

Foro sobre perspectivas del arroz en Argentina

“Precio de referencia del arroz”

Simón Altkorn Monti

Concordia , 29 de junio de 2012

Temario

- Formación de precio de referencia para el mercado de arroz.
- Uso de derivados financieros para la cobertura integral de riesgos.
- Esquemas de financiamiento para el sector.

Precio de referencia para el arroz

Ventajas:

- Consolidación como commodity doméstica.
- Transparenta el mercado.
- Permite mejor juego de la oferta y la demanda.
- Amplía horizonte de planificación empresarial.
- Incrementa posibilidades de financiamiento bancario y para bancario.
- Genera condiciones para armado de mercado spot.
- Permite utilización de instrumentos de cobertura de riesgos.

Precio de referencia para el arroz

Tareas a realizar:

- Armado de comisiones técnicas con todos los participantes del sector, en el marco de la Bolsa de Comercio de Santa Fe.
- Confección de contratos estandarizados.
- Convocatoria para declaración de referencias.
- Monitoreo de su evolución.
- Difusión pública.
- Soporte con operaciones realizadas.

Precio de referencia para el arroz

Logros a largo plazo:

- Mayor certidumbre para ampliar el horizonte de planificación.
- Mejora en las condiciones productivas y de financiamiento.
- Aumento potencial del área sembrada y del volumen de producción.
- Efectos sobre el empleo y sobre economías regionales (derrame sobre el consumo, acumulación de capital, puntapié para otras actividades, efecto multiplicador).

Mecanismo y responsabilidades

- Bolsa encargada de determinar precio, a través de Comisión representada por: productores, cooperativas, molinos, exportadores y operadores mercado interno.
- Comisión ponderará semanalmente información proporcionada por operadores sobre negocios realizados y/o sobre precios dispuestos a comprar o a vender.
- Comisión podrá excluir operaciones que no considere representativas. Tomará decisiones por mayoría simple.
- Bolsa velará por cumplimiento del reglamento, garantizando confiabilidad del precio de referencia, la transparencia del proceso, y será la encargada de su difusión pública.

Naturaleza y alcance del precio de referencia

- Se conforma ponderando operaciones efectivas y/o intenciones de compra o de venta.
- No pretende ser un reflejo exacto y matemático de los precios a que cada operador pudo haber comprado o vendido.
- Tiene por finalidad indicar, de manera histórica y referencial, el nivel de precios que el producto, en determinadas condiciones, tuvo durante la semana anterior.
- Su objetivo es *informar* sobre el nivel histórico del mercado, y su utilización no es obligatoria en ningún segmento de la comercialización.

Datos básicos a informar

- FECHA
- PUERTO O LUGAR DE REFERENCIA
- GRANO
- TIPO
- CODIGO
- FACTOR
- PRECIO DE REFERENCIA
- FLETE
- FORMA DE PAGO

Condiciones del Producto

- Arroz cáscara, en dos subproductos: tipo largo fino y tipo largo ancho, ambos con factor 100 y calidad estándar.
- Puesto en San Salvador, Provincia de Entre Ríos
- A granel
- Disponible
- Con pago al contado
- En pesos
- Por tonelada

Significados

- Arroz cáscara: granos de la especie *Oryza sativa* L con sus envolturas (glumelas).
- Tipos y calidad estándar son los definidos por la Norma de Calidad para la Comercialización aprobada por la Secretaría de Agricultura.
- Puesta en San Salvador: punto de entrega ubicado en un radio de 50 kilómetros de ese ejido urbano.
- Disponible: que entre fecha de concertación y entrega no media más de 30 días corridos.
- Pago al contado: dentro de los 7 días hábiles de la entrega.

Uso de derivados financieros

Condiciones necesarias:

- Volatilidad del subyacente.
- Transparencia en la formación de precios.
- Contratos spot estandarizados y refrendados por usuarios.
- Mejora en el transporte, almacenamiento y financiamiento.
- Marco regulatorio de tipo internacional.
- Adecuados mecanismos de supervisión y control.
- Existencia de entidades independientes para el manejo y la difusión de la información.

Algunas estrategias generales

- El objetivo es el manejo integral de riesgos de activos y pasivos, ingresos y egresos.
- Armado de coberturas puras sobre el subyacente.
- Protección cruzada del producto y sobre el potencial desfase cambiario.
- Protección ante movimientos de la tasa de interés para mitigar riesgos por endeudamiento.

Esquemas de financiamiento

Estrategias financieras:

- Consolidación de productores como sujetos de crédito.
- Entramado de garantías.
- Mejora en la calificación.
- Armado de pools de prestatarios.
- Uso de instrumentos del Mercado de Capitales: ON's, ON's Pyme, Fideicomisos, Warrants, SGR's.
- Líneas de crédito especiales.
- Herramientas de planificación financiera estandarizada.

Desafíos

- Ampliación de la frontera productiva.
- Generación de condiciones de mercado.
- Consolidación de los productores, tanto económica como financieramente.
- Aumento de valor agregado provincial.
- Armado de líneas blandas para capital de trabajo, reequipamiento, infraestructura y para impulso de exportaciones.
- Aumento de calificación crediticia en la cadena productiva vía manejo integral de riesgos.
- Coordinación de esfuerzos en comisiones técnicas para acompañar esos procesos, con participación de todos los actores involucrados.