Junta Nacional de Granos. Hasta cosecha 75/76: "Anexo Estadístico No. 1" de Enero de 1980. Datos posteriores: Anuario de J.N.G. 1984. Los datos correspondientes a "Existencia Inicial" fueron relevados en el Depto. de Estadística de la Gerencia de Estudios Económicos de la Junta.

(1) Promedios 83/84 bianuales.

**CUADRO Nº 2**

**OFERTA Y DESTINO DE LA PRODUCCION DE MAIZ**  
(miles de toneladas, promedios trienales)

Cosechas	58/59-60/61		63/64-65/66		68/69-70/71		73/74-75/76		78/79-80/81		82/83-83/84 (1)	
	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%
Producción	4.630	94,9	5.843	98,1	8.717	98,6	7.818	94,5	9.330	99,2	9.250	96,5
Existencia Inicial	245	5,0	111	1,9	124	1,4	451	5,5	78	0,8	338	3,5
Oferta Total	4.875	100	5.954	100	8.841	100	8.269	100	9.408	100	9.588	100
Industrialización	225	4,8	362	6,2	799	9,3	1.437	18,4	1.198	19,0	1.507	21,1
Exportación	2.190	46,9	3.315	56,6	5.255	61,5	4.143	53,2	5.112	81,0	5.643	78,9
Otros Consumos	2.250	48,2	2.183	37,2	2.488	29,1	2.210	28,4	s/d	--	s/d	--
Demanda Total	4.665	100,0	5.860	100,0	8.542	100,0	7.790	100,0	6.310	100,0	7.150	100,0

FUENTE: "Anexo Estadístico" Nº 1. Enero 1980. (Junta Nacional de Granos). Anuario J.N.G. 1984 y Gerencia de Estudios Económicos de la J.N.G.  
(1) Promedio bianual.



## CUADRO Nº 3

OFERTA Y DESTINO DE LA PRODUCCION DE SORGO  
(miles de toneladas; promedios trienales)

Cosechas	58/59-60/61		63/64-65/66		68/69-70/71		73/74-75/76		78/79-80/81		82/83-83/84 (1)	
	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%
Producción	863	97,8	1.418	97,1	3.655	97,4	5.263	97,5	5.570	99,5	7.725	98,1
Existencia Inicial	19	2,2	42	2,9	98	2,6	134	2,5	28	0,5	149	1,9
Oferta Total	882	100	1.460	100	3.753	100	5.397	100	5.598	100	7.874	100
Industrialización	45	5,2	126	8,8	198	5,4	337	6,4	211	6,0	190	3,9
Exportación	154	17,9	612	42,9	1.882	51,7	2.908	55,5	3.313	94,0	4.690	96,1
Otros Consumos	660	76,8	686	48,1	1.559	42,8	1.991	38,0	s/d	—	s/d	—
Demanda Total	859	100	1.424	100	3.639	100	5.236	100	3.524	100	4.880	100

FUENTE: "Anexo Estadístico" Nº 1. Enero 1980. (Junta Nacional de Granos). Anuario J.N.G. 1984 y Gerencia de Estudios Económicos de la J.N.G.  
(1) Promedio bianual.

**CUADRO Nº 4**

**OFERTA Y DESTINO DE LA PRODUCCION DE GIRASOL**  
(miles de toneladas, promedios trienales)

Cosachas	59/59-60/61		63/64-65/66		68/69-70/71		73/74-75/76		78/79-80/81		82/83-83/84 (1)	
	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%
Producción	591	89,4	666	95,9	949	96,1	929	96,9	1.447	96,8	2.300	97,5
Existencia Inicial	70	10,6	28	4,0	39	3,9	29	3,0	47	3,2	59	2,5
Oferta Total	661	100	694	100	988	100	958	100	1.494	100	2.359	100
Industrialización	568	98,3	758	98,7	1.027	96,3	817	98,7 (1)	1.473	95,6	2.178	99,5
Exportación	--	--	--	--	--	--	--	--	68	4,4	11	0,5
Otros Consumos	10	1,7	10	1,3	39	3,6	11	1,3	s/d		s/d	--
Demanda Total	578	100	768	100	1.066	100	828	100	1.541	100	2.189	100

FUENTE: "Anexo Estadístico" Nº 1. Enero 1980. (Junta Nacional de Granos). Anuario J.N.G. 1984 y Gerencia de Estudios Económicos de la J.N.G.  
(1) Promedio bianual.



## CUADRO Nº 5

OFERTA Y DESTINO DE LA PRODUCCION DE SOJA  
(miles de toneladas, promedios trienales)

Cosechas	59/59-60/61		63/64-65/66		68/69-70/71		73/74-75/76		78/79-80/81		82/83 - 83/84 (1)	
	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%	M. de Ton.	%
Producción	0,9	100	16	100	39	100	559	90,1	3.657	99,1	5.300	97,8
Existencia Inicial	--	--	--	--	--	--	61	9,8	32	0,9	119	2,2
Oferta Total	0,9	100	16	100	39	100	620	100	3.689	100	5.419	100
Industrialización					24	85,7	440	85,8 (1)	653	20,8	3.008	50,9
Exportación					--	--	37	7,2	2.490	79,2	2.896	49,1
Otros Consumos					4	14,3	36	7,0	s/d	--	s/d	--
Demanda Total	s/d		s/d		28	100	513	100	3.143	100	5.904	100

FUENTE: "Anexo Estadístico" Nº 1, Enero 1980. (Junta Nacional de Granos). Anuario J.N.G. 1984 y Gerencia de Estudios Económicos de la J.N.G.  
, (1) Promedio bianual.

Cuadro N° 6

## EXPORTACIONES DE LOS 5 GRANOS SELECCIONADOS Y SUS SUBPRODUCTOS - (AÑO 1984)

GRANOS	MILES DE U\$S	%
Trigo	922.012	21,1
Maíz	766.504	17,6
Sorgo	451.355	10,3
Soja	794.140	18,2
Girasol	50.712	1,2
TOTAL 5 GRANOS	2.984.723	68,4
SUBPRODUCTOS		
Harinas, sémolas, almidones, etc.	25.250	0,6
Aceite de soja	329.526	7,5
Aceite de girasol	420.026	9,63
Aceite de maíz	899	-
Pellets de afrecho y afrechillo (todos)	47.704	1,1
Gluten de maíz y corn gluten feed	6.198	0,1
Pellets de girasol y soja	545.848	12,5
TOTAL SUBPRODUCTOS	1.375.451	31,4
Total exportaciones de 5 granos y subproductos	4.360.174	100,0
Total exportaciones argentinas	8.107.413	
% que representan las exportac. de granos y subproductos en el total		53,8% (*)

FUENTE: Revista Institucional de Bolsa de Cereales (Año 1985) e I.N.D.E.C.

(\*) Según datos provisorios, para 1985 el conjunto de los granos seleccionados y sus subproductos alcanzaron a representar casi el 48% del valor del total de las exportaciones argentinas. La caída es atribuible fundamentalmente a la baja de precios de los principales productos.



## **2.- ETAPAS Y MODALIDADES DE LA COMERCIALIZACION DE GRANOS**

En este punto se describen las formas habituales que toma la comercialización de granos (canales de comercialización), haciendo hincapié en las distintas etapas susceptibles de ser diferenciadas. Además se realiza una identificación de los agentes intervinientes, análisis de sus funciones y enumeración de las modalidades y condiciones más usuales de pago que utilizan en sus operaciones, etc. Dentro de los agentes se diferencia la acción de los denominados "agentes auxiliares".

En relación a los aspectos cuantitativos, se estima la importancia relativa que cobran actualmente los distintos agentes de comercialización, en relación al volumen de operaciones que cada uno canaliza; asimismo se efectúa una comparación en la situación imperante durante los primeros años de la década del setenta.

Las funciones de la Junta Nacional de Granos, organismo de regulación estatal interviniente, se explicitan en un punto específico, así como una descripción del rol jugado en el mercado de granos por la Junta históricamente y en la actualidad, haciéndose hincapié en el mercado del trigo, que resulta el que permanentemente ha sufrido mayor grado de regulación.

A continuación se desarrolla el punto en que se describen las principales funciones y características de los agentes acopiadores (ya sean éstos independientes o cooperativas), modalidades principales con que concentran sus operaciones y análisis de los agentes auxiliares.

Con respecto a la etapa de almacenamiento de granos, se presenta la información sobre capacidad de acopio de los distintos tipos de acopiadores, discriminada por jurisdicción provincial. En otro punto del estudio se incluye un análisis del eventual déficit de acopio que se detecte por regiones y una discusión acerca de las variables adicionales que necesariamente deben tenerse en cuenta a efectos de calificar —o no— como deficitaria la actual capacidad de acopio a nivel nacional.

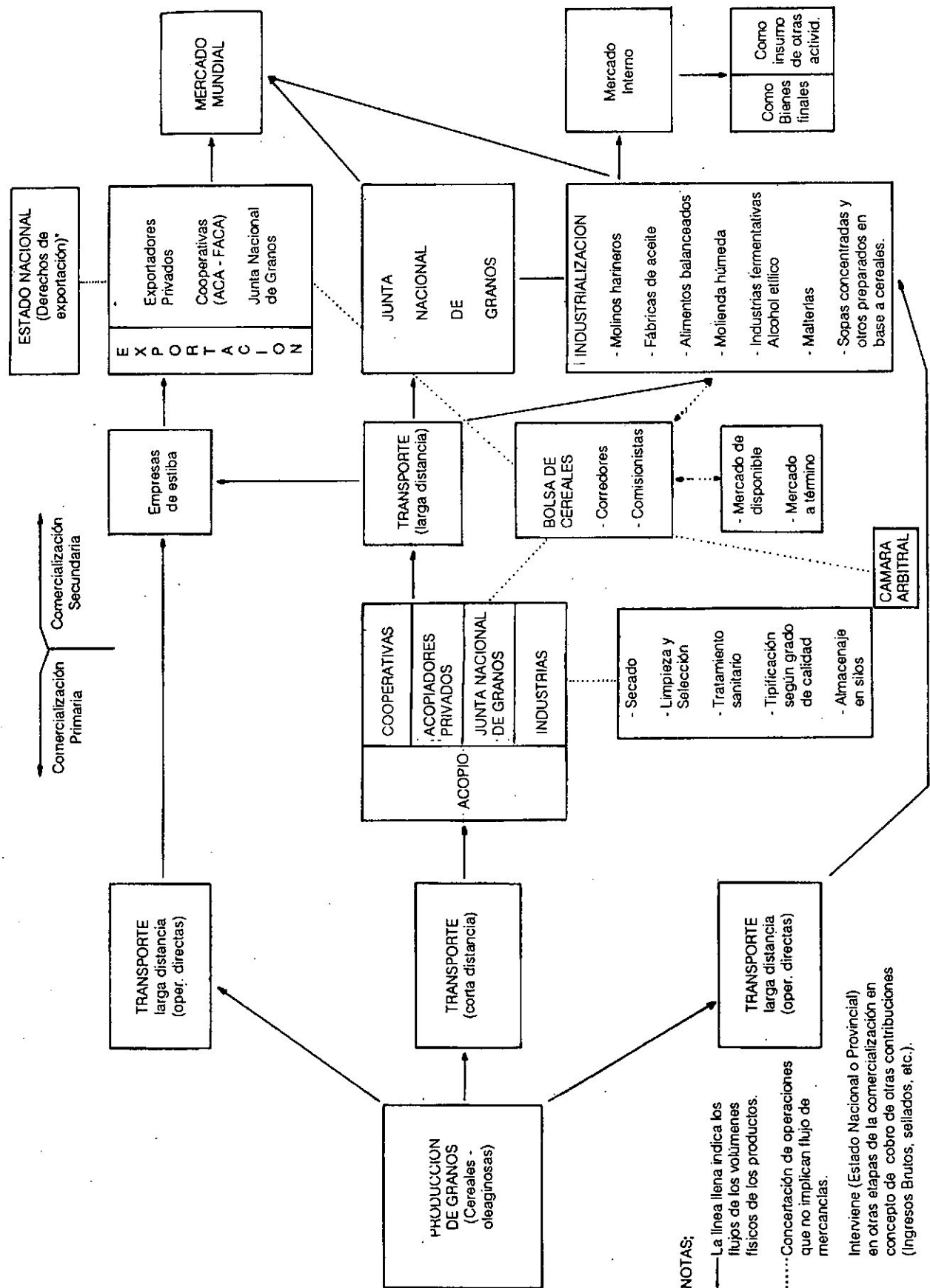
Por último, se incluye un breve análisis sobre los sistemas de tipificación de granos y sus funciones, explicitándose los vigentes en la actualidad para cada uno de los granos.

En el punto 3, incluido en el presente volumen del estudio se presenta la síntesis y conclusiones a las que se ha arribado con respecto al análisis realizado sobre el proceso de comercialización interna de granos y sus diversos aspectos, teniéndose en cuenta también los resultados que se presentan en el volumen II del estudio, referente al análisis de un caso representativo de agente acopiador localizado en la región sur de la provincia de Buenos Aires.

### **2.1. Comercialización primaria y secundaria.**

De acuerdo a la terminología de la Junta Nacional de Granos, las operaciones de "comercialización primaria" corresponden a transacciones donde los productores agropecuarios actúan como oferentes del grano que cosechan, y los demandantes son los acopiadores (ya sean cooperativas o acopiadores privados independientes).

Las transacciones de "comercialización secundaria" se realizan entre los acopiadores (actuando como oferentes) y los exportadores o industriales locales (demandantes). En esta etapa los granos, además de



# NOTAS:

— La línea llena indica los flujos de los volúmenes físicos de los productos.

..... Concertación de operaciones que no implican flujo de mercancías.

Interviene (Estado Nacional o Provincial) en otras etapas de la comercialización en concepto de cobro de otras contribuciones (Ingresos Brutos, sellados, etc.).

haber sido almacenados, han sido objeto de un proceso de zarandeo, secado y fumigado que los hace más aptos para su conservación y posterior consumo.

La Junta Nacional de Granos (organismo estatal de regulación y control del comercio de granos) actúa también como comprador de granos (a partir de sus instalaciones de acopio de campaña o comprando a acopiadores) y vendedor, ya sea a la industria molinera local o exportando, aunque sus operaciones adquieran una importancia menor en la actualidad.

En el diagrama de la página siguiente se explicitan sintéticamente los diversos canales (flujos típicos) por los que se desarrolla el proceso de comercialización, indicándose los agentes intervinientes desde que el grano es vendido por el productor hasta que llega a su destino final (mercados externos, mercado interno).

## 2.2. Importancia cuantitativa de los distintos canales de comercialización

No existe información estadística referida a la importancia relativa de los distintos canales de comercialización de granos (3). Se ha logrado efectuar una aproximación, en base a datos obtenidos en la Gerencia de Fiscalización de la Junta Nacional de Granos. Al respecto se presenta al final un diagrama simplificado que cuantifica los flujos físicos de los granos que entran en el proceso de comercialización. El mismo está estimado en función de las operaciones correspondientes a las últimas cosechas y corresponde al conjunto de los granos (producción aproximada de 38 millones de toneladas).

Se observa que sólo una pequeña proporción de los granos cosechados (6%) no es volcado al circuito de comercialización por el productor, quien los utiliza principalmente como forraje o semilla dentro de su establecimiento (dejándolo normalmente en instalaciones de acopio propias).

Del 94% restante, el grueso, en un 76% es comercializado a través de acopiadores instalados en las localidades cercanas a las regiones productoras. Alrededor de un 38% es vendido a acopiadores privados independientes y otro 38% es entregado por los productores, en consignación, a cooperativas de productores. La Junta Nacional de Granos, a través de sus instalaciones de acopio de campaña, compra aproximadamente a los productores un 5% del volumen total comercializado. Hasta aquí los flujos definidos corresponden a lo que se denomina "comercialización primaria".

Existen además flujos correspondientes a operaciones de venta directa desde los productores a los exportadores o a la industria (en este caso no corresponde la artificial división entre comercialización primaria y secundaria), ya que el productor actúa saltando la etapa de acopio. La importancia de este tipo de operaciones es reducido aunque ha ido adquiriendo mayor significación en los últimos años.

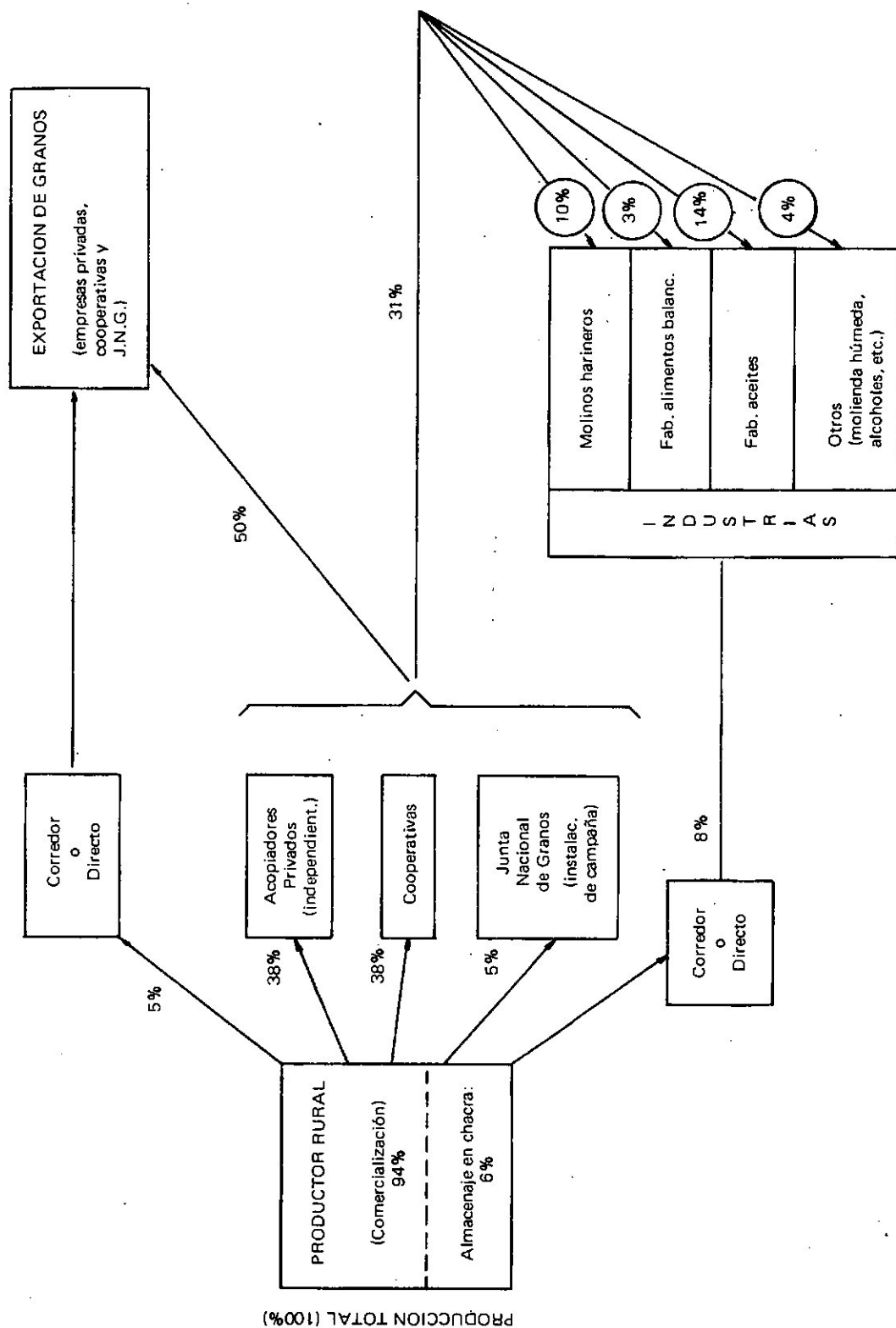
Los productores de más alta capacidad de producción son los que utilizan esta vía, justificándose por los grandes volúmenes de granos que pueden ofrecer. La proporción estimada del flujo directo productor-exportador alcanza al 5% del total, mientras que las operaciones directas hacia la industria se encuentran en el orden del 8%.

Una vez cuantificadas las operaciones de tipo "primario" en las que el productor actúe como oferente, corresponde analizar las estimaciones de flujos correspondientes a la comercialización secundaria. En el diagrama presentado se han podido cuantificar tomando a los "vendedores" (acopiadores privados, cooperativas o J.N.G.) como bloque, no siendo posible su cuantificación a nivel desagregado. Los mismos destinan aproximadamente un 31% del volumen comercializado a la industria local (recordar que este recibe además en forma directa aproximadamente un 8% más). Debe señalarse que, en general el porcentaje destinado a la industria adquiere bastante rigidez, como regla general, lo que se acentuaría en algunos granos tales como el trigo, para el que la Junta Nacional de Granos fija anualmente un porcentaje que es destinado a abastecer las necesidades del mercado interno.

---

(3) La J.N.G. ha dejado de confeccionar la estadística de registro de operaciones primarias que se realizan en el comercio de granos.

# CANALES DE COMERCIALIZACION DE GRANOS: ESTIMACION DE LOS FLUJOS FISICOS



El resto (50%) es volcado a la exportación (la que es realizada por empresas privadas, cooperativas o J.N.G.).

A modo de comparación con situaciones anteriores, debe recordarse que durante el período 1973-76 los flujos de granos desde el productor se dirigían casi en su totalidad hacia la Junta Nacional de Granos, que poseía el monopolio de la compra, al menos para los granos principales. Si bien existía la estructura de acopiadores privados independientes y cooperativas de acopio, éstos actuaban por cuenta y orden de la Junta Nacional de Granos, reconociéndoles este organismo un pequeño porcentaje sobre las operaciones realizadas.

Con anterioridad a 1973, más precisamente para la cosecha 1971/72 (4), en que actuaban la totalidad de los agentes en el mercado (acopiadores independientes, cooperativas, Junta, industrias y exportadores) la importancia relativa de cada grupo difería en relación a la representativa de las transacciones primarias descripta para la actualidad.

En efecto, para esa cosecha, más del 90% de los granos entregados por productores se canalizaban para la venta vía acopiadores (cooperativas y acopiadores independientes privados) y Junta Nacional de Granos. Resultando muy reducida la importancia de los canales de venta directos desde el productor hacia las industrias (alrededor del 3-4%) y hacia la exportación (entre el 1 y el 2% de los volúmenes totales comercializados). (5)

O sea que a partir de 1976, y de acuerdo a los datos mostrados por el diagrama presentado —representativos estimativamente de la situación actual— se da un lento proceso por el cual van tomando más importancia los canales directos de venta (desde el productor hacia industrias o exportadores). Si bien su importancia sigue siendo reducida se ha incrementado notablemente, pasando del 3-4% al 8% en relación a las industrias y del 1% al 5% en relación al canal productor-exportador.

Podría señalarse que la mayor importancia de estos canales directos, debe seguramente estar circunscripta a productores de estratos específicos, generalmente productores que manejan individualmente volúmenes muy importantes de granos y que poseen en sus explotaciones instalaciones adecuadas para acondicionar y almacenar los granos cosechados por períodos cortos.

Sólo el manejo de grandes volúmenes podría justificar la venta directa a la exportación o a la industria. Seguramente, en muchos casos, tales explotaciones forman parte integrante de empresas de mayor envergadura, con capitales en la esfera de la exportación y/o en las industrias demandantes, absorbiendo así parte de los costos de comercialización que deberían afrontar en caso de recurrir a los canales tradicionales.

### 2.3. Junta Nacional de Granos

El papel de la Junta Nacional de Granos es susceptible de ser diferenciado en su tratamiento ya que una de sus funciones (intervención directa en el mercado y acopio de granos) lo ubica cumpliendo un rol semejante a los agentes intervinientes ya citados. Esta función se encuadra en una más amplia que es la de regular, en su conjunto, el comercio de granos (interno y externo), que incluye:

- a) garantizar el abastecimiento del mercado interno (estableciendo cupos, como por ejemplo en trigo);
- b) fijar las normas a ser cumplidas por los operadores en la actividad y controlar el cumplimiento de las mismas (poder de policía) y establecer la tipificación oficialmente aceptada para cada grano;

---

(4) Ver "La comercialización de granos y oleaginosas". Instituto de Estudios Geopolíticos, Económicos y Sociales, Serie Económico N° 4, Diciembre 1976, sobre la base de información correspondiente al Registro de Operaciones Primarias de la Junta Nacional de Granos (registro que ya hace años ha dejado de publicarse).

(5) A diferencia de los valores incluidos en el diagrama presentado, aproximadamente representativo de la situación de los últimos años, los porcentajes citados (correspondientes al período 1971/72) no están referidos al total de los granos cosechados, sino al volumen comercializado (que excluye lo retenido como almacenaje en chacra). Por lo tanto, esto hace que las apreciaciones que se expresan en los próximos párrafos resulten más concluyentes.

- c) administrar su propia red de elevadores y depósitos de granos;
- d) certificar la calidad de los granos embarcados para la exportación, y
- e) asesorar al Poder Ejecutivo en materia de fijación de precios sostén para distintos productos.

En rigor, la mayor o menor injerencia de la Junta y la mayor o menor importancia de las distintas funciones genéricamente enunciadas ha variado en los distintos periodos. Ello ha dado lugar a disímiles resultados con respecto a la relevancia de los distintos agentes.

Tal como se ha especificado en párrafos anteriores, uno de los principales roles de la Junta Nacional de Granos es el de la intervención directa en el mercado de granos. Su intervención en carácter de demandante y oferente se ha circunscripto históricamente casi con exclusividad al mercado del trigo, realizando operaciones de compra de otros granos sólo esporádicamente, y generalmente limitadas a partidas provenientes de cosechas de zonas marginales y a efectos de promoción. La sola excepción a lo expresado en párrafos anteriores la constituye la política de monopolio comercial que tuvo el organismo durante la etapa 1973/76. (6)

En todas las épocas consideradas, la Junta ha intervenido asesorando al Poder Ejecutivo a efectos de la fijación de los precios sostén para todos los granos, los que, salvo durante el periodo 1973/75 en que constituían los precios únicos, han coexistido con los precios fijados en los mercados (Bolsas de Cereales de distintos puntos del país).

### 2.3.1. Características principales de la operatoria de la Junta Nacional de Granos en el mercado del trigo.

Como ya se ha explicitado, las políticas aplicadas por la Junta en su intervención en el mercado de este grano ha sufrido modificaciones en las distintas épocas a analizarse.

Con anterioridad a 1973 regía en el sistema de comercialización interna de trigo el mercado libre, al cual concurría parcialmente la Junta Nacional de Granos. Los molinos harineros (demandantes del producto en el mercado interno) financiaban sus compras de la materia prima mediante la toma de créditos otorgados por el Banco de la Nación Argentina que disponía de líneas crediticias específicas para estas compras. El monto de estos créditos cubrían sólo una porción de estas operaciones (llegando hasta el 80% del valor de las mismas). El resto era autofinanciado por las empresas molineras o era financiado pagando en forma diferida a los proveedores (acopiadores). En este sentido los mayores establecimientos poseían la natural ventaja de su mayor capacidad de endeudamiento y de autogeneración de fondos. (7)

Por otra parte, la actuación en el mercado de los exportadores (como demandantes) implicaba muchas veces que, al pagar éstos precios mayores por el trigo a acopiadores o productores que los "mínimos obligatorios" establecidos por la Junta, se produjesen situaciones de desabastecimiento a los molinos (quienes generalmente pagaban sólo el precio oficialmente reconocido).

A partir de 1973 se modifica totalmente el régimen de comercialización de granos, mediante el dictado del Decreto N° 1862 del 3/10/73 y la posterior promulgación de la Ley N° 20.573, que ratifica y amplía los contenidos de ese decreto. Por la misma se concentra la comercialización de los principales granos (trigo, maíz, sorgo) en manos del Estado Nacional (a través de la Junta Nacional de Granos), por lo que ésta pasó a ser única adquirente del trigo pan y única vendedora a los molinos harineros, siendo además el único organismo facultado para realizar operaciones de venta al exterior (aunque como se verá más adelante, esta exclusividad era de carácter formal). Los precios de los granos eran fijados oficialmente por el

---

(6) El análisis aquí desarrollado acerca de las funciones de la Junta Nacional de Granos no se extiende a épocas anteriores a 1960. Más precisamente, no se analizará aquí la actuación de la Junta Nacional de Granos a partir de 1933 (año de su creación), ni la de otros organismos tales como el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (I.A.P.I.) vigente entre 1946/55. Un análisis de los mismos formará parte eventualmente de una etapa posterior del trabajo en el marco de un análisis histórico de las formas de comercialización de granos en Argentina y del rol de los principales agentes intervinientes.

(7) Ver Memoria correspondiente al 180 Ejercicio (año 1972) de la Federación Argentina de la Industria Molinera.



organismo (no existiendo "precios de mercado" o "de Bolsa"), no dándose lugar a las variaciones estacionales que en el mercado libre se producían; sólo eventualmente (el sistema rigió por tres campañas) se producían ajustes entre las fechas de siembra y cosecha en función de las variaciones de costos calculadas.

Los precios tomados como base para las operaciones de venta de productores dejaron de tener como condición que la mercadería fuese "puesta en puerto" o "dársena"; la Junta compró el grano pagando según la condición "mercadería puesta en estación más cercana al establecimiento" (lo que duró hasta mediados de 1976, variando la fecha según el grano).

La modalidad de venta del trigo a los molinos harineros era sobre la base del grano "puesto en estación de entrega" más cercana al establecimiento industrial. A efectos de compensar los mayores costos por flete, la Junta reconocía una compensación por tal concepto a los molinos localizados en el interior del país (más alejados de las zonas proveedoras de trigo), pero reducida sólo al transporte ferroviario, no considerándose esta deducción a los tramos correspondientes a transporte por camión.

Por otra parte, durante este período, la Junta fijaba los precios de la harina (precios de "harina puesta en molino", a recibir por las empresas molineras), que tenían el carácter de uniformes en todo el país. También en este caso se producían rebajas en los fletes de transporte de la harina ("puesta en puerto") aplicables a los molinos más alejados con el objeto de que pudiesen competir en los mercados mayores del país y, eventualmente, en los mercados externos.

La política de la Junta en cuanto al abastecimiento interno, consistía en fijar cupos globales anuales; los excesos de producción que sobrepasen ese límite eran exportados por la propia Junta. Paralelamente la Junta establecía asignaciones o cupos de distribución individuales por molino, en función de la molienda promedio mensual observada para cada establecimiento durante los tres años anteriores. Asimismo, la Junta hacía entrega de trigo "en depósito" a los molinos, utilizando las instalaciones de acopio de éstos, el que luego era utilizado en función de las necesidades de producción (o, eventualmente, podría ser adquirido por otros establecimientos). En realidad, desde el punto de vista de los flujos físicos, el trigo iba desde los acopiadores directamente a molinos pero se trataba de trigo previamente adquirido por la Junta. Por este servicio la Junta reconocía a los molinos el pago de una tarifa que, por ser generalmente menor que la comisión que la Junta reconocía a los acopiadores independientes o cooperativas, no resultaba suficiente como para fomentar la ampliación de sus instalaciones de acopio (8). Los molinos debían pagar mes a mes las compras de materia prima que recibían con esa periodicidad del organismo oficial; para ello recurrían a líneas de crédito renovables mensualmente (del tipo "de evolución") otorgados por el Banco de la Nación Argentina. La diferencia con el tipo de línea de créditos vigente durante el período anterior (de mercado libre) era que aquellos créditos cubrían las necesidades de stocks de un período más prolongado del año.

Con relación a la modalidad utilizada por la Junta durante esos años en sus operaciones de exportación, de las que era único agente legalmente interviniente, debe expresarse que las ventas al exterior eran, generalmente, implementadas mediante licitaciones públicas a las que concurrían empresas privadas de exportación; en otros casos la Junta exportaba por medio de operaciones directamente concertadas y cumplimentadas por ella (sin recurrir a licitaciones) en cumplimiento de convenios internacionales suscriptos previamente (normalmente de gobierno a gobierno).

La política de la Junta de este período satisfizo la necesidad de un fluido abastecimiento del consumo interno, implicando asimismo un fuerte subsidio al consumo interno de los productos de la molienda (principalmente de la harina). Si bien históricamente el consumo nacional de estos productos había sido favorecido con cierto nivel de subsidio (vía la imposición de gravámenes a la exportación que establecía una brecha entre el nivel de precios internacionales y el del mercado interno) en este período aparentemente el subsidio fue más alto; éste se posibilitó principalmente por el mantenimiento casi constante de los pre-

---

(8) Ver Memorias de la Federación Argentina de la Industria Molinera (varios ejercicios).

cios del trigo –insumo principal– y de la harina durante 1974 y el primer semestre de 1975, en un contexto en que los índices de inflación comenzaban a incrementarse paulatinamente.

**Características de la operatoria en el mercado a partir de la eliminación del monopolio de compra-venta de granos por parte de la Junta:** A partir de 1976, se elimina el monopolio estatal en la compra-venta de granos mediante el dictado del Decreto N° 520/76, de fecha 17/9/76, el cual cobra vigencia real a partir de la comercialización de la cosecha 76/77. El mismo liberaliza la comercialización interna de trigo. Complementariamente, con fecha 5/11/76, se promulga la Ley N° 21.453 ("Normas para la exportación de productos de origen agrícola") por la cual se establece la apertura de un registro de venta de esos productos al exterior con carácter de obligatorio y que debería ser cumplimentado bajo declaración jurada por parte de las empresas exportadoras. El organismo de aplicación de esa disposición es la Junta Nacional de Granos, quien fija anualmente el momento de cierre del registro, fecha a partir de la cual, las posibilidades de establecer nuevos contratos de exportación quedan cerradas.

En este régimen, y a partir de 1977, dejan de establecerse cupos por establecimiento a efectos de su abastecimiento de materia prima debiendo los molinos concurrir al mercado a efectos de cubrir sus necesidades de stocks no ya por el lapso de sólo un mes sino de un mínimo de meses (mínimo variable según los años, de acuerdo a diversos factores tales como precios del grano, tasas de interés vigentes, etc.), no existiendo líneas de crédito específicas que financien tales operaciones.

El mercado presenta algunas particularidades de tipo estacional. Generalmente el grueso de las operaciones de tipo "primario" (en las que el productor es oferente, actuando como compradores los acopiadores, la Junta y los restantes agentes) se producen a partir del momento en que finaliza la cosecha, prolongándose generalmente durante los dos meses siguientes. Los exportadores registran nuevos contratos de exportación hasta el momento en que la Junta establece el cierre del registro de ese tipo de operaciones. Su actuación durante el resto del año se circunscribe a operar comprando a efectos de cumplir los compromisos adquiridos, salvo en aquellos casos en que se hubiesen efectuado compras anticipadas (modalidad actualmente bastante corriente por parte de los exportadores).

Hacia mediados de cada año, el grueso de la oferta ya se encuentra concentrada en manos de la Junta Nacional de Granos; el organismo, de acuerdo a un plan prefijado de ventas al mercado interno que contempla las necesidades estacionales de abastecimiento de materia prima por parte de la industria molinera, se convierte durante el resto del año en el principal operador del mercado de trigo.

Debe, no obstante, aclararse que en el régimen del mercado libre vigente, la magnitud de la porción de cosecha que anualmente absorbe este organismo, (y, por ende, de la mayor importancia de ésta en las ventas a molinos harineros) depende del nivel de "precios sostén" fijados por el Poder Ejecutivo en relación con el nivel de precios a los cuales puede comprar el sector exportador. Este nivel, a su vez, depende de los precios internacionales y de los gravámenes existentes a la exportación, que disminuyen los mismos. Si los precios sostén son más favorables que los que paga el exportador, se produce un aceleramiento de las ofertas de los productores hacia la Junta, la que podrá rápidamente incrementar sus existencias que luego serán vendidas (entre las industrias principalmente y en menor medida en cumplimiento de operaciones de exportación directa del organismo o para abastecer eventualmente a exportadores privados).

Lógicamente la magnitud de esas operaciones también dependerán del volumen del Fondo de Comercialización de la Junta establecido en el Capítulo IV, artículo 15 de la Ley de Granos (ver Texto Ordenado al 23/11/79 del Decreto-Ley N° 6.698/63).

Aproximadamente desde 1979 el organismo logró acrecentar su Fondo de Comercialización; merced a la obtención de líneas de créditos en el mercado externo, las que no fue posible continuar renovando a posteriori, llegando actualmente a atravesar una situación difícil en materia de financiamiento de sus compras del cereal.

A partir del cambio de gobierno producido a fines de 1983, el régimen de mercado libre con intervención de la Junta persiste. Por resolución del Ministerio de Economía N° 7/83, a partir del 16 de diciembre

se disminuyen los derechos de exportación del trigo que, del 25% pasan al 18%; ello implicó de inmediato un incremento en el precio del trigo comprado por los molinos harineros del orden del 18%. (9)

Paralelamente, y en cumplimiento de la política de precios la Secretaría de Comercio establece un precio fijo para la harina que, según algunos analistas, afectó la rentabilidad de la molinería; en este aspecto la situación fue similar a la producida durante algunas etapas del período 1973/75. En general, la política de precios seguida por la Junta a partir de ese año tendió a que el precio del trigo que el organismo pagaba al productor en los distintos meses del año, se mantuviese a la par con el vigente en el mercado (Bolsas) o, en algunos casos, estuviese por encima del mismo.

A efectos de evitar déficits en zonas en las que tradicionalmente la demanda no era adecuadamente satisfecha, el organismo trataba de fijar los más rápidamente posible los precios sostén. Otras medidas tendientes a permitir un abastecimiento más fluido a la industria molinera localizada en zonas del interior del país, fueron la suspensión de derechos por parte del productor a trasladar el trigo a puertos de río y la limitación a menos de 400 km. de los descuentos en concepto de flete a puerto.

La Junta fue perdiendo en estos años importancia en relación a su participación en las adquisiciones de trigo de la molinería (en realidad tal proceso se presenta ya desde 1978, con la salvedad de algunos años que difieren de la tendencia general, tales como 1981 y 1985). Tal proceso se puede observar en el Cuadro 7 ("Importancia de las ventas de la Junta Nacional de Granos en el abastecimiento de trigo a molinos harineros").

Paralelamente a ello se fue consolidando en forma permanente el proceso de depósito previo del grano adquirido por el organismo oficial en instalaciones de acopio pertenecientes a los molinos harineros. Ello también se puede ver en el cuadro citado precedentemente; de sólo un 17% del total de trigo adquirido por los molinos a la Junta que previamente ya se encontraba depositado en las instalaciones de los establecimientos (año 1978) se llega a un 92% para el año 1984 del volumen de cereal adquirido en esas mismas condiciones. (Ver el mismo cuadro).

Este sistema de ventas de cereal ("previamente depositado en molinos", con reconocimiento y pago de almacenaje por parte de la Junta) se consolida a lo largo de este período debido, en primer lugar, a que la Ley 22.108 (modificatoria de la Ley de Granos), entre otras disposiciones, admite la posibilidad de que sea utilizada la capacidad de acopio de empresas a efectos de la recepción de granos de terceros disponiendo que las tarifas por tal servicio se podrán fijar libremente (eliminándose la fijación de ellas por parte de la Junta de Granos). (La Ley 22.108 fue promulgada el 23.7.79). Ello dio lugar a que la tarifa que reconocía la Junta a los molinos fuese la misma que la que se les abonaba a los acopiadores de cereales, a diferencia de lo acontecido entre 1973/76, años para los cuales los molinos percibían, en concepto de granos propiedad de Junta depositado en sus instalaciones de acopio, tarifas menores a las percibidas por los acopiadores propiamente dichos. Ello impulsó a las empresas molineras a incrementar sus instalaciones de acopio propias, lo que a la vez que les permitía mejorar su capacidad de aprovisionamiento de materia prima, les mejoró seguramente su nivel de rentabilidad.

Como se señala en otra parte de este trabajo, las instalaciones de acopio propiedad de empresas molineras se incrementaron entre 1976 y 1985, pasando de las 995.900 toneladas de capacidad (año 1976) a 1.831.197 toneladas en 1985, lo que corrobora y es paralelo al proceso descrito en el punto 2.7.

Tal crecimiento de la capacidad de acopio de la molinería resulta significativo si se tiene en cuenta que los volúmenes de molienda registrados se mantuvieron durante ese período relativamente estancados.

Además de lo señalado en párrafos anteriores, otro objetivo perseguido con esa modalidad de venta es que se evitan falsos movimientos y gastos adicionales en concepto de fletes, lo cual no sólo beneficia

---

(9) El proceso de reducción de derechos a la exportación de granos continuó, particularmente desde 1985 (en forma aproximadamente paralela a la reducción observada en los precios internacionales). Hacia fines de 1987 fueron eliminados para la exportación de los principales cereales.

**CUADRO 7. Importancia de las ventas de la Junta Nacional de Granos en el abastecimiento de trigo a molinos harineros**

Años	Ventas de Junta Nac. de Granos canalizadas por bolsas de cereales		Ventas de trigo previamente depositados en molinos		Total ventas J.N.G.		Molienda Total	% de venta de J.N.G. sobre molienda total
	Tons	%	Tons	%	Tons	%		
1977	850.000	100			850.000	100	3.731.311	23
1978	1.640.000	83	340.000	17	1.980.000	100	3.740.631	53
1979	1.000.000	67	495.000	33	1.495.000	100	3.648.683	41
1980	350.000	30	820.000	70	1.170.000	100	3.504.489	33
1981	447.000	26	1.291.000	74	1.738.000	100	3.471.331	50
1982	261.000	23	883.000	77	1.144.000	100	3.570.173	32
1983	109.000	11	857.000	89	966.000	100	3.779.233	25
1984	80.000	8	950.000	92	1.030.000	100	3.908.994	26
1985	s/d		s/d		1.700.000	100	3.800.000 (E)	45

FUENTE: Cuadro confeccionado en base a información de Memorias de la Federación de la Industria Molinera (Años 1980 y 1985) y Cuadro N° 1 del presente informe.



a la industria sino que asimismo obviará en gran parte falsos movimientos de granos afrontados por la Junta Nacional de Granos, permitiendo una más rápida liberación de otras instalaciones de acopio.

### 2.3.2. Otras características del rol de la Junta Nacional de Granos en el Marco de la Política Agropecuaria iniciada en 1983.

En el punto anterior se han adelantado algunas pautas referentes al rol seguido por el organismo en el mercado del trigo.

Con respecto a los niveles de precios de los granos, condicionados por la creciente caída que han sufrido en el mercado internacional, ha habido una ligera reducción en los gravámenes a la exportación, lo que ha acercado los niveles de tipo de cambio efectivo de exportación de estos productos a los tipos de "paridad teórica" (Ver capítulo referente a "Precio de los granos", punto III).

La importancia de la Junta Nacional de Granos como agente operador y regulador del comercio exterior de granos ha continuado declinando, de acuerdo a la tendencia iniciada en 1976-77; correlativamente se continuó incrementando la participación de empresas exportadoras privadas, particularmente multinacionales, dentro del volumen total exportado de granos y subproductos (un análisis de la evolución de la importancia de los distintos agentes en los volúmenes comerciados se efectúa en un capítulo especial de este estudio, a incluirse en el Volumen IV: "Comercialización externa de granos")

Paralelamente ha continuado vigente la autorización para el capital privado de instalar puertos, lo que disminuye en cierto grado el control del organismo oficial sobre los embarques, aunque aparentemente resulta atractivo para las firmas exportadoras por la reducción de los costos de embarque que implicaría la canalización de las ventas por puertos privados. Resultaría de interés analizar si esta modalidad resulta la mejor alternativa a efectos de mejorar globalmente la eficiencia de los sistemas de embarque de granos.

Los volúmenes embarcados por puertos privados, que en 1982 alcanzaban al 16% del total de granos despachados, llegaron durante el 1er. semestre de 1985 al 28% de dicho total.

Con respecto a la política oficial hacia el sector productor, recientemente (mayo de 1987), por Resolución de J.N.G. 30316 se estableció el régimen de compra anticipada de trigo en época de siembra –a entregar al momento de la cosecha por parte del productor– y pago anticipado al momento en que se formaliza la operación, con valores equivalentes de semilla y/o combustible.

Los productores que deseen recibir los insumos a través de los agentes que la Junta Nacional de Granos determine, se obligan a entregar en pago la cantidad de cereal previamente fijada al concertar la operación, en las condiciones y plazos que establece la Junta.

Los agentes autorizados por la Junta pueden ser: acopiadores independientes, cooperativas y eventualmente productores. De acuerdo a la resolución citada, la Junta Nacional de Granos entregará los insumos y/o las ordenes de pago a los agentes y establecerá periódicamente los precios de compra del grano o relaciones de canje que tendrán validez para todas las operaciones que se registren.

La nueva operatoria se enmarca dentro de las características de otra ya iniciada ("plan canje"), por la cual se adelantaban al productor determinadas cantidades de fertilizantes a pagar con granos al ser éste cosechado. El efecto buscado de intensificar el uso de fertilizantes no fue logrado, aunque sí representó seguramente una mejora en las condiciones de financiamiento del insumo para aquellos agentes que ya lo utilizaban.

Finalmente otra función cumplimentada por la Junta en los últimos años fue la de administrar una línea de créditos destinada a instalación de plantas de acopio o ampliación de plantas ya existentes; cierta parte de estos créditos fueron también destinados a la instalación de puertos privados.



## 2.4. Acopio de granos

La existencia de agentes especializados en el almacenamiento de granos se originó esencialmente en la necesidad de concentrar la producción proveniente de oferentes atomizados, como paso previo a su posterior circulación hasta otros eslabones de la cadena de comercialización, lo que se da gradualmente en el tiempo. El rol de acopiador fue originalmente desempeñado en el país por agentes de compras de las empresas exportadoras. Con el desarrollo de la actividad, las exigencias en materia de calidad que impuso la Junta Nacional de Granos, la legislación vigente y la creciente importancia adquirida por la comercialización "a granel", se fueron dando las condiciones para que agentes especializados tomen a su cargo las tareas de acopio.

Junto con su rol de concentrador del producto, los acopiadores efectúan actividades adicionales que tienden a acondicionar el grano y permitirle una más prolongada conservación.

Luego de efectuadas dichas tareas, el acopiador debe formar, mediante la mezcla de distintos lotes de granos y en las proporciones adecuadas, partidas de mayor volumen que se ajusten a las pautas dadas por la tipificación vigente.

Además de las razones explicitadas en el primer párrafo, la importancia de la existencia de plantas de acopio suficientes suele asociarse con eventuales posibilidades del productor (y en otra escala, del país) de especular con las variaciones futuras de los precios de los granos, vendiéndolos en el momento de mejor precio. Estas posibilidades, deberían ser confirmadas mediante la realización de un análisis estacional de los precios (para cada grano en particular) que verifiquen las reales tendencias de los mismos, a posteriori de las respectivas cosechas. (Este análisis se efectuará en el Volumen III del presente estudio).

### 2.4.1. Funciones de los acopiadores

Una vez efectuada la cosecha, el productor traslada el grano (a granel) hacia el centro de acopio más próximo, mediante contratación del servicio de transporte; dado que generalmente se trata de un trayecto de corta distancia, el medio habitualmente utilizado en la mayor parte de la región pampeana es el transporte automotor (camión). Debe aclararse que en muchos casos el transporte de corta distancia lo realiza el acopiador, cargando luego al productor el correspondiente costo, al momento de liquidarse la operación de venta del grano.

Luego del traslado, comienzan las funciones específicas del acopiador (privado o cooperativa) que se pueden resumir en las siguientes:

a) Recepción, análisis y pesaje de los granos: Consiste en la descarga de camiones o vagones y el traspaso del cereal a los silos (al momento de venta se dará la operación inversa). Este servicio se denomina "paritaria" y ocasiona gastos de recepción de la mercadería que serán debitados al productor al momento de la liquidación de la operación ("gastos generales" y "de acarreo"). En el momento de la recepción el acopiador efectúa el pesaje de la mercadería y el correspondiente análisis de la partida recibida, de la cual podrá establecer con exactitud la calidad del grano y determinar el porcentaje de cuerpos extraños que incluye.

b) Acondicionamiento del grano: Las tareas de este tipo están destinadas a mantener el grano en buenas condiciones hasta el momento del consumo permitiendo su conservación sin sufrir deterioros.

Incluye servicio de limpieza de la mercadería a través del zarandeo de granos, con la finalidad de eliminar los cuerpos extraños que incluya (chamicos, trébol, etc), y los granos quebrados o dañados.

Asimismo, se efectúa el secado de los granos en los casos en que son recepcionados con niveles de humedad superiores a los determinados por la tipificación. Por ejemplo, para trigo, el nivel no superará el 14%, para maíz el 14,5%, sorgo 15% y soja el 13%.

Complementariamente se efectúa la fumigación de los granos debido a la presencia de insectos y para evitar la proliferación de hongos.

c) Almacenaje de granos: Se trata de la función de los acopiadores. Su necesidad se basa en que, por un lado, la oferta de granos se produce en una época del año, siendo aleatoria su magnitud, mientras que las necesidades de la demanda son relativamente grandes y se extienden a lo largo de todo el año. El acopio permite un abastecimiento fluido y regular a lo largo de todo el año, permitiendo asimismo que el productor no tenga que necesariamente vender su producto inmediatamente después de cosechado.

El servicio de almacenaje hace que el acopiador no pueda disponer de un porcentaje de su capacidad, hasta que no se efectúe la venta o hasta que el comprador (industria o exportación) no retire el grano. Ello implica un costo que se recarga al productor.

d) Agente de retención: El acopiador actúa como agente de retención de los impuestos a los Ingresos Brutos y Sellados (Tributos provinciales) y cargas sociales de la actividad (ISSARA y Seguridad Social).

e) Transporte del grano: Cuando el acopiador efectiviza la venta del grano (en las modalidades que el productor da los granos en consignación al acopiador) generalmente se encarga de su transporte ya sea al puerto o a la industria correspondiente (flete de "larga distancia").

En este caso debita al productor, en la liquidación, el importe correspondiente al flete (deduciéndolo del precio unitario de la operación).

Las funciones anteriormente descriptas son comunes a los dos agentes que más precisamente llevan a cabo las operaciones de almacenamiento de granos: Acopiadores privados y Cooperativas de primer grado.

Tales funciones dan lugar a la determinación de costos de comercialización que son soportados por el productor y que pueden ser sintetizados en los siguientes conceptos (una cuantificación de estos costos, por regiones, se presenta en el Volumen III del estudio):

1) Costos por acarreo del cereal hasta la planta de acopio (flete de corta distancia). Este servicio habitualmente es contratado directamente por el productor. Por ello paga un monto que es función de la tarifa por tonelada/Km., multiplicada por el peso bruto de los granos enviados.

2) Gastos de carga, descarga y pesaje (paritaria). Se multiplica la tarifa vigente por el peso neto recibido.

3) Zarandeo, fumigado y secado de granos: en cada caso el costo será función del peso del cereal sujeto a servicio y de la tarifa respectiva.

4) El análisis de las partidas y detección de cuerpos extraños en los granos recibidos dará lugar a la aplicación de un factor de corrección sobre el ingreso, calculado a partir del precio de referencia que podrá implicar una rebaja en el mismo. En el caso de que la partida sea de calidad superior ello supondrá una bonificación (téngase en cuenta que el precio de referencia o de cámara que corresponde, se trata de un precio de granos de un grado determinado, o sea de una calificación comercial, según las especificaciones del standard).

5) Costos de almacenaje: Este ítem está constituido por un porcentaje sobre el peso neto del cereal almacenado y por el tiempo en que permanecen acopiados los granos. El costo de almacenaje se comienza a cargar recién a partir de los 30 días de almacenado el cereal.

6) Comisiones (acopiadores privados) o gastos de administración (cooperativas). Constituyen el principal ingreso del agente de acopio.

7) Flete de larga distancia: corresponde al servicio de transporte desde la planta del depositario hasta el lugar pactado de entrega (puerto, fábrica, molino, etc.). En la liquidación que recibe el productor habitualmente aparece deducido del precio de referencia (flete cada 100 kgs.).

8) Retenciones: son impuestos o tasas nacionales, provinciales o municipales que se descuentan al productor en la liquidación de las operaciones (Ingresos Brutos, Sellado, ISSARA).

En conclusión, dado el peso neto del cereal y el precio de referencia estipulado y teniendo en cuenta los elementos señalados anteriormente (que actúan reduciéndolo) se logra obtener el "precio al Productor" o "precio en chacra".

#### 2.4.2. Otras características de los acopiadores

En general, los agentes que actúan en el acopio de granos participan también en actividades conexas al sector agropecuario (suministro de insumos, venta de semilla, etc.) o venta de artículos de consumo diversos.

Además, en el caso de las cooperativas de acopio, generalmente pertenecen a asociaciones cooperativas de segundo grado que mantienen negocios de exportación de granos e industrialización de algunos (por ejemplo fabricación de aceites, etc.).

En este caso existe cierto grado de integración desde la etapa del acopio a la de la exportación o industrialización. Aunque más adelante se verá que, dadas las características que asume la actividad exportadora de las cooperativas, este tipo de integración aparece sumamente relativizado.

Con respecto a la composición del capital de un agente de acopio, en general y en relación a lo que sucede en otras esferas de la actividad vinculadas a los productos analizados (productor agropecuario; industria frigorífica, etc.), la proporción del capital fijo utilizado, en relación al total, es alta.

Las necesidades de disponer de capital circulante (propio) para llevar a cabo las actividades son mínimas; están reducidas a solventar sus gastos de personal y mantenimiento de las instalaciones o fuerza motriz (para secado y zarandeo), ello responde a que:

a) en el caso de las cooperativas, éstas actúan exclusivamente por cuenta y orden del productor en operaciones de consignación, abonando al productor en el momento que han colocado los granos y los han cobrado (se trata de operaciones simultáneas). Por lo tanto no deben disponer de capital para la compra previa de granos.

b) en caso de los acopiadores privados, tradicionalmente han actuado comprando el cereal (o sea que existía traspaso de la propiedad) al que luego deberían colocar ya sea en operaciones de exportación o para abastecimiento de las distintas industrias.

En este tipo de operación podrían aparecer necesidades de financiamiento en los casos en que las compras efectuadas no tuviesen rápidamente asegurada su venta.

Sin embargo, actualmente, la tendencia es que los acopiadores privados actúen en operaciones de compra a productores y venta a las industrias o exportadores en forma simultánea, con lo que los desembolsos de capital propio para pagar a los productores resultan menores. En los hechos también operan como virtuales consignatarios de los productores. (10).

Cabe aclarar que, a efectos de financiar la compra de sus instalaciones, existen líneas de crédito que serán analizadas en su oportunidad. En última instancia, la estructura de financiamiento de su activo inmovilizado dependerá de si han tomado o no créditos.

Dado que, en general los distintos tipos de acopiadores actúan en otras esferas comerciales, puede darse que en ellas actúen dando créditos a los productores (a los efectos de la compra de sus produc-

---

(10) Ello no quiere decir que haya desaparecido el otro tipo de operaciones, sino que, en los últimos años, han perdido su importancia.



tos), con lo cual deberían desembolsar capital (que podría provenir o no de sus operaciones de compra-venta de cereales).

Las diferencias esenciales que se dan entre los dos agentes predominantes en la etapa de acopio se han reducido actualmente, en lo fundamental, a la distinta naturaleza de la propiedad de sus respectivos capitales: las empresas de acopio privadas son unipersonales o pertenecen a alguno de los tipos conocidos de sociedades comerciales; las cooperativas están conformadas en la mayoría de los casos por accionistas que son productores agropecuarios (no siendo excluyente que tengan socios no pertenecientes al sector, dado que dentro de la gama de actividades en las que operan se encuentren, por ejemplo, las ventas de bienes de consumo).

Como se ha visto, los acopiadores privados actúan desde el punto de vista jurídico comprando granos y luego vendiéndolos (hay traspaso de propiedad), mientras que las cooperativas sólo pueden legalmente operar "por cuenta y orden" de sus socios (operaciones de consignación de granos). Sin embargo, en los hechos, aquellos actúan cada vez con mayor frecuencia en operaciones de compra-venta casi simultáneas (que toman como base los precios de bolsa), comprando granos sólo si tienen asegurada su colocación; ello hace que prácticamente las diferencias desaparezcan.

Algo similar se da con respecto al cobro por los servicios que realizan: mientras que los acopiadores privados los incluyen en las liquidaciones al productor y bajo el rubro "comisiones", las cooperativas de acopio los denominan "gastos administrativos". En ambos casos son fuentes de ganancia para los mismos.

Además de la comisión cobrada, otra fuente de ganancias para los acopiadores será el tener la mayor velocidad de rotación posible de los granos que tienen almacenados. Ello implicará una mayor cantidad de operaciones posibles (la rotación usual en promedio estaría 2 veces su capacidad/año pudiendo ser mayor según las zonas (11). Eventualmente, también puede ser fuente de ganancia adicional la mezcla de partidas de distinta calidad, que dan origen a una partida de calidad intermedia y por lo tanto de mayor valor.

---

(11) Fuente: Gerencia de Estudios Económicos de la J.N.G.

## 2.5. Venta de granos: Modalidades más frecuentes de pago de las operaciones

A efectos explicativos se exponen las actuales características de las operaciones de compra-venta de granos, dividiéndolas en primarias (productor oferente y acopiador demandante) y secundarias (acopiador oferente y J.N.G. o exportador o industrias demandantes).

En la realidad puede suceder que ambas se den separadas pero es más habitual que tengan una cierta simultaneidad dado que el acopiador compra al productor y en el mismo momento o con intervalo de pocos días encuentra comprador(es).

### a) Operaciones primarias:

El productor tiene actualmente tres formas de comercializar el grano cosechado:

1) Venta "anticipada" (antes de la cosecha): El productor cobra anticipadamente al precio del día en que se formalizó la operación (Precio de Cámara). Entrega el grano al momento de la cosecha o pocas semanas después. El grano entregado debe corresponder al grado de tipificación convenido. Normalmente el productor debe dar garantías.

2) Venta "a fijar precio": Se trata de la modalidad más usual, sobre todo en la operatoria de las cooperativas que toman siempre el grano en consignación.

En este caso, el productor entrega el grano al acopiador, quien determina su peso neto, calidad, etc.; el grano queda almacenado hasta el momento en que el productor da la autorización de venta el día en que el precio del mercado le satisface (o en su defecto al momento de entregar el grano fija un precio mínimo por encima del cual el acopiador puede vender).

Las normas a que se ajustan este tipo de operaciones fueron fijadas por el Decreto N° 81.371 del año 1941. Jurídicamente define a este tipo de operaciones como "la convención en cuya virtud una parte se obliga a entregar a la otra una cantidad de mercadería, sobre la cual el receptor adquiere o puede adquirir el dominio, quedando pendiente la determinación del precio por un acto posterior."

El productor habitualmente recibe el dinero, producto de la venta (deducidos los distintos costos de comercialización) a los 10 días de formalizada la operación.

3) Venta y entrega del grano en forma simultánea: Una vez efectuada la cosecha, el productor entrega la mercancía y recibe el precio del día. Cobra normalmente a los 10 días.

En todos los casos, la liquidación de la operación incluirá las correspondientes deducciones (por parte de los acopiadores) en concepto de los ítems que integran los costos de comercialización.

### b) Operaciones secundarias

También se denominan "operaciones mayoristas"; se caracterizan porque los volúmenes comercializados en cada operación son mucho más importantes que los que se dan en la etapa previa. Los acopiadores venden a exportadores o a la industria y eventualmente a la Junta Nacional de Granos.

Debe aclararse que, normalmente actúan como nexo los corredores o comisionistas y se toman como base los precios que surgen de las operaciones diarias de la Bolsa de Cereales (precios "de cámara").

Las formas de operación, según quien sea el comprador son las siguientes:

#### 1) Junta Nacional de Granos

Las compras de la J.N.G. se efectúan en base al precio del día en que efectúa la operación de compra. La Junta no opera en la modalidad "a fijar precio". A los 10 días hace efectivo el pago correspondiente.

Reconoce los días de almacenaje, pagando al depositario de la mercadería hasta el momento en que encuentra comprador. Una vez detectado éste, formaliza la operación, envía la mercadería (a exportación o a la industria) y luego cobra.

## 2) Industria (Molino harinero, fábrica de aceite, etc.)

La industria opera en sus compras de granos en base a dos modalidades:

**Contado contra entrega:** En este caso paga la mercadería en el momento en que la recibe. El precio es el del día en que se formalizó la operación.

**A fijar precio:** En este caso se contacta con un acopiador y solicita una partida de granos, luego recibe la mercadería, utilizándola.

El precio que deberá pagar lo fija el vendedor indicándolo dentro de un plazo máximo de 10 días, el precio de un día determinado.

Luego paga el monto de la operación de acuerdo a ese precio.

**3) Exportador:** Las formas características de operación de los exportadores son "contado anticipado" y "compras a fijar precio".

**Contado anticipado:** Estas operaciones están reglamentadas por la Resolución N° 1.825 de la J.N.G. (de mayo de 1977) (modificada por Resolución N° 1 9.987 del 9/3/78).

El contrato se formaliza al solicitar el exportador una partida a un acopiador, habiendo abonado aquel anticipadamente un 96% del valor de la operación. A la vez el exportador recibe una garantía del comprador, asegurándose la entrega en el puerto estipulado, dentro del plazo y con granos de las características convenidas. El exportador podrá contractualmente exigir al vendedor la entrega de la mercadería en cupos diarios, dentro del lapso estipulado, en función de las posibilidades de carga y embarque en el puerto establecido. (12)

**Compra "a fijar precio":** Esta modalidad es idéntica a la explicada para el caso en que la industria actúa como comprador bajo esta modalidad.

---

(12) Esta modalidad ha adquirido gran importancia representando un promedio, entre 1983/85 del 37% de las operaciones de exportación. (Fuente Gerencia Fiscalización J.N.G.)

## 2.6. Agentes auxiliares de la comercialización de granos

En el presente punto se describen sintéticamente las principales características y funciones de los "agentes auxiliares" del comercio de granos.

### 2.6.1. Bolsa de Cereales

Es el Organismo que sirve como recinto institucional para la realización de la casi totalidad de las operaciones de compra-venta de granos destinados al consumo interno y a la exportación. En este sentido puede ser ubicada dentro de lo que se denomina "comercialización secundaria" o "mayorista", siendo el punto de encuentro entre vendedores (en especial acopiadores privados y cooperativas) y compradores (especialmente exportadores).

Las operaciones las realizan los "corredores" y "comisionistas" de bolsa que actúan representando a las partes. Hay operaciones que no se formalizan a través de la institución; son aquellas de tipo directo en las que el oferente es el gran productor y los compradores son exportadores o industriales, aunque en éstas se toman en cuenta los precios y condiciones pactados en la Bolsa.

En este Organismo funcionan dos tipos de mercado:

a) **Mercado de disponible:** En éste se efectúan las operaciones del día y las entregas y pagos se realizan dentro de un plazo relativamente breve, pudiendo variar las modalidades dentro de las que han sido descriptas en el capítulo correspondiente a "Venta de Granos. Modalidades más frecuentes."

En este mercado se conforman los denominados "precios de referencia" (precios de "cámara" o "pizarra"). Estos son diariamente publicados por la Cámara Arbitral, organismo perteneciente a la Bolsa de Cereales, y son tomados como base para todas las operaciones. En algunas Cámaras son precios de tipo "modal" (o sea el precio más frecuente de las operaciones realizadas en el día) y otras, son simplemente precios "promedio ponderados".

b) **Mercado de futuro:** En él se realizan operaciones de compra-venta de granos para ser cumplidas en meses futuros; puede simultáneamente operarse con varios productos y para distintas fechas.

Las ofertas y compras se efectúan públicamente; cuando se formaliza la operación, se deberá confirmar por escrito al Mercado mediante una comunicación de compra y otra de venta; éste registra la totalidad de las transacciones que a diario se producen.

La característica distinta de las operaciones "a futuro" es que no requieren disponer de la mercadería al momento en que formaliza el contrato (ni el comprador debe disponer del dinero) y que, a su vez, el precio estipulado queda garantizado. El cumplimiento del contrato, a posteriori, está garantizado por la Institución.

Esta modalidad resulta conveniente para quienes, por ejemplo, necesitan disponer una determinada cantidad de mercadería en una fecha determinada, siendo el precio del mercado de futuro (incluido los costos de almacenaje) menor que el precio del mercado de disponible. La decisión de realizar las operaciones por uno u otro mercado requiere obviamente además un análisis de la evolución que tendrán los precios en ambos mercados.

Dentro de las características señaladas precedentemente para este mercado, las operaciones se pueden realizar de dos formas: una, llegada la fecha en que se estableció su cumplimiento, el vendedor entrega la mercadería y recibe el dinero. Otra, es "saliéndose de término" lo que significa liquidar la operación antes de la fecha prevista en forma inversa a lo efectuado originalmente. Cualquiera de las partes (o ambas) intervinientes puede sustituir su obligación mediante una operación inversa a la comprometida originalmente, sin contar con la conformidad de la otra. El lugar lo tomará un tercero, o en su defecto la operación será cubierta a su término por el mismo mercado que actúa como garante. Este tipo de opera-

toría da lugar a maniobras especulativas, tomando operaciones o saliendo de ellas en función de la expectativa de la evolución de los precios.

En nuestro país el mercado de futuro no ha tenido la importancia que adquiere en otros países, influyendo en ello particularmente, el fenómeno inflacionario. Así por ejemplo, entre los meses de julio de 1984 y junio de 1985 las operaciones de compra-venta a futuro de maíz alcanzaron a 885.400 toneladas (13) lo que representó sólo un 7% de lo cosechado en 1984/85. Con respecto a soja para igual período y en relación a la misma cosecha, las operaciones de futuro alcanzaron las 359.100 toneladas (5,55% de lo producido). En trigo prácticamente no se registraron operaciones en este mercado.

#### 2.6.2. Cámaras arbitrales

Las cámaras arbitrales son organismos normalmente pertenecientes a las bolsas de cereales (por ejemplo la Cámara Arbitral en la Bolsa de Cereales de Buenos Aires forma parte de su cuerpo institucional). Actúan garantizando el buen funcionamiento del mercado y el cumplimiento de las disposiciones legales que lo rigen.

En resumen sus funciones son:

- a) reglamentación de las operaciones de compra-venta verificadas en su jurisdicción.
- b) tomar el rol de tribunal arbitral en caso de diferendos surgidos entre las partes (incumplimientos contractuales, rechazos de mercaderías, etc.)
- c) analizar las partidas de cereal que se comercializaron a efectos de la determinación de sus calidades, establecer rebajas o bonificaciones en función de las mismas, etc.
- d) Publicación diaria de los "precios de pizarra", que corresponde a los precios que más habitualmente se dan a diario en las operaciones realizadas. La obtención de la información necesaria surge de encuestas efectuadas a los principales operadores (exportadores, molineros, fabricantes de aceites, etc.). En nuestro país cuatro cámaras arbitrales establecen diariamente estos precios: Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca, Santa Fe.

#### 2.6.3. Corredores y comisionistas

Su función es contactar la oferta (constituída básicamente por los acopiadores privados o cooperativas) y la demanda (exportadores e industrias). Por lo que actúan en operaciones de comercialización secundaria o mayorista. Asimismo, en la práctica cumplen funciones de asesoramiento de las partes. Las cooperativas canalizan sus operaciones a través de sus organizaciones de segundo grado (A.C.A. y F.A.C.A.), las que actúan en los hechos como comisionistas o corredores. Por su intervención perciben una comisión que está en el orden del 1% del valor de la operación al comprador y el 0,5% al vendedor (mercado de disponible). En el mercado a término sólo actúan los corredores debidamente suscriptos.

#### 2.6.4. Recibidores de granos

Se trata de agentes especializados técnicamente en la tipificación de granos. Especialmente actúan en empresas de acopio o como corredores de cereales.

---

(13) Ver "Revista de la Bolsa de Cereales" - Número Estadístico 1985.

## 2.7. CAPACIDAD DE ALMACENAJE DE GRANOS EN ARGENTINA

El sistema de almacenaje generalizado actualmente en el país es "a granel" (14); consiste en el acopio del grano en silos de chapa o elevadores de hormigón, utilizándose en menor proporción los silos subterráneos. Prácticamente no se utiliza el acopio en bolsas, que luego eran estibadas en galpones (esta forma se sigue utilizando para el almacenamiento del maíz).

En algunas zonas se utilizan aún para el acopio a granel las instalaciones de galpones del ferrocarril, combinadas generalmente con silos de chapa.

La información recopilada en la Junta Nacional de Granos (Gerencia de Fiscalización) da cuenta de la capacidad de almacenaje al año 1985 para todo el país, por jurisdicción provincial y distrito de Junta. A su vez, la información se discrimina por tipo de acopio según clasificación que se observa en el Cuadro "Infraestructura de almacenamiento de granos".

La capacidad de almacenaje del total del país alcanzaba en 1985 a 31.220.126 toneladas, lo que representa un incremento del 77% respecto del último dato oficial disponible (año 1976), que revelaba un volumen de almacenaje de 17.600.242 toneladas.

El 54,7% de la capacidad se encuentra en el "acopio primario" realizado tanto por los acopiadores independientes privados (33,5%) como por las cooperativas de productores (21,2%). A dicha cifra se debería agregar una proporción del acopio total correspondiente a la Junta Nacional de Granos (8,2% del total), proporción que revelaría la infraestructura que ese organismo todavía posee en campaña.

Los agricultores individuales poseen un 21,3% de la capacidad; consiste en silos de chapa o silos subterráneos situados en sus explotaciones. Este sistema está generalizado en la zona triguera del sur de la Provincia de Buenos Aires, que cuenta con aproximadamente el 40% de la capacidad de silos-chacra del país.

El resto está distribuido entre los distintos agentes que participan como demandantes en el proceso de comercialización secundaria:

-exportadores (con sólo el 1,6% del total) e industrias diversas (con el 13,5%). De éstos, el grueso se encuentra en la capacidad de molinos harineros (5,9%) y de fábricas de aceite (5,9% del total).

La distribución de la infraestructura de almacenamiento por jurisdicción provincial da cuenta de que el 87,7% del total del país se ubica en la región pampeana (Bs. As., Córdoba, La Pampa y Santa Fe). Si a ellas se agrega el dato correspondiente a la provincia de Entre Ríos, dicho porcentaje se eleva al 91%.

El fuerte crecimiento en la infraestructura de almacenamiento acaecido en el último decenio, obedece a que, paralelamente al aumento de las producciones de los principales granos, se fueron implementando medidas que impulsaron a la actividad privada a la construcción de silos y elevadores. Las más significativas fueron la liberación en las tarifas de almacenaje dispuesta en 1976 y la cesión por parte de Ferrocarriles Argentinos de terrenos aledaños a las estaciones para la construcción de silos. Por su parte, a partir de 1979 se permitió (15) a empresas privadas la construcción de instalaciones de embarque propios en puertos privados, pudiendo exportar por los mismos. Tales medidas se inscribieron en una política más general de impulso a la privatización de la actividad que, entre otras cosas, hizo que la capacidad de almacenaje de la Junta Nacional de Granos se redujera en un 30% entre 1976 y 1985. Este porcentaje disminuiría si se considera que gran cantidad de silos precarios que pertenecen a la Junta (incluidos en el dato de 1975) no son registrados en la estadística del año 1985.

---

(14) En este sistema existe pérdida de identidad de las mercaderías.

(15) De conformidad con la Ley 22.108 que, al autorizar a la actividad privada para operar elevadoras terminales de granos, puso fin a un régimen que había sido instaurado en 1944.

**CUADRO N° 8**

**INFRAESTRUCTURA DE ALMACENAMIENTO DE GRANOS (TOTAL DEL PAIS)**

	AÑO 1976 (1)		AÑO 1985 (2)	
	Toneladas	% s/total	Toneladas	% s/total
I. ALMACENAJE EN CHACRA	3.473.834	19,7	6.660.818	21,3
Productores autorizados por la J.N.G.			404.526	1,3
Productores no autorizados			6.256.292	20,0
II. ACOPIADORES	8.813.363	50,1	17.089.061	54,7
Acopiadores privados			10.476.323	33,5
Cooperativas			6.612.738	21,2
III. ACONDICIONADORES Y FRACCIONADORES			116.864	0,4
IV. ACOPIADORES Y SELECCION DE MANI			5.250	
V. INDUSTRIAS	1.618.106	9,2	4.206.457	13,5
Molinos harineros	995.900	5,6	1.831.197	5,9
Molinos arroceros	15.007	0,1	247.211	0,8
Fábricas aceite	277.682	1,6	1.851.535	5,9
Fábricas alim. balanceados	329.517	1,9	184.546	0,6
Industr. Alcohol			91.968	0,3
VI. LEGUMBREROS (Acopio y procesamiento)			48.880	0,1
VII. EXPORTADORES			515.856	1,6
VIII. JUNTA NACIONAL DE GRANOS	3.694.939	21,0	2.575.940	8,2
Elevadores			1.092.500	3,5
Silos subterráneos			1.414.800	4,5
Silos chapa			68.640	2,2
TOTAL	17.600.242	100,6	31.219.126	100,0

FUENTE: (1) "Estudio de factibilidad para un Plan Nacional de Almacenamiento y Conservación de Granos" 1977.  
 Convenio Junta Nacional de Granos - Ministerio de Defensa (DIGIT) - (Cálculos en base a encuestas).  
 (2) Junta Nacional de Granos - Gerencia de Fiscalización.

**Cuadro N° 9**

**CAPACIDAD DE ALMACENAJE (AL AÑO 1985) - (POR PROVINCIA)**

Jurisdicción	TOTAL	%
Buenos Aires	15.617.130	50,0
Córdoba	4.542.560	14,5
La Pampa	1.246.027	3,9
Santa Fe	6.020.142	19,3
Entre Ríos	1.019.281	3,3
Chaco	447.022	1,4
Formosa	74.696	0,2
Corrientes	212.040	0,7
Salta	130.599	0,4
Tucumán	237.420	0,8
Misiones	130.451	0,4
Catamarca	2.000	-
Jujuy	1.200	-
San Luis	20.000	0,1
Santiago del Estero	5.100	-
Otras Provincias	1.514.448	4,8
TOTAL PAIS	31.220.126	100,00

FUENTE: Gerencia de Fiscalización de la Junta Nacional de Granos.



### 2.7.1. Relación entre niveles de producción y capacidad de almacenaje.

La relación entre niveles de producción de granos de una región y capacidad de almacenaje (incluyendo aquí acopiadores, industrias, almacenaje en chacra e instalaciones de J.N. de Granos) indica aproximadamente la existencia de probables déficit de almacenaje, lo que eventualmente puede constituirse en cuello de botella para futuras expansiones en la producción de granos en determinadas regiones.

La confirmación de la existencia de déficits en determinadas zonas podría eventualmente subsanarse con el mejoramiento del conjunto de sistemas de transporte, de las operaciones de carga y descarga de granos en puerto y rapidez en el despacho de los mismos. Ello depende de una solución en su conjunto de dicho sistema de transporte. Adicionalmente, y para algunas zonas, tal solución debería complementarse con la construcción de nuevas instalaciones de acopio.

De las consideraciones anteriores se deriva la necesidad de conocer en qué zonas de la región pampeana y del país se registran índices que revelan deficiencias de almacenamiento.

En el Cuadro N° 10 se presentan los resultados de las relaciones entre almacenaje total y los correspondientes datos de producción de granos cosecha fina, cosecha gruesa y producción total de granos (promedios de producción cosechas 1983 a 1985). La diferenciación por tipo de grano (cosecha fina y cosecha gruesa) resulta atinente teniendo en cuenta las distintas épocas del año en que se producen.

Analizando los resultados por jurisdicción provincial se advierte que, si bien la provincia de Buenos Aires cuenta con los índices relativos más favorables (en particular en lo que se refiere a las relaciones de capacidad de almacenaje con las de producción de granos cosecha fina y cosecha gruesa, individualmente consideradas), existen algunos distritos en los que se evidencia un cierto déficit (16), tomando como base el volumen total de granos producidos.

Ellos son los correspondientes a la región oeste (Pehuajó y Lincoln), Junín en menor medida, y el distrito de Salliqueló.

Con respecto a la provincia de Córdoba, se verifican déficits de almacenaje en relación a los volúmenes de producción correspondientes a la cosecha gruesa en los distritos de Junta siguientes: San Francisco, Río Tercero, Río Cuarto y Villa María.

La provincia de Santa Fe presenta escasez relativa de infraestructura de almacenaje en el distrito de Rafaela y, en menor medida en el de Cañada de Gómez (vinculando el total de producción de granos y la capacidad de almacenaje).

Idéntica conclusión cabe en relación a los distritos correspondientes a la provincia de La Pampa, principalmente con respecto a la producción agregada (cosecha fina y gruesa).

La provincia de Entre Ríos acusa déficit de almacenamiento principalmente en relación a los volúmenes promedio registrados de cosecha gruesa (en particular en el distrito de Paraná).

En las provincias extrapampeanas se verifican déficit de almacenamiento mayores que en el resto del país. Si bien ello no se constituye en un problema a nivel nacional (dada la escasa incidencia que tienen estos distritos en la producción total de granos) puede ocasionar dificultades puntuales, máxime en aquellos casos en que se prevea una expansión de los cultivos. La situación resulta más deficitaria en Santiago del Estero, San Luis, Catamarca, Jujuy y, en menor medida en Salta y Tucumán. Los relativamente altos valores de capacidad de almacenaje en relación a la producción de granos cosecha fina, deben relativizarse dada la ínfima importancia que esta cosecha tiene en esos distritos; por lo tanto dichos valores no indican necesariamente una buena capacidad de almacenaje de granos finos. Ante

---

(16) Los distritos enumerados para cada provincia corresponden a distritos de la Junta Nacional de Granos.



Cuadro N° 10

**Capacidad de Almacenaje y Relación Almacenaje/Producción**  
(Por distrito de Junta y por Provincia)

Distrito	Capacidad de Almacenamiento	Relación Almacenamiento/Producción		
		TA/PCF	TA/PCG	TA/PT
Bolívar	798.440	1.68	2.53	1.01
Bragado	990.290	2.55	1.68	1.01
Darragueira	868.936	1.03	143.89	1.02
Junín	1.102.618	3.07	1.08	0.80
Lincoln	675.826	1.42	0.87	0.54
Pehuajó	625.466	1.20	0.75	0.46
Pergamino	2.009.050	2.65	1.25	0.85
Pigüé	2.146.619	2.20	13.55	1.89
Saliquebó	428.427	1.08	1.90	0.69
Tandil	1.695.657	1.59	2.78	1.01
Tres Arroyos	3.470.537	1.82	9.78	1.54
25 de Mayo	716.464	3.62	1.16	0.88
TOTAL BUENOS AIRES	15.617.130	1.72	2.17	0.96
Laboulaye	530.918	2.38	0.91	0.67
Marcos Juárez	1.119.263	3.00	1.20	0.86
Río Cuarto	1.121.556	7.53	0.50	0.47
Río Tercero	782.799	13.36	0.48	0.46
San Francisco	285.300	3.26	0.33	0.30
Villa María	702.224	2.73	0.64	0.52
TOTAL CORDOBA	4.542.560	3.66	0.62	0.53
Roque Sáenz Peña (Chaco)	447.022	17.14	0.54	0.52
TOTAL CHACO	447.022	17.14	0.54	0.52
Concordia	205.967	4.51	0.94	0.78
Paraná	283.967	1.69	0.61	0.45
R. del Tala	530.257	1.99	1.33	0.80
TOTAL ENTRE RIOS	1.019.291	2.11	0.94	0.65
Formosa	74.696	32.22	0.66	0.65
TOTAL FORMOSA	74.696	32.22	0.66	0.65
General Pico	711.401	1.57	0.90	0.57
Santa Rosa	534.626	0.98	2.02	0.62
TOTAL LA PAMPA	1.246.027	1.11	1.19	0.57
Casilda	3.513.725	4.40	2.24	1.49
Cañada de Gómez	1.130.905	1.55	1.04	0.62
Rafaela	571.000	1.83	0.65	0.48
Reconquista	350.335	7.77	1.02	0.90
Venado Tuerto	1.236.177	2.40	0.99	0.70
TOTAL SANTA FE	6.020.142	2.81	1.33	0.90
Corrientes	212.040	182.54	1.18	1.18
Salta	130.599	8.06	0.35	0.34
Tucumán	237.420	4.50	0.65	0.57
Misiones	130.451	0.00	2.26	2.26
Catamarca	2.000	0.80	0.02	0.02
Jujuy	1.200	0.84	0.07	0.07
San Luis	20.000	1.79	0.02	0.02
Santiago del Estero	5.100	0.41	0.01	0.01
OTRAS PROVINCIAS	1.514.448			
TOTAL PAIS	31.220.126	2.15	1.24	0.79

TA = Total almacenamiento  
PCF = Producción Cosecha Fina  
PCG = Producción Cosecha Gruesa  
PT = Producción Total

Fuente: Junta Nacional de Granos - Gerencia de Fiscalización  
Publicación "Capacidad de Almacenaje" (Año 1985)

eventuales incrementos en la producción de granos cosecha fina en esas zonas (en que ellos no sean relevantes) podrían manifestarse cuellos de botella en la capacidad de almacenaje.

Un indicador complementario de esta situación está dado por los valores alcanzados por los giros anuales registrados por las plantas de acopio en las distintas zonas (17). Dichos valores son mayores en las plantas que poseen mayor proporción de silos que en las que el grueso de las instalaciones están constituidas por galpones de material por razones de carácter operativo. Asimismo, en aquellas zonas en las que la capacidad de almacenaje en relación a los volúmenes producidos es bajo, el giro anual debe necesariamente ser mayor.

Por ejemplo, para plantas de acopio cuya capacidad de almacenaje está compuesta de un 75% o más por silos (de chapa) y el resto es galpón, situadas en regiones extrapampeanas, se registran giros anuales promedio de 3, mientras que para las plantas equivalentes de la región pampeana los valores alcanzan entre 1,5 y 2. Obviamente, en zonas de la región pampeana en las que la relación total almacenaje/total producción es menor (deficitarias en términos relativos) el índice "giro anual de granos" por planta también es cercano a 3.

De lo anteriormente expuesto, puede señalarse que la capacidad de almacenaje de la región pampeana alcanza valores deficitarios sólo para algunos distritos. En su conjunto dicha capacidad podría mejorarse mediante la obtención de mayores niveles de eficiencia en el sistema de transporte, carga y descarga de granos (en especial en puertos).

Resulta más evidente el déficit existente en materia de almacenamiento de granos en numerosas regiones extrapampeanas (particularmente provincias del Norte Argentino).

Con respecto a la relación capacidad de almacenaje/producción para todo el país, los datos disponibles indican que llega al 80% (o sea que dicha capacidad alcanzaría hipotéticamente para almacenar el 80% de los granos producidos en un año si se considera el caso límite de producción simultánea de todas las cosechas y ausencia de ventas).

Dado el carácter estacional de las distintas cosechas (cosecha gruesa o fina), resulta de interés el valor de las relaciones capacidad de almacenaje/Producción discriminado según esa desagregación: para cosecha fina la relación alcanza al 215% (T.ALM./PROD. CF) mientras que para cosecha gruesa el valor llega al 124% (T.ALM./PROD. C.G.).

Comparando estos resultados con los equivalentes observados para mediados de la década de los setenta, se deduce que existió una ampliación de la misma. En efecto, según se desprende de las cifras volcadas en el cuadro N° 13 los valores que toman las citadas relaciones alcanzaban el 73% (T.ALM./PROD. TOTAL), al 199% (T.ALM./PROD. C.F.) y 116% (T.ALM./PROD. C.G.).

Una comparación internacional (18) podría de todos modos calificar al porcentaje calculado para la producción total –en la actualidad– como algo bajo, teniendo en cuenta que para EE.UU. la relación global llega al 123% y para Canadá al 110% (ambos países se encuentran entre los principales exportadores mundiales de granos).

Sin embargo, con la información mencionada no es posible calificar de deficitario o no al sistema de amacenaje ya que es un concepto necesariamente relativo e implícitamente vinculado con distintos aspectos, atinentes al momento más adecuado para el productor –de acuerdo a la relación precio-costos de almacenaje– para efectivizar sus ventas y al funcionamiento más o menos eficiente de los sistemas de despacho, transporte y carga en puerto de los granos.

---

(17) Los valores de giro anual por zona fueron proporcionados por la Gerencia de Investigaciones Económicas de la Junta Nacional de Granos e indican el número de veces que se llena y se vacía una planta de acopio. Los datos representan valores promedio por zona.

(18) Ver Anuario de la Bolsa de Cereales, año 1986.

La cuestión de la oportunidad más adecuada para el productor respecto al momento óptimo para comercializar los granos depende de la existencia de un cierto grado y tipo de estacionalidad en los precios "cámara" de los distintos granos.

Como se observa en un punto específico desarrollado en el volumen de análisis de precios—incluido en otra parte de esta investigación— el grado de estacionalidad es relativamente bajo. En efecto, y sobre todo para trigo y maíz, si bien sus precios durante los meses de cosecha son levemente inferiores a otros meses del año; la diferencia no parece ser lo suficientemente significativa como para que el productor incurra en costos de almacenaje durante varios meses, que anularían la eventual ganancia por diferencia de precios. (19)

Si ello es así, hablar de un déficit de almacenaje queda totalmente relativizado—al menos considerando al país como un todo— y aparece como relevante la consideración de la forma de funcionamiento de los sistemas de transporte, recepción y embarque en puerto de los granos. A mayor eficiencia de estos sistemas, en términos de duración y costos de las operaciones inherentes, menores perjuicios se ocasionaría al productor. En cualquier caso, cuanto más "aceitados" se encuentren los sistemas de transporte y embarque de granos, menor importancia tendrá la capacidad de almacenaje como factor limitante de la actividad.

---

(19) Según las zonas y el grano considerado, el porcentaje de costos de almacenaje oscila entre el 1 y el 3% del precio del grano por tonelada y por mes. (Fuente: Gerencia de Estudios Econ. de la J.N. de Granos).

## CUADRO N°11(\*)

## JUNTA NACIONAL DE GRANOS

## PRODUCCION COSECHA FINA PROMEDIO CAMPAÑAS 82/83 - 83/84

DISTRITOS	Trigo	Lino	Avena 82/83 83/84	Centeno 82/83 83/84	Cebada C. 82/83 83/83	Alpiste 83/84	Tot.Prod. Cos.Fina
BOLIVAR	457566	18166					475732
BRAGADO	380166	7733					387899
DARRAGUEL	842733						842733
JUNIN	384111	1362					385473
LINCOLN	473926	923					474849
PEHUAJO	522120	58					522178
PERGAMINO	746803	12913					759716
PIGUE	976333	1333					977666
SALLIQUELO	397015						397015
TANDIL	973963	89216					1063179
T. ARROYOS	1876863	32450					1909313
25 DE MAYO	175430	22540					197970
TOT. BS.AS.	8207029	186694	469000	54150	139000	48600	9104473
LABOULAYE	221033	1406					222439
M. JUAREZ	373606						373606
RIO IV	145333	3000					149133
RIO III	57700	900					58600
SAN FRANC.	51985	35536					87521
V. MARIA	253026	4256					257282
TOT. CDBA.	1102683	45898	37750	44000	9350	160	1239841
P.R.S. PEÑA	26133						26133
TOT. CHACO	26133	0	0	0	0	0	26133
CONCORDIA	5285	40356					45641
PARANA	101976	65666					167642
R. DEL TALA	115530	150798					266328
TOT. E. RIOS	222791	256820	3800	0	0	0	483411
FORMOSA	2318						2318
T. FORMOSA	2318						2318
GRAL. PICO	452891	1863					454754
STA. ROSA	543633						543633
T. LA PAMPA	976524	1863	91950	30800	6750	0	1127887
CASILDA	801411			0			801411
C. DE GOMEZ	730063	3556					733619
RAFAELA	198543	112633					311176
RECONQUISTA	17200	27905					45105
V. TUERTO	516116						516116
TOT. STA. FE	2263333	144094	11650	5650	2350	1240	2428317
CORRIENTES			1166				1166
SALTA	17200						17200
TUCUMAN	52800						52800
MISIONES							0
CATAMARCA	2500						2500
JUJUY	1433						1433
SAN LUIS	7633			3550			11183
S. DEL EST.	12316						12316
OTR. PCIAS.			1400	400	2500		4300
TOT. GRAL.	12914693	635369	616716	138550	159950	50000	14515278

\* Datos utilizados para el cálculo de las relaciones producidas en Cuadro N° 10. Fuente: J.N. de Granos

CUADRO Nº 12 (\*)

## JUNTA NACIONAL DE GRANOS

PRODUCCION COSECHA GRUESA PROMEDIO CAMPAÑAS 82/83 - 83/84 - 84/85

DISTRITOS	MAIZ	SORGO	SOJA	GIRASOL	MANI	ARROZ 83/84 - 84/85	POROTO 83/84	TOT. PROD. COS. GRUESA
BOLIVAR	135.710	43.435	600	135.350				315.095
BRAGADO	393.075	37.380	64.700	92.865				588.020
DARRAGUEIRA		2.174		3.865				6.039
JUNIN	827.423	14.010	235.186	14.015				1.090.634
LINCOLN	198.823	476.700	48.587	60.377				774.487
PEHUAJO	323.800	369.120	19.150	127.100				839.170
PERGAMINO	858.625	41.755	679.325	23.035				1.602.740
PIGUE	37.100	35.742		85.532				158.374
SALLIQUELO	71.415	74.552		79.702				225.669
TANDIL	210.762	8.060		390.093				608.915
T. ARROYOS	25.025			330.800				355.825
25 DE MAYO	469.503	46.280	10.233	93.810				619.026
TOT. BS. AS.	3.541.261	1.149.208	1.057.781	1.436.544	0	0	0	7.184.794
LABOULAYE	64.400	451.862	15.600	53.075				594.937
M. JUAREZ	467.825	58.600	388.065	17.255				931.745
RIO CUARTO	1.159.000	793.380	101.800	126.600	68.172			2.248.952
RIO TERCERO	510.040	336.850	675.550	11.680	102.600			1.637.520
SAN FRANCISCO	341.625	488.700	39.250	1.840				871.415
VILLA MARIA	207.050	512.097	275.990	53.800	50.872			1.099.807
TOT. CORDOBA	2.750.740	2.641.489	1.496.255	264.250	221.644	0	0	7.374.378
P.R.S. PEÑA	70.200	554.500	1.400	196.425		6.000		828.525
TOT. CHACO	70.200	554.500	1.400	196.425		6.000		828.525
CONCORDIA	25.120	67.700	3.675	4.350		119.200		220.045
PARANA	157.025	226.545	32.555	21.845		23.300		461.270
R. DEL TALA	30.890	270.290	5.465	4.375		79.650		398.670
TOT. ENTRE RIOS	221.035	564.535	41.695	30.570	0	222.150	0	1.079.985
FORMOSA	48.217	46.200	3.837	2.990		11.262		112.506
TOT. FORMOSA	48.217	46.200	3.837	2.990	0	11.262	0	112.506
GRAL. PICO	215.465	484.067		94.980				794.512
SANTA ROSA	71.270	168.612		25.130				265.012
TOT. LA PAMPA	206.735	652.679	0	120.110	0	0	0	1.059.524
CASILDA	485.250		1.083.862	1.620				1.570.732
C. DE GOMEZ	249.792	175.527	659.864	8.732				1.093.915
RAFAELA	71.666	712.435	43.785	41.375		3.475		872.736
RECONQUISTA	20.840	160.253	54.910	78.615		27.500		342.118
V. TUERTO	614.840	169.763	435.962	27.102				1.247.667
TOT. SANTA FE	1.442.388	1.217.978	2.270.383	157.444	0	30.975	0	5.127.168
CORRIENTES	7.800	10.850	22.980			138.000		179.630
SALTA	170.200	52.785	53.250			115.660		391.895
TUCUMAN	80.300	50.125	195.000	1.500		36.180		363.105
MISIONES	34.410	1.890	23.250			1.590		61.140
CATAMARCA	35.250	43.525	24.500					103.275
JUJUY	13.600	2.990						16.590
SAN LUIS	682.000	145.600		37.800				865.400
S. DEL ESTERO	102.800	317.500	62.950					483.250
OTRAS PCIAS.	8.000							8.000
TOTAL GRAL.	9.494.936	7.451.854	5.261.281	2.247.633	221.644	409.977	151.840	25.239.165

(\*) Datos utilizados para el cálculo de las relaciones producidas en Cuadro Nº 10.  
Fuente: J.N. de Granos.

CUADRO N° 13.

RELACION CAPACIDAD DE ALMACENAJE / PRODUCCION (AÑO 1975)

Producto Cosecha Fina	Producción Cosecha (miles de Ton.)			Promedios tres cosechas (miles de Ton.)
	73 / 74	74 / 75	75 / 76	
Trigo	6.560	5.970	8.570	Productos cosecha fina: 8.814,6
Lino	297	381	377	
Avena	561	327	432	
Centeno	613	306	273	
Cebada	732	430	523	
Alpiste	34	25	33	
Total Producto Cosecha Fina	8.797	7.439	10.208	
<b>Productos Cosecha Gruesa</b>				
Maíz	9.900	7.700	5.855	Producto cosecha gruesa: 15.185
Sorgo	5.900	4.830	5.060	
Soja	496	485	695	
Girasol	970	732	1.085	
Maní	203	263	236	
Arroz	316	351	309	
Poroto			170	
Total Productos Cosecha Gruesa	17.795	14.361	13.410	Producción Total: 23.999,6

Capacidad de almacenaje a 1975:  
17.600.242 Ton.

Relación Cap. Alm. = 1,99  
Prod. Fina

Relación Cap. Alm. = 1,16  
Prod. Gruesa

Relación: Cap. Alm. = 0,73  
Prod. Total

FUENTE: Datos de Producción: Bolsa de Cereales (Anuarios)  
Datos capacidad de almacenaje: J.N. Granos en base a datos de "Encuesta sobre Instalaciones de Almacenamiento, manipuleo y Conservación de Granos"  
(Año 1971).

## 2.8. Tipificación de Granos.

La tipificación de los granos consiste en el establecimiento de un sistema de normas de calidad a las que estarán sujetos los granos (cereales u oleaginosas) que ingresen en el proceso de comercialización.

La determinación de un sistema de tipificación, independientemente del método con que se hubiese realizado, contempla diversos factores.

Entre ellos se encuentra la definición del grano desde el punto de vista comercial y botánico, clasificándose a menudo por zona de origen, en aquellos granos en que se reconozcan características diferenciales según la zona de procedencia.

Otro de los factores contemplados por los sistemas de tipificación es la clasificación de los granos según su "tipo comercial" (por ejemplo, para trigo, los tipos "pan" y "candeal" o "fideo") y la especificación de los atributos a tenerse en cuenta para determinar la calidad de las partidas comercializadas.

Del análisis de las muestras extraídas de cada partida comercializada, surgirá que el grano comercializado se encuentra por debajo o por encima de las exigencias establecidas por la tipificación. Por lo tanto, un adecuado sistema de tipificación establecerá las bonificaciones o rebajas por calidad, porcentaje de cuerpos extraños presentes en la partida, etc., que serán computados a efectos de establecer el precio definitivo de las operaciones de comercialización. El sistema deberá establecer los límites máximos y mínimos exigibles para que una muestra (representativa de una partida) sea aceptada como perteneciente a uno de los grados de calidad definidos.

Los sistemas de tipificación habitualmente también contemplan en forma explícita una especificación acerca de los procedimientos de laboratorio a seguirse para clasificar los granos integrantes de una partida.

### 2.8.1. Métodos usuales de tipificación

A efectos de la determinación de los patrones de calidad de los granos existen dos sistemas alternativos (20):

- a) Fórmula F.A.Q., y
- b) Tipos o patrones fijos de calidad.

- a) Fórmula F.A.Q. ("Fair Average Quality" equivalente a "Calidad promedio")

Su característica es que es un patrón que varía anualmente, estableciéndose en cada temporada o cosecha en función de la calidad prevaleciente en ese período. La muestra patrón se define a partir de la extracción de una cierta cantidad de muestras provenientes de distintas partidas del grano correspondiente; las mismas son posteriormente mezcladas, dando origen a la mencionada "muestra patrón". En Argentina este sistema tuvo vigencia hasta 1930; su aplicación implicaba falta de uniformidad en el standard, no sólo entre distintos años, sino entre distintas zonas, de acuerdo a la Bolsa de Cereales en que se concentraran las operaciones.

Las operaciones internacionales suelen todavía efectuarse bajo este sistema de tipificación.

- b) Por tipos o patrones fijos de calidad:

Este método parte de definir un patrón de carácter permanente y válido para medir la calidad de los distintos granos; ese patrón será tomado obligatoriamente como base para todas las operaciones comer-

---

(20) Ver Adolfo Coscia: "Comercialización de Granos", Capítulo XI. Bs. As. Editorial Hemisferio Sur S.A. e Intercoop Editora Cooperativa Ltda.



**ESTANDAR PARA LA COMERCIALIZACION DE TRIGO PAN**  
Resolución "JNG" N° 22.541 (21-10-81)

Rige a partir del 1-11-81

EL TIPO DURO ADMITIRA COMO MAXIMO UN 5% DE VARIIDADES SEMIDURAS														Arbitrajes establecidos  Descuentos sobre el precio (según intensidad)
G. R. A. D. O	Peso hectofrítico mínimo	Kg	TOLERANCIAS MAXIMAS PARA CADA GRADO						Trébol de olor (melilotus) indicus L.) Samillas c/100 g.	H U M E D A D %	Insectos Vivos			
			Materias extrañas %	Granos dañados		Granos con carbón %	Granos panza blanca %	Granos quebrados y/o chuzos (1) %						
				Granos ardidos y dañados por calor %	Total dañados %									
1	78		0,75	0,50	1,00	0,10	15,00	1,50	8	14	L I B R E	Olores comercialmente objetables desde 0,5 a 2%  Punta sombreada por tierra desde 0,5 a 2%  Revolcado en tierra desde 0,5 a 2%  Punta negra por carbón desde 1 a 6%		
2	76		1,50	1,00	2,00	0,20	25,00	3,00						
3	73		3,00	1,50	3,00	0,30	40,00	5,00						
Descuento porcentual a aplicar por c/kg. faltante de PH o sobre el porcentaje de excedente	2,0		1,0	1,5	1,0	5,0	0,5	0,5	2,0	2%de mermay gastos de zarandeo	Merma y gastos de secado		Gastos de fumigación	

(1) Son todos aquellos granos o pedazos de granos de trigo pan que pasen por una zaranda de agujeros acanalados de 1,6 mm. de ancho por 9,5 mm. de largo, excluido los granos o pedazos de granos de trigo pan dañado.

Fuente: Junta Nacional de Granos.

ESTANDAR PARA LA COMERCIALIZACION DE TRIGO FIDEO  
RESOLUCION "J.N.G." N° 26314 (1/8/84)

Rige a partir de la cosecha 1984 / 85

G R A D O	PESO HECTOLI- TRICO MINIMO	TOLERANCIAS MAXIMAS PARA CADA GRADO							GRANOS PICA- DOS	TREBOL DE OLOR MELILOTUS SPP. SEMILLAS C/100 grs.	H U M E D A D %	TRIGO PAN	ARBITRAJES ESTABLECIDOS DESCUENTOS SOBRE EL PRECIO (SEGUN INTENSIDAD)
		MATE- RIAS EXTRA- ÑAS	GRANOS ARDIDOS Y/O DAÑADOS POR CALOR	TOTAL DAÑADOS	GRANOS QUEBRADOS Y/O CHUZOS (1)	GRANOS PANZA BLANCA	GRANOS CON CARBON	COLOR					
	Kg.	%	%	%	%	%	%		%		%	%	
1	78	0,75	0,50	1,00	1,50	5,00	0,10	SUPERIOR	0,50	8	14	3	PUNTA NEGRA POR CARBON DESDE 1%a 4%
2	75	1,50	1,00	2,00	3,00	10,00	0,20	NORMAL					REVOLCADO EN TIERRA DESDE 0,5%a 2%
3	72	3,00	1,50	3,00	5,00	20,00	0,30	INFERIOR					
4	72	3,00	1,50	3,00	5,00	40,00	0,30	INFERIOR					
Descuento Porcentual a aplicat por c/kg. faltante de PH o sobre el porcentaje de excedente	1,0	1,0	1,5	1,0	0,5	0,5	5,0	--	2,0	2%de merma y gastos de zarandeo	MER- MA Y GAS- TOS DE SE- CA- DO	0,5	OLORES COMERCIALMENTE OBJETABLES DESDE 0,5%a 2%

Insectos vivos: libre

(1) Son todos aquellos granos o pedazos de granos de trigo fideo que pasen por una zaranda de agujeros acanálados de 1,6 mm. de ancho por 9,5 mm. de largo, excluido los granos o pedazos de granos de trigo fideo dañado.

Fuente: Junta Nacional de Granos.

**ESTANDAR PARA LA COMERCIALIZACION DE MAIZ**  
**Resolución "JNG" Nº 22.878 (22-12-81)**

**Rige a partir del 1/1/82**

TIPOS: DURO – DENTADO – SEMIDENTADO								FUERA DE ESTANDAR
COLOR: COLORADO – AMARILLO – BLANCO								La mercadería que exceda las tolerancias establecidas, que presente olores comercialmente objetables, granos amohosados, que esté tratada con productos que alteren su condición natural, o que por cualquier otra causa sea de calidad inferior, será considerada fuera de estandar.
G R A D O	Tolerancias para cada grado			Tipo  (2)	Color	Granos picados	Humedad	
	Granos dañados	Granos quebrados	Materias extrañas					
	(1)							
	%	%	%					
1	3,00	2,00	1,00					DESCUENTOS SOBRE EL PRECIO
2	5,00	3,00	1,50	3,00	3,00	3,00	14,5	Olores objetables (según intensidad) desde 0,5% a 2% Granos amohosados (según intensidad) desde 0,5% a 2%
3	8,00	5,00	2,00					CHAMICO
Descuento por excedente	1,00	0,25	1,00	0,25	0,25	1,00	Tarifa convenida y merma de secado y manipuleo.	1,3%de merma de peso y gastos de zarandeo

Libre de insectos vivos.

Tolerancia de semillas de Chamico (*Datura Ferox*): 2 c/100 gramos.

(1) Son aquellos pedazos de granos de maíz que pasen por una zaranda de agujeros circulares de 4,76 mm. de diámetro (más/menos 0,013 mm.), excluidos los pedazos de granos de maíz dañados.

(2) Los maíces duros y dentados admitirán recíprocamente una tolerancia del 3% de un tipo dentro del otro.

Fuente: Junta Nacional de Granos.

**ESTANDAR PARA LA COMERCIALIZACION DE SORGO GRANIFERO**  
Resolución "JNG" No 22.678 (22-12-81)

Rige a partir del 1-1-82

COLOR: COLORADO - BLANCO						FUERA DE ESTANDAR	
TOLERANCIAS PARA CADA GRADO				COLOR %	GRANOS PICADOS %		HUMEDAD %
GRADO	GRANOS DAÑADOS %	MAT. EXT. Y SORGO NO GRANIFERO %	GRANOS QUEBRADOS (1) %				
1	2,00	2,00	3,00			La mercadería que exceda las tolerancias establecidas, que presente olores comercialmente objetables, granos amohosados, que esté tratado con productos que alteren su condición natural o que por cualquier otra causa sea de calidad inferior será considerada fuera de estandar.	
2	4,00	3,00	5,00	5,00	1,00		
3	6,00	4,00	7,00				
Descuento por excedente	1,00	1,00	0,50	0,25	1,00	DESCUENTOS SOBRE EL PRECIO	
						Olores objetables (según intensidad) desde 0,50% a 2%	
						Granos amohosados (según intensidad) desde 0,50% a 2%	
						CHAMICO	
						Entre 3 y 10 sem. c/100 grs. de muestra 3%	
						Entre 11 y 20 5%	
						Entre 21 y 50 10%	
						51 y 65 15%	
						66 y 80 20%	
						81 y 100 25%	
						Más de 100 30%	
Libre de insectos vivos							
Tolerancia de semillas de Chamico (Datura Ferox): 2 cada 100 grs.							
(1) Son aquellos pedazos de granos de sorgo granífero que pasen por una zaranda de agujeros triangulares de 3,17 mm. de lado, diámetro del círculo inscripto 1,98 mm. (más/menos 0,013 mm.), excluidos los pedazos de granos de sorgo granífero dañado.							

Fuente: Junta Nacional de Granos.

**NORMAS DE CLASIFICACION DE GIRASOL**  
**Resolución "J.N.G." No. 23.525 (29.10.82)**

RUBROS	BASES	TOLERANCIA DE RECIBO	BONIFICACIONES	REBAJAS	OBSERVACIONES
Contenido de Materia Grasa S.S. y L. (1)	42%	--	Para valores superiores a 42% a razón de 2% por c/% o fracción proporcional.	Para valores inferiores a 42% a razón de 2% por c/% o fracción proporcional.	--
Acidez de la Materia Grasa	1,5% (2)	--	NO CORRESPONDE	Para valores superiores a 1,5% a razón de 2,5% por c/% o fracción proporcional.	--
	2% (3)	--	NO CORRESPONDE	Para valores superiores a 2% a razón de 2,5% por c/% o fracción proporcional.	--
Materias Extrañas	--	3%	NO CORRESPONDE	Hasta la tolerancia de recibo 3% a razón de 1% por c/% o fracción proporcional.	Para valores superiores a 3% se rebajará a razón de 1,5% por c/% o fracción proporcional.
Humedad	11%	14%	NO CORRESPONDE	(4)	--
Chamico	Máximo 2 semillas cada 100 gramos (5)				

(1) Sobre sustancia seca y limpia

(2) Desde el comienzo de la cosecha hasta el 31 de Agosto

(3) A partir del 1º de Septiembre

(4) Cuando la mercadería exceda la base de humedad (11%) se descontará la merma correspondiente de acuerdo a las tablas establecidas por esta Junta Nacional de Granos y la tarifa convenida de secado.

(5) Para valores superiores a la tolerancia establecida (2 semillas cada 100 gramos) se descontará 1,3% en concepto de merma. Insectos vivos: libre.

Fuente: Junta Nacional de Granos.

**BASES ESTATUTARIAS DE SOJA**  
Resolución "JNG" N° 23.882 (4.3.83)

Rige a partir del 1.4.83

RUBROS	BASES	TOLERANCIAS DE RECIBO	REBAJAS	OBSERVACIONES
CUERPOS EXTRANOS INCLUIDO TIERRA	1%	3%	Para valores superiores a la base (1%) y hasta la tolerancia de recibo (3%) a razón de 1% por cada % o fracción proporcional.	Son todos aquellos granos o pedazos de granos que no sean de Soja y toda otra materia inerte, incluida la cáscara suelta de Soja.
	0,5%	0,5%		
GRANOS NEGROS	--	10%		Son aquellos granos de Soja cuya cáscara sea de color negro, conservando su interior de coloración y textura normal.
GRANOS QUEBRADOS Y/O PARTIDOS	--	30%	Para valores superiores al 20% y hasta el 25% a razón de 0,25% por cada % o fracción proporcional. Para valores superiores a 25% y hasta 30% a razón de 0,50% por cada % o fracción proporcional.	Son aquellos pedazos de granos de Soja, cualquiera sea su tamaño.
GRANOS DAÑADOS INCLUIDOS GRANOS QUEMADOS O "DE AVERIA"	--	5%	Para valores superiores al 5% a razón de 1% por cada % o fracción proporcional.	Son aquellos granos o pedazos de granos de Soja que presenten alteración sustancial en su color, forma y/o textura normal interna y externa.
	--	2,5%	Para valores superiores al 2,5% a razón de 1% por cada % o fracción proporcional.	
HUMEDAD	--	13%	Cuando la mercadería exceda la tolerancia de recibo para humedad (13%) se descontará la merma correspondiente de acuerdo a las tablas establecidas por la Junta Nacional de Granos y la tarifa convenida de secado.	Es el contenido de agua, expresado en porcentaje, obtenido sobre una muestra tal cual, a través de los métodos utilizados por la JNG, o que den resultados equivalentes.
SEMILLAS DE CHAMICO (DATURA FEROX L.)	--	2 c/100 grs.	Para mercadería recibida que exceda la tolerancia de recibo (2 semillas c/100 grs.), ver al dorso circular GETE No. 221 del 22/9/83	

- Libre de insectos vivos.

- Arbitrajes: Para los rubros de condición "revocado en tierra", "olores comercialmente objetables" y "granos amohosados", se establece un arbitraje de 0,5% a 2% según intensidad.

Fuente: Junta Nacional de Granos.



CIRCULAR GETE N° 221/83

A TODAS LAS DEPENDENCIAS DE JNG.  
AL COMERCIO DE GRANOS EN GENERAL

REF.: METODOLOGIA ANALITICA PARA DETERMINAR MERMA POR CHAMICO  
EN SOJA.

A efectos de unificar la técnica de referencia, se detalla a continuación las características de la zaranda y la operatoria utilizada en la Junta Nacional de Granos.

1- Zaranda

- 1 a) Diámetro 25 cm. (+/- 10%), altura del borde: mínimo 3 cm. - Chapa de hierro de 0.75 mm. de espesor.  
Agujeros redondos de 4 mm. de diámetro distribuidos en trebolillo a 60° con separación entre centros de 6 mm.  
(3 perforaciones/cm² o 21 perforaciones/pulgada cuadrada).
- 1 b) Fondo: Diámetro 25 cm. altura del borde 3 cm. (+/- 10%)  
Chapa de aluminio pulido 1/4 duro de 0.8 mm. de espesor.

2- Mecánica operativa

Se separa una porción de 100 gramos representativa de la muestra (Original o lacrada) y se zarandeo mediante el uso de una zaranda como la indicada en -1-, realizando 15 movimientos de vaivén sobre una superficie lisa y firme con la amplitud que el brazo permita.

A continuación se pesará el residuo total obtenido, que expresado en porciento al décimo dará la merma a aplicar al lote.

Del material remanente sobre la zaranda se pesará una fracción representativa de 50 gms. sobre la cual se analizarán los rubros de calidad correspondiente.

BUENOS AIRES, 22 de septiembre de 1983.



**BASES ESTATUTARIAS DE SUBPRODUCTOS DE OLEAGINOSOS**  
**Resolución "JNG" No 6.289/63 modificada por Resolución "JNG" No 14.794/70**

**Rige a partir del 10-4-70**

RUBROS	BASES		TOLERANCIAS DE RECIBO	BONIFICACIONES	REBAJAS
	TORTAS Y EXPELLIERS %	HARINA DE EXTRACCION Y PELLIETS %			
PROTEINA Y GRASA	LINO	39	---	NO CORRESPONDE	Por un porcentaje menor de la base establecida se rebajará por los 3 primeros por cientos a razón de 1,25% por c/%o fracción proporcional y 2,25% por c/%o restante o fracción proporcional
	NABO	39			
	GIRASOL	48			
	ALGODON	50			
	MANI	54			
HUMEDAD	10%		11%	NO CORRESPONDE	por el excedente de 10% y hasta 11% se rebajará a razón de 1,50% por c/%o fracción proporcional
CENIZAS INSOLUBLES EN ACIDO CLORHIDRICO	LINO	0,50%	2%	NO CORRESPONDE	por el excedente de 0,50% y hasta 2% se rebajará a razón de 1,25% por c/%o fracción proporcional
	NABO GIRASOL ALGODON				
DESMENUZADO	MANI	2,50%	5%	NO CORRESPONDE	por el excedente de 2,50% y hasta 5% se rebajará a razón de 1,25% por c/%o fracción proporcional
	EXPELLIERS	20%	50%	NO CORRESPONDE	por el excedente de 20% y hasta 30% se rebajará a razón de 0,125% por c/%o, de 31% a 40% a razón de 0,25% por c/%o y de 41% a 50% a razón de 0,50% p/%
	PELLIETS	4%	8%	NO CORRESPONDE	por el excedente de 4% y hasta 8% se rebajará a razón de 0,25% por c/%o

Libre de ricino y de gorgojos o carcomas vivos.

Temperatura: Cuando la temperatura tomada en distintos puntos de la mercadería indique la formación de focos de calentamiento, la mercadería será de rechazo.

Fuente: Junta Nacional de Granos.

**BASES ESTADUTARIAS DE HARINA DE EXTRACCION Y "EXPELLIERS" DE SOJA**  
Resolución "JNG" No 18.046 (del 18-1-74)

Rige a partir del 4-2-74

RUBROS	BASES		TOLERANCIAS DE RECIBO		BONIFICACIONES	REBAJAS
	expelliets y pelliets de expelliets (1)	harina de extracción y pelliets de harina de extracción (2)	(1)	(2)		
(sobremuestra tal cual) PROTEINA MATERIA GRASA	40%	44%	--	--	por un porcentaje mayor de la base establecida se bonificará a razón de 1,25 % por c/% ó fracción proporcional	por un porcentaje menor a la base establecida se rebajará a razón de 1,25 % por c/% ó fracción proporcional
	--	--	9%	3%		
			13%			
HUMEDAD		12%			NO CORRESPONDE	por el excedente de 12 % y hasta 13 % se rebajará a razón de 1,50 % por c/% ó fracción proporcional
CENIZAS INSO- LUBLES EN ACIDO CLORHIDRICO		0,50%		1,50%	NO CORRESPONDE	por el excedente de 0,50 % y hasta 1,50 % se rebajará a razón de 1,25 % por c/% ó fracción proporcional
DESMENUZADO	PELLIETS 15 %			25%	NO CORRESPONDE	por el excedente de la base (15 % y hasta el 25 % se rebajará a razón de 0,10 % por c/%
	EXPELLIETS 30 %			50%	NO CORRESPONDE	por el excedente de la base (30 % y hasta 40 % se rebajará a razón de 0,125 % por c/% y de 41 % a 50 % a razón de 0,25 % por c/%
ACTIVIDAD UREACICA	UNIDADES DE pH	0,20		0,30	NO CORRESPONDE	por el excedente del 0,20 % unidades y hasta 0,25 unidades, se rebajará 1 % total; de 0,26 unidades y hasta 30,2 %
FIBRA		7%		--	--	--

Libre de insectos y ácaros.

Temperatura: Cuando la temperatura tomada en distintos puntos de la mercadería indique la formación de focos de calentamiento, la mercadería será de rebaja.

Fuente: Junta Nacional de Granos.



### 3. SINTESIS Y CONCLUSIONES.

1) La expansión de la producción de los cinco principales granos cultivados en la región pampeana, registrada a partir de la segunda mitad de los años setenta y principios de los ochenta (y que incluyó asimismo algunas zonas marginales) tuvo como destino fundamentalmente al mercado externo. El consumo interno del principal cereal (trigo), realizado por la industria molinera local, se mantuvo dentro de los valores históricos de acuerdo al relativo estancamiento observado en los consumos de harina y sus subproductos.

Con respecto a los granos oleaginosos, sólo el de girasol siguió siendo demandado con exclusividad por el mercado interno (industria aceitera), la que además incorporó más masivamente como insumo a la semilla de soja –que también fue destinada a la exportación–. Los subproductos de esta industria –aceite y pellets– fueron colocados en alta proporción en los mercados externos, pasando este rubro a ser uno de los principales dentro del total de las exportaciones argentinas.

2) Una estimación efectuada del peso relativo de los distintos canales de comercialización primaria de granos, indica que sigue prevaleciendo la canalización por medio de acopiadores privados independientes y cooperativas, quienes alcanzan (en conjunto) a absorber aproximadamente las tres cuartas partes de los volúmenes totales comercializados por los productores, divididos aproximadamente en partes iguales. Pese a ello, y en relación a los registros existentes correspondientes a principios de la década de los setenta, se observa que ha adquirido mayor importancia la canalización directa de las ventas desde productores hacia exportadores (que del 2% del total ha pasado actualmente a representar aproximadamente el 5% de ese total) y hacia las distintas industrias (que hoy absorben en forma directa alrededor del 8% del total comercializado, mientras que hace 15 años representaban sólo entre el 3 y el 4%).

La mayor importancia adquirida por los canales directos de comercialización primaria estaría indicando la existencia de dos fenómenos: por una parte, la existencia más visible que al comienzo de los setenta de productores lo suficientemente importantes en cuanto a los volúmenes de granos que cosechan, que justifican la canalización de ventas directas hacia industrias y hacia empresas exportadoras; otro de los fenómenos que estarían produciéndose indicaría un proceso de integración "hacia atrás" de compañías exportadoras y empresas industriales que utilizan granos como insumo; éstas, a través de sus propias explotaciones agrícolas producirían parte de los granos que comercializan (ó que procesan), saltando el canal de comercialización que representan los acopiadores; se trataría también en este caso de explotaciones que producen volúmenes lo suficientemente importantes como para que se justifique la no utilización de los canales tradicionales, con el consiguiente ahorro de costos de comercialización.

La perspectiva de que este proceso de comercialización directa desde la etapa primaria hacia la exportación o la industria se amplíe, si bien puede resultar cierta, necesariamente tendría sus límites. Estos límites están impuestos por los volúmenes que individualmente pueden comercializar los distintos productores (que para acceder a este tipo –directo– de comercialización, necesariamente deben ser lo suficientemente importantes). Solo un proceso creciente y relativamente generalizado de concentración de la tierra en la región pampeana podría ser uno de los elementos que daría lugar a que esta situación se produjera. La información con que se cuenta (de índole estadístico o censal) es lo suficientemente deficiente como para poder verificar, siquiera, si ese proceso se está produciendo; y, en caso afirmativo, hasta cuándo y en qué medida podría continuar. (21)

---

(21) La importancia actual y la tendencia esperada del otro fenómeno indicado en este punto (proceso de integración "hacia atrás" de

3) El análisis referido al papel jugado por la Junta Nacional de Granos a partir de la década de los sesenta y hasta la actualidad (incluido en el punto 2.3.1. del presente volumen del estudio) permite desarrollar varias conclusiones, que hacen al grado y a la forma con que la entidad ha cumplimentado las distintas funciones para las que fue creada. En principio, se puede precisar que en los últimos años, y más exactamente a partir de 1977, su rol de agente estatal interviniente en la comercialización directa de granos (ya sea en el mercado interno o en el externo) ha perdido importancia, sobre todo si se compara su actuación en este aspecto con lo acaecido entre 1973 y 1976. El relativo incremento registrado a partir de 1983, particularmente en lo que concierne a los volúmenes comercializados hacia el exterior (respecto del período 1977-82 en el que su participación se redujo a un mínimo), no alcanzó de todos modos a superar el 10% de los volúmenes totales de granos exportados por el país. (22)

Situación similar se puede observar con respecto a la participación en las ventas de trigo por parte de la Junta a establecimientos industriales molineros, que se ha reducido notablemente en la mayoría de los años del período 1977-85. Respecto al resto de los granos (maíz, sorgo, girasol y soja), para los cuales la Junta tuvo el monopolio de la compra y gran proporción de las ventas externas entre 1973-76, en años posteriores y en la actualidad prácticamente dejó de intervenir; sus muy limitadas operaciones se reducen a la adquisición de pequeños volúmenes de estos granos provenientes de regiones de importancia marginal –en relación a la producción nacional– pagando por ellos precios de fomento.

En lo referido a la importancia de la Junta respecto a su dotación de instalaciones de almacenamiento de granos, ha disminuido significativamente en los últimos 10 años sobre todo en lo que hace a silos y elevadores de campaña; por una parte una proporción de ellos que padecían de un fuerte grado de deterioro han sido dados de baja sin ser reemplazados, por otro lado en 1977 se inició un proceso de privatización de silos de campaña que redujo también la dotación en manos del organismo oficial.

A partir de 1979, con la autorización de la apertura de puertos privados y la más reciente decisión de comenzar a privatizar instalaciones de almacenaje portuarias, el margen de acción de la Junta también se ha visto reducido en estos aspectos, en los que va cobrando mayor importancia la participación privada.

Como una acción tendiente a ampliar la capacidad de almacenaje del sector privado, debe mencionarse la administración por parte de la Junta de granos de un régimen crediticio destinado a la ampliación o instalación de establecimientos de acopio, con fondos del Banco de la Nación Argentina.

Otra de las funciones de importancia del organismo es la de asesoramiento al Poder Ejecutivo en distintos aspectos referidos principalmente a la producción y comercialización de productos agrícolas. Resumir su acción en el cumplimiento de este rol requiere sintetizar rápidamente los principales cursos de acción que se han seguido en los últimos años.

Con respecto a la fijación de las retenciones a la exportación (determinantes del nivel de los tipos de cambio efectivo recibidos por las exportaciones) las mismas han tendido a que dichos tipos de cambio se acerquen a los tipos teóricos de paridad aproximadamente desde 1985. (23)

Respecto de las reglamentaciones atinentes al comercio exterior de granos debe destacarse que desde 1977 se abrió el registro de las operaciones de exportación, que es cerrado a partir de cierta época del año (a partir de ese momento no se podrán registrar más operaciones). La medida fue impulsada pa-

---

compañías exportadoras o industriales), tampoco es susceptible de ser cuantificado, en función de los elementos estadísticos e información existente.

(22) Un análisis detallado acerca de la participación de la Junta en el comercio externo, su evolución en el período 1960-86 y una presentación de las condiciones en que el mismo se desarrolló en términos de la capacidad financiera del organismo para afrontar esa actividad, se desarrolla en el volumen IV del presente estudio.

(23) Este tema es desarrollado en el Volumen III del presente estudio.

ra poder garantizar a lo largo del año un más adecuado nivel interno de abastecimiento de los distintos granos. Otra de las medidas reglamentarias que hacen a la operatoria externa, dictada en 1977 y aún vigente, es la Resolución 1825 que aprobó el régimen de compra anticipada de granos con destino a la exportación (y que actualmente, en promedio, alcanza a aproximadamente el 40% de los volúmenes comercializados hacia el exterior); ello trajo como consecuencia una intensificación del papel de las compañías privadas con respecto a la financiación de la comercialización de granos; en otro orden, trajo como resultado una mejor programación de los embarques de granos –ya que este tipo de contrato prevee anticipadamente la fecha de entrega de cada partida que es comercializada– mejorando parcialmente la saturación que tradicionalmente se observa en los puertos.

Finalmente, debe mencionarse la implementación de operatorias relativamente novedosas atinentes al financiamiento de parte de los insumos necesarios para la producción de granos tales como el "Plan canje", que implica la entrega de fertilizantes al productor quien deberá devolverlo entregando grano, al momento de la cosecha; del mismo carácter resulta el régimen puesto en práctica a partir de 1987 de compra anticipada de trigo en época de siembra, pagando la Junta el equivalente en semillas y combustible, de acuerdo a una relación de canje estipulada periódicamente por la Junta. Ambos regímenes tienden a que el productor disponga de una mayor capacidad de financiamiento de sus costos, no pudiéndose aún evaluar fehacientemente sus resultados.

4) El proceso de expansión de la producción de granos ha sido acompañado –tomando en cuenta la información puntual de los años 1975 y 1985– por incrementos más que proporcionales en la capacidad de almacenaje. En efecto, los valores de la relación capacidad de almacenaje/producción para todo el país han pasado de 0,73 (1975) a 0,79 (1985).

Si la relación se calcula en forma desagregada según el tipo de cosecha (cosecha gruesa y fina), su valor absoluto - para ambos años también se incrementa.

Obviamente, este indicador no resulta suficiente a fin de sacar conclusiones atinentes al mayor o menor déficit existente –a nivel nacional– en la infraestructura de acopio, brindando sólo una aproximación al respecto.

Comparando con los valores equivalentes calculados para otros países exportadores de granos como Estados Unidos y Canadá, los de nuestro país pueden considerarse bajos; sin embargo, para efectuar tal calificativo es necesario analizar otros elementos adicionales y complementarios. Por un lado, la época de cosecha de los principales granos en Argentina es el primer semestre del año, período en que en el mercado internacional aún no han ingresado las cosechas de los países productores del hemisferio norte; ello podría disminuir la importancia del factor infraestructura, dado que, en principio, el posponer las ventas de granos para el segundo semestre –incurriendo en mayores costos de almacenaje y requiriendo mayores necesidades de infraestructura– no asegura necesariamente la obtención de un ingreso mayor, si se tiene en cuenta que la oferta se expande significativamente en el segundo semestre en el mercado mundial, pudiendo ello influir negativamente sobre los niveles de precios.

Otro elemento vinculado al anterior razonamiento, es la existencia o no de un grado suficientemente significativo de estacionalidad en los precios de los granos; este tema es analizado en el volumen III del presente trabajo ("Precios de los granos") y se encuentra en proceso de publicación. Como se verá, los cálculos efectuados indican un grado de estacionalidad en los precios internos de los granos escasamente significativo, lo que puede hacer innecesario si no inconveniente, la postergación de ventas de granos luego de su cosecha. (El tema es discutido más ampliamente en el punto IV.5 del mencionado volumen, a publicarse).

El valor de la relación capacidad de almacenaje/producción, referido a las distintas regiones productoras, indica que en algunas de ellas, dado el reducido valor absoluto que alcanza, la capacidad de almacenamiento podría constituirse en un escollo para el normal desarrollo de la producción de los principales granos. Por ejemplo, en gran cantidad de distritos ubicados en toda la zona norte del país –que tienen importancia marginal en relación a la producción de los principales granos para todo el país– se observa claramente la existencia de déficit en la capacidad de acopio.

En relación a la región pampeana, sólo algunos distritos podrían ser calificados como deficitarios (aunque en menor grado que los correspondientes a zonas marginales); entre ellos cabe mencionarse a los de Lincoln y Pehuajó (Pcia. de Buenos Aires), Río Tercero, Río Cuarto y San Francisco (Pcia. de Córdoba), Rafaela (Pcia. de Santa Fe) y Gral. Pico (en La Pampa).

El grado de déficit de esos distritos podría haber aparentemente disminuído luego de 1985, dado la reducción experimentada en la producción de granos pero ello puede resultar un fenómeno coyuntural que no implica una modificación en el mediano y largo plazo.

5) La utilización del Modelo de Agentes Económicos (MAE) para el análisis de un caso representativo de agente acopiador (desarrollo que se presenta en el volumen II del presente estudio) ha permitido obtener algunas conclusiones acerca de la situación por la que han atravesado las empresas de acopio (particularmente las empresas chicas y medianas) durante el período tomado como referencia (1979-84), pudiéndose asimismo visualizar la actual situación, a la luz del análisis de sensibilidad efectuado para todas las variables relevantes.

Los resultados obtenidos en primera instancia permiten inferir que durante esa etapa (en la que se registra paralelamente una importante afluencia de capitales hacia esta esfera de actividad, tal como se deduce del análisis realizado en el punto 2.7), las explotaciones de acopio gozaron de una relativamente alta tasa de ganancia; tales resultados se corresponden a un período en el que se incrementaron notablemente los volúmenes de granos producidos (y, por ende, almacenados en instalaciones de acopiadores), las tarifas por los servicios de acopio eran fijadas libremente por las empresas acopiadoras y, al menos entre 1980-82, se registró un repunte en los precios de los principales granos, base de cálculo de los ingresos más relevantes para dichas empresas.

La situación ha variado apreciablemente en los últimos años; la aplicación del modelo al mismo agente, pero con valores para las principales variables (volúmenes, precios, tarifas y costos de acopio) correspondientes a los vigentes a principios del año 1987, permite deducir la existencia de una importante caída en la tasa de ganancia de los agentes definidos, apreciablemente inferior a la calculada como promedio representativo de la situación existente entre 1979 y 1984.