Economía

La experiencia de Estados Unidos en la comercialización de cerdos

JULIO CALZADA - CARINA FRATTINI - FRANCO RAMSEYER

En este artículo se expone sobre los mercados de cerdos en EE.UU. En el mercado de físico o spot se distinguen los mercados públicos de los directos, observándose que los primeros han perdido terreno en los últimos años. Pese a ello, continúan siendo importantes para el país. También se presentan los distintos tipos de contratos, tanto de compraventa como de producción, que se utilizan en este tipo de ganado. En una sección final se introduce sobre los contratos de derivados de cerdos en el Chicago Mercantile Exchange (CME), para incursionar, en una próxima nota, sobre las coberturas realizadas con dicho instrumento.

Los distintos tipos de mercados de cerdos en EE.UU.

Los cinco estados altamente vinculados con la actividad porcina en Estados Unidos y fijadores de precios son: Iowa, North Carolina, Minnesota, Illinois e Indiana. A medida que la industria porcina en estos estados se ha vuelto más especializada, los canales de comercialización para los cerdos también se han integrado verticalmente.



Los mercados *spot* de cerdos pueden dividirse en dos grandes categorías: mercados públicos (mercados terminales y subastas) y mercados directos (empaquetadores, estaciones de compra, compradores por orden y comisionistas).

I)Mercados públicos

A pesar de ser en algún momento la fuerza dominante en la comercialización de cerdos, con una participación de mercado del 62% en 1994[2], actualmente menos del 5% del total nacional de los cerdos se vende a través de este tipo de mercado. Más allá de esta baja cuota del total, los mercados públicos siguen siendo importantes en algunas de las áreas alejadas de las plantas empaquetadoras. Existen dos tipos de mercados públicos: los terminales y las subastas.

I.1) Mercados terminales

Manejan menos del 1% de los cerdos faenados[3]. Los cerdos para matanza vendidos a través de este canal generalmente son dados en consignación a un comisionista, el cual negocia con los compradores y vende los cerdos en nombre del productor. Se paga una tarifa a la terminal y una comisión al comisionista.

Ventajas: Muchos compradores compiten por los mismos cerdos en el mercado. Los precios son monitoreados y publicados.

Desventaja: los cerdos son negociados en base a su peso vivo, esto es una desventaja para aquellos productores que venden cerdos magros de calidad (de bajo contenido graso).

I.2) Subastas (similar al remate feria en Argentina)

Opera principalmente en Iowa y Minnesota donde el descubrimiento del precio surge de la oferta y la demanda. Manejan aproximadamente el 2% del total de mercado. La subasta típica se hace en un granero, pero nuevos sistemas fueron desarrollados vía telefónica o por video. Los cerdos son vendidos al mejor postor. El productor paga una comisión al subastador.

Ventajas: Normalmente están ubicadas cerca de las granjas, lo cual reduce los costos de transporte.

Desventajas: Sólo se puede vender los días que hay subasta, lo cual ocurre sólo una o dos veces por semana. Este sistema no se ha extendido en los principales estados productores.

II)Mercados directos

Se estima que el 82% de los cerdos son comprados directamente por los faenadores mediante contratos ya establecidos mientras que el 18% son vendidos en el mercado al contado.

Se trata de los mercados en que el productor negocia directamente la venta de sus cerdos con las plantas empaquetadoras, compradores por orden o las estaciones rurales de compra. A pesar de que se venden normalmente en base al peso vivo, los programas de venta por mérito en la calidad del cerdo magro han crecido mucho en los últimos años.

Ventajas: Los cerdos son pesados en la entrega y se define el precio allí mismo (con la excepción de los casos en donde el precio fue fijado con anterioridad). Los productores reciben su ingreso por ventas más rápido que en los mercados públicos. Los proveedores pueden retener el control de los cerdos en sus granjas hasta la venta final, preservando la calidad y permitiéndole mayor flexibilidad. Generalmente los animales recorren menores distancias con menores mermas de peso.

Desventajas: El productor debe confiar en sus propias habilidades para estar seguro que el precio recibido es competitivo.

Aproximadamente la mitad de los cerdos negociados en los mercados directos se entregan directamente en planta frigorífica. Esto salta una etapa en la cadena y permite al productor reducir los costos comerciales, evitando comisiones de agentes, subastadores y comisionistas. Normalmente aquí se pagan los precios en peso vivo más altos.

Algunos productores usan sistemas asociativos de comercialización. Estos han sido establecidos por algunas de las mayores organizaciones agropecuarias, además de las cooperativas que se encuentran en algunas zonas. El método de comercialización conjunta busca incrementar el poder de negociación de los productores parte, obteniendo mayores precios.

III) Acuerdos alternativos

Casi todos los cerdos en EE.UU. se negocian bajo algún tipo de acuerdo contractual[5]. Durante los últimos veinte años, los empaquetadores han recurrido cada vez más a los acuerdos alternativos de comercialización (AMAs, por sus siglas en inglés) para garantizarse los volúmenes requeridos para faena ante el incremento global del consumo. Esto ha generado que las transacciones realizadas en los mercados concentradores 'SPOT o de contado' disminuyan considerablemente, pasando del 36% de los cerdos estadounidenses negociados en estos mercados en 1999 a tan sólo cerca del 5% en la década corriente.

Los AMAs son negociados en EE.UU. entre empaquetadores y productores, y toman la forma de contratos de comercialización y producción. La característica principal de estos contratos es que los animales están comprometidos a los compradores mucho antes de estar terminados para faena. Esto permite a compradores y vendedores minimizar o en algunos casos eliminar ciertos riesgos de precio (insumos y precio venta), de tiempos de comercialización (momento óptimo y merma peso) y de capacidad ociosa (subutilización de espacios de producción o en planta procesamiento), que generalmente enfrentan cuando negocian en el mercado spot. Esta es una de las principales razones para que los AMAs hayan penetrado tan rápidamente en la industria. Además, el creciente interés en la utilización de estos contratos alternativos, radica en su utilidad tanto para facilitar a muchos productores el acceso a fuentes de financiación adecuadas, como para permitir a los empaquetadores coordinar la producción de carne de cerdo, desde la genética y la nutrición hasta el mostrador minorista.[6]

III.1. Tipos de Contratos AMAs

Se pueden clasificar en contratos de comercialización y de producción.

III.1.1.Contratos de comercialización

El contrato ***forward***, es el más comúnmente utilizado en la industria porcina. Cerca del 15% de los cerdos se comercializan de esta forma. Es el típico contrato a término entre un comprador (normalmente un empaquetador de carne, o un agente de comercialización) y un vendedor (normalmente un productor), donde el productor acuerda vender, en una fecha futura, un número específico de cerdos a un comprador por un precio determinado o a determinar.

Los términos que normalmente se acuerdan en un contrato *forward* incluyen cantidad a entregar; fecha y ubicación de entrega; pesos y grados aceptables, incluidas las condiciones para primas y descuentos; disposiciones para cerdos no entregables y canales inaceptables. Las clausulas describen los requisitos de crédito del vendedor y la inspección de los cerdos por parte del comprador; cláusulas sobre incumplimiento de contrato; descripción del mecanismo de fijación de precios (los métodos más utilizados son el de precio fijado, base fijada, precio por fórmula, costo y plus de rentabilidad, ventana de precios y piso de precio).

Precio fijado: generalmente son contratos de corto plazo que fijan el precio al cual los cerdos serán entregados, normalmente en uno o dos meses (Buhr and Kunkel 1999).

Base fijada: los contratos *fixed basis* fijan la 'base' en lugar del precio. La base se calcula como el diferencial entre el precio contado (SPOT) y el del mercado de futuros de la localidad correspondiente (CME)[7]

Precio por fórmula: puede ser usado cuando un número grande de cerdos es vendido por contrato adelantado (*forward*) sobre un período de tiempo extendido. El precio de fórmula también se deriva de un mercado fijador de precio (como por ejemplo el de Iowa-Sur de Minnesota). La fórmula puede incluir un diferencial por premios o descuentos según factores de localización y/o la calidad de los cerdos.

Costo y plus de rentabilidad: se trata de un precio determinado por fórmula basado en los costos del establecimiento productor (costos de alimentación, producción y administración) más un margen de ganancia. En este caso, el precio es independiente del precio del mercado spot y del nivel de costos de producción, los agricultores siempre obtienen un cierto margen de ganancia, eliminando por completo su riesgo de precio. Sin embargo, la fluctuación del nivel de costos de producción representa un riesgo para los empaquetadores. Estos contratos establecen un precio mínimo (costo + rentabilidad). Estos contratos duran normalmente entre cuatro y siete años.

Ventana de precios: Típicamente establecen un precio techo y un precio piso. Si el precio de mercado SPOT cae entre estos dos valores, los cerdos son intercambiados al precio del mercado SPOT. Sin embargo, si el precio SPOT está por encima del techo o por debajo del piso, el precio pagado será uno de esos límites, o empaquetador y productor podrán acordar dividir la diferencia entre el precio de mercado y el precio techo o piso (Buhr and Kunkel 1999).

Piso de precio: es un contrato especial de ventana de precios donde el límite superior es infinito. Combina las características de los dos anteriores. Establece un precio mínimo (costo + rentabilidad). Cuando el precio SPOT es superior al piso, el productor deposita una parte del precio del cerdo recibido en una cuenta especial; y retira de esta cuenta cuando el precio está por debajo del piso (Buhr and Kunkel 1999). Por lo general, el vendedor recibe el precio más alto o el precio de mercado menos un descuento. El descuento compensa al comprador por los costos (primas de opciones y otros costos variables asociados con el contrato) de garantizar el precio mínimo.

En un contrato *forward* con precio fijado el productor asume los riesgos de producción, además de la volatilidad del precio de venta. Un productor utiliza estos contratos para reducir el riesgo de fluctuaciones desfavorables de precios y fijar un precio de venta aceptable, renunciando a mayores ganancias si los precios suben.

Respecto a los **cerdos jóvenes para engorde**, por lo general, los contratos de comercialización de estos animales jóvenes, destetados, y que se encuentran en proceso de rápido engorde, se realizan entre una agencia de comercialización (a menudo una cooperativa) y un productor de cerdos. Los productores básicamente están contratando expertos en marketing para mejorar sus precios de mercado y minimizar el tiempo y el esfuerzo de localizar compradores para su cerdo. Las agencias de comercialización acuerdan comercializar los cerdos del productor a cambio de una tarifa, prescriben en los contratos las prácticas de gestión específicas que deben seguir los productores para garantizar el peso al que se comercializarán los cerdos y la salud de los animales e inmunización contra enfermedades.

III.1.2. Contratos de producción

De modo de expandir más rápidamente su propia producción, los productores suelen producir por contrato, reduciendo riesgos y cubriendo el capital requerido. Bajo estos contratos, los empaquetadores son dueños de los cerdos antes del sacrificio y proporcionan los animales destetados, el alimento, los servicios de vacunación, transporte, etc. Los productores proporcionan tierras, mano de obra e instalaciones de producción a cambio de un salario fijo o una participación en los beneficios.

Los acuerdos de producción son atractivos para los productores jóvenes o con problemas financieros, aspirantes a productores que no tienen el capital para invertir en un hato, y para grandes productores con instalaciones infrautilizadas. Los riesgos de precio y de mermas de peso por tiempos de comercialización se eliminan para los productores, y se reduce su riesgo de producción.

Los empaquetadores por su parte, reducen riesgos de fluctuación de precios de su materia prima y de subutilización de capacidad, ganando fundamentalmente control sobre el proceso de producción, y el cumplimiento de estándares de calidad. La priorización de esto último por parte de los empaquetadores ha hecho que los contratos de producción vayan en aumento en los últimos años. Además, inversores, distribuidores de alimentos, agricultores y otros, a menudo están interesados en producir cerdos, pero no están dispuestos o no pueden proporcionar las infraestructuras y trabajo necesarios, por lo cual recurren a la producción por contrato.

IV) Mercados de derivados porcinos. Futuros y opciones en el Chicago Mercantile Exchange (CME)

Cobertura e inversión en el mercado para el cerdo

En la actualidad, hay tres mercados ganaderos diferentes en la Bolsa Mercantil de Chicago (CME) y una de estas categorías corresponde a los cerdos, específicamente al cerdo magro. De esta manera tenemos futuros de ganado en pie, ganado de engorde (ambos referidos al ganado bovino) y cerdos magros. En este artículo sólo profundizaremos en el tercero.

Los precios del subyacente a estos contratos son afectados por la demanda del consumidor, fuentes competidoras de proteína, precio de los alimentos y factores que afectan el número de animales nacidos y enviados al mercado, como el clima y las enfermedades.

Dada la alta participación que tiene el alimento del ganado en la estructura de costos, los actores de la cadena incluyen en sus estrategias de cobertura futuros sobre maíz y otros granos forrajeros, dando mayor certidumbre a los costos de cría.

Contratos derivados sobre carne de cerdos magros

Los futuros sobre cerdo magro se basan en cuerpos, carcazas de cerdos machos y hembras, congelados y almacenados. Un contrato es igual a 40.000 libras (aproximadamente 18 toneladas) y los cerdos son liquidados en efectivo, sin entrega física del subyacente.

En el cuadro adjunto pueden observarse cuáles con los estándares establecidos por el CME en sus contratos de futuros y opciones de carne magra de cerdo.



Referencias y fuentes biblográficas

*1 **Georg-August-Universität Göttingen**. Vertical Coordination in German Pork Production: Towards more Integration?*
*2 Fuente: **Grimes and Plain**, 2009*
*3 **Modern Livestock & Poultry Production**, Frank Flanders, James R. Gillespie. Cengage Learning, Mar 10, 2015*
*4 Fuente: **'Marketing Slaugther Hogs: Where, When and How'**, 2010, Extension. www.articles.extension.com*
*5 **United States Department of Agriculture**. Agricultural Marketing Service. Spot and Alternative Marketing Arrangements in the Livestock and Meat Industries. 2005.*
*6 **United States Department of Agriculture**. Agricultural Marketing Service. Effects of Alternative Marketing Arrangements on the Spot Market Price Distribution in the U.S. Hog Market. 2015.*
*7 Nota: Dado que l**os arreglos fixed basis** aplican sobre un contrato de futuro específico, pueden durar más de un año (Buhr and Kunkel 1999).*
*8 **United States Department of Agriculture**. Agricultural Marketing Service. Effects of Alternative Marketing Arrangements on the Spot Market Price Distribution in the U.S. Hog Market. 2015.*