



Edición 2021

Trabajo Final Posgrado en Finanzas
***Instrumentos financieros en Uruguay y su
aplicación en el sector ganadero para la
cobertura del riesgo de precios***



AUTORES

Monserrat Casella

Matías Coll

Facundo Fascioli

Victoria Mato

PROFESOR TUTOR

Prof. Simón Altkorn Monti

ÍNDICE

1 - OBJETIVO DEL TRABAJO	2
1.1 - Metodología	2
2 - INTRODUCCIÓN	3
3 - MARCO TEÓRICO Y DEFINICIONES	4
3.1- Riesgos	4
3.2 - Tipos de riesgos	5
3.2.1 - <i>Riesgos del negocio</i>	5
3.2.2 - <i>Riesgos estratégicos</i>	6
3.2.3 - <i>Riesgo climático</i>	6
3.2.4 - <i>Riesgos comerciales</i>	7
3.2.5 - <i>Riesgos financieros</i>	7
3.2.6 - <i>Riesgo de contraparte</i>	8
3.3 - Administración del riesgo	8
3.4 - Instrumentos Derivados	9
3.4.1 - <i>Forward:</i>	10
3.4.2 - <i>Futuros</i>	11
3.4.3 - <i>Opciones:</i>	12
3.4.4 - <i>SWAPS:</i>	14
3.4.5 - <i>Instrumentos financieros y no financieros para mitigar riesgos en el sector ganadero local</i>	15
4 - ANTECEDENTES DE LA APLICACIÓN TANTO A NIVEL LOCAL COMO INTERNACIONAL DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN EL SECTOR GANADERO	17
5 - IMPACTO DE LA COYUNTURA ACTUAL (LOCAL E INTERNACIONAL) EN EL SECTOR GANADERO DEL URUGUAY	22
5.1 - Prohibición de exportación de algunos cortes vacunos en Argentina.	23
5.2 - Impactos de la guerra de Ucrania y Rusia	23
5.3 - COVID-19	25
6 - TRABAJO DE CAMPO - ENTREVISTAS	28
6.1 - Metodología y Resultados de las entrevistas realizadas	28
7 – CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	31
7.1 - Conclusiones	31
8 – BIBLIOGRAFÍA	34
9 – ANEXOS	36
9.1 - Entrevistas:	36

1 - OBJETIVO DEL TRABAJO

Uruguay es un país que se caracteriza por desarrollarse en varios sectores de producción, en los que se elaboran diferentes insumos, bienes y servicios que se intercambian tanto en el mercado local como internacional.

Uno de los principales sectores productivos del país es el sector ganadero, el cual posee determinados riesgos que lo distinguen debido a la dinámica de producción, características propias del sector y de los actores que lo componen, la alta exposición a los fenómenos naturales, la volatilidad de precios, entre otros.

El objetivo del trabajo es analizar el sector ganadero local, evaluar los riesgos asociados al mismo y principalmente a la volatilidad de precios. A partir de ello, analizaremos la existencia en el mercado local de los instrumentos financieros presentes en la literatura económica y de qué forma el sector podría utilizarlos (si es que no están ya presentes en el mismo) como mecanismo de cobertura del riesgo de los precios.

Además, realizaremos un análisis del impacto en el sector de la realidad del período 2020-actualidad (local e internacional, como por ejemplo los posibles efectos de la guerra Ucrania-Rusia, contexto normativo- fiscal actual en Uruguay, políticas de gobierno aplicadas, etc.), así como en su evolución en contexto de crisis (por ejemplo, debido al COVID 19) y globalización.

Finalmente, arribaremos a una conclusión acerca de si los instrumentos financieros pueden ser utilizados de forma exitosa en el sector ganadero local para mitigar el riesgo de precios y bajo qué circunstancias.

Para el análisis que llevaremos a cabo, tendremos en cuenta la existencia de instrumentos similares a nivel regional.

1.1 - Metodología

Utilizaremos información proveniente de la política vigente asociadas al sector en Uruguay. Nos enfocaremos tanto en publicaciones de autores reconocidos, como en noticias en portales de información así como en reportes estadísticos de organismos locales de renombre (INE, INAC, entre otros).

Además, realizaremos entrevistas a productores locales del sector ganadero para ahondar más en la posibilidad del uso de los instrumentos financieros que puedan estar presentes en el sector ganadero del Uruguay, el acceso a la información económica para los actores del sector y más aspectos relevantes del funcionamiento interno del sector.

2 - INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia, se ha escuchado popularmente la definición de Uruguay como “país ganadero”, lo que se debe a que es una de las principales actividades económicas tanto de la actualidad como de la historia que caracteriza a nuestro país. Uruguay tiene un clima propicio para la ganadería, en cuanto a temperaturas y régimen de lluvias, suelos fértiles y una red hidrográfica, que constituyen un excelente entorno para la cría de ganado. Sin embargo, a pesar de estas virtudes, es uno de los principales factores de riesgo para la ganadería por su variabilidad, ya que por ejemplo hay épocas del año como en febrero que se presentan grandes inundaciones en algunas partes del territorio y en otros momentos del año fuertes sequías.

La producción ganadera es tanto para consumo local como internacional y conforma gran parte de las exportaciones de bienes a nivel país.

En el país hay más de 38.000 establecimientos ganaderos, ocupando casi 13 millones de hectáreas de pastoreo, sobre las que se maneja ganado vacuno y ovino. Sobre este total, apenas 6 mil establecimientos tienen más de 500 hectáreas de superficie, lo que sugiere que la producción ganadera en el país se realiza básicamente en predios de carácter familiar.

La buena calidad a nivel ambiental de Uruguay, así como el hecho de que los animales puedan tener acceso a consumir pasturas naturales durante todo el año y que no consumen proteínas de origen animal, ni hormonas, le da a nuestras carnes características especiales. Uruguay es además reconocido por el buen nivel de sanidad animal (por ejemplo por la ausencia de “vaca loca” y otras enfermedades) lo que también asegura que la carne uruguaya es sana y que su consumo no ocasiona ningún problema.

Las innovaciones más destacadas en el sector han sido la trazabilidad numérica y el control de enfermedades mediante la mejora de la sanidad animal. Entendiendo por trazabilidad como la capacidad técnica de identificación del animal desde su nacimiento hasta el final de comercialización de sus distintos productos. Indica su fecha de nacimiento, lugar, propietario, sexo y raza; y por otro lado, sus movimientos; lugar de faena o muerte. Estos elementos han permitido disminuir el robo del ganado, así como las plagas que se extienden cuando al mismo no se le realiza el seguimiento adecuado. A su vez, la sanidad animal aparece en varios artículos referidos al sector ganadero a lo largo de la historia, por sus graves consecuencias en las ventas, así como en la credibilidad/seguridad país de cara a las exportaciones (por ejemplo, debido a la Aftosa).

La base productiva del sector agropecuario son las producciones de lana y carne, siendo en su mayoría desarrolladas en establecimientos de tipo familiar (superficies de explotación menores a 500 hectáreas).

Participan entonces del sector los productores, intermediarios (compradores-vendedores), consumidores finales y agentes externos (como bancos o el Estado en la aplicación de políticas de financiación y/o normativa de regulación del sector en cuestión).

El Banco de la República Oriental del Uruguay (en adelante BROU) cumple una muy importante función en cuanto a apoyo del desarrollo del sector mediante la concesión de créditos. Además, compite en el mercado con los bancos privados por las condiciones de financiación de los créditos que se otorgan.

Otro de los actores importantes para el sector, es el Sistema Nacional de Garantías para Empresas (en adelante SiGa), fundamentalmente el plan enfocado en las microempresas, dado su predominancia en el sector agropecuario de nuestro país como ya hemos comentado.

Dadas las características del sector y el funcionamiento de sus procesos productivos, diversas fuentes señalan al sector agropecuario como uno de los principales demandantes de crédito (luego de las familias).

Dentro del sector agropecuario, se destacan las políticas del SiGa para el apoyo del desarrollo de los sectores lechero y arrocero.

3 - MARCO TEÓRICO Y DEFINICIONES

En este apartado destacamos la importancia de definir los conceptos a ser utilizados a lo largo del documento.

Desarrollaremos el concepto de riesgo (incluyendo el abanico de los mismos) y cómo administrar los riesgos.

En base a las posibilidades de administrar los riesgos mencionados, desarrollaremos los instrumentos derivados financieros presentes en la literatura económica ya establecida a nivel global y su existencia, si corresponde, en el mercado ganadero local.

3.1- Riesgos

Antes de avanzar, consideramos importante definir qué es el riesgo para una empresa.

Primero, hay que aclarar que no existe una única definición del concepto de riesgo en el ámbito empresarial. En general, lo que delimita la definición utilizada es el objetivo puesto en el análisis.

Existe cierto consenso en algunas de las definiciones más utilizadas, como: (a) la probabilidad de que ocurran pérdidas económicas como resultado de algún evento imprevisto, (b) la variación en los resultados de la empresa y (c) la cuantía de la máxima pérdida posible.

Lo que sí está fuera de duda es que las empresas, al desarrollar actividades económicas que combinan capital y trabajo, se encuentran expuestas a una pluralidad de riesgos de distinto tipo.

Podemos analizar un riesgo desde dos puntos de vista:

1. El riesgo como contingencia o proximidad de un daño.
2. Los riesgos como cada una de las contingencias que podrían paliarse utilizando algún instrumento de cobertura.

En general, podemos referirnos a riesgo empresarial como aquellos eventos que podrían afectar a la empresa (por ejemplo, ocasionando pérdidas) que no son conocidos en su totalidad en cuanto a causas, tiempo y consecuencias. Por lo tanto, generan cierto nivel de incertidumbre en la actividad que se desarrolla.

Una de las diferencias entre riesgo e incertidumbre es que se considera como situaciones riesgosas a aquellas que tienen más de un resultado posible y cuyas probabilidades de ocurrencia podrían conocerse; si dichas probabilidades se desconocen se habla de incertidumbre.

Para poder optimizar las ganancias y el valor de la empresa, lo que se trata es de evaluar los posibles riesgos y minimizar (o eliminar) su eventual impacto. Esto permite a los empresarios tener una visión más clara acerca del futuro, tanto acerca de las ganancias, como de los costos, así como el margen que debiera tenerse para afrontar las adversidades.

En los sectores agropecuario y ganadero, toda decisión de inversión está acompañada de incertidumbre y de una multiplicidad de factores y externalidades que implican uno o más riesgos. A diferencia de otras actividades, en la actividad ganadera el número de riesgos que enfrenta la empresa debido a las particularidades de la producción, como ser el desarrollo de la actividad expuesta a los cambios climáticos (muy poco posibles de prever y más aún en Uruguay) es mayor.

Los productores deben entonces concentrarse en conocer en la mayor medida posible su función de producción, así como sus costos y los riesgos asociados, de cara a poder afrontar los posibles efectos adversos de los riesgos asociados e incluso de poder generar cierta cobertura mediante la utilización de los diversos instrumentos financieros disponibles en el mercado.

3.2 - Tipos de riesgos

Presentaremos a continuación los principales tipos de riesgos que afectan esta actividad:

3.2.1 - Riesgos del negocio

Según Ricardo Pascale, en su libro “Decisiones Financieras” el riesgo del negocio puede ser también definido como riesgo operativo.

Es aquel que la empresa desea asumir de manera de crear ventajas competitivas maximizando así el valor de la firma, objetivo intrínseco de toda empresa.

El riesgo operativo pertenece al mercado de productos en el que la empresa opera y depende en gran medida de la rama de actividad o sector de la economía en el que la misma se encuentre.

El concepto de riesgo operativo como tal en sistemas de producción agropecuarios no está ampliamente desarrollado, dado que la mayoría de las investigaciones se enfocan en evaluar de manera general los diferentes riesgos que presenta este sector, abarcando de manera individual los factores ambientales, productivos, financieros y de mercado.

3.2.2 - Riesgos estratégicos

El riesgo estratégico o incertidumbre macroeconómica es aquel que está estrechamente vinculado con cambios en las variables económicas, fundamentos y estándares económicos imperantes en los mercados.

A los efectos de ampliar, podemos englobar dentro de este grupo a los riesgos de tipo político, sociales, culturales y tecnológicos. Este tipo de riesgos son difíciles de diversificar.

Las decisiones de política económica sobre el tipo de cambio, retenciones fiscales, promoción de inversiones, cambios sociales (en la propiedad de la tierra, por ejemplo), culturales y tecnológicos (métodos de trabajo, técnicas y maquinaria que se utiliza para la explotación) afectan a las empresas del sector que tienen que evaluar los mejores caminos para diversificar o cubrirse de los riesgos existentes.

3.2.3 - Riesgo climático

La actividad agropecuaria es una de las actividades más comunes donde se puede encontrar el riesgo climático. Diversos fenómenos como sequías, inundaciones, tormentas y granizadas provocan problemas importantes en la actividad agroindustrial, que son difíciles de minimizar por parte de los productores y de los organismos públicos reguladores de la actividad del sector.

Podemos citar varios ejemplos donde Uruguay se ha visto expuesto en numerosas ocasiones a contingencias naturales y climáticas que han afectado la productividad de los productores agropecuarios nacionales. Para centrarnos en casos actuales podemos nombrar al déficit hídrico al que se vio expuesto nuestro país en la primera mitad del año 2009 y el primer trimestre de 2011. Además, a lo largo de cada año productivo, suelen presentarse tanto sequías (principalmente en los meses de verano) como inundaciones debido a períodos de lluvia imprevistos.

Los elementos que permiten mitigar de manera eficiente y eficaz estos riesgos a los que este sector de actividad se encuentra expuesto son los seguros agrícolas.

El Estado y las dependencias públicas que regulan la actividad del sector, se ven usualmente afectadas por estos fenómenos también y deben soportar sus efectos negativos. En este punto, podemos nombrar por ejemplo a las indemnizaciones, ayudas, y coberturas que deben asumir para con los empresarios y productores. Las empresas pueden recurrir al instrumento de los seguros agropecuarios brindados por compañías aseguradoras instaladas en plaza y controladas por la superintendencia de seguros y reaseguros del Banco Central del Uruguay.

La oferta de seguros e instrumentos de cobertura de este tipo es variada. Podemos nombrar, a modo de ejemplo, seguros contra granizo, heladas, inundaciones, etc. Estos seguros presentan beneficios interesantes para el productor, como por ejemplo el de operar como garantía ante las instituciones financieras otorgantes de líneas de crédito.

3.2.4 - Riesgos comerciales

Son riesgos propios a la operativa de la empresa y mantiene un estrecho vínculo con el sector de actividad de la misma.

En este caso, los riesgos comerciales se presentan por la dificultad de acceso a los mercados (sean locales o de exportación, siendo estos últimos de gran y creciente importancia comercial en los últimos años), políticas proteccionistas y de subsidio, competidores, concentración y atomización de competidores, proveedores y clientes por citar algunos ejemplos.

3.2.5 - Riesgos financieros

Los riesgos financieros se refieren a posibles pérdidas medibles económicamente en los mercados financieros. Se producen por cambios en variables tales como tasas de interés, tipo de cambio o precio que introducen riesgos y situaciones que las empresas buscan controlar o minimizar para lograr sus objetivos.

La exposición al riesgo financiero puede ser minimizada mediante la contratación de instrumentos financieros disponibles en los mercados.

El riesgo financiero depende en gran medida de la estructura de deudas/fondos propios que la empresa tenga, es decir de su estructura de financiamiento.

Una estructura de financiamiento volcada a financiar la inversión en los diversos rubros del activo de la empresa con fondos de terceros puede terminar provocando una situación de insolvencia.

Dentro de los riesgos financieros nos centraremos en el que consideramos más relevante para nuestro análisis dada su presencia en el sector ganadero: el riesgo precio. El riesgo precio es aquel que refiere a la posibilidad de que se generen pérdidas en la actividad desarrollada debido a las variaciones en los mismos.

3.2.6 - Riesgo de contraparte

El riesgo de contraparte es el riesgo a que la otra parte con la cual se lleva a cabo una negociación no cumpla con su parte del acuerdo.

Es un riesgo inherente a la actividad ganadera, ya que en la misma se cierran contratos de forma permanente con los demás agentes del sector; tanto con compradores/vendedores como con proveedores.

En el caso de la venta, el riesgo radica en la posibilidad de que la otra parte no cancele su deuda, y en el caso de la compra podría radicar en la posibilidad de que el vendedor no entregue la mercancía aquellas veces en la que se paga (ya sea una parte o todo el monto adeudado) por adelantado.

Como veremos más adelante, uno de los instrumentos utilizados por el sector son los créditos (ya sea en el sector bancario como no) así como los fondos de financiamiento.

El riesgo de contraparte puede hacer que el productor quede en una situación muy desventajosa si ya asumió ciertos compromisos (como por ejemplo el pago de un préstamo con ganancias futuras de su actividad, la cual depende a su vez de la entrega de cierta materia prima por parte de un proveedor) que dependen del cumplimiento de un tercero, o que deba profundizar su situación de deuda (por ejemplo aumentando el monto del préstamo) para hacer frente a los perjuicios.

3.3 - Administración del riesgo

En este punto, nos centraremos en analizar las posibilidades de manejo y minimización de los riesgos, haciendo especial foco en los riesgos financieros y, dentro de ellos, el riesgo precio en particular.

El manejo de los riesgos financieros es factible siempre y cuando nos encontremos en un contexto de estabilidad macroeconómica, tanto de la economía local como regional e internacional. Esto último, depende también en cierto punto de cuán integrados estén los mercados.

En particular, en el caso del riesgo precio, existen instrumentos financieros que permiten manejar y minimizar los riesgos entre los que se encuentran principalmente los Forwards, Futuros y Opciones. Varios estudios sostienen que el uso de estos instrumentos afecta positivamente el resultado económico de la gestión agroindustrial. Utilizando instrumentos de este tipo se minimizan algunos de los mayores riesgos que afectan a la actividad.

Considerando al ingreso como el resultado del producto de las variables precio (p) y cantidad (q) tenemos la siguiente ecuación:

$$[Y = p *q]$$

(Ecuación básica del ingreso)

Los instrumentos financieros derivados actúan directamente sobre la variable “p” de la ecuación, manteniéndose “q” constante.

La minimización del riesgo por la volatilidad de “p”, permite acotar la volatilidad del ingreso en el futuro hasta un mínimo o un punto tolerable y administrable por el productor, en función de su aversión al riesgo.

Esto permitiría garantizar al productor, u organización agroindustrial un nivel mínimo de ingresos, que debería al menos permitir cubrir sus costos. Esto requiere de un análisis detallado tanto de la función de producción del productor (que no siempre es viable, debido a los costos de gestión o falta de acceso a la información) como de su función de costos y la contraposición de las mismas con el nivel de aversión al riesgo que refleje el productor.

Es importante remarcar que el uso de estos instrumentos financieros le permite al productor cubrirse, es decir minimizar y transferir a otros actores del mercado el riesgo de la fluctuación de precio. Pero de ninguna manera pueden estos instrumentos afectar la volatilidad de los precios, sus tendencias o fluctuaciones.

3.4 - Instrumentos Derivados

Los derivados se consideran instrumentos secundarios y son tipos de contratos que se basan en el activo subyacente (primario).

La base de un derivado puede ser prácticamente cualquier producto (petróleo, metales preciosos y no ferrosos, productos agrícolas y químicos), monedas de diferentes países, acciones comunes, bonos, índices bursátiles, índices de canastas de productos básicos y otros instrumentos. Los derivados se utilizan incluso para otros derivados, como las opciones de futuros.

Es decir, los derivados son valores que dan a su titular el derecho a recibir otro tipo de activos después de un determinado periodo de tiempo. El precio y los requisitos de estos documentos financieros dependen de los parámetros del activo subyacente. El mercado de derivados tiene mucho en común con el mercado de valores y se basan en los mismos principios y reglas, aunque tiene sus propias características.

Los instrumentos financieros derivados tienen ciertas características: vigencia, productividad y capacidad de utilizar el efecto del apalancamiento financiero. La vigencia radica en la lejanía del momento de la transacción.

La productividad del derivado es la siguiente: el valor del resultado financiero de la operación depende de las variaciones del activo subyacente o del tamaño del parámetro subyacente. Los ingresos de las operaciones de futuros son la diferencia entre el valor del contrato y el valor actual del activo en el mercado al contado.

El efecto de apalancamiento es la capacidad de generar beneficios con una inversión menor que en el mercado de los activos subyacentes.

Existen 4 familias de instrumentos derivados: por un lado, están los Forwards y los Swaps, cuya confección es a medida de los agentes y no poseen estructuras de garantías. Por el otro lado están los Futuros y las Opciones, que están generalmente estandarizados y por ende poseen estructuras de garantías.

1. Forwards
2. Futuros
3. Opciones
4. Swaps

En el presente trabajo, nos concentramos principalmente en Forward, futuros y opciones que son los más utilizados en el sector ganadero.

3.4.1 - Forward:

En este tipo de instrumentos intervienen dos partes, comprador y vendedor, que negocian productos a medida y de baja liquidez en mercados extrabursátiles.

El precio es fijado con anterioridad, así como la fecha en la que se celebrará la transacción.

Generalmente se entrega el activo en la fecha de vencimiento. Se trata de intercambios entre privados y su existencia depende directamente del valor de otro activo.

Por lo general los forwards pueden cumplirse de dos formas:

- Cumplimiento físico: como su nombre lo indica, al terminar el contrato se entrega la divisa. Para esta modalidad, se debe cumplir estrictamente con la normatividad cambiaria vigente para derivados.
- Cumplimiento financiero: la liquidación y el cumplimiento se realizan mediante el mecanismo de neteo, es decir, se entrega la diferencia entre el valor de la tasa pactada y la tasa de referencia acordada entre las partes.

Un contrato forward se creó para las personas y empresas que deseen protegerse de riesgos financieros. Además de personas naturales o jurídicas que deban hacer pagos futuros con monedas extranjeras, como el dólar. También, a especuladores del mercado quienes ganan dinero si el precio se comporta a su favor.

Otras características del forward

- Un forward es beneficioso para las dos partes en el inicio del contrato pues no es necesario que se haga algún tipo de desembolso, aunque muchas veces se exigirá una garantía.
- Este mecanismo se puede implementar para una amplia variedad de activos subyacentes, desde divisas, tasas y acciones.
- El tiempo de duración de los contratos puede variar desde horas o días hasta años.

La principal ventaja que presenta este tipo de cobertura es que el productor se asegura una rentabilidad en función de su estructura de costos, al fijar el precio al que va a vender de antemano, asegurando la viabilidad del negocio.

La mayor desventaja que plantea este tipo de instrumento es que si se estructura con el compromiso de la entrega física de la cantidad de producto pactada, surge el riesgo de entrega que no está presente en los otros instrumentos debido a que, en los mismos, para salirse del mercado basta con cerrar la posición.

3.4.2 - Futuros

La definición de un futuro es similar a la de un forward, pero los futuros son normalmente transados en Bolsas de valores, y están estandarizados. Por otra parte, existe un mecanismo diseñado para garantizar el cumplimiento de cada parte en el contrato.

Un contrato de futuros es un acuerdo de intercambio especial que obliga a su titular a vender o comprar una mercancía en el futuro. El contrato especifica el tipo de mercancía, su cantidad y un precio concreto.

En los futuros intervienen 3 partes; comprador, vendedor y el mercado (y/o cámara compensadora). Los productos poseen liquidez y están estandarizados y la negociación sucede en mercados bursátiles. Asimismo, poseen garantía inicial y tanto las pérdidas como las ganancias se liquidan.

Para vender el activo a precio de mercado rápidamente, para cada uno de los activos subyacentes se establecen por separado las condiciones de entrega, por ejemplo, la hora y el lugar. Por lo tanto, los participantes en los mercados secundarios encuentran rápida y fácilmente tanto compradores como vendedores.

El objetivo de este instrumento es minimizar el riesgo y asegurar los beneficios. También los futuros sirven como garantía de entrega. Estos derivados no suelen tener la obligación de entregar bienes reales.

Al abrir un contrato de futuro podemos posicionarnos largos (lo compramos) o cortos (lo vendemos):

- Se denomina "posición larga" a la que adopta el comprador de futuros: al vencimiento del contrato, tendría derecho a percibir el activo subyacente (si se liquidará por entrega física). Sin embargo, puede que el comprador prefiera cerrar su posición en el mercado antes del vencimiento realizando la operación contraria, es decir, vendiendo futuros.
- La "posición corta" es la del vendedor de futuros, que se compromete a entregar el subyacente al vencimiento (si se liquidará por entrega física), a cambio del precio establecido en el contrato. Igualmente puede deshacerse tal posición comprando antes del vencimiento.

Características de los futuros financieros

- Las condiciones de los contratos están estandarizadas por lo que se refiere a su importe nominal, objeto y fecha de vencimiento.
- Se negocian en mercados organizados, por tanto, pueden ser comprados o vendidos en cualquier momento de la sesión de negociación sin necesidad de esperar a la fecha de vencimiento.
- Las partes deben aportar garantías al mercado, es decir, un importe (determinado en función de las posiciones abiertas que mantengan) como señal del cumplimiento de su compromiso, de forma de evitar que una de las partes incumpla lo acordado.
- La cotización de los futuros evoluciona de forma paralela a la de la cotización del activo subyacente.
- La incertidumbre sobre cómo se moverá el precio del activo se conoce como riesgo de precio, que todo inversor asume bien cuando posee ya ese activo y una caída de su valor le produce pérdidas o bien cuando en lugar de realizar su compra hoy, prefiere esperar un tiempo (por ejemplo, si cree que su precio va a caer) y finalmente evoluciona al alza, teniendo que pagar más que si lo hubiera adquirido al principio.
- El inversor en futuros puede realizar la venta de un futuro sin haberlo comprado antes, ya que lo que se vende es la posición en el contrato por el que el vendedor asume una obligación. Esto es lo que en el mercado se llama 'abrir posiciones cortas' o 'ponerse corto'.

En Uruguay, puede identificarse el antecedente del mercado de futuros de novillos para faena (MFN), que operó desde fines del 1993 hasta comienzos del 1994 en la Bolsa de Valores de Montevideo. Sobre las razones de su fracaso nos explayaremos más adelante, en el apartado "Antecedentes".

A nivel regional, podemos identificar el contrato "Boi gordo" que opera en la Bolsa de San Pablo desde los 80' el cual debe en gran parte su éxito a la gran participación y compromiso del sector privado, especialmente de los frigoríficos.

3.4.3 - Opciones:

Una opción es un contrato que otorga a su comprador el derecho (pero no la obligación) a comprar o vender un activo subyacente a un precio pactado, en un periodo de tiempo o fecha estipulada.

El titular tiene el derecho a comprar (o vender) y el vendedor tiene la obligación de vender (o comprar) según se trate de opciones de compra o de venta.

La prima (precio del derecho) es lo que permite balancear el derecho y la obligación de uno y otro agente. El que compra la opción paga una prima por poseer el derecho mientras que quién lo vende cobra la prima y tiene una obligación.

El comprador siempre puede optar por ejercitar su derecho, o no, de la opción, siendo la pérdida asumida igual a la prima pagada. El vendedor tiene la obligación y está a expensas de lo que decida el comprador.

Las opciones pueden ser de tipo europeo o americano.

1. Opción Europea: es aquella opción que sólo se puede ejercitar en su fecha de vencimiento.
2. Opción Americana: es aquella opción que se puede ejercitar en cualquier momento entre la fecha de contratación y la fecha de vencimiento.

Las opciones se clasifican en:

Opción CALL: son las Opciones de Compra. Este tipo de opciones otorgan el derecho a comprar un activo subyacente, a un precio establecido, en un periodo de tiempo o fecha estipulada.

Opción PUT: son las Opciones de Venta. Las opciones tipo PUT otorgan el derecho al comprador de la opción de venta PUT a vender un determinado activo subyacente (por ejemplo, acciones a la baja), a un precio establecido, en un periodo de tiempo o fecha estipulada. Y, por tanto, el vendedor de la opción PUT está obligado a comprar el activo subyacente.

Las opciones más habituales son aquellos sobre distintos activos como:

- Opciones sobre tipos de interés
- Opciones sobre acciones
- Opciones sobre divisas
- Opciones sobre materias primas

	FORWARDS	FUTUROS	OPCIONES
TIPO DE CONTRATO	Hecho para cada caso	Estandarizado	Estandarizado
DISCRECIÓN DE ACTUAR	Ninguna	Ninguna	Comprador tiene discrecionalidad Vendedor debe cumplir si el comprador ejerce la opción.
MONTO DEL CONTRATO	Cualquier valor	Varía en los países	Varía en los países
DÍA DE VENCIMIENTO	Cualquiera que se convenga	Ya prefijados	Ya prefijados
MERCADO SECUNDARIO	No tiene	Tiene	Tiene
MÁRGENES	Es una línea de crédito	Depende de los países	No hay margen para el comprador, sí para el vendedor
GARANTE	Ninguno	Corporaciones de clearing de opciones	Corporaciones de clearing de opciones
PRINCIPALES USUARIOS	Primariamente hedgers	Hedgers y especuladores	Hedgers y especuladores

Fuente: "Decisiones financieras" Cr Ricardo Pascale.

3.4.4 - SWAPS:

Los swaps son acuerdos entre dos partes para intercambiar flujos monetarios en el futuro, de acuerdo a una fórmula predeterminada. Estos contratos son mayoritariamente transados "over the counter", es decir, ocurren mayoritariamente fuera de mercados estandarizados como el mercado de futuros.

El objeto subyacente a un contrato swap incluye, pero no se limita a, tasas de interés, monedas, riesgo crediticio, retorno total, etc.

Un swap de tasa de interés, por ejemplo, es un mecanismo para transformar un flujo de caja basado en una cierta tasa de interés por otro basado en otra. El más común es el "Plan Vainilla", mediante el cual se realizan pagos a tasa de interés flotante y cobros a tasa de interés fija, o viceversa.

Un swap de monedas por otro lado implica el intercambio de dos flujos de caja expresados en diferentes monedas. Un contrato que ha tenido un crecimiento importante en los últimos años es el denominado Swap de Incumplimiento Crediticio (Credit Default Swap, o CDS).

3.4.5 - Instrumentos financieros y no financieros para mitigar riesgos en el sector ganadero local

Los autores Fernández/Arias y Rosas¹ identifican los siguientes instrumentos presentes en el sector rural del Uruguay: Instrumentos de Crédito Tradicional, Fondos Públicos de garantía, Arrendamiento o alquiler con opción a compra (leasing), Préstamos de Cadena de Valor, Fondos de Inversión Agropecuarios, Fideicomisos Financieros, Instrumentos basados en sistemas de capitalización para canalizar fondos al sector, Obligaciones Negociables (casi inexistentes en nuestro país por lo que no serán desarrolladas), Fondos de financiamiento, Seguros agropecuarios y servicios de pago y captación de ahorro tradicional.

Con respecto a los créditos, existen en el mercado local créditos específicos para el sector agropecuario.

Los créditos son brindados tanto por instituciones bancarias privadas como por el Banco de la República (en adelante BROU) y por otras instituciones no bancarias.

El agrocrédito prestado por el BROU, se trata de una chequera con la cual los productores pueden pagar a sus proveedores de forma directa tengan o no saldo en su cuenta.

Instituciones privadas como el Scotiabank poseen un producto especial denominado “Paquete AGRO” con características y prestaciones específicamente atractivas para los actores del sector. El mismo incluye líneas de ahorro y crédito, beneficios para cheques, depósitos y retiros e incluso un seguro para asistencia vehicular.

Por otro lado, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca ha desarrollado el “Microcrédito Rural”, específicamente orientado a los pequeños productores que no tienen la posibilidad de acceder a créditos en el mercado formal.

Los fondos públicos de garantía *“permiten a los productores acceder a una garantía para tomar créditos en el mercado financiero”*.² La Corporación Nacional Financiera Administradora de Fondos de Inversión SA (CONAFIN AFISA) es administradora de fondos de inversión, el Fondo Nacional de Garantías (SiGa Pyme) es parte de la CONAFIN AFISA desde el 2009, y tiene proyectos especialmente destinados a la financiación del sector lechero, tanto en lo que respecta a capital de trabajo como inversiones (y refinanciaciones).

¹ Fernández-Arias, E; Rosas, F (2022) *Desarrollo del sistema financiero para el sector agropecuario de Uruguay*. Universidad ORT Uruguay, CINVE

² Ídem.

El Leasing es un producto que permite a los productores hacer uso de maquinaria, vehículos utilitarios e incluso invertir en procesos de producción innovadores mientras se paga su costo en cuotas en un plazo determinado. Esto permite acceder a una financiación más conveniente que la ofrecida por los créditos tradicionales.

En el caso de los Préstamos de Cadena de Valor, se tratan de contratos entre los productores y las empresas agroindustriales para que las mismas accedan a un determinado financiamiento para luego poder otorgar préstamos a los productores. En muchos casos esta situación facilita el acceso a créditos por parte de los productores, ya que las empresas conocen la operativa de los mismos más de cerca que otras instituciones.

Respecto a las inversiones, existen tanto Fondos de Inversión específicos del sector (que presentan un gran atractivo al igual que los Fideicomisos debido a la posibilidad de diversificar riesgos invirtiendo en diferentes rubros del mismo), como los Proyectos de Inversión COMAP³, y los beneficios orientados a los productores por invertir en rubros específicos (por ejemplo, en perforaciones para la obtención de agua).

Los sistemas de capitalización para captar fondos hacia el sector son una gran oportunidad de inversión, fundamentalmente en el sector ganadero, que puede involucrar a actores que no necesariamente pertenezcan al sector. Los mismos pueden aportar sus fondos (por ejemplo, comprando el ganado que estará en el campo del productor) y delegar la gestión de los mismos a un tercero, que los informará del movimiento de los mismos. Esto permite que todas las partes involucradas puedan beneficiarse de la gestión (al momento de la venta del ganado se dividen las ganancias entre las partes según lo que se haya acordado previamente).

Los fondos de financiamiento, fundamentalmente utilizados en los sectores lechero y arrocero, permiten acceder a un financiamiento más beneficioso y están presentes tanto en sector público como privado (bancario y no bancario (AFAPs)).

Los seguros agropecuarios, divididos principalmente en seguros para forestación, cultivos extensivos, granja y ganadería, son fundamentales dadas las características productivas del sector en cuestión y a los riesgos a los que están expuestos los productores (mencionados en este documento).

En el documento, menciona que es conveniente considerar tres aspectos del sistema financiero para el desarrollo agropecuario según la clase de problema que la empresa agropecuaria necesita resolver: a) financiamiento de la producción o capital de trabajo, b) financiamiento de la inversión y transformación productiva, y c) cobertura de riesgos.

³ Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones.

Sobre el último problema, que es al que nos estamos enfocando en el presente trabajo, está vinculado a la cobertura de los riesgos de mercado a los que está expuesta, especialmente riesgos productivos y riesgo de precios. Centrándonos en el caso particular de la ganadería hay un debe importante en materia de cobertura de riesgos.

No existen actualmente coberturas de riesgos de rendimientos o productividad (sólo ha habido un piloto de seguro índice de ganadería de cría) y no hay una utilización generalizada de coberturas de riesgo de precio (solo una incipiente cobertura de riesgo en base a futuros y opciones sobre novillo gordo). A diferencia de los establecimientos ganaderos de ciclo completo, la segmentación en fases del ciclo productivo ganadero agrega riesgos específicos en cada eslabón productivo que dificultan la provisión de coberturas.

4 - ANTECEDENTES DE LA APLICACIÓN TANTO A NIVEL LOCAL COMO INTERNACIONAL DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN EL SECTOR GANADERO

El objetivo de esta sección es plasmar la evidencia que existe, tanto a nivel local como internacional, de la presencia y el uso de los instrumentos financieros en el sector bajo estudio. Para ello, realizamos una revisión bibliográfica de la presencia de estos instrumentos en los distintos mercados, así como de cuán viable es (o no) la aplicabilidad de un mercado de futuros y opciones en el sector ganadero.

Para el caso de los antecedentes nos centramos principalmente en textos bajo la autoría de Lanfranco, B y otros, ya que consideramos que es el autor que a lo largo de los años se ha acercado más a la temática específica que nosotros queremos abordar.

Lanfranco, B (2013) Manejo del riesgo precio del Mercado de Haciendas para Faena de Uruguay a través de un Mercado Futuros y Opciones. Proyecto INIA/INAC.

El documento hace una introducción acerca de conceptos teóricos que deben tenerse en cuenta a la hora de referirse a un mercado de Futuros y Opciones (en adelante MFO). Repasa conceptos tales como mercado subyacente, mercado a término, riesgo base y las funciones que tiene un mercado de futuros.

Las funciones de un mercado de futuros son entonces, “*oficiar como mecanismo de información u pronóstico de los precios futuros en el mercado primario de aquellos bienes y productos*”⁴ y “*ofrecer un instrumento de manejo del riesgo frente a las variaciones de precios que ocurren en cualquier mercado que se comporta en forma competitiva*”.⁵

⁴ Lanfranco, B (2013) *Manejo del riesgo precio del Mercado de Haciendas para Faena de Uruguay a través de un Mercado Futuros y Opciones. Proyecto INIA/INAC*

⁵ Idem

La diferencia fundamental entre los mercados a término (MT) y los mercados a futuro (MF) es que en los primeros debe entregarse de forma física el producto contra el pago acordado en una fecha determinada. En los MF esto puede ser así, pero normalmente se acuerda una entrega en dinero de ambas partes, no en producto físico.

El autor hace mención a la experiencia de nuestro país en los MF, específicamente con el mercado de futuros de novillos para faena, que operó entre fines del año 1993 y principios del 1994 en la **Bolsa de Valores de Montevideo**. Como hipótesis del fracaso, se menciona el bajo volumen de operaciones y la falta de liquidez observada fundamentalmente debido a la ausencia de inversores en el mercado.

Puntos a favor del sector recalcados por el autor en el año 2013:

- ganado libre de aftosa
- faena anual de 2: de cabezas y exportaciones de 250 mil pesos embarque en promedio en los años 2009-2013.

Para que un productor pueda cubrirse del riesgo precios, es necesario que:

- conozca su función de costos
- pueda programar su proceso de producción
- sea capaz de tener capital para cubrir posibles márgenes, acceda (o tenga conocimiento) a un asesoramiento financiero y tenga capacidad de gestión en el mercado.

Elementos necesarios para el desarrollo de un MFO:

- Liquidez*
- Seguridad
- Minimización de los costos de transacción. Aquí el autor destaca la necesidad de acceder a un índice de precios de INAC de forma diaria y no semanal como hasta ese entonces.
- contratos diseñados correctamente
- sistemas de información eficientes
- mercado especulativo lo suficientemente desarrollado

* En este caso es necesario evaluar el volumen de operaciones que suceden en el mercado. (mínimo mensual de 140 mil cabezas de novillos y vacas)

Si no existe volatilidad de precios no habrá liquidez en el mercado ya que no existirá la especulación derivada del riesgo que le daría sentido al MFO.

Censo agropecuario 2011;

- 45 mil explotaciones agropecuarias en el país
- 25 mil son establecimientos ganaderos extensivos
- $\frac{3}{4}$ menos de 500 ha

Anuario 2012 IDEA;

- 14% predios se dedican al ciclo completo con aproximadamente 500 ha
- 11% dedicados exclusivamente a la invernada de 455 ha aproximadamente

Necesidad de presencia en el mercado de una cantidad significativa de productores con un volumen de producción relativamente importante.

Comercialización del ganado para faena:

- 51% a través de consignatarios independientes
- 48% ventas directas del productor al frigorífico
- 1% vendido a través de remates de feria

Conclusiones; pros y contras del mercado local del 2013 para el desarrollo del MFO

Pros:

- volumen y variabilidad de precios
- índice de precios confiable (INAC)
- La intensificación de la producción ganadera podría favorecer el desarrollo a futuro (mayor información y conocimiento de los productores acerca de riesgos, gestión, costos, etc.)
- antecedente exitoso en la región: el *boi gordo* en Brasil que le debe en gran parte su éxito a la participación del sector financiero y de los frigoríficos

Contras:

- falta de productores con tamaño y escala suficiente
- ganado de engorde basado exclusivamente en la alimentación a pasto
- falta de liquidez (especuladores)

Una mayor integración de políticas productivas, sanitarias y macroeconómicas en la región podría favorecer la integración regional de los mercados según el autor.

Lanfranco, B (2005) *Cobertura del riesgo de precios en los mercados de futuros para carne bovina en el marco de la experiencia uruguaya de 1993*. (INIA)

El autor relata en este texto las posibles razones del fracaso del mercado de futuros de novillos para faena, que operó entre fines del año 1993 y principios del 1994 en la **Bolsa de Valores de Montevideo**.

Según Bottaro, Lapitz y Medín (2003) citados por el autor:

- El MNF probablemente surgió en un momento inadecuado, en el que las restricciones al crédito sufridas por la industria frigorífica en la década de los noventa.
- Elevados costos de transacción

- Baja difusión del MFN
- Falta de liquidez derivada de la escasa participación colectiva

En otro estudio disponible, Gutiérrez y Caputi (2004) sugirieron que el MFN fracasó debido al escaso interés de la industria y a las fallas estructurales del contrato ofrecido.

El autor sugiere que la falta de liquidez y el desinterés de los agentes se retroalimentan generando un círculo vicioso que llevó al fracaso del mercado.

Actualmente, el precio del ganado sigue publicándose de manera semanal, por lo que la limitante de no acceder a precios diarios que comenta Lanfranco continúa. De todas formas, la publicación de los precios sigue siendo de gran confiabilidad, es compartida por todos los productores presentes en el mercado y en ellos se basan las operaciones.

Además de lo mencionado anteriormente, se mantiene la volatilidad de precios, por lo que la especulación es una característica presente en los productores locales.

El fácil acceso a la información gracias al fácil acceso a los distintos portales, la transparencia de precios tanto de ganado en pie, como ganado para faena y todas las demás clasificaciones, permite que todos los participantes del sector ganadero accedan a la misma información en tiempo real.

Por otro lado, las exportaciones anuales del año 2021 ascendieron a 2.465.039 millones de dólares.

Con respecto a la cantidad de explotaciones ganaderas al día de hoy, qué tipo de producción se ejecuta en ellas y demás, la mejor fuente de información sería el Censo Agropecuario. El autor cita el Censo Agropecuario realizado en el año 2011, que es el último que se realizó en nuestro país. El próximo censo agropecuario se realizará entre los meses de octubre-noviembre del año en curso y los datos definitivos del mismo estarían disponibles en el segundo trimestre del 2023, por lo que lamentablemente no podemos contar con esa información para la realización de este trabajo.

Nos enfocaremos entonces en la información provista por el Anuario Estadístico Agropecuario 2021 elaborado por la oficina de estadísticas agropecuarias (DIEA) que también es una fuente muy relevante de información para los datos del sector, y la información es provista de forma anual.

La cantidad de vacunos respecto al 2013 aumentó un 2,9%, mientras que la producción de carne vacuna aumentó un 14,6%.

Por otro lado, el número declarado de cantidad de establecimientos ganaderos sería de 44128 (según las declaraciones juradas de DICOSE), que se extenderían en un total de 12944 miles de hectáreas.

Del total de las explotaciones ganaderas:

- 28% tiene una superficie menor a 500 hectáreas (lo que significa un aumento de la superficie de los productores en cuanto a lo que expresaba Lanfranco en 2013).

- Con respecto a la especialización, tanto los productores dedicados al ciclo completo como a la invernada conservan la misma porción (10%) y la superficie explotada es aproximadamente la misma por ambos grupos de productores (significativamente mayor a la del año 2013).

Creemos relevante, dadas las características de la producción agropecuaria uruguaya y su condición de productor y exportador de carne vacuna, analizar la experiencia argentina vinculada a la operativa de futuros y opciones en el sector ganadero.

En el caso de Argentina tuvo dos experiencias, MERFOX y el Índice Novillo Argentino. El MERFOX fue creado a principios del año 1991 en el ámbito de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y tenía la capacidad de organizar y reglamentar contratos a término, contratos de Futuros y Opciones para productos y subproductos del reino vegetal y animal.

Dentro de las principales características del MERFOX destacamos que cotizaba y pagaba en dólares; los futuros exigían un depósito o margen de garantía de 250 dólares por contrato. Asimismo, tenían una fluctuación diaria permitida de u\$s0,02 por kg y límite máximo diario de u\$s0,5 por kg. Las comisiones eran libres entre las partes (mínimo entre 0,125% y 0,25% del contrato) y los meses de cotización eran los impares y octubre. Los futuros y opciones vencían el mismo día. Las opciones poseían las mismas características que las utilizadas en granos, pudiéndose ejercer al día siguiente de su compra y hasta su expiración, y al ejercerlas, obtener un contrato de futuros. Por su parte la salida y la determinación de las pérdidas se realizaban a través del INTL.

El primer contrato que desarrolló fue el índice de Novillo Terminado Liniers. Sobre este índice se operaban futuros y opciones, y como todo índice, no existía la posibilidad de entrega física del subyacente, sino que al vencimiento las diferencias se liquidan en efectivo.

Son varias las causas que llevaron al fracaso de este contrato y con él a la desaparición del MERFOX. Las principales causas que podemos destacar son que, a pesar de haberse lanzado luego del plan de convertibilidad, todavía existían en la Argentina expectativas inflacionarias y desconfianza por parte de los agentes económicos. En este contexto, la eliminación de riesgos en los mercados de futuros pierde importancia, y esto se reflejó también en los escasos volúmenes que se operaban en los otros dos mercados de futuros de la Argentina en esos tiempos. Sumado a esto se encuentra la falta de conciencia de los operadores económicos sobre la importancia de utilizar instrumentos derivados para cubrir riesgos. Durante los dos años que duró el MERFOX, hubo una escasa volatilidad en los precios del ganado en pie, lo que restó incentivos a los operadores para realizar coberturas de precios, y a los especuladores para participar en el mercado, reduciendo así la liquidez y el volumen de contratos operados.

En 1998, luego que este mercado dejó de operar, desde distintos estamentos ganaderos públicos y privados se impulsó y se puso en marcha el Mercado a Término de Rosario.

Si bien la operatoria es similar al MERFOX, su nivel de actividad que comenzó siendo prometedor con días de hasta 100 contratos operados comenzó a declinar rápidamente llegando a junio de 2000 en que solo operó un contrato en todo el mes.

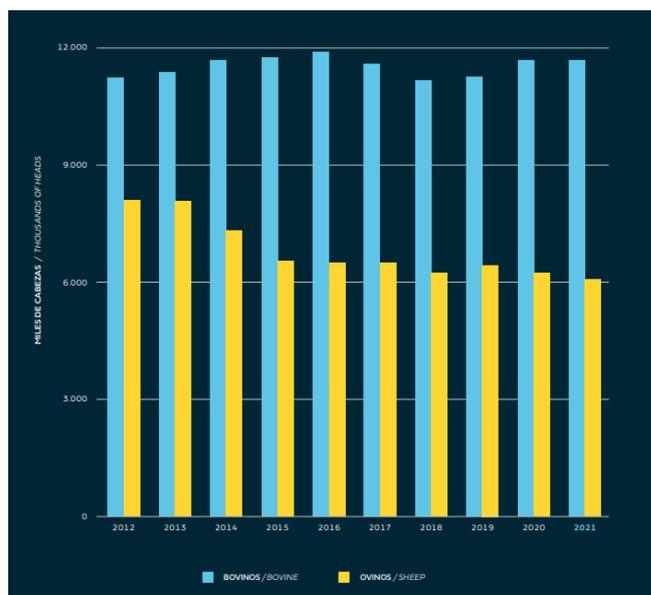
5 - IMPACTO DE LA COYUNTURA ACTUAL (LOCAL E INTERNACIONAL) EN EL SECTOR GANADERO DEL URUGUAY

Según el Anuario 2021 del Inac (Instituto nacional de carne), el valor del comercio cárnico uruguayo aumentó un 14% respecto al año anterior. A su vez, los precios de la carne bovina aumentaron un 15% en el mismo período.

Respecto a la carne bovina, se sostiene que Uruguay aumentó sus exportaciones a China, Corea del Sur y Chile, mientras que la presencia en las importaciones de Hong Kong disminuyó en el período 2020-2021.

El aumento de la presencia en las importaciones del mercado chino debería verse aún más afectado durante el año 2022 y los años venideros, debido al avance en las negociaciones de cara a la firma del tratado de libre comercio firmado entre ambos países.

Las existencias de ganado bovino habrían oscilado en el período 2012-2021, ubicándose al final del período mencionado en un nivel cercano a los 12: de cabezas. Este aumento en el volumen podría facilitar la organización de un mercado de futuros y opciones que logre tener peso a nivel regional.



Fuente: https://www.inac.uy/innovaportal/file/21459/1/inac_anuario_2021.pdf.

El aumento se dio principalmente en las vacas de cría, seguido por los terneros y las vaquillonas.

Con respecto a la faena, el año 2021 representó un récord (2.638.201 animales), afectado principalmente por el aceleramiento en la producción. Esto podría reflejar cierto nivel de mejora en los procesos y en la calidad de la información a la que acceden los diferentes productores.

5.1 - Prohibición de exportación de algunos cortes vacunos en Argentina.

Recientemente el gobierno argentino publicó un decreto por el que prohíbe exportar siete cortes “populares” de carne vacuna hasta el 31 de diciembre de 2023. Se tomó esta medida con el objetivo de reservar estos cortes bovinos para el mercado local, “contribuir a generar un equilibrio entre el mercado argentino y la exportación de productos cárnicos” y fomentar “el agregado de valor” de la cadena en el mercado interno según detalla el decreto oficial.

Esto podría significar una oportunidad para Uruguay a corto plazo, pero a su vez, un problema dado el impacto de la medida en el mercado internacional, explicó Ricardo Reilly, delegado de la asociación Rural del Uruguay (ARU) en el Instituto nacional de carnes (INAC). También argumentó que la salida de un actor como Argentina, que compite en los mismos nichos de mercado que Uruguay, puede significar una oportunidad, pero entiendo que en el largo plazo estas medidas le hacen mal al comercio de la carne, porque lo distorsionan y generan situaciones con picos de precios que no reflejan lo que es la producción a nivel internacional de carne vacuna.

Por otro lado, para Vázquez Platero, esta restricción del gobierno argentino impacta poco en el comportamiento que tengan los valores en el mercado internacional, donde Uruguay debe preocuparse por competidores más fuertes como Brasil, Australia y Estados Unidos. Resaltó que desde hace años Argentina ha hecho innumerables prohibiciones por lo que esta medida no es algo nuevo para los ganaderos uruguayos. De lo contrario deberían estar atentos a cuestiones más de largo plazo en el mercado cárnico, como por ejemplo qué sucederá con la demanda de carnes sustentables y cómo pueden explotar ese nicho de mercado.

5.2 - Impactos de la guerra de Ucrania y Rusia

La guerra ruso-ucraniana es un conflicto bélico entre la Federación de Rusia y Ucrania, que se encuentra actualmente en curso. El 24 de febrero de 2022 Rusia invadió a Ucrania.

El conflicto ruso-ucraniano tuvo sus inicios en marzo y abril de 2021, cuando Rusia reunió soldados y equipo militar cerca de su frontera con Ucrania, hecho que precipitó una crisis internacional y generó preocupaciones sobre una posible invasión. Las tropas fueron retiradas parcialmente en junio.

La crisis se renovó en octubre y noviembre de 2021, al concentrarse nuevamente las tropas rusas cerca de la mencionada frontera en diciembre.

Los impactos económicos de este conflicto tienen una gran magnitud no solo para la región de América Latina y el Caribe (ALC) sino también para el mundo entero, debido al alza de los precios de las materias primas que este provoca.

Se destaca el impacto en la suba de precios del petróleo y del gas natural por lo que es esperable que se generen interrupciones en las cadenas de suministro globales debido a la necesidad del uso de estas fuentes de energía en todas las cadenas de transporte. Esto podría generar escasez de productos y una inflación aún mayor.

Nobilis (la empresa de servicios financieros y de gestión patrimonial) le realizó una entrevista al ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Fernando Mattos, acerca del impacto del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania en las industrias presentes en Uruguay, haciendo foco en las consecuencias económicas.

Acerca del suceso, el ministro afirmó que; *“El mundo venía saliendo del golpe generado por la pandemia del COVID-19, con grandes inyecciones de liquidez de los bancos centrales, y empezó a transitar presiones inflacionarias y subas de tasas. Ahora, con la guerra, esto se exagera, y se ven subas importantes en los precios de los commodities”*.⁶

Mattos aseguró también que las consecuencias de la guerra no iban a hacerse notar solo en el corto plazo, haciendo énfasis principalmente en el papel que juegan ambos países en las exportaciones de materias primas como trigo y maíz. Debe destacarse además que ambas materias primas juegan un rol importante tanto en la alimentación animal como humana.

Por otra parte, en la web del portal lechero, destacaron que el Poder Ejecutivo uruguayo estaba trabajando junto a la Unión de exportadores en busca de redireccionar los productos que tienen como destino a Rusia y que se ven afectados por la invasión que Vladimir Putin inició en Ucrania.

“Entre los productos lácteos existe incertidumbre” por el destino de la manteca exportada a Rusia, así como en el agro advirtieron un aumento de los costos de los fertilizantes, importados de la región en conflicto.⁷

Otra de las consecuencias mencionadas por el ministro, fue la posibilidad de la baja del precio de algunos cortes de carne a nivel doméstico, debido a que Paraguay podría colocar en Uruguay productos que antes exportaba a Rusia.

Mattos, en reunión con la Unión de Exportadores, le dijo a los medios que las primeras afectaciones están en “concretar las exportaciones contratadas previamente”.

⁶<https://www.pensarempresa.com/nobilis-analiza-el-impacto-de-la-guerra-entre-rusia-y-ucrania-en-el-sector-agropecuario/>.

⁷ <https://portalechero.com/uruguay-incertidumbre-por-manteca-a-rusia-y-fertilizantes/>.

5.3 - COVID-19

A principios de diciembre de 2019, se detectó una neumonía de origen desconocido en la ciudad de Wuhan (China). Luego, se descubrió que la misma poseía una alta tasa de contagio, lo que provocó rápidamente su expansión.

Al virus causante, perteneciente a la familia Coronaviridae, se le denominó coronavirus 2 del síndrome respiratorio agudo grave (SARS-CoV-2), y a la enfermedad, COVID-19.

El 01 de enero de 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) solicitó nueva información a las autoridades sanitarias de China para evaluar adecuadamente el riesgo real de la epidemia. En aquel tiempo se consideraron válidas las medidas que previamente se aconsejaban para la gripe y las infecciones respiratorias graves y no se consideró necesario limitar los viajes internacionales.

En un principio se pensó que el brote epidémico podría ser controlado a nivel local en China. El 11 de marzo de 2020, ante la rápida y progresiva expansión de la epidemia a nivel internacional, la OMS decretó el estado de pandemia, recomendando a los países el camino a seguir.

Uno de los mayores impactos que ha provocado esta pandemia ha sido en la economía. En el 2020 el 89% de los comercios registraron disminución en las ventas, caída en la actividad industrial, desempleo superior a 10%, ampliación en las solicitudes de seguro desempleo, aumento de la inflación (acumulado en el año en 6,17%) y el turismo fue fuertemente perjudicado.

Para el enfrentamiento de la pandemia el gobierno uruguayo tomó algunas medidas, entre ellas la creación del Fondo Solidario Covid-19. El objetivo del fondo fue principalmente la cobertura de los costos que el Estado tuvo que enfrentar durante la emergencia sanitaria provocada por la pandemia.

Entre las acciones del fondo, se destacan, la creación de una comisión de expertos para evaluar medidas de superación al Covid-19, distanciamiento social, testeos diarios, cuidados con la higiene, etc. También se creó el Plan Nacional Coronavirus⁸, que fue un Plan impulsado por el Gobierno en el 2020 que sigue las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS), para mejorar la comunicación con los ciudadanos, laboratorios y prestadores de salud acerca de las medidas tomadas referente a la pandemia. Sumado a lo anterior se contemplaron medidas económicas para el apoyo a sectores y personas carentes.

Los recursos del fondo provenían de la ganancia del Banco de la República Oriental del Uruguay, de la Cooperación Nacional para el Desarrollo, del Impuesto Emergencia Sanitaria Covid-19, donaciones y contribuciones, fondos de origen internacionales y multilaterales, entre otros.

⁸ <https://www.gub.uy/ministerio-salud-publica/coronavirus>.

De la composición de los recursos del fondo en el año 2020, se destacó el proveniente del sector agropecuario, constituido por US\$ 40 millones del Instituto de Investigaciones Agropecuarias, US\$ 20 millones del Instituto Nacional de Carnes y US\$ 40 millones de la renuncia fiscal tras las ventas del ganado vacuno, ovino, porcino y yeguarizo.

El recurso de la renuncia fiscal provenía de un impuesto a la venta de ganado (un aporte forzoso de 1% sobre el valor de la comercialización). Los productores que pagaban el impuesto tenían el derecho a un crédito fiscal deducible en los aportes patronales al Banco de Previsión Social, o cancelación de sus obligaciones tributarias ante la Dirección General Impositiva. La renuncia de ese crédito incidió sobre todos los productores agropecuarios, con excepción de los productores familiares que continuaron recibiendo el derecho al crédito expuesto.

El nivel de riesgo bajo-medio para el sector agrícola resulta esperanzador en lo que refiere al sostenimiento del empleo; sin embargo, la caída de precios de commodities podría representar un canal de transmisión hacia menores ingresos. Además, los trabajadores rurales del sector no agrícola se concentran en gran parte en ramas cuya actividad se encuentra clasificada como de riesgo alto o medio-alto.

La inestabilidad e incertidumbre que generó la pandemia y sus posibles impactos afectó el comportamiento de los precios del sector. Según el anuario 2021 del Inac, los altos niveles de demanda provocados por China generaron una tendencia al alza del nivel de precios en el último trimestre del 2019.

En contraposición, la acumulación de los golpes provocados por la situación pandémica que se extendió a nivel global, provocó que los precios se derrumbaron durante el año 2020, llegando al mínimo en el mes de diciembre.



Fuente: https://www.inac.uy/innovaportal/file/21459/1/inac_anuario_2021.pdf.

Tal como se ve reflejado en el gráfico, la suba de precios respecto al novillo gordo retornó en el año 2021 mostrando los máximos del período analizado.

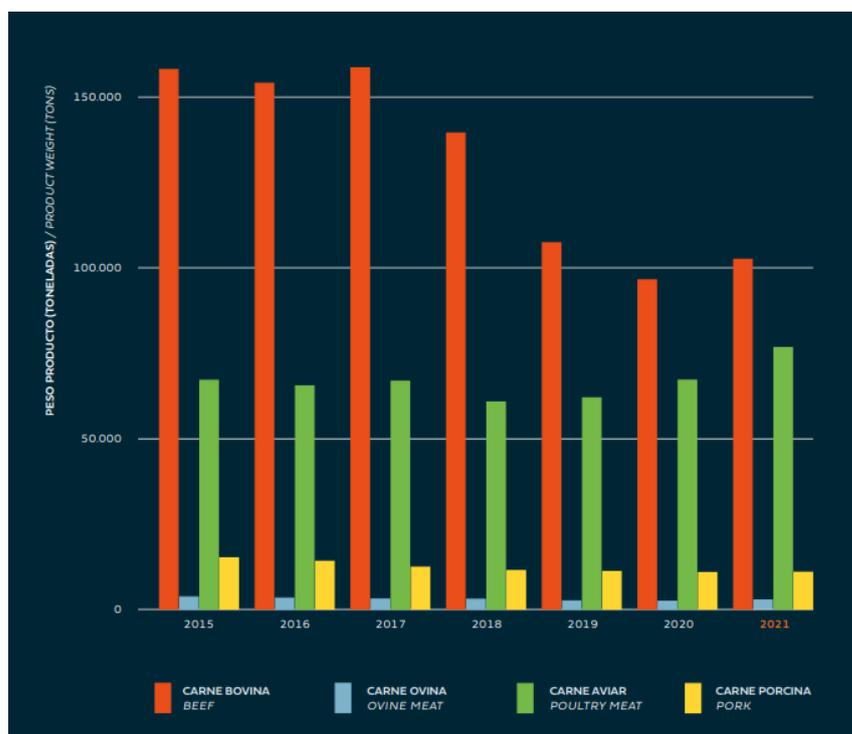
Se destaca que la gran volatilidad de precios afectó en mayor medida la faena del ganado criado 'a pasto' frente al ganado engordado en corral.

El conjunto de algunas medidas comerciales tomadas en China (que mencionamos anteriormente como un actor muy relevante para las exportaciones de carne uruguayas) y el impacto del COVID-19, los valores de colocación de los productos del sector se mostraron inestables y los precios internacionales disminuyeron.

El inicio de la recuperación de los precios puede verse notoriamente reflejada en el segundo trimestre del 2021, y esto afectó también el valor del novillo tipo (al alza).

El novillo tipo permite fijar determinados valores (basados en el promedio de la realidad del mercado) para poder tener como referencia a la hora de realizar transacciones en el mercado.

Con respecto a la comercialización en el mercado local uruguayo, en el año 2021 se vio una leve recuperación del valor luego de la caída sostenida en el período 2018-2020. Debe descartarse que la caída más pronunciada se vió reflejada en el año 2020.



Fuente: https://www.inac.uy/innovaportal/file/21459/1/inac_anuario_2021.pdf.

6 - TRABAJO DE CAMPO - ENTREVISTAS

6.1 - Metodología y Resultados de las entrevistas realizadas

Para complementar el análisis realizado de nuestro trabajo, parte de nuestra metodología aplicada, además de las investigaciones realizadas basado en la revisión bibliográfica, portales de noticias y análisis de antecedentes, fue la realización de entrevistas a productores locales de diferentes partes del país, extensiones de tierras y tipo de producción.

Esto nos permitió tener un mejor acercamiento sobre la realidad de la actividad ganadera y conocer, en términos generales, la percepción de productores locales sobre el nivel de conocimiento que se tiene acerca de los instrumentos financieros y si se aplican o no al sector como medida para mitigar el riesgo de la volatilidad de precios.

Entrevistamos a un total de 5 productores cuyas actividades se encuentran localizadas en los departamentos de Durazno, Rocha, San José y Lavalleja y la extensión de tierra en la cual desarrollan su producción, oscilan desde las 500 a las 2600 hectáreas, considerándose entonces medianos a grandes productores. Entre los mismos, se encontraban productores dedicados al ganado ovino y bovino, cuyas actividades productivas principales varían entre cría de ciclo completo abierto, cría de ciclo completo cerrado y recría.

Respecto a la comercialización de su ganado, los entrevistados se centran principalmente en ventas a frigoríficos y luego a particulares. Las compras son prácticamente nulas cuando se trata de cría o ciclo completo cerrado, y en el resto de los casos son mayoritariamente a productores particulares (directamente o con la intervención de consignatarios). Si bien son utilizados en algunas ocasiones, los menos preferidos son los remates de feria. Esto se debe a la gran incertidumbre que le genera al productor el precio final del ganado, ya que el mismo se forma en base a la puja de productores e inversores, pudiendo ser muy variable y alejado de la realidad del mercado. Además, el hecho de desconocer, previo a la compra, tanto la identidad del vendedor como la calidad del ganado (más allá de lo que puede verse en el momento del remate) genera más resistencia a esta forma de comercialización.

Respecto a los impactos que tuvo la pandemia del coronavirus, el sector ganadero fue potenciado por una suba continua de los precios que llegó a máximos históricos. Los productores entrevistados describen el periodo pandémico de forma positiva para el sector, ya que en ningún momento se paralizó la producción, como sucedió en otros sectores de la economía (industria y comercio), y además se vieron beneficiados por la suba de los precios.

En contraposición, la guerra entre Ucrania y Rusia, tuvo una repercusión negativa en el sector por la suba directa de los precios de insumos como gasoil y fertilizantes, generando una disminución en los márgenes de ganancia para los productores.

De todas formas, hacen énfasis en que los impactos negativos de la guerra en el sector fueron menores comparados con las ganancias obtenidas debido a la suba de precios durante la pandemia.

Consultados respecto al nivel de riesgo presente en la actividad que desarrollan, en una escala de 0 a 10 (considerando el 0 como no riesgosa), los productores entrevistados consideraron que se trata de una actividad de riesgo medio a alto.



En cuanto a los riesgos mencionados, el principal fue el riesgo climático, ya que es un riesgo inherente del sector y que por más de que se intente combatir con varias medidas, es muy difícil de prever e incidir sobre él. Otro riesgo que afecta al sector es el riesgo cambiario, ya que las transacciones se realizan en dólares mientras que ciertos costos y gastos son en pesos. Por su parte, el riesgo de la tasa de interés, afecta a quienes están endeudados o tienen la necesidad de hacerlo, por lo que también está presente en el sector, pero no es común a todos los productores, ya que dependerá de la situación económica particular de cada uno.

Para mitigar estos riesgos mencionados los productores entrevistados no identificaron propuestas formales, ya que se manejan de manera muy autónoma y conservadora, en el sentido de que cada uno lleva a cabo su propio método de producción y cobertura. Además, el productor uruguayo suele ser muy tradicional, en la mayoría de los casos se trata de producciones de carácter familiar con métodos establecidos que pasan de generación en generación y presentan resistencia al cambio. Quizás los productores más jóvenes, los “productores del futuro” sean los que están más dispuestos a cambiar y organizarse entre ellos.

Según lo comentado, los productores suelen basarse en su experiencia para la toma de decisiones en cuanto a la mitigación de riesgos y se observa una clara tendencia hacia la diversificación, fundamentalmente en cuanto a las decisiones de compra y venta de ganado.

En general, se intenta organizar la producción de manera tal de poder cubrirse frente a acontecimientos inesperados tanto a nivel climático como frente a las variaciones en el mercado.

Por otro lado, la presencia cada vez mayor de grandes capitales que vienen a invertir en el país, está afectando negativamente a los productores locales. Esto se ve reflejado fundamentalmente en cuanto a las negociaciones de precios de cara a la compra o venta tanto de ganado como de establecimientos, ya que estos grandes inversionistas tienen otras posibilidades económicas que no se manejan dentro del sector local.

Los productores tienen cada vez más acceso a la información, tanto en lo que respecta al mercado local como al internacional. Esto permite que tengan cada vez más los conocimientos necesarios para poder desarrollar de forma más eficiente la producción, aunque siempre quedarán ciertos productores más tradicionales que se presentan reacios al cambio y a la inmersión en la tecnología.

Como mencionamos anteriormente, uno de los elementos del sector es el hecho de que el productor local se caracteriza por ser individualista. Si bien existen gremios y asociaciones, no hay movimientos formales organizados para proponer medidas. Esto afecta también a la posibilidad de que pudiera existir algún mercado de futuros y opciones en nuestro país, ya que para ellos se requeriría cierto nivel de organización entre los productores para transaccionar en el mercado.

Otro punto a tener en cuenta, es que como se mencionó anteriormente, los entrevistados caracterizan al productor uruguayo como “clásico y estructurado”, lo que hace difícil que cambie su ruta de producción, vías, mecanismos y que confíe a futuro en el accionar de otros productores o instituciones. Esto es otra traba respecto a la implementación de un MFO, ya que sería necesaria la buena predisposición de los actores. Destacan además que cada productor tiende a centrarse en sus características y herramientas propias.

Respecto a medidas para mitigar principalmente el riesgo debido a la variabilidad de los precios, algo que se utiliza hoy en día son los acuerdos con los frigoríficos, ya sea de exclusividad o también se acuerdan ventas a futuros a un precio pre pactado. En el caso de la agricultura, los entrevistados sí identifican la existencia de mercados de futuros.

Los productores mencionan que Uruguay viene fijando una línea clara de producción, tanto debido a la buena calidad del producto como a la confiabilidad internacional que tenemos a nivel país. Esto hace que se diferencie a nivel regional.

Por un lado, Brasil es un país mucho más grande y sus características de producción a gran escala, hace que se diferencie del resto de la región.

En cuanto a Argentina, los entrevistados coinciden en que la inestabilidad del país, que lleva a que el nivel de riesgo país sea elevado, hace que Uruguay se perfile más hacia un alejamiento que a un acercamiento respecto a este país.

Dado lo mencionado anteriormente, los productores concluyen que no se va camino hacia un acercamiento regional, pero tampoco a un alejamiento. Se hace énfasis en que cada país tiene sus características propias en cuanto a la producción y posicionamiento en el mercado. De todas formas, también se menciona que sería positivo poder utilizar el apoyo regional para ciertos negocios internacionales.

7 – CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 - Conclusiones

Luego de realizado el análisis mencionado en los capítulos anteriores y la información recabada y expuesta en los mismos, a continuación, exponemos las conclusiones extraídas.

En términos generales, los productores locales tienen muy poco conocimiento acerca de la existencia de los instrumentos derivados financieros y no se encuentran familiarizados con los detalles de la operativa de los mismos.

Existen casos en que el productor directamente desconoce las herramientas disponibles para la mitigación de riesgos y los beneficios que conlleva su aplicación, pero también hay casos de productores que, a pesar de conocerlas, prefieren directamente organizar su producción de cara a enfrentar los riesgos de la evolución de precios leyendo e interpretando ellos mismos el mercado.

La falta de productores o inversores con grandes capitales y, por ende, mayor espalda económica que realicen este tipo de operaciones e incentiven o hagan conocer más su uso a los productores de menor porte, también afecta de manera negativa la viabilidad de un mercado de futuros y opciones en el sector ganadero de nuestro país.

Tal como se demostró en el proceso de investigación, los instrumentos financieros derivados presentan una utilidad importante a la hora de mitigar el riesgo causado por la volatilidad de precios, identificado como uno de los riesgos que más afectan al negocio del productor.

Respecto a los instrumentos financieros desarrollados a lo largo del trabajo, la venta forward podría ser una herramienta cómoda para el productor ya que le permitiría asegurar la compra o venta de ganado a cierto nivel de precios pre acordado.

Esto haría posible la mitigación tanto del riesgo que implica la baja o suba de los mismos como del hecho de no poder colocar su producción o hacerse de ganado en momentos en los que el mercado no sea favorable para ello.

La principal desventaja del uso de la misma, fundamentalmente para los productores uruguayos (debido a las características de los mismos ya mencionadas), es el hecho de que no le permite al productor la libertad necesaria para desarrollar su actividad basándose en su estrategia de producción propia e individual. Comprometerse a futuro implica que el productor tenga que renunciar a alguna oportunidad espontánea de mejora que surja en un momento inesperado, lo que implica pérdida de flexibilidad para la toma de decisiones en un mercado que es muy variable.

Consideramos que el sector local aún no está preparado para lo que conlleva la implementación de un mercado de futuros y opciones de aplicabilidad internacional. Si bien actualmente se cumplen en el sector las condiciones necesarias para la implementación de un MFO desarrolladas en el apartado de antecedentes de este trabajo (acceso a la información, programación de la producción por parte de los productores, trazabilidad y comercialización con gran presencia del sector privado) aún falta un gran cambio en cuanto a la mentalidad de los productores que permitiera desarrollar un mercado especulativo acorde.

La afirmación anterior responde a que, si bien los productores van hacia un camino de mayor acceso a la información y suelen estar informados acerca de los riesgos de su actividad, aún están muy cerrados en su propio mecanismo de producción. A su vez, existen muchos productores de tipo familiar, que traen consigo cierto legado en cuanto a formas de trabajo y comercialización del producto (ejemplo, familias que se han enfocado en la cría de ganado para mejoramiento de cierta genética a lo largo de varias generaciones). Esto lleva a que les cuesta mucho cambiar la mentalidad por más que se les propusiera una vía más rentable o productiva de comercialización o producción.

Uno de los mecanismos de transacciones a futuro que se ha comenzado a utilizar, debido a la presencia en el mercado de los frigoríficos, son los convenios entre los mismos y los productores locales. Dichos convenios funcionan tanto como mecanismo de fijación de precios para ventas futuras, como de contratos de exclusividad para asegurarles tanto las ventas a los productores como el hecho de no tener escasez del producto a los frigoríficos.

7.2 - Recomendaciones

De nuestro lado nos parece que el sector podría ahondar más en dicha relación con los frigoríficos, para comenzar a adentrarse en las transacciones a futuro. Para ello podría ser beneficioso trabajar en una mayor integración entre los productores locales, tanto para el intercambio de formas de producir como para unir capitales para ser competitivos respecto a los grandes inversores.

Por otro lado, si bien es mencionado como un aspecto no muy positivo de parte de los productores la mayor presencia de grandes capitales extranjeros, podría usarse positivamente enfocándose en organizar fondos de inversión por parte de los productores locales para el manejo dichos capitales. Sería un sistema “win-win”, en el que el productor podría aportar todo el conocimiento y experiencia en el sector y el inversor los capitales.

Utilizando entonces de forma conjunta los contratos forward tanto entre productores como entre productores y frigoríficos y además implementando acuerdos con los grandes inversores (tanto locales como extranjeros) el sector ganadero local podría comenzar a incursionar en el uso de los instrumentos financieros de cara a la implementación de un mercado de futuros y opciones en nuestro país.

Respecto a la integración regional, si bien podría ser positivo en el sentido de unir fuerzas para acceder a mejores condiciones respecto a tratados internacionales, actualmente no parece algo hacia lo que se esté apuntando en el sector. Uruguay viene trazando una línea cada vez más firme en cuanto a la calidad de los productos y estrategias de comercialización internacional que no parece ser convergente con la de nuestros países vecinos, especialmente Argentina y Brasil.

Por último, respecto al impacto o no de los acontecimientos internacionales de la actualidad (tanto la pandemia del Coronavirus como el enfrentamiento entre Ucrania y Rusia) podemos ver una fuerte sensibilidad del sector a la coyuntura internacional, debido al riesgo cambiario con el que se ven afectados y a la dependencia a los precios internacionales (por el hecho de ser tomadores de precios). Particularmente, el Coronavirus favoreció el acceso a la información y obligó al productor a modernizarse respecto a los medios de comunicación. El impacto del enfrentamiento bélico mencionado afectó fundamentalmente a las exportaciones por la suba de los precios de los insumos de producción.

8 – BIBLIOGRAFÍA

Diez de Castro y Mascareñas. “INGENIERÍA FINANCIERA”. Mc Graw Hill. 1998

Hull, John C. "INTRODUCCIÓN A LOS MERCADOS DE FUTUROS Y OPCIONES, 6ta Edición (1). Pearson Prentice Hall. Año 2014.

Pascale, Ricardo “Decisiones Financieras” 6° edición

ACG (<https://acg.com.uy/>)

Agencia EFE
(<https://www.efe.com/efe/america/economia/uruguay-busca-dar-soluciones-a-sectores-afectados-por-la-guerra-en-ucrania/20000011-4764578>)

AGRONEGOCIOS | Uruguay XXI
(<https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/38e9164aa995240bac0a959e37a8c16b438da067.pdf>)

Catálogo de Información Agropecuaria. Bibliotecas INIA
(<http://www.ainfo.inia.uy/consulta/?initQuery=t>)

Con baja en la faena, el mercado ganadero “está en formación” - Rurales | El País
(<https://rurales.elpais.com.uy/ganaderia/con-baja-en-la-faena-el-mercado-ganadero-esta-en-formacion>)

Desarrollo del sistema financiero para el sector agropecuario del Uruguay.
(<https://dspace.ort.edu.uy/bitstream/handle/20.500.11968/4571/documentodeinvestigacion130.pdf?sequence=1&isAllowed=y>)

El desarrollo agropecuario y agroindustrial del Uruguay
(https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/sites/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/files/documentos/publicaciones/el_desarrollo_agropecuario_y_agroindustrial_de_uruguay._reflexiones_en_el_50_aniversario_de_la_oficina_de_programacion_y_politica_agropecuaria.pdf)

Ganadería en el Uruguay
(http://www.inia.org.uy/publicaciones/documentos/ara/ara_192.pdf)

Guerra en Ucrania: “incertidumbre” en Uruguay por manteca a Rusia y fertilizantes
(<https://www.bloomberglinea.com/2022/03/04/guerra-en-ucrania-incertidumbre-en-uruguay-por-manteca-a-rusia-y-fertilizantes/>)

INAC (<https://www.inac.uy/>)

Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca - GUB.UY
(<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/>)

Portal INIA Antecedentes
(<http://www.inia.uy/investigaci%C3%B3n-e-innovaci%C3%B3n/programas-nacionales-de-investigaci%C3%B3n/producci%C3%B3n-de-carne-y-lana/Antecedentes>)

Preguntas frecuentes | Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca
(<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/politicas-y-gestion/preguntas-frecuentes-2>)

Riesgo de contraparte - Qué es, definición y concepto | 2022 | Economipedia
(<https://economipedia.com/definiciones/riesgo-de-contraparte.html>)

[Sistemas alimentarios y COVID-19 en América Latina y el Caribe: Impactos y oportunidades en la producción de alimentos frescos](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45897/1/cb0501_es.pdf)

(https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45897/1/cb0501_es.pdf)

[Sistema Nacional de Garantías SiGa](https://www.siga.com.uy/)

(<https://www.siga.com.uy/>)

[Situación y perspectivas de las cadenas agroindustriales 2021-2022. Á. Cortelezzi | Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca](https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/comunicacion/publicaciones/anuario-opypa-2021/analisis-sectorial-cadenas-productivas/situacion) (<https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/comunicacion/publicaciones/anuario-opypa-2021/analisis-sectorial-cadenas-productivas/situacion>)

[Uruguay ante el Covid-19: ¿y los productores familiares? / Noticias - Red PP-AL](https://www.pp-al.org/es/noticias/uruguay-ante-el-covid-19-y-los-productores-familiares)

(<https://www.pp-al.org/es/noticias/uruguay-ante-el-covid-19-y-los-productores-familiares>)

[Uruguay busca dar soluciones a sectores afectados por la guerra en Ucrania - SWI swissinfo.ch](https://www.swissinfo.ch/spa/ucrania-guerra_uruguay-busca-dar-soluciones-a-sectores-afectados-por-la-guerra-en-ucrania/47444990) (https://www.swissinfo.ch/spa/ucrania-guerra_uruguay-busca-dar-soluciones-a-sectores-afectados-por-la-guerra-en-ucrania/47444990)

[Uruguay, país ganadero](https://www.inac.uy/innovaportal/v/3104/17/innova.front/uruguay-pais-ganadero#:~:text=Uruguay%20es%20uno%20de%20los,el%20bienestar%20de%20los%20animales.)

(<https://www.inac.uy/innovaportal/v/3104/17/innova.front/uruguay-pais-ganadero#:~:text=Uruguay%20es%20uno%20de%20los,el%20bienestar%20de%20los%20animales.>)

[Uruguay XXI](https://www.uruguayxxi.gub.uy/)

(<https://www.uruguayxxi.gub.uy/> - <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/noticias/?q=agronegocios>)

9 – ANEXOS

9.1 - Entrevistas:

Entrevista a Santiago Gómez de Freitas - Santa Isabel - Setiembre 2022

1. Nombre, apellido, edad y departamento en el que desarrolla su actividad. Nombre del establecimiento (si aplica).

Me llamo Santiago Gómez de Freitas, tengo 34 años y mi actividad la desarrollo en Durazno. El establecimiento es Santa Isabel.

2. ¿Cuál es la principal actividad ganadera que desarrolla?

- a. Cría
 - i. Ciclo completo abierto
 - ii. Ciclo completo cerrado
- b. Invernada

Ciclo completo cerrado.

3. ¿En cuántas hectáreas aproximadamente desarrolla su actividad actualmente?

En 2603 hectáreas.

4. ¿Cuáles son las principales vías de comercialización en el mercado que usted utiliza actualmente? ¿Podría ordenar de mayor a menor relevancia las siguientes: Consignatario - Frigorífico - remates de feria?

- c. Compra
- d. Venta

El novillo gordo y la vaca gorda se venden al frigorífico, y el excedente de hembras se vende a través de un consignatario. Lo único que se compra es algún toro padre en un remate pero generalmente se compra a amigos cabañeros y a la feria se manda dos o tres animales por año (alguno que tenga cáncer por ejemplo), pero el 92 o 93% de las ventas es a frigorífico directo.

5. ¿Cómo funciona su comercialización cuando se trata de un consignatario?, ¿de un frigorífico?, ¿en los remates de feria?

Somos miembros de Progan, que es la principal cooperativa de remitentes de ganado frigorífico del Uruguay, está manejando un volumen de 110 mil reses por año. Tenía un convenio con Minerva y desde el año pasado tenemos además un convenio con Marfrig donde tenemos un precio que se construye sobre el precio de INAC a 45 días y arriba de eso tenemos sobrepuestos por inscripción anticipada, si avisamos con un mes de antelación por ser socios de la

cooperativa por carne orgánica y en los meses de invierno también por una serie de centavos por arriba de INAC.

El de Minerva se basa en una tabla que construyen ellos que es parecida a ACG (Asociación de Consignatarios de Ganado), pero normalmente la vienen tirando un poquito más abajo, entonces los sobrepuestos más la tabla base terminaba siendo el precio del consignatario y por eso es que generamos ese convenio con Marfrig.

6. ¿Identifica algún cambio significativo en la actividad que desarrolla que haya sido ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

Si. Durante el covid no bajó mucho el precio mundial de la tonelada de carne. Uruguay exporta el 75 % y lo que pasó es que ahora los países están valorando más la seguridad y la soberanía alimentaria y vino un boom de precios que nunca se vio en la historia. Osea, a nosotros en la ganadería nos vino bien el covid y nunca paró el trabajo en las estancias ni la salida del ganado gordo o de ver remate por pantalla. A la ganadería el Covid le hizo bien.

La guerra de Ucrania lo que pegó fue que subieron algunos insumos, principalmente herbicidas, fertilizantes, gasoil, etc. Pero fue más impactante lo que aumentó el precio de venta del ganado que lo que aumentó el costo de labores e insumos agrícolas.

De lo que se llevan registros, fue el mejor año de la ganadería en la historia, en términos económicos, aun corrigiendo por inflación o haciendo lo que quieras.

7. De 0 a 10, ¿cuán riesgosa considera usted que es la actividad que desarrolla? ¿Qué fuentes de riesgos identifica?

La ganadería que son cerradas que solo venden y no compran y que tienen relación insumo-producto en torno a 5, tienen algo de riesgo clima y algo de riesgo mercado. Pero son negocios exitosos igual. Igualmente creo que el clima y el mercado son los principales riesgos que tiene la actividad. Mientras más intensivo seas y trabajes en un insumo-producto más alto, más dependes del clima o del mercado, por eso te podría decir que es una actividad de riesgo medio, me parece que otras actividades que son más predecibles en la producción y que les influye menos el clima depende mucho más del consumo, por ejemplo, una fábrica.

8. ¿Considera que la actividad que usted desarrolla está expuesta a ciertos riesgos presentes en el sistema financiero, como por ejemplo el riesgo cambiario o de tasas de interés?

Si, un poco al riesgo cambiario. En la historia del país pasó con la tablita, por ejemplo. Si hubiera una devaluación, un predio ganadero tipo gana todo en dólares y gasta la mitad en pesos entonces si el dólar se debilita, bueno esas cosas en pesos te quedan más caras en dólares.

En términos cambiarios creo que hay un riesgo si hay un atraso cambiario. Pasó en los 90 y mi generación lo vio un poquito. Igualmente era mucho más grande el riesgo cambiario cuando la gente se endeudaba en pesos, pero hoy en día cuando nos endeudamos en dólares y vendemos en dólares va más atado una cosa a la otra, te puede afectar la operativa pero no si compraste un campo en pesos como cuando pasaba en la década del 70.

9. ¿Qué medidas toma usted, en cuanto a su producción y su interacción con el mercado (frigoríficos, otros productores, etc) para poder mitigar los riesgos que usted identifica en el sector?

Como productor trato de no vender en los momentos que sé que las cosas van a valer menos y esquivando esos momentos trato de diversificar momentos de venta para ir construyendo precios y no jugármela en un momento solo, sabiendo que con eso nunca voy a andar en el mejor precio, pero tampoco en el peor. Después trato de tener mucha eficiencia en el sistema y una relación insumo-producto baja para que, si los mercados se desmoronan, mi empresa no va a ganar mucha plata. Tener un GAP que si el año es normal da bastante plata, pero si el año es como el pasado da un disparate, y si el año es malo da plata igual, se paga las cuentas y se vive. Para mí eso fortalece la empresa, por eso no tengo interés de intensificarla muchísimo más, hacemos todo lo que es insumo-producto hasta 0,6, y si somos muy eficientes todo lo que es 0,6 para abajo.

10- ¿Considera que actualmente los productores uruguayos están informados acerca de la probabilidad de riesgos, variabilidad de precios y datos relevantes del sector en el que desarrollan sus actividades? ¿Existe alguna propuesta de parte de los productores en cuanto a estrategias para mitigar los riesgos que identifican? ¿Identifica algún cambio en la existencia de estas propuestas ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

Yo trabajo con gente no representativa porque son personas que se asesoran, que se juntan y contratan técnicos. La media del productor creo que ve pasto y compra ganado, pero no saca cuentas. Pero por lo menos está mucho más informada que antes, todo el mundo sabe que los mercados se cayeron, antes ibas a zonas del país que había una seca y el ganado valía un 20% menos. Hoy en día no, todo el mundo sabe cómo está el mercado, está todo en internet, las pantallas blanquearon todo lo que es mercados y cualquier capataz sabe cuánto vale el ganado. Pero creo que a veces no tienen idea de cuánto pueden bajar en cuanto tiempo y a veces lo saben y no lo quieren creer. El hecho que la gente esté más informada es una buena señal y es bueno que esté más democratizada la información ya que se cortó mucho el negocio del oportunista, antes había más el modelo del productor oportunista que se enteraba de una zona que había una seca y jugaba con la desinformación y hoy en día eso está más democratizado.

Respecto a las propuestas de los productores de estrategias para mitigar riesgos, creo que no hay nada formal y si lo hubiera creo que la mayoría de los productores van a preferir comprar y vender spot en el momento que tiene el producto terminado y leer él mismo el mercado y manejar sus canales. No han funcionado mucho esas cosas impersonales porque a cada uno le gusta negociar por su cuenta en el momento.

Si me dijeras que puedo comprar una cobertura que vale 15 USD que me asegura un piso del novillo en 470 para la segunda quincena de noviembre, yo la compro, pero tengo que convencer patrones que la compren y no sé si la van a querer. O capaz en 15 la compran, pero en 50 no. Si existiera eso como en la soja, permitiría planificar mucho más pero no veo nada claro hoy ni transparente y necesitas mucha espalda porque hay mucha desconfianza.

En fin, el productor ganadero ya tiene su canal y hace tiempo que lo tiene entonces no le gusta mucho cambiarlo. Al productor le cuesta más salir de ahí y cuando es algo innovador tiene miedo que lo engañen.

11. ¿Qué crees que falta en el mercado local, que sea visto como una necesidad, y hoy no esté cubierta para que pueda funcionar en Uruguay?

Que los que pongan los precios futuros o que compren una cobertura sean empresas de más de 2 mil millones de dólares, como por ejemplo Marfrig o Minerva, o sea alguien con espalda y ahí por lo menos lo pienso y me cubro. Tengo 200 novillos, cobro una cobertura por 100 a tal precio y con eso pago los gastos de la empresa y con los otros 100 me juego a ver cuánto gano cuando esté pronto, como la soja.

12. En comparación al desarrollo del sector ganadero de nuestros países vecinos (en especial Argentina y Brasil), ¿cómo ve el desarrollo de nuestro país?

Lo veo muy lejos. Brasil lo tiene más instrumentado que el del boi gordo y funciona como algo que la gente confía y en Argentina hay algunas herramientas más, pero, en parte, la usan para calzarse en tipos cambiarios y hay toda una ciencia. Acá estamos lejísimos, pero creo que como es un país que hay confianza también si funcionara podría ser una buena herramienta. En la agricultura ya pasó.

13. ¿Ve posible una mayor integración regional o un alejamiento? ¿Por qué?

Junto pero no entreverado. O sea, que nos compren y vendamos pero que no nos asocien con Argentina o Brasil porque ahí Uruguay pierde. Con Brasil porque es todo volumen y con Argentina porque es más desorganizado, nosotros tenemos un perfil más bajo y generamos mayor confianza. Internacionalmente estamos mejor posicionados, en Argentina no creen y Brasil es todo grande y yo prefiero no salir junto con ellos.

Entrevista a Danilo Redin - El Cerro - Setiembre 2022

1. Nombre, apellido, edad y departamento en el que desarrolla su actividad. Nombre del establecimiento (si aplica).

Danilo Redin, 39 años, Rocha. El nombre del establecimiento es "El Cerro".

2. ¿Cuál es la principal actividad ganadera que desarrolla?

Ganadería, cría y recria, pero no invernada.

3. ¿En cuántas hectáreas aproximadamente desarrolla su actividad actualmente?

En 500 hectáreas.

4. ¿Cuáles son las principales vías de comercialización en el mercado que usted utiliza actualmente? ¿Podría ordenar de mayor a menor relevancia las siguientes: Consignatario - Frigorífico - remates de feria?

Ventas particulares, remates de ferias y eventualmente pantalla. Compra se realiza muy pocas, la mayoría es venta.

5. ¿Cómo funciona su comercialización cuando se trata de un consignatario?, ¿de un frigorífico?, ¿en los remates de feria?

Se utiliza, generalmente, la tabla de asignación de consignatarios de ganado con los promedios de la semana actual.

6. ¿Identifica algún cambio significativo en la actividad que desarrolla que haya sido ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

Creo que sí, sobre todo en los precios de los insumos, subieron bastante. Post pandemia la apertura de algún mercado internacional, que también actuó directamente en lo que son los precios de venta de los productos.

7. De 0 a 10, ¿cuán riesgosa considera usted que es la actividad que desarrolla? ¿Qué fuentes de riesgos identifica?

Y pondría un 8, principalmente porque es a cielo abierto (depende mucho del clima), y además porque tiene muchas variantes de cosas que no se pueden manejar como los precios internacionales, el precio del combustible, el precio del dólar. Son muchas variantes que no podés manejar, entonces aumenta bastante el riesgo. Después lo que es manejable depende de cada productor.

8. ¿Considera que la actividad que usted desarrolla está expuesta a ciertos riesgos presentes en el sistema financiero, como por ejemplo el riesgo cambiario o de tasas de interés?

Principalmente el valor del dólar, después depende de cada empresa si maneja créditos es importante considerar los riesgos del sistema financiero.

9. ¿Qué medidas toma usted, en cuanto a su producción y su interacción con el mercado (frigoríficos, otros productores, etc) para poder mitigar los riesgos que usted identifica en el sector?

En realidad, muchas medidas no se pueden tomar porque los riesgos no son manejables dentro de la empresa. Los que puedes manejar dentro de la empresa sí, tratar de vender el producto a un mayor precio, tanto por la época de venta o de compra de los animales.

10- ¿Considera que actualmente los productores uruguayos están informados acerca de la probabilidad de riesgos, variabilidad de precios y datos relevantes del sector en el que desarrollan sus actividades?

Creo que cada vez el productor agropecuario es más empresario, sobre todo porque hay una gran cantidad de gente que no es 100% del sector, sino que maneja otras empresas, otros sectores que también están más acostumbrados a manejar los números. Entonces creo que hay un mayor manejo de todas estas variantes.

Cuando se trata de un productor agropecuario, que solamente se dedica 100% a lo que es una empresa agropecuaria, creo es más difícil poder manejar estas variantes.

¿Existe alguna propuesta de parte de los productores en cuanto a estrategias para mitigar los riesgos que identifican?

Si, hay grupos de productores, hay sociedades que también apoyan, instituciones públicas y privadas, de asesoramiento técnico, particular de los productores o por algún proyecto que viene de alguna institución pública o de algún convenio con instituciones privadas. Todo lo anterior mencionado son herramientas que ayudan al productor a ver otro tipo de cosas.

¿Identifica algún cambio en la existencia de estas propuestas ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

No, creo que recién estamos saliendo de la pandemia, cambió la forma de llegar un poco por el tema de la pandemia, ya que no se podían juntar los productores, dejaron de funcionar los grupos de productores. Ahora cuesta arrancar un poco, cuesta volver a juntarse, pero me parece que más allá de eso no.

11. ¿Sabes en qué consta un mercado de Futuros y Opciones?

No, no se.

12. En comparación al desarrollo del sector ganadero de nuestros países vecinos (en especial Argentina y Brasil), ¿cómo ve el desarrollo de nuestro país?

Yo creo que tenemos grandes ventajas, con relación a Argentina y Brasil, sobre todo por las políticas que adoptan ellos. Por ejemplo, Argentina, está siendo

perjudicado bastante por las políticas, Brasil como que es demasiado grande y le cuesta instrumentar técnicas como para mejorar la ganadería.

Nosotros al ser un mercado pequeño, podemos adaptar tecnologías más rápido, de mayor impacto. Hay cosas que han hecho diferenciar a Uruguay, por ejemplo, la trazabilidad y el poder llegar a algunos mercados por la diferenciación de los productos, en calidad sobre todo.

13. ¿Ve posible una mayor integración regional o un alejamiento? ¿Por qué?

Yo creo en lo personal que estamos cada vez más lejos de una integración regional, por el tema político y por el tema que somos bastante parecidos en algunas cosas, pero somos muy diferentes en varias (como por ejemplo en los tipos de suelos, los tipos de producción que realiza cada país y el objetivo sobre todo de cada país). El objetivo de Uruguay está claro en la parte de carne y para Brasil no es el principal mercado la carne, para Argentina no es la mayor exportación del país. Uruguay está bastante jugado a lo que es la carne, eso lo diferencia un poco del resto.

14. Si te preguntara sobre la posibilidad o no de instaurar en Uruguay algún tipo de intercambio de los productos ganaderos más parecido a lo que son por ejemplo las bolsas de valores internacionales. ¿Hay posibilidad de desarrollar algo de ese tipo en Uruguay?

Podría ser algo que aseguraría el valor en mayor tiempo, o sea dejaría más tranquilo al productor ya que tiene que cumplir los ciclos productivos, y tendría seguridad más a largo plazo. Pero lo veo muy lejano a eso, por la velocidad que va el mundo, sobre todo con los commodities.

Los productores quieren cada vez más y si tú le aseguras algo a futuro con un valor promedio capaz que prefieren esperar y lograr algo mejor, y no asegurarse a largo plazo algo medio. Por lo tanto primaria más la inmediatez en el intercambio que algo más a largo plazo.

Entrevista a Joaquín Rivero – Agropecuaria Libertad SRL – Setiembre 2022

1. Nombre, apellido, edad y departamento en el que desarrolla su actividad. Nombre del establecimiento (si aplica).

Me llamo Joaquín Rivero, tengo 24 años y mi actividad la desarrollo en Libertad, San José. El establecimiento es “Agropecuaria Libertad SRL”.

2. ¿Cuál es la principal actividad ganadera que desarrolla?

1. Cría

1. Ciclo completo abierto
2. Ciclo completo cerrado
2. Invernada

La principal actividad es el ciclo completo abierto.

3. ¿En cuántas hectáreas aproximadamente desarrolla su actividad actualmente?

En 1300 hectáreas.

4. ¿Cuáles son las principales vías de comercialización en el mercado que usted utiliza actualmente? ¿Podría ordenar de mayor a menor relevancia las siguientes: Consignatario - Frigorífico - remates de feria?

- c. Compra
- d. Venta

Principalmente, la venta es en 98% a frigorífico y las compras a particular o remate feria (50-50).

5. ¿Cómo funciona su comercialización cuando se trata de un consignatario?, ¿de un frigorífico?, ¿en los remates de feria?

En cuanto a la venta tenemos un acuerdo con un Frigorífico y remito todo a un solo Frigorífico (acuerdo de exclusividad). El Frigorífico asegura según la tabla de consignatario, según el rendimiento que tenga el ganado y el peso, de 5 a 10 centavos más de lo que se fija en esa semana del embarque. Entonces me asegura 5 o 10 centavos por encima de la media. Con respecto a los particulares, se pesa el ganado y vamos al promedio de la semana de la tabla de consignatario. En los remates feria lo compro directamente a lo que estén esa semana y considere que es acorde al precio. A veces que no voy, me compran los consignatarios y fijo un precio límite antes del remate.

6. ¿Identifica algún cambio significativo en la actividad que desarrolla que haya sido ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

En cuanto al covid, no nos afectó significativamente. En ningún momento se paró la máquina de producción, no nos vimos afectados como en otras áreas como Industria y comercio. Tampoco se vio afectado el precio del ganado, al contrario, fueron dos años de precios que nunca se habían visto históricamente. En cuanto a la guerra de Ucrania y Rusia, podría decir que sí afectó en todo el tema de insumos, ya sea fertilizantes, insumos de semillas, etcétera, todo se encareció muy significativamente.

7. De 0 a 10, ¿cuán riesgosa considera usted que es la actividad que desarrolla? ¿Qué fuentes de riesgos identifica?

Considero que es riesgosa porque si bien hay riesgos que son externos a la empresa, los mismos pueden ser mitigados como por ejemplo para combatir la fijación de precios se puede no vender tu producto siempre en el mismo momento del año, sino que diversificar el momento de compra y el momento de venta. Lo que hago es compro y vendo todo el año. Intento tener pasturas para mantener el animal arriba del campo durante las épocas duras como el verano e intentar descargar cuando toda la gente no se descarga. Sería un 5 en la escala de riesgo.

Tenemos un riesgo que no se puede controlar que es el clima, que es uno de los principales. Si hay seca o si viene un invierno/verano duro no se puede mitigar ese riesgo más de controlar teniendo agua y sombra. Contra los cambios climáticos no podemos hacer nada, es un riesgo que asumimos y por eso la prevención que hago de tener plantaciones que sean fuertes para la seca y duraderas ante alguna inundación para intentar mitigar los riesgos, aunque no los pueda controlar.

8. ¿Considera que la actividad que usted desarrolla está expuesta a ciertos riesgos presentes en el sistema financiero, como por ejemplo el riesgo cambiario o de tasas de interés?

Si bien es un sector que se maneja 100% en dólares, en este momento nos afectaría negativamente una baja del dólar porque vivimos en pesos y ganamos en dólares. Sin ser ese riesgo (riesgo cambiario), como la empresa no tiene deudas y no se maneja con bancos, el riesgo financiero no nos afecta, si el cambiario que por ahora está bastante estable.

9. ¿Qué medidas toma usted, en cuanto a su producción y su interacción con el mercado (frigoríficos, otros productores, etc.) para poder mitigar los riesgos que usted identifica en el sector?

Las medidas que tomo es intentar vender durante todo el año, tener pasturas acordadas a la estación que estamos y prevenir meses antes situaciones que puedan venir. Si hay una baja de precio, como está pasando ahora que hace dos semanas se desplomó, considero que no es bueno vender. No tener la necesidad de tener que salir a vender en el peor momento porque me quede sin pasto para los animales. Sino aguantar y esperar que pasen las bajas, porque es un mercado cíclico, veníamos de dos años con precios muy buenos y siempre al alza y ahora de un día para el otro se desplomó.

Respecto a la comercialización, en la compra no tomo ninguna medida. Es de acuerdo con el momento y el mercado para no atarme a ningún negocio porque

considero que una fortaleza y una virtud de la empresa es la compra de ganado. En cuanto a la venta ya tengo acordado con un frigorífico, según la semana de venta, de 5 a 10 centavos por encima del precio, a cambio de que toda mi producción va para ese frigorífico.

10- ¿Considera que actualmente los productores uruguayos están informados acerca de la probabilidad de riesgos, variabilidad de precios y datos relevantes del sector en el que desarrollan sus actividades?

En general no, pero si considero que cada vez el productor está más informado y es más consciente de los riesgos que asume. Ya sea por como la comunicación ha avanzado, los medios a través de que llega la información más fácil. Sumado a que los productores se ayudan entre sí, y a su vez han entrado al mercado muchas empresas, que son fuera del productor uruguayo tradicional que lo usaba más como pequeña empresa, sino que grandes inversores que lo que quieren es usarlo como inversiones y quieren ganar plata. Ya es muy difícil para un uruguayo tener un campo o comprarlo y va quedando poco. Creo que ya son más inversionistas exteriores entonces hay un mayor conocimiento.

11-¿Existe alguna propuesta de parte de los productores en cuanto a estrategias para mitigar los riesgos que identifican?

Que yo sepa no, en mi pequeña posición creo que no le está haciendo bien al mercado uruguayo las empresas multimillonarias al que un productor normal no puede competir. Esas pocas empresas están de a poco manejando el precio de los campos y el precio del ganado, lo cual un productor chico se tiene que amoldar y ya es cada vez más difícil comprar para un uruguayo campo, como negociar precios, como otros diversos factores, se complican más porque siempre va a haber atrás uno con más espalada y más plata que va a poder redoblar su negociación entonces queda afuera del mercado.

¿Identifica algún cambio en la existencia de estas propuestas ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

Capaz que sí, porque se vió que con la pandemia muchos sectores se vieron perjudicados y algunos hasta se extinguieron, y el campo demostró su fortaleza y seguridad entonces creo que mucha gente que no sabía en que ni en dónde invertir se está volcando hacia el campo por este motivo.

12. ¿Sabe en qué consta un mercado de futuros y opciones? ¿Qué conocimiento tiene? ¿Qué le gustaría saber?

Lo sentí nombrar, pero no tengo los conocimientos para dar una opinión. Me gustaría saber las condiciones de cómo funciona para ver si es viable o no acá en Uruguay. Por lo poco que sé, creo que se intentó y quisiera saber por qué se descartó o por qué no funcionó.

13. Si habláramos de instaurar algún tipo de negociación de los productos del mercado ganadero, que se tratará más de una negociación quizás más a futuro y más relacionada a lo que son las bolsas de valores en el mundo, pero que el producto en sí algún bien del sector ganadero y los actores sean tanto productores como el sector privado ya sean frigoríficos o empresas, ¿qué le parece que se necesita en Uruguay para llevar a cabo transacciones de ese tipo.

Creo que Uruguay está preparado para eso y se viene trabajando e intensificando la producción para eso. Tenemos una carne de muy buena calidad y si se sigue intensificando como quiere el productor, esto pasa como una fuerza para subsistir porque si tengo un predio que no puedo agrandarme para tener más ingresos porque no puedo competir contra las grandes empresas, lo que tengo lo tengo que intensificar. Cada productor se está interiorizando más de cómo producir más y poder exportar más, entonces creo que el Uruguay no tiene techo y se puede intensificar muchísimo más por eso a su vez del producto bueno que tiene de calidad y estabilidad.

Creo que hay negocios más riesgosos dentro del agro, pero creo que se puede pensar en algún negocio más a futuro.

14. En comparación al desarrollo del sector ganadero de nuestros países vecinos (en especial Argentina y Brasil), ¿cómo ve el desarrollo de nuestro país?

Personalmente, veo a Uruguay en una posición superior a nuestra escala, ya que comercializando somos superiores.

15. ¿Ve posible una mayor integración regional o un alejamiento? ¿Por qué?

Vamos hacia un alejamiento porque al Uruguay no le sirve estar abajo del ala de Argentina y Brasil. Uruguay poco a poco con el campo se ha diferenciado y creo que Uruguay en sí muestra una imagen de seriedad, estabilidad y confianza, que Argentina con la política es la antítesis y Brasil por su magnitud y sus problemas no la brinda. Entonces en Uruguay han encontrado confianza y estabilidad, entonces a Uruguay no le sirve que lo vean ni como Argentina ni como Brasil.

Entrevista a Elena Hernández - El Algarrobo” - Setiembre 2022

1. Nombre, apellido, edad y departamento en el que desarrolla su actividad. Nombre del establecimiento (si aplica).

Me llamo Elena Hernández, tengo 43 años y desarrollo mi actividad en el departamento de Lavalleja. El establecimiento es “El Algarrobo”.

2. ¿Cuál es la principal actividad ganadera que desarrolla?

1. Cría
 1. Ciclo completo abierto
 2. Ciclo completo cerrado
2. Invernada

Me dedico a Cría de vacunos y ciclo completo en Bovinos.

3. ¿En cuántas hectáreas aproximadamente desarrolla su actividad actualmente?

En 2100 hectáreas.

4. ¿Cuáles son las principales vías de comercialización en el mercado que usted utiliza actualmente? ¿Podría ordenar de mayor a menor relevancia las siguientes: Consignatario - Frigorífico - remates de feria?

1. Compra
2. Venta

Remates ferias, particulares y remates pantalla. En orden de prioridad sería primero particular, después pantalla y por último remate feria. Compra solo en remates o exposiciones porque se compra reproductores, no se compra ganado cría.

5. ¿Cómo funciona su comercialización cuando se trata de un consignatario?, ¿de un frigorífico?, ¿en los remates de feria?

Por lo general se mira el precio del mercado y se fija en base a la categoría que se tenga para vender si se toma por peso o si es por cabeza. Pero más o menos es un promedio del mercado y bueno uno a veces tiene más aspiraciones, depende de la categoría o del momento que se esté pasando y de la calidad del ganado.

6. ¿Identifica algún cambio significativo en la actividad que desarrolla que haya sido ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

Particularmente en nuestro sistema no. El tema de los fertilizantes e insumos subieron un poco pero no nos afectó demasiado de acuerdo a la superficie que trabajamos. Después en el tema de las ventas particularmente fue hasta potenciado, en realidad hubo mejores precios. En definitiva, fue un impacto más que nada positivo.

7. De 0 a 10, ¿cuán riesgosa considera usted que es la actividad que desarrolla? ¿Qué fuentes de riesgos identifica?

Le pondría un 8. Es muy riesgoso. La fuente principal de riesgo sería lo que no manejamos, que son los precios. Sobre todo, de venta de nuestros productos más que los insumos, porque los insumos tienen variación, pero uno más o menos lo va manejando, puede stockearse pero el tema del producto que uno tiene para vender no se puede manejar el precio.

8. ¿Considera que la actividad que usted desarrolla está expuesta a ciertos riesgos presentes en el sistema financiero, como por ejemplo el riesgo cambiario o de tasas de interés?

El tema de tasa de interés no se mucho pero el tema del cambio sí, hay veces que uno nota que está habiendo un pequeño atraso cambiario que hay que mover un poco eso como para que no empiece a complicarse.

9. ¿Qué medidas toma usted, en cuanto a su producción y su interacción con el mercado (frigoríficos, otros productores, etc) para poder mitigar los riesgos que usted identifica en el sector?

En realidad hay que ser muy cauteloso con todo el sistema. Particularmente tratamos de no endeudarnos y de siempre tener caja, de lo que se vaya produciendo se va guardando y que no tengamos que estar tomando créditos. Tratar de hacer un equilibrio, no esperar a que los precios se desplomen para tratar de vender. Aprovechar un poco la oportunidad del mercado.

10. ¿Considera que actualmente los productores uruguayos están informados acerca de la probabilidad de riesgos, variabilidad de precios y datos relevantes del sector en el que desarrollan sus actividades?

Si hay mucha información, capaz hay gente que no le llega, pero no pone esfuerzo para buscarla, pero la tenemos presente todo el tiempo.

¿Existe alguna propuesta de parte de los productores en cuanto a estrategias para mitigar los riesgos que identifican?

Creo que el productor uruguayo es muy particular, trabajan en grupos y demás, pero hay cosas que son muy personales y más individualistas. Cada uno se las arregla a su manera y capaz hay cosas muy personales del establecimiento, por ejemplo, hay gente que está endeudada, otras no y pueden ser productores iguales o vecinos y producen lo mismo pero no tienen la misma situación económica y financiera.

¿Identifica algún cambio en la existencia de estas propuestas ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

Para mí la pandemia no afectó al sector porque estaba un poco aislado del resto del mundo de lo que estaba pasando en la pandemia. Y la guerra capaz afecta un poco más por el tema de insumos que afecta más directamente a la producción y tiene esas variantes que de pronto si tranca por ejemplo los fertilizantes que de pronto pasan a valer el doble y no tienes más remedio que comprarlos porque tienes que seguir produciendo. En cuanto a las exportaciones estamos como siempre esperando ver qué es lo que pasa porque uno cree que las proyecciones son estas, pero de repente salta un caso de covid en china y te trancan todo y todas las proyecciones quedan media en la nada.

11. ¿Sabe en qué consta un mercado de futuros y opciones? ¿Qué conocimiento tiene? ¿Qué le gustaría saber?

Algo maso menos uno escucha pero sería una buena opción a tener, capaz no todo el mundo lo puede hacer pero habría gente que capaz lo quisiera tomar de vender a futuro y uno se asegura la producción y puedes arriesgar un poco más o invertir un poco más que a veces no lo haces por temor, a que por ejemplo hace unos días una vaca valía 1.000 USD y hoy vale 600, entonces si uno tiene esa certeza que la vaca gorda va a valer los mil dólares uno la compra más cara o le mete más comida, porque se asegura los 1.000 USD.

12. ¿Qué cree necesario para un desarrollo de dicho mercado en Uruguay?

Para mi podría existir si pero es un tema, no de los productores sino que tiene que venir más hacia los productores eso, de quienes son los consumidores de eso.

13. En comparación al desarrollo del sector ganadero de nuestros países vecinos (en especial Argentina y Brasil), ¿cómo ve el desarrollo de nuestro país? ¿Ve posible una mayor integración regional o un alejamiento? ¿Por qué?

Uruguay está posicionado muy bien, porque tenemos políticas más claras y a nivel de productor tenemos excelente ganado y genética, además somos muy capaces de producir.

Deberíamos estar con mayor integración, pero las políticas de los vecinos no nos están acompañando. Ojalá nos pudiéramos integrar porque es lo que suma, pero a veces uno piensa que más vale tirarse por cuenta propia que nos va a ir mejor. También dependerá de los vecinos, sobre todo Brasil, de quien gana las elecciones, hay un montón de política que afecta que en realidad no lo podemos controlar en Uruguay que va a depender de lo que vaya a pasar en los países

vecinos para ver si podemos hacer algo o tenemos que seguir medio solos.

Entrevista a Jorge Rivero - Doña Matilde - Setiembre 2022

1. Nombre, apellido, edad y departamento en el que desarrolla su actividad. Nombre del establecimiento (si aplica).

Me llamo Jorge Rivero, tengo 51 años y desarrollo mi actividad en el departamento de Rocha. El nombre del establecimiento es "Doña Matilde".

2. ¿Cuál es la principal actividad ganadera que desarrolla?

1. Cría
 1. Ciclo completo abierto
 2. Ciclo completo cerrado
2. Invernada

La principal actividad es ciclo completo abierto.

3. ¿En cuántas hectáreas aproximadamente desarrolla su actividad actualmente?

En 1.300 hectáreas

4. ¿Cuáles son las principales vías de comercialización en el mercado que usted utiliza actualmente? ¿Podría ordenar de mayor a menor relevancia las siguientes: Consignatario - Frigorífico - remates de feria?

1. Compra
2. Venta

Vendemos abiertamente a frigorífico y después vendemos a Frilop directo. La compra la hacemos directo a productores y a veces intervienen negocios de campo los consignatarios del ganado, como tercer lugar la ferias.

5. ¿Cómo funciona su comercialización cuando se trata de un consignatario?, ¿de un frigorífico?, ¿en los remates de feria?

Hay una tabla de consignatarios que salen todos los lunes que es todos los consignatarios del país fijan una tabla de precios que es una guía para hacer los posteriores negocios. No quiere decir que hay un mínimo y un máximo, uno se maneja con esas tablas para las diferentes categorías de ganado

En los remates de feria es más bien oferta y demanda, pero se tiene como noción lo que vale la tabla de consignatario.

6. ¿Identifica algún cambio significativo en la actividad que desarrolla que haya sido ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

Con el covid lo que pasó es que las comercializaciones son más digitales, no se si es por el covid o por la evolución. Te pasan fotos y videos de los ganados y esta tanto la presencialidad de ir a ver el ganado. El impacto de la guerra fue la suba de los insumos, todo lo que es fertilizantes, gasoil, y otros subproductos que usamos subieron muchísimo, ya sea por un tema del flete o por un tema de la guerra misma.

7. De 0 a 10, ¿cuán riesgosa considera usted que es la actividad que desarrolla? ¿Qué fuentes de riesgos identifica?

Creo que sería un 4. Comparada con la agricultura y otras actividades que se realizan en el campo tiene un riesgo medio a poco riesgoso. Las fuentes del riesgo serían el clima y los mercados extranjeros, debido a que Uruguay es un país netamente exportador, donde exporta el 80% de lo que produce, somos muy tomadores de precios y siempre estamos expuestos a lo que pasa en el mundo. La globalización es cada vez mayor y aumenta la cantidad de riesgos.

8. ¿Considera que la actividad que usted desarrolla está expuesta a ciertos riesgos presentes en el sistema financiero, como por ejemplo el riesgo cambiario o de tasas de interés?

Creo que después de la cantidad de crisis que vivió el sector años anteriores, como se comercializa en dólares, le da mucha más estabilidad al sistema y es mucho más predecible, excepto que pase alguna catástrofe como la guerra que es muy impredecible, pero es bastante predecible la evolución del tipo de cambio con sus vaivenes. La tasa de interés no ha variado en los últimos años, se maneja entre un 4% y 6%.

9. ¿Qué medidas toma usted, en cuanto a su producción y su interacción con el mercado (frigoríficos, otros productores, etc) para poder mitigar los riesgos que usted identifica en el sector?

Yo creo que en cuanto el clima, tratar de prevenir la producción de forraje que hace exceso de forraje para que estemos cubiertos por implicancias climáticas que lo que más nos afecta son las secas, entonces se proyecta más el forraje que se necesita para estar cubiertos y se hace reserva de silos para mitigar esos momentos, sino se termina comprando ración. En cuanto al mercado tratamos de diferir las compras y las ventas en todo el año, entonces eso no te da el mejor

precio pero te va promediando el año y vaivenes que se van dando que son momentáneos pero se van corrigiendo después.

10. ¿Considera que actualmente los productores uruguayos están informados acerca de la probabilidad de riesgos, variabilidad de precios y datos relevantes del sector en el que desarrollan sus actividades?

Yo creo que cada vez más, no fue lo mismo en la década del 2000, la de los 90 y ha evolucionado más la tecnología y han cambiado los tipos de productor. No son los mismos productores que hace 30 años atrás. Creo que hoy el 70 u 80% de los productores están informados de las tendencias del mercado.

¿Existe alguna propuesta de parte de los productores en cuanto a estrategias para mitigar los riesgos que identifican?

Eso se hace a través de gremiales, pero el Estado normalmente, sin darle beneficios económicos, apoya al sector bastante, porque es un sector primario pero es multiplicador, entonces sea el gobierno que sea, porque paso con los diferentes gobiernos que han habido, siempre hubo un apoyo al sector porque saben que es de donde sale todo.

¿Identifica algún cambio en la existencia de estas propuestas ocasionado por la reciente pandemia del COVID o la Guerra Ucrania-Rusia?

No, yo creo que las medidas que toma el gobierno o que toman las gremiales que les plantea al gobierno, siempre están muy de la mano de las sequías o muy de la mano cuando han habido bajas muy importantes en los precios internacionales que afectan algún sector en particular, el gobierno toma medidas como diferir el pago de impuestos, o bajar alguna tasa de impuestos por un periodo hasta que bajen esos momentos.

11. ¿Sabe en qué consta un mercado de futuros y opciones? ¿Qué conocimiento tiene?

No, tengo poco conocimiento.

12. ¿Qué cree necesario para un desarrollo de dicho mercado en Uruguay?

En realidad, en la parte ganadera no existe, pero en la parte agrícola sí. Nosotros vendemos la soja a futuro. La soja que estamos plantando hoy ya podemos ir vendiendo partidas para lo que vamos a entregar en mayo y ya el precio fijado. Lo mismo pasa con el arroz y el trigo. En la agricultura la venta a futuro es comunes y se maneja el mercado y en bolsa internacionales. En la parte

ganadera no está instrumentado y lo que existe que es algo intermedio son los convenios. Yo puedo hacer un convenio con un frigorífico en particular para entregarle mi producto dentro de 4 meses a un precio pre pactado, pero en realidad no es lo mismo que en la agricultura que si hay venta a futuro. Creo que si bien no existe actualmente en la ganadería podría implementarse perfectamente en nuestro país.

13. En comparación al desarrollo del sector ganadero de nuestros países vecinos (en especial Argentina y Brasil), ¿cómo ve el desarrollo de nuestro país?

Yo creo que las políticas uruguayas son buenas tanto la política estatal como la política sanitaria. Somos un país bastante serio y las líneas, sea el gobierno que sea, se transmiten. No es porque venga uno cambie. Entonces las líneas están trazadas, estamos en un buen camino y las pautas son claras y los cambios se van a producir están avisados y vienen con tiempo. Yo creo que eso le hace muy bien al sector. Es una gran diferencia con Argentina que ni hablar. En cambio Brasil no, tiene un buen sistema y va por algo muy parecido con la diferencia que como Brasil tiene un consumo interno muy alto, por la población que es, las políticas están más basadas en la microeconomía o en la economía de ellos, y no en la economía exterior. Argentina es un caos.

¿Ve posible una mayor integración regional o un alejamiento? ¿Por qué?

Yo creo que Uruguay trazó la línea y se marcó solo y los otros si se acoplan se acoplan sino, o sea la venta de carne y de productos dependientes del agro que antes tenía la dependencia con Argentina y Brasil, ahora Uruguay no la tiene mas, ya tiene otros mercados entonces no nos complica mucho lo que hagan Argentina y Brasil. Uruguay seguiría su camino.