

Entrevista

GERMÁN MARTOS

-GERENTE DE LA COOPERATIVA DE PRODUCTORES TABACALEROS DE SALTA-

“Nuestra asistencia al productor hace que su elección al vender sea la Coprotab”

TEXTO **Belisario Saravia Olmos** - bsaraviaolmos@arnet.com.ar

En diálogo con El Tribuno Campo, Germán Martos, gerente de la Gente de la Cooperativa de Productores Tabacaleros de Salta (Coprotab), se refirió al desarrollo del acopio, la asistencia que brinda la cooperativa a los productores y las expectativas respecto del precio del tabaco y los mercados compradores.

¿Cómo marcha el acopio en la Coprotab?

Bien, tenemos un avance importante, porque empezamos el 6 de enero con la apertura de puertas de acopio y ya tenemos acopiados unos 7.130.000 kilos. Si bien registra una demora respecto al año pasado que tiene que ver con la cuestión climática, estamos viendo un acopio normal.

¿Los protocolos por la COVID-19 generó algún tipo de retraso?

Para nuestra empresa, y el sector general, el efecto ha sido distinto, pudimos ver ciertas cosas que antes no la hacíamos muy bien y pudimos generar nuevas eficiencias que hoy nos permiten un ordenamiento en el marco de la COVID-19, con protocolos de un trabajo normal. Por ejemplo, al ser actividad esencial, el año pasado tuvimos que diseñar un sistema de turnos para la entrega del tabaco, el productor acompañó muy bien, y hoy el acopio se hace con esa modalidad, lo que demuestra una organización mucho más clara, que nos permite tener más orden, limpieza y eficiencia. La verdad que nos vino bien, nos hizo ver cosas que pudimos ajustar, y estamos llevando adelante un acopio tranquilo en el marco de los protocolos exhaustivos que demandan la pandemia. Este contexto le permite al productor ir a la cooperativa y descargar en el día y ordenarse puertas adentro de su establecimiento y planificar un poco más su actividad.

¿Qué calidad tiene el tabaco acopiado hasta el momento?

De acuerdo con el año climático, hubo una buena fertilización y si bien empezamos con un período

de seca, después comenzaron las lluvias y eso acompañó y emparejó bastante los tabacos. Así que la calidad y la clase es buena y se avizora que podríamos terminar en esas condiciones.

¿Cuál es la perspectiva de acopio en kilos?

Considero por la población productiva que este año se implantó -que es igual a la del año pasado, unas 20.530 hectáreas- y el poco granizo que hubo, en Salta habrá un incremento de volumen que puede rondar, según nuestras estimaciones, unas 36-37 mil toneladas, serían 1 a 2 millones más de kilos que el año pasado.

¿Sabes cómo se está desarrollando el acopio en las otras empresas?

Tengo que destacar que desde el año pasado nosotros le estamos prestando un servicio a Massalin Particulares, por el cual su actividad de compra la hace dentro de nuestra cooperativa; así que vemos en el día a día cómo es la evolución. De igual manera, estamos en contacto con Alliance One.

Hoy la Coprotab está haciendo el 60-62 % del mercado, Alliance One está en un 19 % y un poco más atrás viene Massalin. Al comienzo hubo una demora en los acopios que, a nuestro entender, tuvo que ver con que el productor priorizó la cosecha y luego se dedicó a la clasificada, por lo que tiene mucho tabaco en sus galpones; pero vemos que se está empezando a emparejar con los números históricos, así que creo que estamos en un marco de normalidad.

¿Cómo están ayudando financieramente al productor?

La modalidad de pago de la carga es un 50 % acreditado a la cuenta del productor y el otro 50 % a 30 días. Tenemos un buen acuerdo con los bancos, hemos conseguido tasas buenas para el descuento de sus cheques diferidos, las MiPyME. Hicimos además acuerdos con los principales prestadores de insumos que usa la actividad, como ser Edesa, Gasnor, que reciben nuestros valores, y en esa línea entendemos que le damos soporte al productor.



Primera reunión por el precio del tabaco

El pasado martes 9 de febrero se realizó en Jujuy la primera reunión por la negociación del precio del tabaco virginia de la presente campaña. El encuentro fue encabezado por el Ministro de Producción de Jujuy, Exequiel Lello Ivacevich, y contó con la participación de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario de Salta, Milagros Patrón Costas, y representantes de las cámaras de tabaco de Jujuy y Salta, cooperativas y representantes de Massalin Particulares y Alliance One.

Las cámaras y las cooperativas expusieron el panorama de la producción de cada



jurisdicción, el desarrollo de la campaña y el estado de los mercados internacionales. Patrón Costas, destacó la apertura de diálogo de las partes y el rol de los estados provinciales en propiciar una mesa de trabajo. “Nos interiorizamos sobre

el avance de la producción y las expectativas que tiene los distintos sectores de este sector productivo tan importante para la región”, dijo. Las partes fijaron una próxima reunión para el 2 de marzo en Salta para avanzar en la definición del precio.

Además, el 100 % de la fertilización salteña diría que la hace nuestra cooperativa, y no descontamos este financiamiento porque entendemos que hasta que no se celebre el precio final, vamos a acompañar de esta manera.

La fluidez es tal y lo vemos en la elección de los productores. Normalmente la cooperativa tenía a esta altura del acopio un 50-55 % de participación y hoy estamos en 61-62 %. La asistencia que brindamos al productor

hace que la primera elección al vender su tabaco sea nuestra cooperativa.

¿Qué perspectivas hay del precio?

Se realizó la primera reunión el pasado martes, que tuvo que ver con la formalidad de empezar a interactuar. Ahora hay que esperar el contexto, porque siendo nuestro producto de exportación, hay que ver la evolución del tipo de cambio, que viene lerd, y la inflación que tuvimos y la que se proyecta.

Es verdad que los costos para la producción fueron altísimos y el incremento está en valores muy representativos. Pero el desafío está en lograr un acopio fluido, que contenga, y no perder un mercado que sigue priorizando o eligiendo la Argentina, y buscar el número que más satisfaga esas necesidades.

¿Qué señales da el mercado internacional?

El año pasado los compromisos fueron firmes, pero hubo dilación en el tiempo por la pan-

demia y se demoraron las operaciones. Estuvimos exportando tabaco de la campaña pasada hasta noviembre, cuando normalmente se termina a fines de agosto. Eso retrasó todo y actualmente tenemos en la provincia, y diría como región en Salta y Jujuy, el acompañamiento de los clientes.

Pero hay que ser competitivos, nos comparan con Brasil y la verdad que ellos tienen una situación distinta, menos impuestos, más cercanía a puerto sin fletes, costos laborales distintos. Entonces, cuando comparás el precio final, por ahí nos cuesta mucho a nosotros estar en línea. En ese sentido, pedimos el apoyo de los clientes. Lo principal es que los compromisos mayoritarios están, los clientes se acercaron y hay que ver la evolución de los precios para ver cómo se terminan cerrando estos negocios.

¿Tienen un porcentaje con el cual van a discutir el precio?

Está en el análisis, yo respondo a la cuestión ejecutiva y de gestión, y en eso los directivos saben bien cuáles son nuestras posibilidades. Así que ellos ya están con las evaluaciones.

Vuelvo a resaltar que hoy es muy prematuro, porque hay números que se van desandando. Creo que hay que ser prudentes para definir esta situación, hay que caminarlas un tiempo, porque las variables principales no están certeras.

¿Cuáles son los principales compradores de la Coprotab?

El mercado chino es un gran referente de nuestras ventas. Tuvimos que desarrollar una actividad distinta al no poder tener las inspecciones de la gente que viene del extranjero, diseñamos inspecciones virtuales y en ese acomodamiento pudimos salvar la situación.

También tenemos el mercado japonés y el acuerdo con Phillips Morris. Entre estos tres está nuestra principal cartera de clientes. Pero después vendemos a todo el mundo, entre medianos y menores compradores tenemos un pool bastante interesante.