

Viaje de capacitación USA 2010⁽¹⁾

Javier Cervio (*)

La dinámica de la producción agroindustrial mundial producida por los cambios vertiginosos en los fundamentos de la oferta y la demanda no es un hecho novedoso. A diario comprobamos que se ha instalado un proceso irreversible de incremento en los niveles de ingresos de la población, especialmente de los países asiáticos, que lleva a consumir más alimentos. Además, año tras año se afianza la diversificación en los usos de los granos, siendo el caso de la energía el más emblemático.

Por otro lado, todos vivimos inmersos en la revolución de las comunicaciones y la globalización de los mercados donde prácticamente los movimientos de los precios se trasladan al instante a todos los rincones del planeta.

Naturalmente, dentro de este contexto surgen preguntas: ¿Hacia dónde va la producción agrícola mundial? ¿Cuáles son los desafíos futuros? ¿Cómo impactará en los próximos años el uso de granos para producir energía? ¿Podrá la ciencia acompañar los requerimientos de aumento de rendimientos? ¿Seguirán subsistiendo tal como existen hoy los subsidios americanos? ¿Cuál es la realidad de uno de nuestros principales competidores en materia de producción agrícola? ¿Cuál es la tendencia mundial en alianzas estratégicas de los mercados de derivados?...

La mejor forma de estar preparados para enfrentar las oportunidades y los desafíos que nos depara el futuro es la formación continua de los recursos humanos.

ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN BCR – USA 2010

- CME Group - Chicago (IL)
- John Deere Harvester Works - Moline (IL)
- Pioneer Hi Bred Int. - Des Moines (IO)
- Instalaciones de Productores Agropecuarios - (IO)
- Terminal Portuaria AG Bunge - Albany (IL)
- Asociación de Productores de Maíz - Washington
- Asociación de Energía Renovable - Washington
- Congreso Americano - Comisión de Agricultura Washington
- USDA (Departamento de Agricultura) - Washington
- Banco Mundial - Washington
- Embajada Argentina en EEUU - Washington

INTEGRANTES DE LA DELEGACIÓN BCR - USA 2010

Aliverti, L. (Campos y Negocios SA); Biondi, L. (Nidera SA); Bottallo, S. (Santa Sylvina SA); Bravo, S. (Agrosafe SRL); Cabrera, J. (Alabern, Fábrega y Cía); Cecchi, P. (AFA); Cervio, J. (BCR); Díaz Hermelo, I. (ACA); Ferguson, M. (Rofex); Galleano, J. (Puertos SRL); Gianneschi, R. (Vicentín SA); Grassi, H. (Grimaldi Grassi SA); Martínez Belli, F.; Murugarren, F. (Grimaldi Grassi SA); Paris, O. (E. Zeni y Cía SA); Rivero, S. (ACA) y Roldán, S. (Felcaro, Roldán & Asoc.).

(1) El presente artículo recoge parte del material de lectura preparado por la Dirección de Informaciones y Estudios Económicos de la BCR para el viaje de capacitación.

(*) Sub Director Ejecutivo de la BCR.



Es por ello que la Bolsa de Comercio de Rosario, retomando de esta forma una costumbre que data de varios años, organizó un viaje de capacitación a los Estados Unidos que se llevó a cabo en setiembre del 2010 y del cual participaron 17 socios y operadores.

Durante el mismo se mantuvieron reuniones con entidades que agrupan sectores de la producción e industria, donde se elaboran y ejecutan políticas públicas que impactan en el mundo entero. También se visitaron empresas agroindustriales líderes con presencia global, las cuales con sus aportes permiten incrementar la productividad agrícola.

El Congreso americano, con su famosa Farm Bill, junto con el USDA (Departamento de Agricultura), fueron otros de los ámbitos de relevancia visitados, donde se deciden aspectos cruciales que impactan en el mundo entero.

Conocer por dentro el funcionamiento del CME Group, mercado mundial de referencia de los granos, permite apreciar la real dimensión de la importancia de contar con herramientas para la administración de uno de los principales riesgos de la actividad productiva, los precios.

LA AGRICULTURA EN ESTADOS UNIDOS

Para comprender la importancia del rol que tiene Estados Unidos en la producción y en el comercio mundial de granos es necesario efectuar un repaso de sus principales indicadores:

EE.UU.: Producción agrícola 2010/11

(Millones TN)	Resto mundo	EE.UU.	Mundo	Share EE.UU.
Trigo	612,2	56,3	668,5	8%
Granos gruesos	774,2	354,2	1.128,4	31%
Arroz	451,8	7,6	459,4	2%
Oleaginosos (*)	341,1	99,1	440,2	23%
Total	2.179,3	517,2	2.696,5	19%

(*) incluye algodón.

Fuente: DlyEE de la BCR

EE.UU.: Comercio agrícola 2010/11

(Millones TN)	Resto mundo	EE.UU.	Mundo	Share EE.UU.
Trigo	106,4	24,5	130,9	19%
Granos gruesos	59,6	54,9	114,5	48%
Arroz	28,0	3,4	31,4	11%
Oleaginosos (*)	66,6	37,8	104,4	36%
Harinas	66,0	8,3	74,3	11%
Aceites	59,3	1,4	60,7	2%
Total	326,5	130,3	455,4	29%

(*) incluye algodón.

Fuente: DlyEE de la BCR



MAÍZ

- Es el primer productor y exportador.
- Representa el 90% de los granos forrajeros producidos y consumidos en EEUU.
- El saldo exportable equivale al 15% del total de la demanda interna.
- Es el primer cultivo en importancia por área sembrada y generación de ingresos.

SOJA

- Es el primer productor de soja del mundo seguido por Brasil y Argentina.
- Es el segundo productor de aceite y harina de soja.
- Es el primer exportador de poroto de soja del mundo, pero con una participación decreciente en los últimos años.
- Es el tercer exportador de aceites y harina de soja.

TRIGO

- Es el cuarto productor mundial luego de China, Unión Europea e India.
- Es el tercer cultivo en importancia medido en área sembrada.
- Es el primer exportador mundial.

En los Estados Unidos existen asociaciones de productos

como son la ASA (Asociación Americana de Soja) y la NCGA (Asociación Nacional de Maíz) integradas por productores. Estas entidades bregan por el desarrollo de estos cultivos básicamente a través de tres grandes líneas de acción:

- Apoyo a los programas de desarrollos tecnológicos que permiten incrementar los rendimientos.
- El desarrollo de mercados y/o generación de nuevos usos.
- Relacionamiento con el sector público a través de acciones de lobby con el fin de lograr políticas acordes con sus intereses.

En el caso particular de la Asociación de Maíz, reúne en su seno a 300.000 productores repartidos en 22 Estados. Ellos aportan para el financiamiento de la entidad a través de una retención obligatoria que realiza el comprador del cereal y que asciende a $\frac{1}{4}$ de centavo por bushel, sistema conocido como checkoff. Si bien este pago es compulsivo, el productor tiene la opción de solicitar el reintegro, pero sólo lo hace un grupo reducido que no llega al 10%.

El presupuesto anual de ingresos de la NCGA asciende aproximadamente a 10 millones de dólares, de los cuales el 66% proviene del sistema de checkoff. Los programas

de trabajo y la asignación de los fondos son resueltos en forma autónoma por las juntas de cada Estado.

Es usual que el productor americano de maíz tenga como mínimo seis alternativas para vender sus granos, ya sea con destino a la industria del etanol, consumo animal o la exportación. Esto permite que la comercialización sea fluida y competitiva. Esta situación también lleva a que en la actualidad el productor no esté pendiente del subsidio del gobierno, pero sí interesando en mejorar el uso y el desarrollo de las herramientas que le permiten administrar los riesgos climáticos y de precios. Por ejemplo, cerca del 80% cuenta con algún seguro (generalmente multi-riesgo) donde el 20% del costo es subsidiado por el Gobierno.

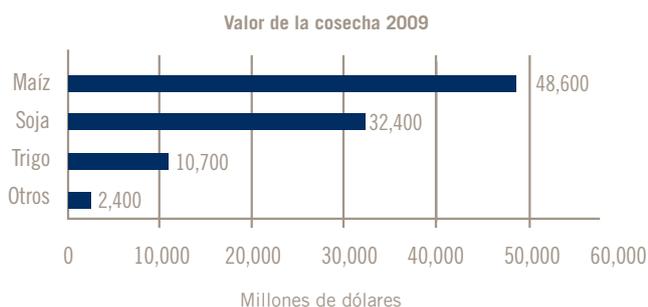
Esta dispersión de la comercialización física lleva a que la resolución de conflictos no sea una de las fortalezas del sistema, especialmente cuando se trata de establecer la calidad de los productos entregados. En este aspecto, el sistema argentino es superior debido a la actuación centenaria de las Cámaras Arbitrales de Cereales.

Por otra parte, el chacarero tiene la posibilidad de manejar la oportunidad para vender o mantener su producción, ya que la capacidad de almacenamiento instalada supera ampliamente sus necesidades. Según datos suministrados por diversas fuentes, el ratio almacenamiento sobre producción sería del 1,25, muy superior al registrado en Argentina, aún considerando el uso del silo bolsa.

Con relación al área implantada, no existe una concentración importante en algún cultivo en particular. De hecho, en el año 2009, la superficie asignada fue la siguiente:



Sin embargo, medido en términos de generación de ingresos, el maíz es por lejos el principal producto:

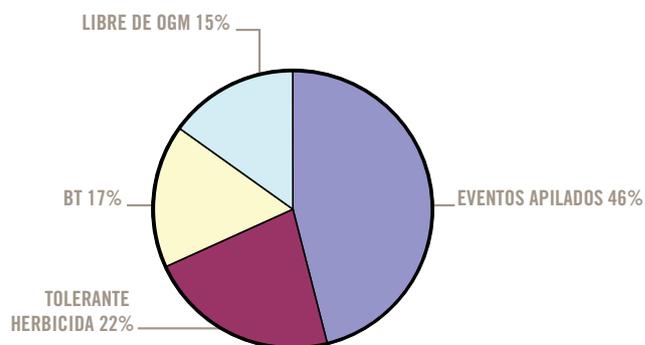


Durante los últimos años, la importancia de este cereal se vio acrecentada por una serie de factores, que se reflejan en el cuadro adjunto:

CONCEPTO	PROMEDIO 2000/2004	PROMEDIO 2005/2009	VARIAC.
Área de maíz en miles de acres	31.875	34.501	8%
Precio por tonelada	U\$S 83,6	U\$S 133,8	60%
Rendimiento tn. por hectárea	8,88	9,66	9%
Valor de la cosecha de maíz	U\$S 21.400 M	U\$S 41.300 M	93%

Una de las claves de este éxito radica en la continua adopción de tecnología, no sólo en materia de uso de semillas sino también en los procesos de siembra, recolección y almacenamiento de los granos.

En la actualidad el 85% del maíz implantando tiene algún evento biotecnológico incorporado, esto es posible debido al gran desarrollo de la industria semillera sustentado en los importantes recursos invertidos en investigación y desarrollo y al sistema de protección de la propiedad intelectual.



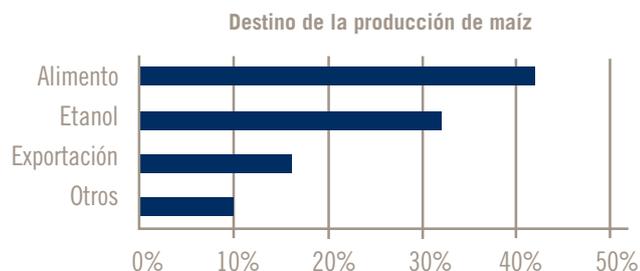
La industria semillera americana tiene como principales objetivos: i) duplicar la tasa de crecimiento de rendimientos en maíz, ii) desarrollar variedades resistentes a sequía y iii) obtener mayor eficiencia para la producción de etanol.

Todas estas innovaciones demoran tiempo para su puesta en producción. Por ejemplo, desarrollos de organismos genéticamente modificados pueden demandar 20 años desde el inicio de las investigaciones, incluyendo como mínimo 5 años de trámites para lograr las aprobaciones legales.

Otra de las principales causas que derivaron en esta explosión de la industria del maíz fue el extraordinario crecimiento de la industria del etanol.

LOS BIOCOMBUSTIBLES Y LA INDUSTRIA DEL ETANOL

El cambio en el destino del uso del maíz en los últimos cinco años afectó no solo la estructura de la producción, pero también los precios relativos. Hoy cuando se habla de este cereal, no sólo se piensa en alimentos sino también en energía, cuestión que incluso se discute en los mercados de futuro cuando se debe tipificar el contrato a término de etanol.



En Estados Unidos existen cerca de 200 plantas productoras de etanol con una capacidad instalada de 12.600 millones de galones, cifra que representa algo menos del 10% del consumo de gasolina. Por ley, rige la obligación de mezclar el 10% y actualmente está en estudio la posibilidad de incrementarlo al 12% y luego al 15%.

Las principales limitantes para lograr este incremento son diversas. Por un lado, está latente la discusión de la competencia entre alimentos y energía, especialmente en momentos en que los precios de los commodities están en alza. Por otro lado, la industria automotriz debería realizar ajustes para permitir que una mayor cantidad de automóviles puedan funcionar correctamente con mezclas de etanol por arriba del 10%.

A largo plazo, los desafíos pasan por lograr un eficiente sistema logístico de distribución del etanol a lo largo del país y, por otro lado, diversificar las fuentes de producción. Las proyecciones indican que para el año 2020 se podría pasar de 13.000 millones a 30.000 millones de galones, de los cuales la mitad provendría del maíz y el resto de otros orígenes.

A fines del año 2010 vence el subsidio impositivo que el Gobierno Federal reconoce a las industrias de etanol y que asciende a U\$S 0,45 por galón. Este importe representa cerca del 20% de los ingresos de las plantas y 6.000 millones de dólares de costo fiscal.

Teniendo en cuenta la situación deficitaria del presupuesto americano, se estima que este subsidio disminuirá a un valor que podría estar entre 0,25 y 0,36 centavos de dólar por galón. Habrá que seguir de cerca estos cambios porque podrían tener algún impacto en la demanda de maíz.

CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTOR AMERICANO

Las estadísticas americanas consideran a las explotaciones productivas como tales cuando tienen una facturación mínima anual de mil dólares.

Según el censo del año 2007 existían 2.2 millones de granjas, un 4% de crecimiento respecto del año 2002, pero muy por debajo de los 2.5 millones que existían en 1978.

Se sigue observando una tendencia de concentración de la producción en los productores más pequeños y en los más grandes. Entre 2002 y 2007 el número de granjas con ventas menores a U\$S 10.000 crecieron en 118.000, mientras que las granjas con ventas superiores a U\$S 500.000 crecieron en 46.000 casos.

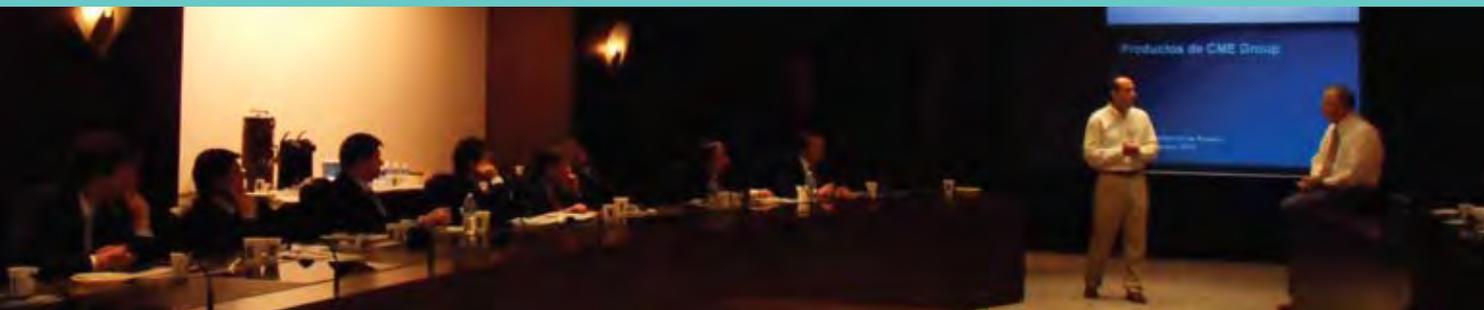
Independientemente del cambio en la cantidad de productores, existe un importante movimiento de ingreso y egreso de la actividad. En los últimos cinco años se incorporaron cerca de 300.000 farmers pero de un tamaño menor que la media:

CONCEPTO	UNIVERSO DE PRODUCTORES	NUEVOS PRODUCTORES
Porcentaje del total	100%	13%
Tamaño promedio en acres	418	201
Ingreso promedio anual en U\$S	135.000	71.000
Ingreso anual menor a U\$S10.000	58%	73%
Edad promedio del operador	57	48
Producción como primera ocupación	45%	33%

La concentración en la agricultura siguió avanzando en los últimos años. Mientras que en el año 2002 el 47% del valor de la producción era generado por los farmers con ingresos anuales superiores al millón de dólares, tan sólo cinco años más tarde esa misma categoría de productores generaba el 59% del total de la cosecha.

Desde principios de la década 2000 se observó un importante crecimiento del ingreso bruto y neto de la actividad productiva, motivado fundamentalmente por las mejoras en los rendimientos y en los precios de los commodities.

	2007 EN U\$S	2002 EN U\$S	% VAR.
Valor de mercado de la producción			
Universo	297.000 M	201.000 M	+48%
Por explotación	134.807	94.245	+43%
Pagos recibidos del Gobierno			
Universo	8.000 M	7.000 M	+22%
Por explotación	9.523	9.251	+3%
Ingreso neto			
Universo	75.000 M	41.000 M	+84%
Por explotación	33.827	19.032	+78%



En cuanto a los gastos, aquellos conceptos que más variaron durante el mismo período fueron: combustibles 93%, fertilizante 86%, semillas y alimentos 55% y servicios de labores 20%.

En el cinturón maicero, cerca del 60% del área se encuentra bajo arrendamiento, generalmente a tres años, y su valor ronda los U\$S 600 por hectárea.

Otro aspecto destacable es el incremento de la edad promedio del productor americano, donde cada vez se percibe con mayor claridad la discontinuación de la actividad cuando existe un cambio de generación en la familia. En el año 1978 la edad promedio era de 50 años, mientras que en el año 2007 subió a 57.

EL ROL DEL CONGRESO AMERICANO Y LA FARM BILL

Los programas de subsidios al agro estadounidense fueron introducidos en respuesta a los efectos causados por la crisis del año 1929 cuando los precios de los granos cayeron más de un 50%. La Farm Bill actual llamada “Ley de agricultura, nutrición y bioenergía de 2008”, es del año 2008 y cuenta con un presupuesto cercano a los 300.000 millones de dólares para cubrir programas hasta el año 2012.

Gran parte de estos fondos, cerca del 70%, son destinados a los planes de lucha contra el hambre, especialmente el llamado “Food Stamp” (vales de comida). Al incluir en la ley estas ayudas de carácter social, que interesan a los legisladores urbanos, se logra una mayor base de consenso que permite aprobar también iniciativas específicas del sector.

Los subsidios agrícolas reciben cerca del 15% del presupuesto, mientras que las acciones relacionadas con la protección de tierras de cultivos y de administración medioambiental consumen un 8%.

Los productores americanos son beneficiarios de cuatro programas de subsidios: i) Préstamos de asistencia para la comercialización y pagos por préstamos deficientes, ii) Pagos directos, iii) Pagos contra-cíclicos y iv) ACRE que garantiza cierto nivel de ingresos.

En el actual contexto de altos precios de los granos, los

programas de sostenimiento muy posiblemente no se activen, pero sí se producirán pagos por el ACRE.

Esta ley significó un duro revés para las negociaciones comerciales multilaterales que se desarrollan dentro del ámbito de la OMC, ya que la reducción de los subsidios agrícolas es crucial para llegar a un acuerdo mundial que permita avanzar en la liberalización del comercio.

El próximo año comenzarán las negociaciones para establecer la nueva Farm Bill 2012. Bajo un contexto de déficit presupuestario, fallos internacionales contrarios a los subsidios vigentes (como es el caso del algodón) y presiones internacionales tendientes a reducir los subsidios considerados como dañinos, quizás lleven a implementar cambios de cierta relevancia.

CME GROUP

El CME Group es el resultado de la fusión, en el 2007, de las dos Bolsas históricas de la ciudad de Chicago, el CME (Chicago Mercantile Exchange) y el CBOT (Chicago Board of Trade).

El CME nació en el año 1874 como mercado organizado para transar productos de granja, como ser manteca, huevos y pollos, y desde entonces su impronta fue la innovación que lo llevó a liderar la industria de los mercados de futuros.

A mediados del año 1960 lanzó un contrato de futuro sobre un commodity no almacenable, el llamado live cattle (futuros de ganado en pie), inédito hasta ese momento. Otro hecho relevante que revolucionó las finanzas mundiales ocurrió en el año 1972, cuando puso en marcha los futuros sobre monedas extranjeras. Mientras tanto, el CBOT seguía manteniendo su liderazgo en la negociación de derivados sobre los principales granos.

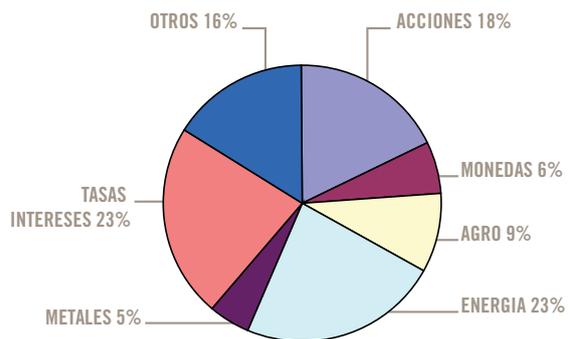
Durante los años ochenta surgió en el seno del CME una nueva modalidad de liquidación de los contratos de futuro que no requería la entrega física de los productos negociados, sino que se ajustaba de acuerdo a una referencia de precio. Este mecanismo, denominado Cash Settled, permitió el desarrollo de la negociación de nuevos productos, como es el caso de las tasas de interés, que hoy se convirtieron en el principal tipo de contrato operado en el mundo.



En el año 2000 se comenzó a gestar el proceso de desmutualización de este mercado, cuando sus miembros votaron a favor de convertirse en una sociedad con fines de lucro.

En el año 2008 CME Group absorbió el NYMEX (New York Mercantile Exchange) y comenzó un proceso de alianzas estratégicas con mercados de otros países entre los cuales se destacan BM&F Bovespa, Bolsa Mexicana de Valores, Korea Exchange, etc.

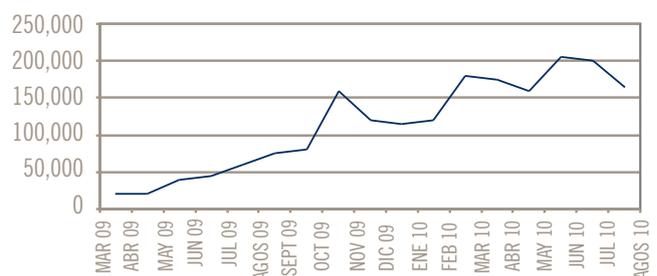
Según el ranking de la FIA (Future Industry Association), en el año 2009 se negociaron en CME Group algo más de 2.500 millones de contratos, ocupando el puesto número tres en el ranking mundial de mercados de derivados. La distribución por tipo de contratos negociados en el mismo período fue la siguiente:



Es interesante destacar los efectos que generan las alianzas estratégicas llevadas a cabo por el CME Group, como fue el caso del acuerdo con la BM&F – Bovespa de Brasil. Actualmente estas Bolsas tienen una participación accionaria cruzada del 5% y sus operadores pueden negociar los contratos listados por ambas entidades.

Esto permitió que la Bolsa de Brasil incrementara su ritmo de crecimiento por la participación de las inversiones extranjeras canalizadas a través de la plataforma de trading electrónico Globex.

BM&F Bovespa - Promedio de contratos diarios rutados a través de Globex



REFLEXIÓN FINAL

La organización profesional y sistemática de actividades de capacitación es uno de los aspectos fundamentales para la formación de los recursos humanos. Tratar de entender los complejos procesos que impactan en toda la cadena de producción y comercialización de la agroindustria y poder proyectar posibles escenarios futuros, son la clave para lograr una mayor competitividad.

CONTRATO	DIVISIÓN	CLASIFICACIÓN	MILLONES DE CONTRATOS
E-mini índice S&P 500	CME	Acciones	556
Euro-dólar	CME	Financieros	437
Notas del Tesoro a 10 años	CBOT	Financieros	189
Petróleo crudo	NYMEX	Energía	137
Opciones sobre euro-dólar	CME	Financieros	117
Notas del Tesoro a 5 años	CBOT	Financieros	98
E-mini Nasdaq 100	CME	Acciones	77
Notas del Tesoro a 30 años	CBOT	Financieros	62
Euro FX	CME	Financieros	54
Maíz	CBOT	Agro	50
Notas del Tesoro a 2 años	CBOT	Financieros	48
Gas natural	NYMEX	Energía	47
Euro-dólar mid-curve	CME	Financieros	43
Mini-sized índice DJIA	CME	Acciones	39
Soja	CBOT	Agro	25

Todo este proceso de expansión le permitió también diversificar sus ingresos, evitando depender de unos pocos productos. Más abajo se detalla la distribución de los ingresos del CME Group durante el primer trimestre del 2010: