

PROGRAMA DE COMPRA DE TRIGO

Resultados 2011-2015

Septiembre 2015

1. Un poco de historia...

- En 1986 se crea COTRISA como un poder comprador estatal que contribuía al adecuado funcionamiento del sistema de bandas de precios.
- Establecía una amplia red de centros de compras a lo largo del país, la que en su conjunto, llegó a adquirir alrededor de MM 5,5 de quintales, entre los años 1987 y 1990 (84% de las compras totales efectuadas por la empresa).
- En la década de los noventa se priorizó el trabajo de establecer fondos rotatorios para que organizaciones campesinas compraran trigo en localidades del centro sur del país. Además, se amplió el accionar hacia la atención de demandas de servicios de secado y almacenaje de arroz.
- A partir del 2003 COTRISA se centró en la prestación de servicios de acondicionamiento y almacenaje de granos. En este período se destaca la ejecución de programas de apoyo al almacenaje y comercialización asociativa de pequeños productores de trigo, maíz y arroz realizados con financiamiento de MINAGRI e INDAP.
- El 2010, COTRISA retoma un activo en la comercialización de trigo, mediante la ejecución del Programa de Compras de Trigo.

1. Antecedentes Generales

- Además, se relevan la provisión de información de mercados y el rol del Laboratorio Central como instancia de provisión de servicios de certificación de calidad de granos.
- El 2014 se definió el actual plan estratégico institucional: COTRISA actúa de manera de atenuar las distorsiones que provocan las fallas estructurales presentes en los mercados de cereales, especialmente del trigo, y que afectan en el poder de negociación de los pequeños productores.
- Se espera: adecuar a COTRISA a los cambios de locación interna de la producción, intensificar su rol garante de la transparencia a través de su aporte con información nueva y oportuna, y profundizar su rol de certificador de calidad de granos.
- Los objetivos generales de la gestión:
 - **Diseñar y aplicar un Plan de Inversiones**
 - **Certificar calidad de granos**
 - **Incrementar la transparencia en las decisiones comerciales de los mercados de cereales**
 - **Perfeccionar el PCT**
 - **Manejar de manera eficiente el Fondo Financiero de COTRISA**

2. Evolución de los objetivos del Programa de Compras de Trigo (PCT)

- Para la temporada 2010/11 se anuncia el retorno de COTRISA a su rol comprador, el cual se activaría en circunstancias especiales: cuando los precios internos evidenciasen un descalce de las paridades de importación, más allá de lo que debiese existir en un mercado competitivo.
- El umbral de precios competitivos es definido por COTRISA conforme a una metodología que recoge entre otras variables: las características de la oferta de trigo nacional, los patrones de abastecimiento de la industria, las características de las importaciones de trigo y el comportamiento de los precios internos entre otras variables.
- Es así que se afina el objetivo central del PCT: **propiciar una adecuada relación entre las paridades de importación de los trigos importados relevantes para el país con los precios del mercado doméstico.**

2. Evolución de los objetivos del Programa de Compras de Trigo (PCT)

- Para la temporada 2014/15, se determinó realizar una experiencia piloto que permitiese mejorar la comercialización de los pequeños productores trigueros: **apertura de bodega en Carahue.**
 - Formación de precio en localidad separada de cabecera regional.
 - Constituir una alternativa de venta a pequeños agricultores.
 - Traspaso de precios diferenciados por calidad.
 - Incentivo a participar en sistema de comercialización formal.

3. Mejoras incorporadas al PCT

a. Ampliación del universo de potenciales compradores

- **Temporada 2010/11:** Pequeños agricultores que hayan obtenido, del Instituto de Desarrollo Agropecuario - INDAP, directa o indirectamente, créditos para la siembra de trigo durante el año 2010. Clientes directos PCT: 4.730.
- **Temporada 2014/15:** Pequeños productores nacionales que hubiesen sembrado trigo durante el año 2014 con apoyo del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), o Bancoestado Microempresas (BEME), o de Agroseguros. Clientes directos PCT: 18.537.

b. Aumento en cobertura territorial

- **Temporada 2010/11:** Parral, Chillán, Los Ángeles, Lautaro y Los Lagos.
- **Temporada 2014/15:** San Fernando, Talca, Parral, Chillán, Los Ángeles, Lautaro, Carahue, Los Lagos.

c. Sistema de Verificación de clientes

- **Temporada 2010/11:** Consultas en Oficinas de Área INDAP (listado puesto a disposición) y Presentación de certificado emitido por INDAP.
- **Temporada 2014/15:** Aplicación web de chequeo en línea con RUT. Certificados para excepciones.

3. Mejoras incorporadas al PCT

d. Mejoras en Modelo de Precios COTRISA

- Modificación anual de referencias de CAI de acuerdo a composición del mercado importador.
- Homologación de calidad de trigos importados y nacionales (Criterios Reglamento del Trigo)
- Ajuste semanal de variables que inciden en la conformación del precio Cotrisa
- Valorización de riesgos por clases de trigo del mercado externo.

e. Habilitación página Web PCT (2012)

f. Elaboración de reportes semanales de monitoreo del mercado

g. Ajustes a estrategia de difusión (radios locales, SMS)

h. Ampliación canales de información (callcenter)

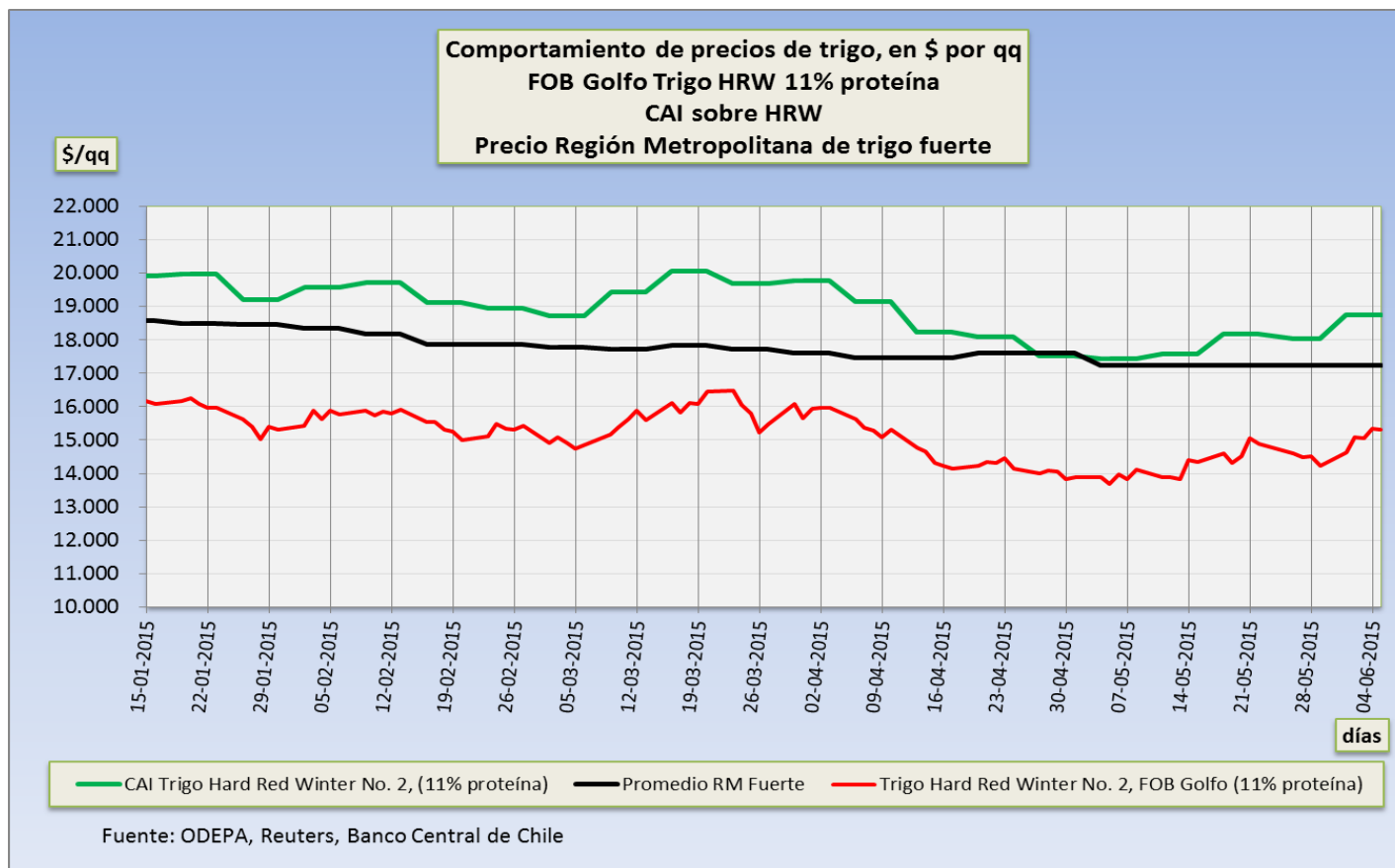
4. Compras de Trigo

- Temporada 2010/11: 31.528 qq. (175 productores)
- Temporada 2011/12: 25.999 qq. (122 productores)
- Temporada 2012/13: 2.067 qq. (12 productores)
- Temporada 2013/14: 1.334 qq. (7 productores)
- Temporada 2014/15: 1.171 qq. (10 productores)

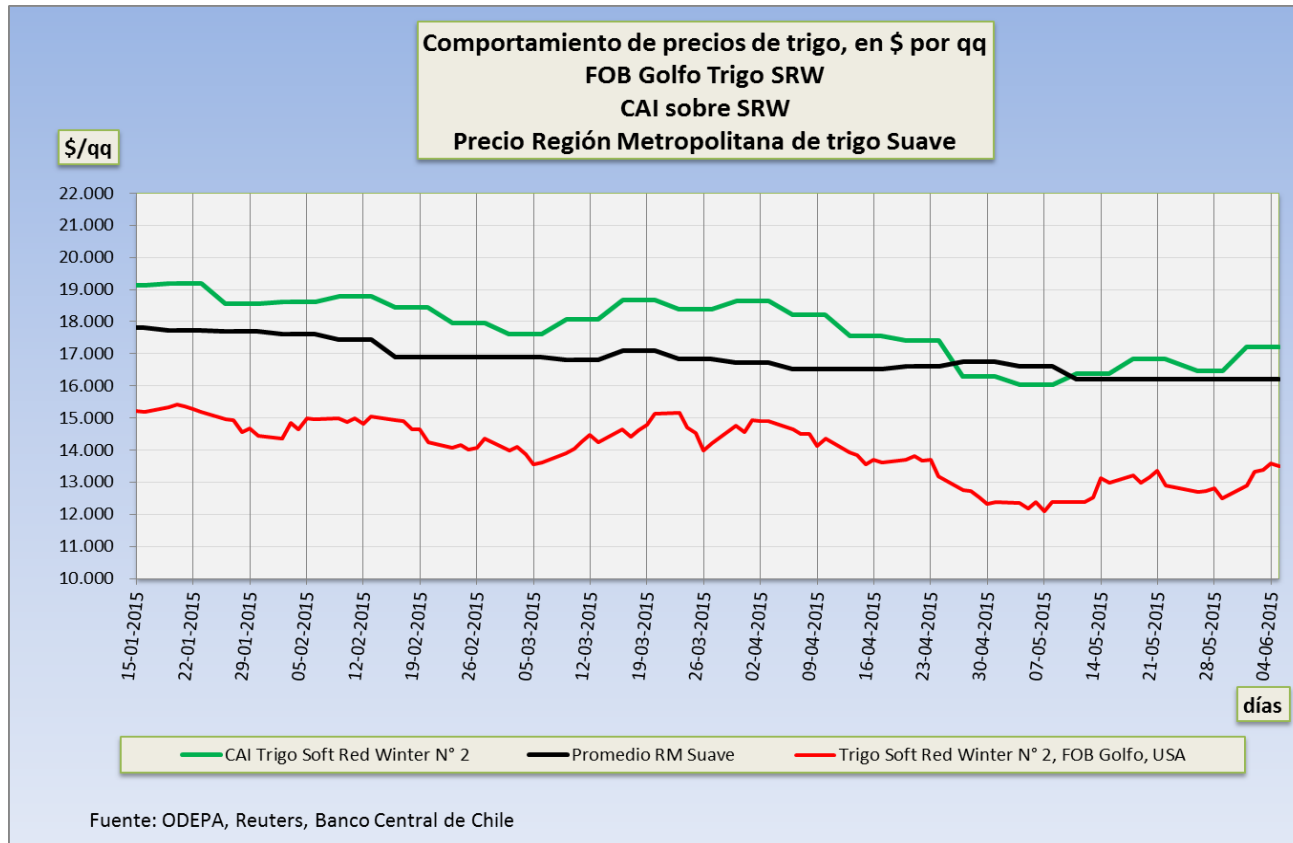
5. Comportamiento de relaciones entre precios internos y paridades de importación

Variable	Mes	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
Relación Mejor Precio Trigo Fuerte/CAI HRW	enero	80,0%	85,9%	97,1%	95,2%	95,7%
	febrero	81,3%	90,9%	99,3%	86,0%	95,6%
	marzo	92,1%	90,9%	101,7%	80,3%	93,6%
Relación Mejor Precio Trigo Suave/ CAI SRW	enero	77,4%	86,1%	104,2%	99,0%	93,9%
	febrero	78,2%	90,6%	106,5%	87,5%	96,3%
	marzo	87,4%	91,2%	106,4%	83,4%	96,2%

6. Gráfico precio internacional trigo HRW, CAI HRW y precio interno trigo fuerte.



7. Gráfico precio internacional trigo SRW, CAI SRW y precio interno trigo suave.



8. Experiencia piloto: Apertura Bodega Carahue

- En los años noventa, COTRISA constituyó poderes compradores en localidades distintas a las cabeceras regionales, lo cual permitió mejorar las condiciones de comercialización de los productores trigueros del entorno.
- Esta temporada, se dispuso ejecutar una iniciativa piloto que permitiese acercar el poder comprador a pequeños productores que podrían estar afectados por un mayor costo transaccional como efecto de su distancia a los centros urbanos de compra y porque disponen de menores recursos logísticos.
- Con la habilitación del poder comprador en Carahue se buscó mejorar las condiciones de comercialización de micro y pequeños empresarios trigueros insertos en circuitos comerciales del cereal nacional.
- Criterio orientador: instalar un poder comprador alejado de la cabecera regional (Temuco) en la zona sur de la Región donde hubiese un número significativo de potenciales vendedores de trigo a la empresa.
- Se arrendó una bodega de propiedad de una empresa local que disponía de romana para camiones e instalaciones de acopio que permitió almacenar el cereal a adquirir.

8. Experiencia piloto: Apertura Bodega Carahue

- Reglamento Especial del Trigo: implicó que los análisis de calidad se enviaran al laboratorio de ensayo que dispone COTRISA en la Planta Lautaro.
- Población a atender:
 - Los agricultores de la zona, potenciales vendedores de su trigo a COTRISA, correspondían a un perfil que caracterizado por: ser micro productores, estar incipientemente formalizados y disponer de bajos volúmenes del cereal (500-1.000 kg).
 - Comunas de Carahue y alrededores: 586 potenciales clientes (que se asume son empresarios formales e insertos en los circuitos comerciales) que están habilitados para vender trigo en COTRISA.
- Compras realizadas:
 - 1.171 quintales a 10 agricultores
 - Vendedores correspondieron a pequeños productores (el promedio de compra de 117 quintales por productor equivale a una siembra de aproximadamente dos hectáreas).

8. Experiencia piloto: Apertura Bodega Carahue

- ***Situación del mercado local: otros compradores y precios***
- Las pocas compras realizadas hacen suponer la existencia de canales de venta alternativos.
 - ***Ventas a poderes compradores formales, regionales***
 - ***Ventas a molino local***
 - ***Ventas a intermediadores:***
- Limitantes:
 - precios pagados por los intermediarios fueron superiores a los de COTRISA lo que podría ser un factor de desmotivación de vender trigo a COTRISA.
 - IVA
- La sola presencia de COTRISA con un poder comprador abierto a los agricultores de la zona, ha implicado que el precio ofrecido por el molino del pueblo, haya sido superior a lo habitual. Al respecto se han reunido testimonios de productores y de organizaciones de pequeños agricultores que valoran el esfuerzo desplegado por COTRISA.

8. Experiencia piloto: Apertura Bodega Carahue

Barreras para la comercialización de trigo con COTRISA en Carahue

- Exigencia de ser cliente de INDAP, Bancoestado o Agroseguros
 - La solicitud de certificado se constituyó en una forma de rechazo que significó que no los productores no reiteraran su disposición a vender a COTRISA.
 - Concurrencia de productores que siendo pequeños, no recibían apoyos institucionales públicos.
- Presentar una guía de despacho que acredite la propiedad del producto que desean comercializar.
- Vender solo en condición de persona natural. Caso EIRL.
- Difusión del programa.