

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
Núcleo de Estudios Sociales Agrarios. NESA

Documento de Trabajo N° 91.

**MERCADO INTERNACIONAL DE GRANOS: características principales,
trayectoria reciente y articulación con el mercado local.¹**

Autor: Ing. Agr. Gonzalo Souto, Técnico de OPYPA, MGAP.

Montevideo, octubre de 2013.

¹ Este Documento de Trabajo fue presentado en el Seminario Anual realizado en abril de 2012 del Programa Grupos I+D “Cambios en la sociedad rural a inicios del siglo XXI” financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la UdelaR.

MERCADO INTERNACIONAL DE GRANOS: características principales, trayectoria reciente y articulación con el mercado local

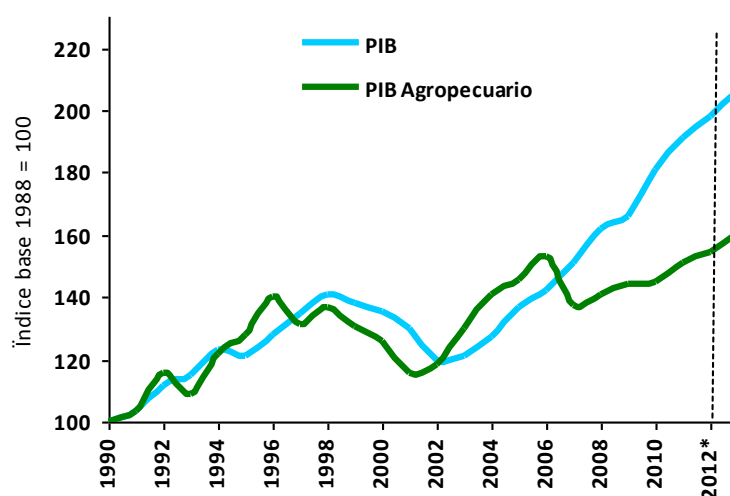
Ing. Agr. Gonzalo Souto¹

Marzo de 2013

I. INTRODUCCIÓN: antecedentes y objetivos

El sector agropecuario y agroindustrial uruguayo ha experimentado un proceso de transformaciones relativamente intenso en las últimas dos o tres décadas, cuando recupera su capacidad de crecimiento y se constituye –durante varios tramos de ese período- en el soporte de la recuperación del crecimiento económico global del país (Errea et al, 2011 y Durán, 2012).

Gráfica 1. Evolución de PBI global y agropecuario (en moneda constante de 2005)



Fuente: tomado de Durán, V. (2012)

El hecho marca un fuerte contraste con la situación previa –predominante durante buena parte del siglo XX- en la que el crecimiento del sector resultaba muy bajo o prácticamente nulo. Entre 1955 y 1985 –en una economía que crecía muy lentamente, a menos del 1% anual- el PBI del agro crecía a una tasa media 0,5% anual, lo que implicaba unos 140 años para lograr duplicar el nivel del producto; en cambio entre 2002 y 2008 el PBI del agro creció al 7,6% anual (vs. 4,1% del PBI global), lo que situaba en apenas 10 años al período necesario para duplicar el nivel de producto (Secco, 2012) (ver Cuadro A.1 en Anexos).

¹ El autor agradece los aportes del Ing. Agr. (Dr.) Gonzalo Gutiérrez.

Una de las características destacadas de este proceso es que prácticamente todas las actividades sectoriales contribuyen a ese reciente dinamismo, lo que contribuye a conformar un perfil más diversificado de la actividad agropecuaria y agroindustrial en el país. En ese marco, la producción agrícola, en especial la de granos de “secano”², ha ocupado un papel relevante a partir de su intenso crecimiento de la última década, disputando con ventaja el uso del suelo a otras actividades, expandiendo su espacio territorial y multiplicando en forma significativa todos sus indicadores de actividad (producción, comercio, inversiones, exportaciones, etc.) hasta alcanzar niveles récord (Errea et al., 2011).

El comportamiento de la producción de granos ha encontrado en los mercados externos un soporte y factor de impulso fundamental, a partir de la expansión del comercio y la tonificación de los precios de los productos básicos –los alimentos en particular- que han caracterizado el escenario global en la última década. El alza de los precios se destaca por su intensidad y prolongada duración. También por su amplitud, al alcanzar prácticamente a todos los productos agropecuarios, aunque los granos –en varios períodos- han mostrado subas de mayor intensidad que han alterado a su favor los precios relativos.

El siguiente documento se propone una caracterización del mercado global de granos³, a partir del análisis de su trayectoria reciente y sus actores principales, y su articulación con la actividad en las cadenas de valor a nivel local. En la parte II se describen las tendencias observadas en los principales indicadores (comercio, precios, etc.) durante la última década y las proyecciones para el futuro próximo. En la parte III se discuten algunas posibilidades de segmentación de los mercados de los diferentes productos. En la parte IV se presentan las regiones o países de mayor relevancia en los mercados de granos y el papel de los principales “traders”⁴ en el comercio global. La parte V se ocupa de la articulación del mercado local con el mercado global, analizando la evolución del comercio exportador, la aparición de nuevos actores (que incluyen a las *traders* globales) y la nueva dinámica resultante para el funcionamiento de los mercados domésticos. Finalmente, la parte VI reúne las conclusiones y aspectos más destacados.

² Refiere a la producción de granos (cereales y oleaginosos) que no utilizan el riego en forma generalizada (trigo, cebada cervecera, avena, colza, soja, girasol, maíz y sorgo) a diferencia del arroz, cuya superficie –en nuestro país- se realiza en su totalidad bajo riego.

³ El análisis se centra en los productos de la agricultura de “secano”, por ser los protagonistas del dinamismo reciente. Por tanto, fue excluido el caso del arroz.

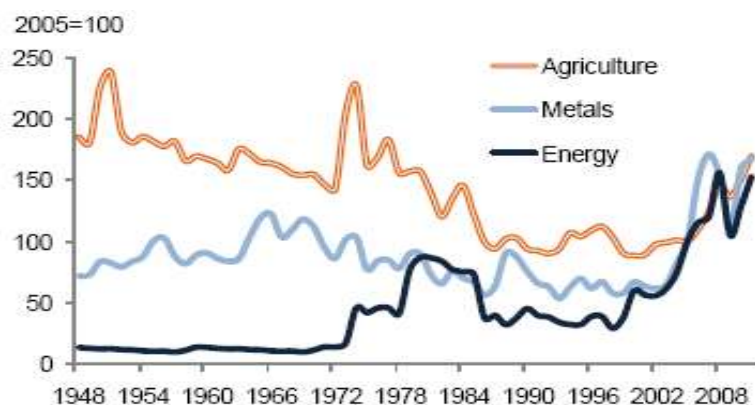
⁴ Refiere a las empresas o corporaciones (de carácter multinacional) especializadas en el comercio de granos (y otros productos básicos).

II. MERCADO DE GRANOS: trayectoria reciente.

II.a. Dinámica alcista de los precios internacionales

El alza de las cotizaciones de los productos básicos (petróleo, metales, alimentos y otras materias primas) ha sido un hecho destacado durante la última década. Este hecho alteró una dinámica declinante en el largo plazo y dio lugar a cambios de importancia en los precios relativos que convocaron la atención de analistas, empresarios, decisores de políticas y la opinión pública en general.

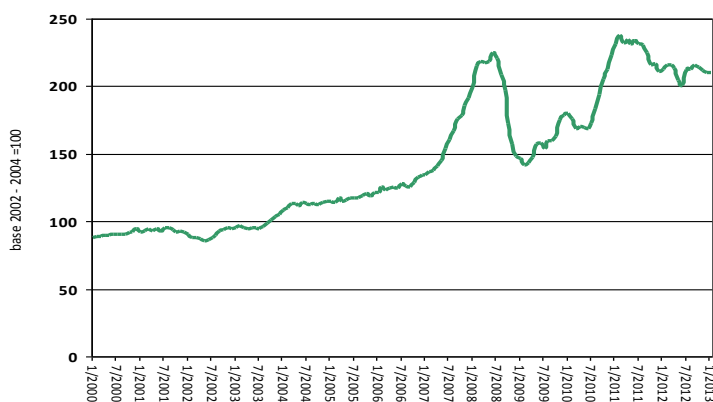
Gráfica 2. Índice de precios reales de productos básicos.



Fuente: *Global Economic Prospects*. World Bank, enero de 2012.

En el caso de los precios de los alimentos las subas –aunque menos intensas– alcanzaron niveles muy significativos. El aumento fue relativamente generalizado, alcanzando a granos, carnes, lácteos y otros productos de origen agropecuario. En el período comprendido entre 2002 y 2012 el Índice Global de Alimentos que elabora FAO (*Food Price Index*) creció 136% (Gráfica 3).

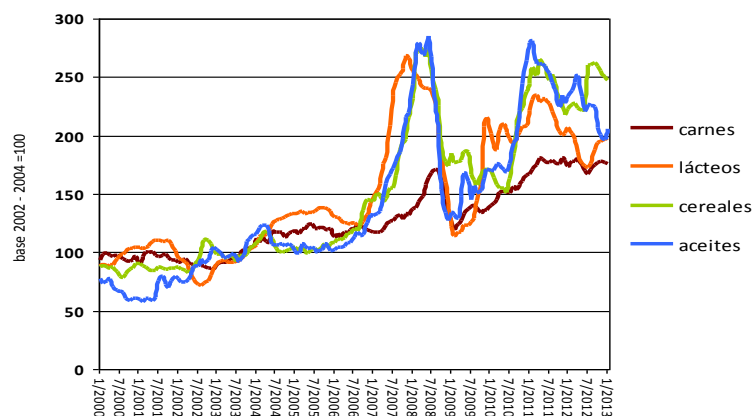
Gráfica 3. Índice Global de Precios de Alimentos de FAO (evolución mensual, período 2000 – 2012).



Fuente: FAO (febrero/2013)

El proceso “...se destaca por su prolongada duración e intensidad y su alcance a la totalidad de los productos sectoriales. De todos modos, aunque generalizadas, las subas de los precios no tuvieron idéntica magnitud, alterando las relaciones de precios preexistentes, en general favoreciendo a los productos de la agricultura.” (Errea et al., 2011). Entre 2002 y 2012 los precios de las carnes aumentaron 95% y los de los lácteos 129%; en igual período los cereales crecieron 155% y los aceites 159% (FAO, 2012).

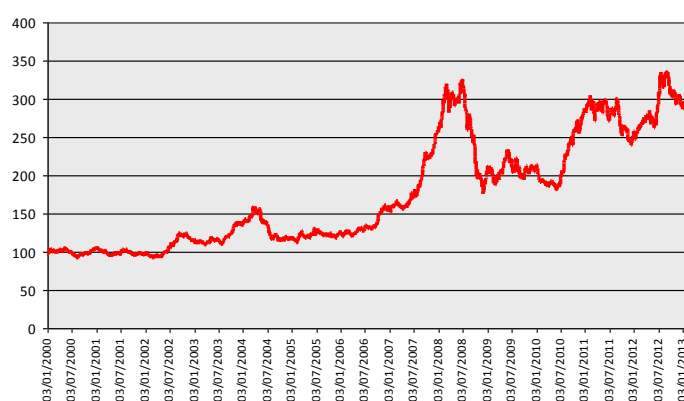
Gráfica 4. Índices de precios de alimentos de FAO (evolución mensual; período 2000 – 2012)



Fuente: FAO (febrero/13)

Igual comportamiento evidencia el índice de precios de granos que regularmente divulga el Consejo Internacional de Granos⁵. El índice general mostró un incremento de 171% entre 2002 y 2012, con aumentos de 109% para el trigo, 185% para el maíz y 191% para la soja (Gráfica 5).

Gráfica 5. Índice de precios de cereales y oleaginosos – GOI (base enero 2000 = 100)



Fuente: Internacional Grain Council (IGC).

⁵ Internacional Grain Council (IGC según su sigla en inglés). El índice GOI (*Grains and Oilseeds Index*) recoge la variación de los precios de 7 granos (trigo, maíz, cebada, sorgo, soja, colza y arroz) en los principales orígenes (considera 23 puertos de exportación).

La trayectoria de los precios es consecuencia de una creciente demanda global, fuertemente impulsada por la ampliación y cambios en las pautas del consumo de alimentos en los países “en desarrollo” (o “emergentes”) con impactos adicionales derivados del uso creciente para elaborar biocombustibles, lo que dio lugar a una sostenida expansión del comercio global. El proceso ha sido favorecido por la disminución lenta pero sostenida de las políticas de protección llevadas a cabo por los países desarrollados, en un ámbito de creciente desregulación de los mercados (que tiene expresión concreta en los acuerdos multilaterales que culminaron en 1994 con la creación de la OMC y el Acuerdo Agrícola). Esto ha venido contribuyendo a la expansión del comercio y la consolidación de un mercado más competitivo, lo que –en un escenario de demanda insatisfecha– ha resultado soporte principal del aumento observado en las cotizaciones (Errea et al., 2011).

Una contribución importante para la formación de precios competitiva y el funcionamiento eficiente de los mercados ha provenido de la existencia de ámbitos institucionales para la comercialización de contratos de productos agrícolas (Bolsas o Mercados de Futuros), de prolongada y consolidada actuación en diversos países. En particular se destaca el liderazgo de la Bolsa de Chicago⁶, de importante influencia en la formación de los precios de granos y referencia para las operaciones comerciales en el mercado global. En la región existen varias Bolsas que comercializan contratos de productos agrícolas destacándose las de Buenos Aires⁷ y Rosario⁸ en Argentina y la de San Pablo⁹.

Estos mercados han exhibido un significativo crecimiento en los últimos años, ampliando sus niveles de operación e influencia. En el caso del mercado de Chicago (CME) el número de contratos operados¹⁰ se multiplicó cuatro veces entre 2000 y 2011 (Gráfica 6). Los contratos representan un volumen de granos de aproximadamente 31 millones de toneladas anuales de granos, cifra que equivale a más de 52 veces el tamaño de la cosecha global de EE.UU. (Souto, 2012).

⁶ Actualmente denominado *Chicago Mercantile Exchange* (CME), firma que absorbió al antiguo *Chicago Board of Trade* (CBOT), en operaciones desde la segunda mitad del siglo XIX.

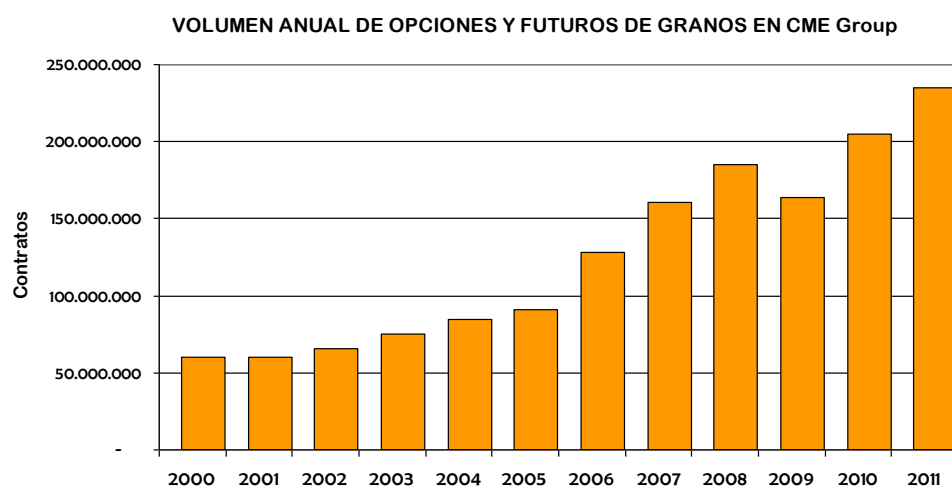
⁷ *Mercado a Término* de Buenos Aires (MAT).

⁸ *ROFEX*, que opera en la Bolsa de Comercio de Rosario.

⁹ Actualmente en el ámbito de *BOVESPA*, firma que absorbió a la antigua Bolsa de Mercaderías y Futuros (BMF).

¹⁰ Considera contratos de “Futuros” y de “Opciones” de cereales y oleaginosos.

Gráfica 6.

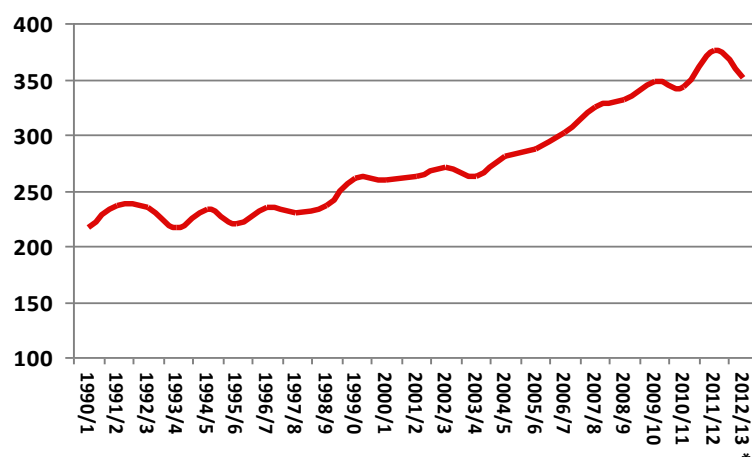


Fuente: elaborado con base en información de Chicago Mercantile Exchange (CME).

II.b. Comportamiento del comercio global de granos.

El comercio global de los granos (excluido el arroz) alcanzó a 363 millones de toneladas anuales en el bienio 2011/12 - 12/13, lo que representa un aumento de 36% respecto de las 266 millones de toneladas registradas 10 años atrás y de 61% en relación a las 226 millones de toneladas comercializadas anualmente en el bienio 1990/91 – 1991/92. El crecimiento promedio para todo el período (1990/91 - 2012/13) es 2,3% anual, aunque la evolución evidencia una marcada aceleración en los últimos años. En la última década la tasa es de 3,2% anual, más del doble que la tasa de 1,5% anual de los años 90 (Gráfica 7 y Cuadro 1).

Gráfica 7. Comercio global de granos (*) (en millones de toneladas)



Fuente: WASDE (USDA).

(*) excluye el comercio de arroz.

Cuadro 1. Evolución del comercio global de granos (*); período 1990/91-2012/13.

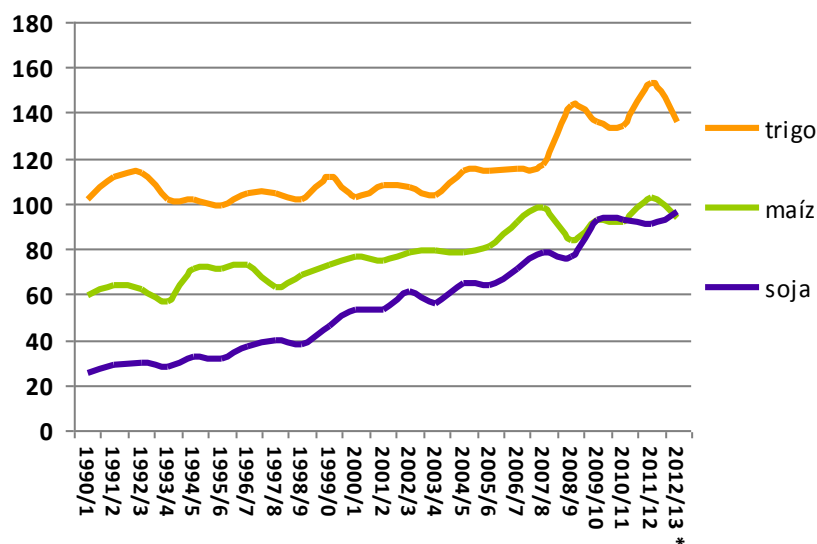
año agrícola	Volúmenes comercializados (en millones de toneladas)				
	trigo	maíz	otros forrajeros	soja	total
11/12-12/13 (a)	144,4	98,0	27,3	93,3	363,1
% DEL TOTAL	40%	27%	8%	26%	100%
01/02-02/03 (b)	107,4	76,5	25,2	57,2	266,2
% DEL TOTAL	40%	29%	9%	21%	100%
90/91 - 91/92 (c)	106,4	61,3	31,2	26,9	225,8
% DEL TOTAL	47%	27%	14%	12%	100%
tasa anual (a - b)	3,0%	2,5%	0,8%	5,0%	3,2%
tasa anual (b - c)	0,1%	2,0%	-1,9%	7,1%	1,5%
tasa anual (a - c)	1,5%	2,3%	-0,6%	6,1%	2,3%

Fuente: elaborado con base en información de WASDE (USDA).

(*) excluye el comercio de arroz.

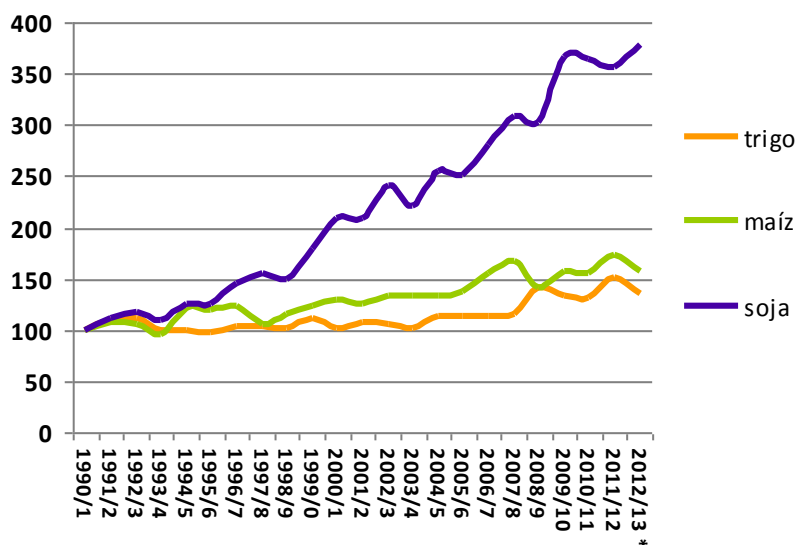
La trayectoria global es consecuencia de aumentos en el comercio de todos los granos, aunque los volúmenes comercializados y la intensidad cambian en cada caso. De este modo resultan diferentes las contribuciones de cada grano a la dinámica global, al tiempo que se va modificando el peso relativo de cada uno en el comercio (Gráficas 8 y 9).

Gráfica 8. Comercio global de trigo, maíz y soja (en millones de toneladas)



Fuente: elaborado con base en información de WASDE (USDA).

Gráfica 9. Comercio global de trigo, maíz y soja (en volumen, base 1990/91 = 100)



Fuente: elaborado con base en información de WASDE (USDA).

El trigo, con 144 millones de toneladas anuales en el bienio 2011/12 - 12/13 resulta el principal grano comercializado con 40% del total global. Su comercio fue el que creció a menor ritmo en las dos décadas analizadas, con una tasa anual de 1,5%. Sin embargo la trayectoria muestra un fuerte contraste en los ritmos de crecimiento: en los años 90 el aumento fue casi nulo (0,1% anual) mientras que en los últimos 10 años el volumen de comercio creció al 3% anual (Cuadro 1).

El comercio de maíz crece a una tasa anual de 2,3% en el total del período, exhibiendo una relativa estabilidad en el ritmo de aumento, con 2,0% anual en la primera mitad y 2,5% en la última década (Cuadro 1).

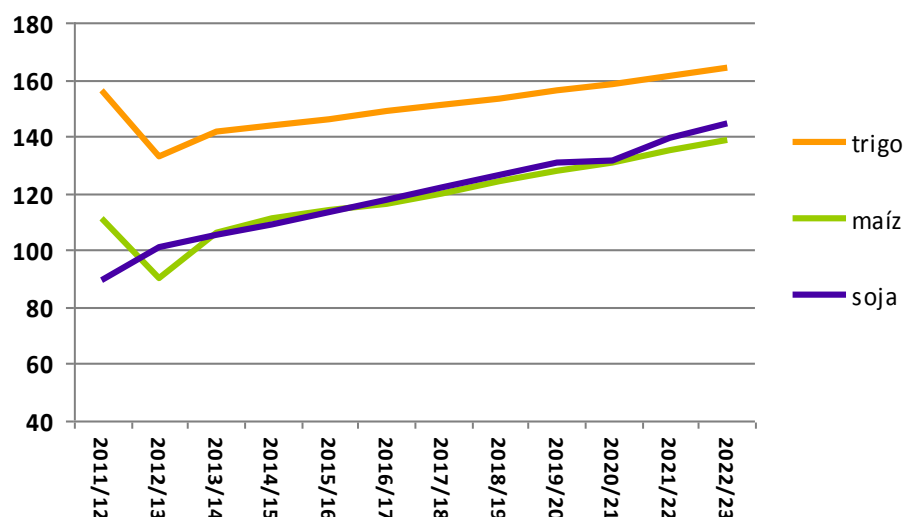
La soja es el grano que muestra la mayor expansión del comercio, con una tasa anual de 6,1% para todo el período, distribuida en 7,1% anual durante los años 90 y 5,0% anual en los últimos 10 años. De ese modo, la soja logra ampliar sustancialmente su participación relativa en el comercio global de granos, pasando de 12% a comienzos de los 90 a 26% en los últimos dos años¹¹ (Cuadro 1).

El comportamiento creciente del comercio se mantendría en el futuro próximo, según lo indican las principales proyecciones disponibles, aunque en todos los casos se prevén menores de ritmos de crecimiento. El trabajo más reciente fue el divulgado por

¹¹ Los derivados industriales de la soja también juegan un papel relevante en el comercio global, en especial la harina de soja, cuyo comercio alcanza a unas 60 millones de toneladas anuales, y el aceite (9 millones de toneladas al año). De ese modo, si se consideran también los derivados primarios de la molienda de soja, el conjunto ocupa la mayor porción de los volúmenes de comercio global.

el USDA el pasado mes de febrero¹² -en el mismo se proyectan los principales indicadores hasta el año 2022- previéndose aumentos de 13% en el comercio de trigo, de 38% en el caso del maíz y de 52% en el caso de la soja (Gráfica 10).

Gráfica 10. Proyecciones de comercio de trigo, maíz y soja (en millones de toneladas).



Fuente: USDA (feb/2013).

Las proyecciones confirman la trayectoria observada en los años previos, con la soja (en primer lugar) y el maíz impulsando la expansión del comercio, consolidando la tendencia de pérdida de peso relativo del trigo en el comercio global. No obstante, en todos los casos se espera un ritmo de crecimiento del comercio menor al observado en los últimos años: para el trigo se proyecta una tasa anual de aumento de 1,3%, para el maíz de 3,3% mientras que los volúmenes de comercio de grano de soja serían los de mayor tasa de aumento con un 4,3% al año¹³.

¹² *Agricultural Projections to 2022*. OCE-WAOB, USDA (2013).

¹³ Los resultados son similares a los alcanzados por otras proyecciones de medio y largo plazo. En el documento *"Agricultural Outlook 2012-2021"*, publicado por FAO-OCDE en julio de 2012 se proyectan tasas de crecimiento de 1,6% anual para el trigo, de 1,8% para los granos forrajeros y de 3,3% anual para el conjunto de los oleaginosos.

III. MERCADOS AGRÍCOLAS Y DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS

Los granos son esencialmente productos no diferenciados (o *commodities*) y por tanto con escasas posibilidades de “segmentación” en sus mercados para obtener mejores condiciones de comercialización. Se trata de productos de bajo valor por unidad de peso y comercializados en grandes volúmenes lo que constituye fuerte presión para el abatimiento de los costos y el logro un proceso comercial más eficiente. Esto promueve la clasificación (“estandarización”) de los productos según “grados” que informan a compradores y vendedores acerca de la “calidad”¹⁴ de las materias primas para sus diferentes usos industriales.

No obstante, al igual que en otros productos, existen ciertas posibilidades de segmentación o diferenciación en función de atributos particulares del producto o de características del proceso de producción. En ambos casos requiere la certificación del proceso productivo y comercial, que den garantías suficientes al demandante, con el consiguiente incremento de los costos. También en ambos casos, la porción del mercado ocupada por estos productos diferenciados es muy reducida.

La diferenciación por atributos en el caso de los granos encuentra ejemplos como los tipos específicos de endosperma en cereales o los perfiles específicos de ácidos grasos en los oleaginosos. Algunos de estos casos han tenido expresiones a nivel local, como la producción de maíz “*Flint*” (para exportación al mercado europeo) o la de girasol con mayor tenor de ácido oleico (destinado fundamentalmente a la elaboración de aceite para el mercado local).

La segmentación según los procesos productivos tiene en los granos dos formas destacadas: la producción en sistemas “orgánicos” y la producción sin utilización de organismos genéticamente modificados (OGM).

El segmento de los alimentos producidos según protocolos “orgánicos” muestra un comportamiento creciente, aunque alcanza una expresión muy reducida a nivel global. En el caso de los granos no llega a representar el 0,1% del comercio mundial. Según Foster (2010), los premios para maíz orgánico promedian un 137% del precio del grano convencional, para soja un 116%, y para trigo un 109%, para productores del medio oeste norteamericano. A nivel de la Unión Europea, zona donde se engloba el mayor nivel de producción orgánico del mundo, la superficie destinada a esta forma de producción representa 6,4 millones de hectáreas, un 4% de la superficie agrícola total, de los cuales el área destinada a los cultivos de granos es de 1,1 millones de hectáreas.

¹⁴ El concepto de “calidad” en estos casos refiere esencialmente a la aptitud (“funcionalidad”) industrial y, eventualmente, a aspectos sanitarios o de inocuidad.

La segmentación del mercado de granos por la no utilización de organismos genéticamente modificados (OGM) en el proceso productivo ha cobrado mayor importancia en el pasado reciente, acompañando la fuerte penetración de esta tecnología en la agricultura global y las resistencias respecto de su uso y consumo expresadas por grupos de consumidores y otros actores en algunos países. No obstante, el peso relativo de este segmento en el mercado global también se mantiene en niveles reducidos.

El uso de materiales GM en la agricultura se expande significativamente en los últimos años, con una fuerte penetración en los cultivos de soja y maíz y en especial en el América del Sur y del Norte. En 2012 el área cultivada con materiales transgénicos alcanzó a 170 millones de hectáreas¹⁵, luego de 17 años consecutivos de crecimiento desde la primera aprobación de esta tecnología en 1996 (James, C., 2012).

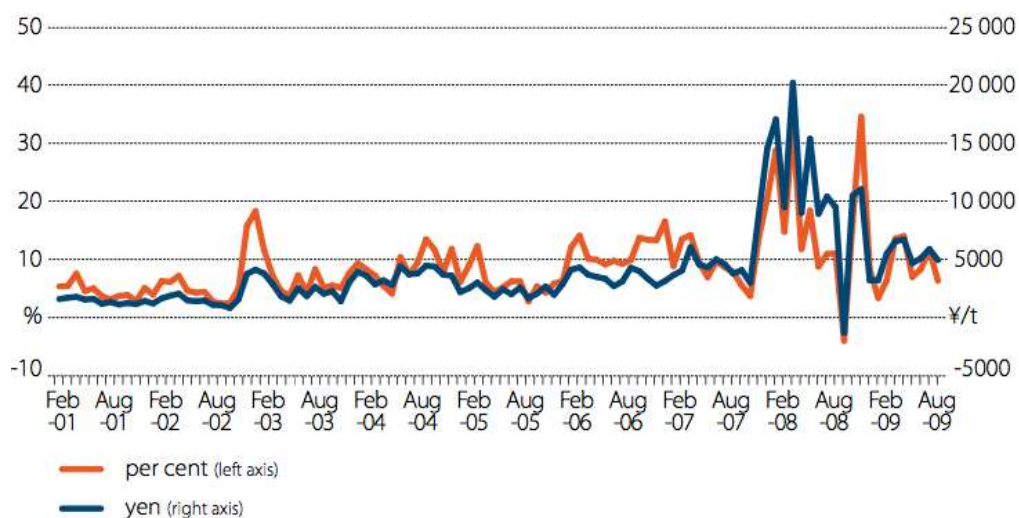
La mayor penetración de la tecnología se verifica en el cultivo de soja, con 65% del área global sembrada con materiales OGM. Le siguen en importancia el algodón con 53% del área, el maíz con 25% y la colza con 20%. Desde el punto de vista del comercio, en el caso de la soja el grueso del comercio internacional es de variedades transgénicas con más de 95% del volumen total. En el caso del maíz, la proporción alcanza a 70%.

A nivel de los grandes consumidores, la Unión Europea y Japón se destacan por las prevenciones para el consumo de productos GM y tienen normativas regulan el ingreso controlado en sus mercados internos. En ambos casos se exige la identificación de los alimentos acerca del contenido de transgénicos y existen variantes en los niveles de tolerancia.

Los productos certificados “no transgénicos” reciben bonificaciones en el precio respecto de los GM, asociada a la “disposición” de los consumidores a pagar un precio adicional por el cumplimiento de esa condición en el producto. El nivel de la bonificación (o “premio”) es muy variable. El caso del mercado japonés de soja brinda la posibilidad de estimar en forma precisa el premio pagado por los consumidores, al disponerse de series de precio del producto “GM” y “no GM”. En Japón la soja muestra un uso dual, para consumo animal y humano, por la importante presencia de la soja en la dieta de su población. Por ello existe un mercado de futuros (*Tokio Grain Exchange*) en donde se cotizan contratos de ambos productos (GM y no GM). Esto permite la comparación de los precios de ambos productos, siendo la diferencia de precios atribuible exclusivamente a la condición de GM o no GM. La bonificación de los precios muestra una alta variabilidad y fue estimada entre un 7 y 10% (Souto y Methol, 2007 y Foster, 2010).

¹⁵ La producción se realiza en 28 países (20 son países “en desarrollo” y 8 “industrializados”) ubicados en todos continentes y que cuentan con el 60% de la población mundial (James, 2012).

Gráfica 10. Bonificación en el precio de soja no GM en la Bolsa de Tokyo



Fuente: Foster, 2010

La información es en general coincidente con otros autores que reportan para el caso de los EE.UU. de niveles de premio sobre el precio *spot* del orden del 2 al 5% en maíz y del 3 al 6% en el caso de la soja (Murphy et al., 2012).

Los premios son relativamente reducidos y no parecen estímulo suficiente para promover la producción sin uso de las mejoras que aportan los materiales transgénicos. En Uruguay prácticamente la totalidad de la soja que se produce es genéticamente modificada y es también alta la utilización en la producción de maíz (Souto et al., 2009). Asimismo, no existen antecedentes recientes de exportaciones de soja y maíz certificado como no OGM.

IV. MERCADO DE GRANOS: principales regiones y actores comerciales.

1. Oferta y demanda global de granos

El siguiente apartado se propone identificar los países más relevantes en los mercados globales de los principales granos. En cada caso se buscará destacar la participación de la región del cono sur americano, por las consecuencias que ello implica sobre la actividad y los mercados en nuestro país.

1.a. Trigo

La producción mundial de trigo en 2012/13 se ubica en 653 millones de toneladas que agrupándose principalmente en el hemisferio norte. De esta producción, se comercian unos 136 millones de toneladas, volumen equivalente al 21% de la cosecha global.

Cuadro 2. Balance de oferta y demanda de trigo (en millones de toneladas)
Estimaciones para la zafra 2012/13

País/Región	Producción			Stock Final	Consumo Forrajero	Consumo Total	Stock / Consumo	Exp.	Imp.
	08-feb	% mes ant	% 2011/12						
Argentina	11,00	0,0%	-29,0%	0,77	0,10	6,00	12,8%	5,00	0,01
Australia	22,00	0,0%	-26,5%	6,26	3,00	6,34	98,7%	16,50	0,12
Brasil	4,30	-10,4%	-25,9%	1,43	0,30	11,10	12,9%	1,20	7,70
Canadá	27,20	0,0%	7,6%	6,13	3,70	8,85	69,3%	18,50	0,40
China	120,60	0,0%	2,7%	55,55	23,00	123,00	45,2%	1,00	3,00
Estados Unidos	61,76	0,0%	13,5%	18,82	10,21	38,11	49,4%	28,58	3,54
FSU-12	77,19	-0,4%	-32,8%	15,84	20,76	71,96	22,0%	23,85	7,06
India	93,90	0,0%	8,1%	21,95	3,60	85,41	25,7%	6,50	0,01
Kazakhstan	9,84	-6,3%	-56,7%	2,93	2,00	6,80	43,1%	6,50	0,01
Medio Oriente	17,58	0,0%	-0,2%	8,34	2,42	32,35	25,8%	0,82	17,58
Norte de África	16,88	0,0%	-8,4%	10,14	2,65	40,95	24,8%	0,40	21,60
Pakistan	23,30	0,0%	-6,8%	3,56	0,40	23,20	15,3%	1,00	0,20
Rusia	37,70	0,0%	-33,0%	5,60	12,00	34,00	16,5%	10,50	1,50
Sudeste de Asia	0,00	0,0%	0,0%	3,34	3,24	15,62	21,4%	0,58	15,40
Ucrania	15,76	1,7%	-28,8%	3,02	3,50	12,00	25,2%	6,20	0,10
Unión Europea-27	131,73	0,0%	-4,0%	10,00	52,00	121,50	8,2%	18,50	6,00
Total Mundial	653,61	-0,1%	-6,1%	176,73	133,06	673,43	26,2%	131,67	139,25
Variación mes anterior				0,1%	0,2%	0,0%	0,1%	-0,2%	-0,1%
Variación año anterior				-0,2%	0,7%	0,5%	-0,6%	2,1%	3,9%
Campaña anterior									
Total Mundial	696,64			196,54	147,04	698,03	28,2%	157,29	148,47

Fuente: *Globaltecno*s con base en WASDE-USDA.

Los principales países o regiones productoras son la Unión Europea (20%), China (19%), India (14%), EEUU (9%) y la región del Mar Negro –Rusia, Ucrania y Kasakistán- (con 10% en conjunto). De estos países, China e India consumen prácticamente toda su producción, por lo que son poco relevantes en el comercio internacional. En el hemisferio sur, Australia, Argentina y Brasil son los que aparecen en lugares más elevados en el *ranking* de producción (con 3%, 2% y 1% respectivamente), siendo Brasil

importador neto y Argentina y Australia exportadores destacados. El Mercosur alcanza al 3% de la cosecha global.

El *ranking* de exportadores muestra a los EEUU como el mayor exportador (21%), seguido de los países del Mar Negro (17%), Canadá (14%), la Unión europea (14%), Australia (12%). Argentina con 4% del mercado mantiene un rol exportador pero ha cedido terreno en forma importante en los últimos años como consecuencia de la caída observada en su producción.

Los importadores muestran un perfil muy diversificado, destacándose varios destinos importantes como los países del norte de África (16%), los del Oriente Medio (13%) y Sudeste de Asia (11%). En la región tiene importante participación Brasil, con 6% del comercio importador global.

En términos generales, se evidencia un fuerte protagonismo del hemisferio norte en el comercio global de trigo (tanto en oferta como en demanda). Existe un espacio comercial regional en el cono sur americano, con una oferta exportable de Argentina, Paraguay y Uruguay que intenta orientarse prioritariamente a la satisfacción de las demandas de Brasil.

Un aspecto importante a considerar en el caso del trigo es que aproximadamente un 20% del trigo producido a nivel global se destina a la alimentación animal. Ese segmento del mercado (de menos valor) tiene directa articulación con el mercado de los granos forrajeros (en particular el maíz), influyéndose mutuamente en los niveles de precios como productos sustitutos.

1.b. Maíz

El maíz es el principal grano forrajero cosechado en el mundo y actualmente se destina una parte creciente de esa oferta a la producción de biocombustibles (en particular etanol, con fuerte liderazgo de los EEUU).

La producción y exportación de maíz se concentra en un reducido número de países. A nivel global la última estimación es de una cosecha de 854 millones de toneladas, de las cuales 93 millones de toneladas son comercializadas (11% del total producido). Es decir que es un grano destinado mayormente al consumo interno para la alimentación humana y animal.

Los EEUU y China son los dos mayores productores de maíz, con 32% y 24% de la cosecha mundial respectivamente, seguidos por Brasil con 9% (72 millones de toneladas) y la Unión Europea con 6% (54 millones de toneladas). Argentina, con 27 millones de toneladas alcanza un 3% de la producción global, situando al Mercosur en un nivel conjunto de 12%.

Cuadro 3. Balance de oferta y demanda de maíz (en millones de toneladas).

Estimaciones para la campaña 2012/13

País/Región	Producción			Stock Final	Consumo Forrajero	Consumo Total	Stock / Consumo	Exp.	Imp.
	08-feb	% mes ant	% 2011/12						
Argentina	27,00	-3,6%	28,6%	1,05	5,10	7,90	13,3%	19,00	0,01
Brasil	72,50	2,1%	-0,7%	10,88	45,00	53,00	20,5%	19,00	0,80
Canadá	13,06	0,0%	15,0%	1,41	6,50	12,00	11,8%	1,50	0,50
China	208,00	0,0%	7,9%	60,14	145,50	209,50	28,7%	0,20	2,50
Egipto	5,80	0,0%	5,5%	1,31	9,20	11,20	11,7%	0,01	4,50
Estados Unidos	273,83	0,0%	-12,8%	16,06	113,04	262,57	6,1%	22,86	2,54
FSU-12	32,18	1,3%	-5,3%	1,67	15,09	17,86	9,4%	15,64	0,44
Japón	0,00	0,0%	0,0%	0,61	10,50	15,00	4,1%	0,00	15,00
México	21,50	3,9%	15,1%	1,47	13,50	29,70	4,9%	0,10	8,50
Sudáfrica	13,50	0,0%	8,7%	2,99	5,10	11,10	26,9%	2,50	0,03
Sudeste de Asia	26,02	0,0%	9,3%	2,04	24,60	32,60	6,3%	0,23	6,20
Ucrania	20,92	2,0%	-8,4%	1,02	6,50	8,00	12,8%	13,00	0,05
Unión Europea-27	54,67	0,0%	-17,4%	4,37	50,50	66,00	6,6%	1,00	10,00
Total Mundial	854,38	0,2%	-3,3%	118,04	520,24	867,34	13,6%	90,03	95,67
Variación mes anterior				1,8%	-0,3%	-0,1%	1,9%	0,3%	0,2%
Variación año anterior				-9,9%	3,1%	-1,4%	-8,6%	-23,1%	-3,4%
Campaña anterior									
Total Mundial	882,47			131,01	504,59	879,39	14,9%	99,00	99,00

Fuente: *Globaltecnicos* con base en WASDE-USDA

Sólo unos pocos países conforman el grueso del mercado de exportación, destacándose los EEUU con 25% del total, Brasil y Argentina con 20% cada uno, y los países del Mar Negro –en especial Ucrania- con 16%. En conjunto entre 6 países reúnen anualmente más del 80% de las ventas de maíz¹⁶.

Los importadores muestran una mayor dispersión, destacándose Japón con 16%, la Unión Europea con 11%, México con 9%, el sudeste de Asia 7% y Egipto con 5%.

1.c. Soja

La oferta mundial de soja es la más concentrada de los principales granos: en 2012/13 la producción mundial alcanza a 270 millones de toneladas, siendo apenas tres países (EEUU, Brasil y Argentina) los responsables de 81% de la cosecha global (si se agrega la producción de China, Paraguay, Uruguay y Bolivia se supera el 91%). El Mercosur da cuenta del 56% de la cosecha global, con destacado papel de Brasil (31%) y Argentina (20%).

¹⁶ El peso de EEUU en el comercio de maíz se ha venido reduciendo marcadamente en los últimos años. Mantuvo una prolongada participación de más de 70% en las exportaciones, pero la fuerte ampliación de su consumo doméstico, por la expansión de la demanda de la industria elaboradora de etanol, redujo drásticamente los saldos exportables.

Otra característica notable es que muestra la proporción de comercio más alta en relación a la producción. En el año 2012/13 el comercio global alcanzará a 98 millones de toneladas, que representan un 36% del total producido.

El principal importador es China, cuyas compras alcanzan en 2012/13 a 63 millones de toneladas (64% del total). Le sigue la Unión Europea, en un lejano 2º lugar, con 12% del total importado (11 millones de toneladas).

La exportación de grano de soja es aún más concentrada que la cosecha, con alto peso de los EEUU y el cono sur americano. Las exportaciones conjuntas de EEUU, Brasil y Argentina alcanzan a 88% del comercio total. Si se agregan las ventas al exterior de Paraguay, Uruguay y Bolivia la proporción crece hasta 96%. Por tanto casi la totalidad del comercio de soja se agrupa en 6 países, todos localizados en el continente americano (aproximadamente 40% en el norte y 60% en el sur). La alta concentración geográfica de la oferta exportable y su condición de cultivo de ciclo estival (con alto riesgo productivo asociado a la disponibilidad hídrica) hacen que su mercado muestre una fuerte sensibilidad a la evolución del clima en las regiones exportadoras.

Cuadro 4. Balance de oferta y demanda de soja (en millones de toneladas).

País/Región	Producción			Stock Final	Molienda	Consumo Total	Stock / Consumo	Exp.	Imp.
	08-feb	% mes ant	% 2011/12						
Argentina	53,00	-1,9%	32,2%	21,25	37,30	38,95	54,6%	10,90	0,00
Bolivia	2,40	0,0%	3,4%	0,46	2,20	2,30	19,9%	0,04	0,01
Brasil	83,50	1,2%	25,6%	18,16	36,90	40,10	45,3%	38,40	0,19
China	12,60	0,0%	-13,0%	14,39	65,65	76,83	18,7%	0,30	63,00
Estados Unidos	82,06	0,0%	-2,5%	3,40	43,95	47,21	7,2%	36,61	0,54
Japón	0,22	0,0%	0,0%	0,20	1,89	2,92	6,8%	0,00	2,75
México	0,20	0,0%	-4,8%	0,02	3,57	3,60	0,6%	0,00	3,35
Paraguay	7,75	0,0%	77,9%	0,05	2,50	2,63	1,9%	5,10	0,02
Unión Europea-27	0,95	0,0%	-26,4%	0,22	11,80	12,70	1,7%	0,03	11,30
Uruguay	1,90	0,0%	18,8%	0,03	0,03	0,04	72,5%	1,86	0,00
Total Mundial	269,50	0,0%	12,9%	60,12	232,06	262,32	22,9%	98,86	96,55
Variación mes anterior				1,1%	-0,2%	-0,1%	1,2%	0,0%	0,0%
Variación año anterior				8,8%	2,3%	2,4%	6,3%	9,3%	3,6%
Campaña anterior									
Total Mundial	238,73			55,25	226,79	256,18	21,6%	90,42	93,21

Fuente: *Globaltecnicos* con base en WASDE-USDA.

2. Actores destacados en el comercio global de granos

El comercio global de *commodities* agropecuarios tiene una participación destacada de agentes internacionales (o “*traders*”), históricamente liderados por un grupo reducido de grandes empresas o corporaciones, de carácter multinacional. Ese escenario se mantiene en el presente, aunque la expansión del negocio derivada del crecimiento del comercio ha venido provocando más recientemente la incorporación de nuevos actores.

En el caso de los granos y derivados cuatro *traders* se destacan por peso en el mercado global: *Archer Daniel Midland (ADM)*, *Bunge*, *Cargill* y *Louis Dreyfus*¹⁷. Estas firmas llegaron a representar -en conjunto- en torno al 80% del comercio global de cereales y oleaginosos (Murphy et al., 2012). A ese grupo se agregan otras firmas importantes como *Glencore*, *Nidera* y *Noble Group* también con presencia consolidada en el comercio de granos y derivados, y un conjunto de firmas de más reciente incorporación en el negocio –en su mayoría de origen asiático- como *Marubeni* u *Olam*. Así, aunque se mantiene el liderazgo de las cuatro firmas mayores, se observa en los últimos años cierta reducción de la concentración en el comercio internacional de granos.

Estas empresas operan en mercados de productos indiferenciados (*commodities*) y con funcionamiento muy competitivo, lo que implica casi nulas posibilidades de influencia en la formación de los precios. Esto genera una fuerte presión por el abatimiento de los costos del proceso comercial y, así, de los márgenes de las actividades involucradas. Esto ha sido el impulso de la estrategia de ampliación de las escalas de operación, permitiendo mejores condiciones de competencia por costos y por acceso a información.

Las empresas operan fundamentalmente en el comercio u “*originación*” en el mercado internacional¹⁸. No obstante, extienden su espacio de actuación al ámbito de los mercados locales, tanto en los países exportadores –actuando en la “*originación*” local¹⁹- como en los países importadores.

Entre las funciones y riesgos asumidos por los *traders* la Bolsa de Comercio de Rosario (2012) –citando un documento de CIARA-CEC²⁰- señala:

¹⁷ Se las denomina, coloquialmente, como “ABCD” por las cuatro iniciales de sus nombres.

¹⁸ Consistente en la compra de mercaderías en el mercado FOB, en el origen de exportación, y la venta CIF en el mercado de destino.

¹⁹ Compra de mercaderías en el mercado local (FAS) y venta en mercado FOB.

²⁰ Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA) y Centro de Exportadores de Cereales de Argentina (CEC)

- Vinculación de oferta y demanda, que habitualmente no se presentan en forma simultánea.
- Obtención de financiamiento (tanto de sistema financiero como de canjes).
- Gestión de compra, venta, entrega y distribución a escala global.
- Gestión del riesgo de fluctuaciones en precios de productos y fletes.
- Gestión del riesgo crediticio de clientes.

El perfil de productos que operan incluye trigo, maíz, productos del complejo soja (grano, aceite y harina de soja), cacao, café, azúcar, algodón y arroz. Participan también en la elaboración de productos industrializados (molienda de granos, extracción de aceites y harinas vegetales, biocombustibles, etc.) pero manteniéndose en el ámbito de las *commodities*, con materias primas e insumos intermedios de otros procesos industriales, por lo general sin participar en mercados de productos finales.

Cuadro 5. Perfil de operaciones de las cuatro mayores *traders* globales

	ADM	Bunge	Cargill	Louis Dreyfus
Productos				
Soja y derivados	X	X	X	X
Aceite de palma	X	X	X	X
Maíz	X	X	X	X
Trigo	X	X	X	X
Jugo de Naranja			X	
Cacao	X		X	X
Café				X
Azúcar	X	X	X	X
Algodón	X		X	X
Arroz		X		X
Productos y procesos				
Molienda	X	X	X	X
Extracción de aceites	X	X	X	X
Alimentos procesados	X	X	X	
Alimento animal	X	X	X	X
Biocombustibles	X	X	X	X
Insumos				
Fertilizantes	X	X	X	X
Semillas			X	X
Servicios				
Asistencia técnica	X	X	X	X
Seguros	X	X	X	X
Almacenaje y transporte	X	X	X	X
Servicios financieros	X	X	X	X
Compra de tierras	X	X	X	X

Fuente: adaptado de Murphy et al. (2012)

A continuación se presenta una breve reseña de las características principales de las 4 principales firmas.

Cargill es el mayor de los *traders* de productos básicos alimentarios con un beneficio estimado de casi 120 mil millones de dólares en 2011. Se trata de una empresa familiar fundada en 1865 por dos familias en los EE.UU. que mantienen el control de la mayoría del paquete accionario. Se encuentra dividida en cinco ramas: servicios agrícolas, ingredientes para alimentación y aplicaciones, “*originación*” y procesamiento, manejo de riesgo y servicios financieros y –finalmente- industrialización. *Cargill* es a su vez el mayor procesador de proteína animal en EE.UU. Sus actividades industriales abarcan fertilizantes, insumos y una amplia gama de productos industriales. Se encuentra presente en 66 países y ocupa a casi 150 mil personas. En Uruguay comenzó a operar hace ya unos 8 años, inicialmente asociado con un operador local y actualmente se encuentra actuando por cuenta propia con su propia marca. Se dedica esencialmente a la *originación* de granos para exportación, con poca incidencia en el mercado interno y sin actividades industriales reportadas.

Archer Daniels Midland (ADM) ocupa el segundo lugar en el *trading* de productos básicos, con una utilidad reportada de algo más 80 mil millones de dólares. Fue fundada en 1902 y es una compañía con acciones que cotizan en forma pública. Sus orígenes se centran en la satisfacción de la oferta doméstica en EE.UU pero en 1970 comienza a tener mayor presencia internacional. Tiene una fuerte integración industrial de su producción en particular en América del Sur donde es relevante en especial en la industrialización de soja en Brasil. Es líder en los mercados de cacao y aceite de palma. Tiene presencia en Uruguay en la *originación* de granos de exportación.

Bunge tiene sus orígenes en Holanda en 1818. Es el mayor *trader* de granos en América del Sur. Registra ventas por casi 60 mil millones en 2011. Opera unas 400 industrias a nivel global y se especializa en granos, oleaginosos, azúcar y etanol de caña de azúcar. Es el mayor productor de aceite de soja del mundo y uno de los más importantes productores de biocombustibles. Su origen es como empresa familiar aunque se encuentra en el proceso de apertura a una empresa abierta con cotización en bolsa. Casi no tiene presencia en Uruguay en lo que hace a la exportación.

Louis Dreyfus (Louis Dreyfus Commodities - LDC)

Es una empresa familiar fundada en 1851 en Francia. La propiedad familiar se mantiene, aunque un 20% del paquete accionario está en manos de sus empleados. La división que se dedica a productos básicos (LDC) tiene su base en Holanda y declara ventas en el 2009 por 34 mil millones. De las cuatro firmas multinacionales, es la única que se dedica al arroz a gran escala y al algodón siendo la primera en el ranking mundial de estos productos. Tiene presencia en Uruguay pero con un bajo peso relativo.

El Cuadro 6 resume algunos indicadores de los cuatro *traders* principales.

Cuadro 6. Indicadores de actividad de las cuatro mayores *traders* globales

	ADM	Bunge	Cargill	Louis Dreyfus
Ventas (2011) en miles de millones de U\$S	80,7	58,7	119,5	59,6
Ganancias (2011) en miles de millones de U\$S	2,0	0,9	4,2	S/D
Número de empleados	30.000	32.000	142.000	34.000
Países donde se encuentran	75	40	66	55

Fuente: Murphy et al. (2012).

Los factores clave en la estrategia de las empresas se derivan de su función principal vinculada a la originación internacional de productos básicos. Esto define como ámbito de actuación principal a mercados crecientemente competitivos, lo que determina escasas posibilidades de ejercer un poder de mercado que incida en el nivel de los precios internacionales (FOB y/o CIF). Asimismo, por operar con productos de bajo valor los márgenes operativos tienden a ser reducidos lo que conforma una fuerte presión por la mejora de la eficiencia en el proceso comercial (servicios logísticos, inteligencia de mercados, etc.) que logre abatir los costos, como base de la estrategia competitiva.

La ampliación de la escala de operaciones se constituye un factor competitivo, viabilizando inversiones y mejoras en la eficiencia en procesos de asociados a la infraestructura y logística (puertos, acopio, transporte, etc.)²¹. Al mismo tiempo, la mayor escala les otorga un potencial “poder de mercado” en la originación local, aunque con los límites que imponen en cada caso la existencia y actuación de otros competidores, ante la imposibilidad de sostener márgenes operativos altos en el proceso comercial.

Estas empresas cuentan con eficientes sistemas logísticos que van desde acopios en las zonas de producción hasta empresas dedicadas al transporte intercontinental de productos e insumos. Esto permite alcanzar niveles de eficiencia relevantes para lograr buen resultado del negocio, en el contexto ya señalado de mercados de productos voluminosos y bajo valor unitario, con márgenes reducidos.

Sin perjuicio de su foco principal las firmas expanden su actuación a otras áreas de negocio, como elaboración de biocombustibles y el sector financiero donde se invierten las utilidades. También puede señalarse el acceso a la tierra (a través de compras o arrendamiento) como un componente de la actuación de las empresas que

²¹ En ese marco han ocurrido en los últimos años procesos de adquisición y absorción de empresas conexas. Son ejemplo de ello las compras de *Continental Grain* por *Cargill* y de *Toepffer* por *ADM*.

avanza sobre la producción primaria buscando asegurar la capacidad de originación local²². Esta conducta no es nueva, ya que grandes empresas multinacionales estuvieron en el pasado muy vinculadas al proceso de originación de su producción de base agrícola apartándose posteriormente de ese negocio. En la actualidad se observa una reaparición de ese espacio de actuación, impulsado por las condiciones de creciente competencia y disputa de la oferta.

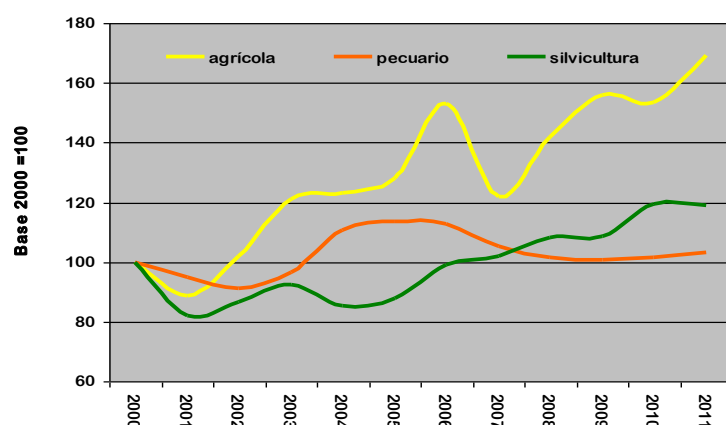
Un aspecto clave e innovador de los grandes *traders* de productos básicos es el refinamiento en el uso de herramientas financieras para la gestión de riesgo precio, siendo animadores decisivos de las bolsas de “futuros”. Puesto que se trata de operaciones donde las variaciones de precio tienen importantes efectos en el resultado global, la estructura de gestión de los riesgos derivados de la volatilidad de los precios juega un rol preponderante. Si bien estas empresas tienen un flujo de información excepcional por su contacto directo con la realidad de la oferta y demanda global y por las posibilidades de acceso que brinda la gran escala, el entorno de volatilidad de precios que caracteriza desde siempre a los mercados de granos obliga a tomar posiciones de respaldo de sus operaciones y por cuenta de terceros (esencialmente clientes de sus productos).

²² En algunos casos las empresas generan fondos de inversión específicos para la compra de tierras.

V. ARTICULACIÓN CON EL MERCADO LOCAL

La actividad agrícola en nuestro país se destaca por el intenso crecimiento alcanzado en el último decenio, constituyéndose en explicación principal y soporte del crecimiento alcanzado globalmente por el sector agropecuario. En ese período la actividad crece más rápidamente que el resto de las actividades sectoriales, ampliando su peso relativo en la producción sectorial (Gráfica 11).

Gráfica 11. Evolución de PBI agropecuario según subsectores (moneda constante de 2005)



Fuente: Durán, V. (OPYPA, 2012)

El aumento de la producción de granos tuvo consecuencia directa sobre el comercio exterior, transformando, en un corto lapso, a los productos de la agricultura (granos y derivados industriales) en uno de los sectores líderes en las total de las exportaciones agropecuarias y nacionales. Desde comienzos de la década hasta el año 2011 el aumento del valor de las exportaciones agrícolas se multiplica por casi 8 veces, con una tasa de aumento anual de 24%, alcanzando el primer lugar dentro del sector agropecuario y agroindustrial (Cuadro 7).

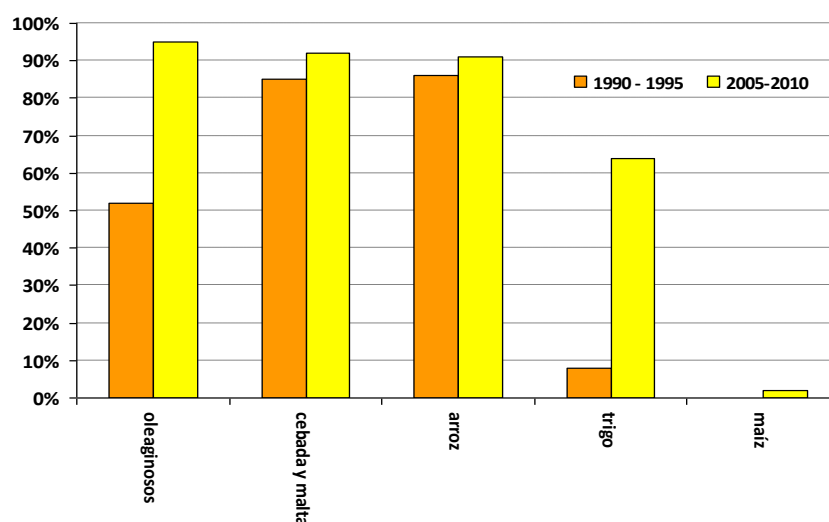
Cuadro 7. Evolución de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales (millones de dólares y %).

Concepto	promedio 2000-2002	año 2011*	participación relativa		incremento relativo	tasa anual
			2000-2002	2011 *		
Carnes	373,6	1640,0	29%	29%	339%	16%
Lanas	142,3	250,0	11%	4%	76%	6%
Pieles, cueros y manufacturas	264,5	273,1	20%	5%	3%	0%
Lácteos	133,6	680,0	10%	12%	409%	18%
Granos y derivados	227,1	1938,6	17%	34%	754%	24%
Madera y derivados	105,3	740,0	8%	13%	603%	22%
Frutas y hortalizas	42,3	102,3	3%	2%	142%	9%
Vinos	5,8	8,4	0%	0%	46%	4%
Miel	8,9	32,0	1%	1%	258%	14%
Total	1303,4	5664,4	100%	100%	335%	16%

Fuente: OPYPA, MGAP.

Como resultado del aumento de la oferta agrícola y la clara orientación exportadora, se verifica una fuerte expansión de la participación relativa del mercado externo como destino de la producción agrícola (Gráfica 12).

Gráfica 12. Participación de las exportaciones en el total de la producción agrícola.



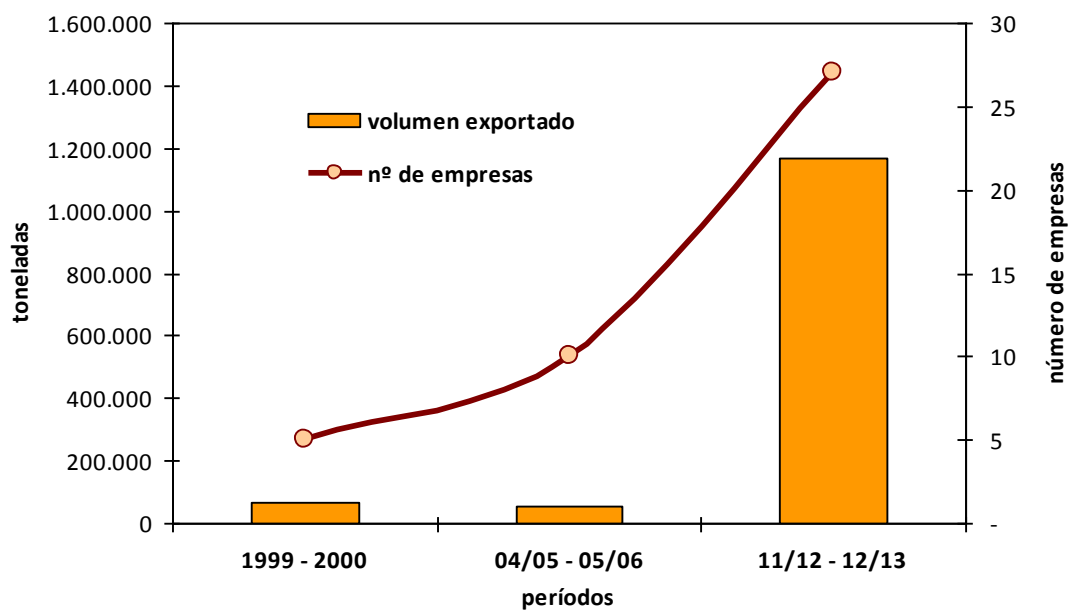
Fuente: Souto, G. (2012).

Las actividades vinculadas a la agricultura de secano tenían en el pasado una inserción exportadora relativamente débil. Hasta comienzos de la década pasada, solamente existía una corriente de exportaciones sostenida y creciente en el caso de la cadena de la cebada cervecera, que se complementaba con exportaciones de trigo y girasol, esporádicas en el primer caso y con fuerte variación interanual en el segundo.

En los últimos 10 años la situación cambia sustancialmente, incrementándose los volúmenes y consolidándose la presencia exportadora en forma regular. Adicionalmente, ocurre otro cambio relevante en los actores participantes del proceso comercial, que se incrementan significativamente.

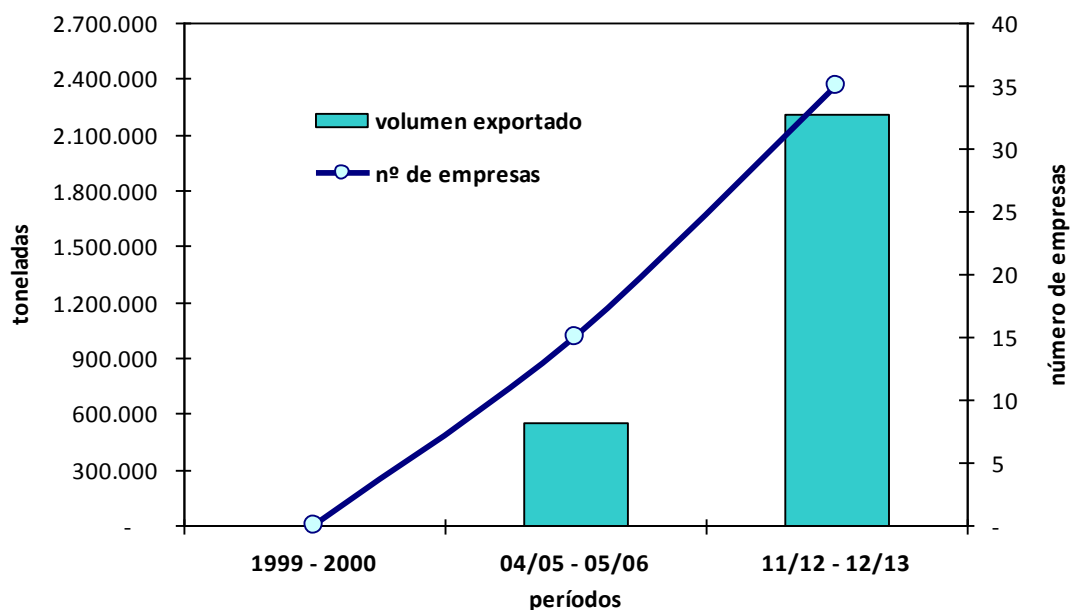
En el trigo y la soja, los grandes protagonistas de la expansión agrícola, se advierten las mayores modificaciones. Para el trigo el volumen exportado se multiplica 17 veces durante el período y los agentes comerciales lo hacen por 5 veces. En la soja el salto es aún más espectacular ya que el comercio era inexistente y en una década supera los 2 millones de toneladas e involucra a 35 agentes (Gráficas 13 y 14).

Gráfica 13. Trigo: volúmenes exportados y empresas participantes.



Fuente: elaborado con base en información de Dirección de Aduanas (en servicio Urunet).

Gráfica 14. Soja: volúmenes exportados y empresas participantes.

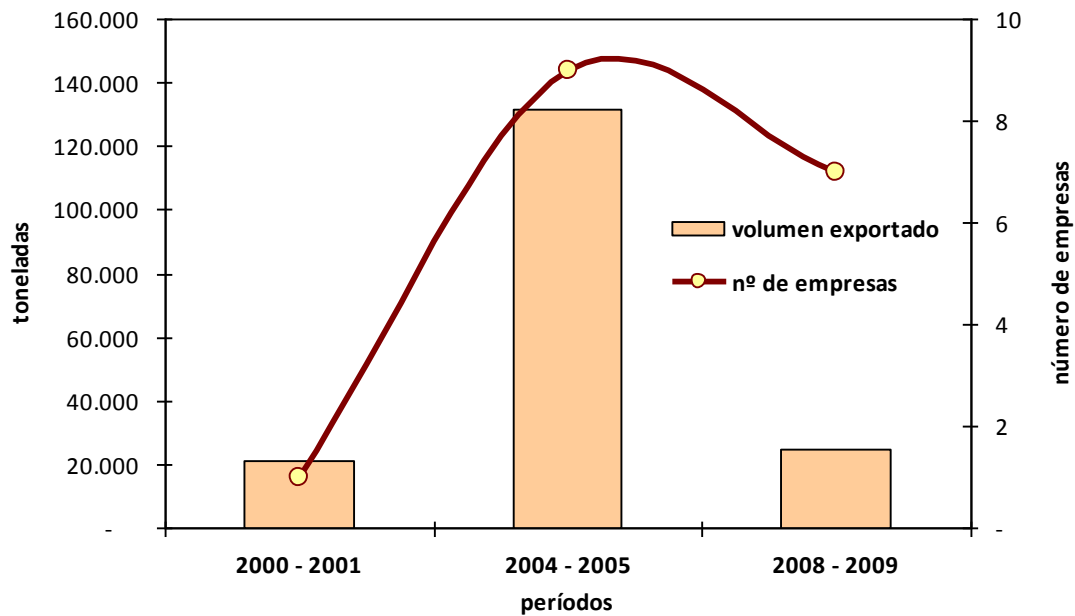


Fuente: elaborado con base en información de Dirección de Aduanas (en servicio Urunet).

El girasol y la malta muestran dinámicas bastante diferentes. En el primer caso se evidencia una brusca caída del comercio exportador, consecuencia de la trayectoria de la producción nacional, que se ha reducido a una mínima expresión. La malta muestra

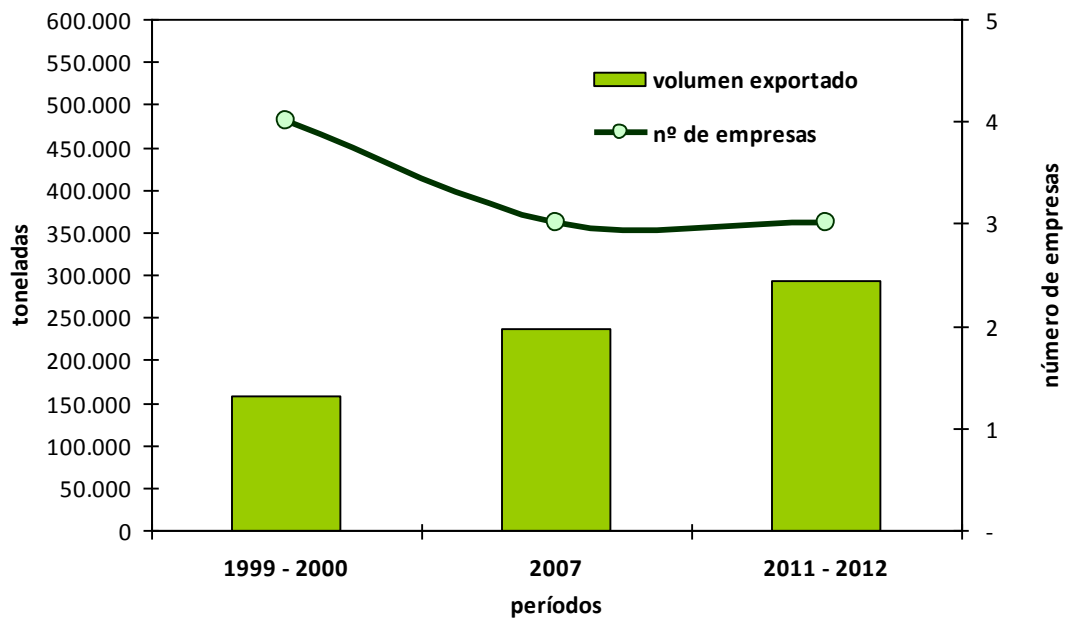
– una evolución relativamente estable, tanto en los volúmenes –que no varían sustancialmente hacia finales de la década- como en el número de agentes exportadores –que son las propias empresas malteras- (Gráficas 15 y 16).

Gráfica 15. Girasol: volúmenes exportados y empresas participantes.



Fuente: elaborado con base en información de Dirección de Aduanas (en servicio Urunet).

Gráfica 16. Malta: volúmenes exportados y empresas participantes.



Fuente: elaborado con base en información de Dirección de Aduanas (en servicio Urunet).

Los actores vinculados al comercio exportador no sólo incrementan su número sino que se opera un cambio relevante en el perfil de las empresas participantes, destacándose la presencia de las principales *traders* globales junto a un número importante y diverso de actores locales.

Entre los primeros pueden señalarse Cargill, ADM, Louis Dreyfus, Bunge, Nidera y Glencore. Estas 6 firmas en 2011/12 fueron responsables del 58% del volumen exportado de trigo y de 30% del de soja, confirmando la activa presencia en el mercado doméstico de granos.

El grupo de los actores locales incluye firmas con larga trayectoria –como Barraca Erro, Fadisol, COPAGRAN (antes Central Cooperativa de Granos) o Agrotterra- junto a otras de reciente surgimiento como Agronegocios del Plata (ADP), Garment, Cereoil o Kilafén.

El proceso tiene como resultado una caída de la concentración del comercio exportador. En los Anexos se presenta la información detallada de la evolución de los volúmenes comercializados por agente en el período analizado (Cuadros A.2 a A.5).

En el caso del trigo, mientras que a comienzos del período 5 operadores reunían la totalidad de los negocios, en la actualidad los 5 mayores exportadores agrupan el 52% (si se toman los tres mayores el porcentaje es de 37% y se requiere agrupar a 15 firmas para alcanzar el 92% del total).

En el caso de la soja, si bien no existían operaciones comerciales al inicio del período, la trayectoria observada es similar a la del trigo. A mediados de la década 5 operadores reunían 75% del volumen exportado mientras que actualmente los 5 mayores exportadores redujeron su participación a 64% (si se toman los tres mayores el porcentaje es de 45% y se requiere agrupar a 15 firmas para alcanzar el 95% del total).

Los casos de girasol y malta resultan interesantes por mostrar una evolución diferente a la observada en trigo y soja, aunque por los bajos volúmenes de comercio que involucran no llegan a modificar la tendencia general.

En el girasol a medida que se reduce significativamente el volumen operado se van concentrando las ventas en menos agentes (en la actualidad los 3 mayores reúnen un 92% del total). En la malta las exportaciones son canalizadas por las mismas empresas industrializadoras, las que –en esencia- mantienen su número y capacidad operativa en el país, lo que explica la estabilidad observada en los indicadores²³.

El nuevo escenario muestra importantes transformaciones en algunas dimensiones relevantes:

²³ La diferencia en el número de firmas obedece a la utilización de diferentes razones sociales por parte del grupo empresarial líder (AMBEV).

- La formación de precios en el mercado local se orienta por la equivalencia (paridad) de exportación de los productos, a partir del creciente peso relativo del mercado externo como destino de la producción agrícola.
- El aumento de los agentes comerciales, que incluye la presencia de grandes *traders* internacionales junto a un conjunto dinámico de firmas locales, genera condiciones para un mercado doméstico muy competitivo²⁴. En ese marco, la gestión de aspectos como la infraestructura y los procesos logísticos se torna factor clave de competencia para la reducción de los costos operativos. También induce la adopción de prácticas comerciales más modernas²⁵.

Como resultado, la influencia del mercado internacional sobre el mercado local de los granos crece notablemente en la última década, a partir de la expansión de la corriente exportadora de la agricultura, que transforma al mercado externo en el destino principal de la oferta nacional alineando los precios locales con las referencias globales.

El crecimiento del “negocio” provocado por el mayor volumen de exportaciones de granos da lugar a un significativo incremento de los actores participantes. Así, actualmente operan en el comercio exportador más de 30 firmas, que integran a los principales *traders* internacionales con un conjunto diverso de firmas locales.

Se conforma así un nuevo escenario comercial, con una formación de precios crecientemente orientada por la equivalencia de exportación y con fuerte competencia entre los operadores en el mercado local.

²⁴ Las firmas internacionales y las locales compiten por los granos, tanto en la originación local como en la internacional. Así, los *traders* incursionan crecientemente con operaciones en el mercado FAS y agentes locales lo hacen en el mercado FOB. El proceso parece tener impulso principal en la competencia por ampliar el negocio atendiendo los márgenes en cada etapa del proceso comercial.

²⁵ En ese sentido se destacan la utilización de las operaciones de compraventa “anticipadas” o “*forward*”, con precios referenciados en los mercados externos, y la creciente penetración de las coberturas de riesgo con “*futuros*” y “*opciones*” agrícolas (en especial en la Bolsa de Chicago).

VI. ASPECTOS A DESTACAR

1. El mercado internacional de los granos viene atravesando una prolongada fase de precios tonificados, en el marco de un escenario de alza de los precios del conjunto de los productos básicos –en general- y los alimentos, en particular.
2. Ese escenario es consecuencia del sostenido crecimiento de la demanda y el comercio de granos en el ámbito global, impulsado por la trayectoria creciente del consumo y la tendencia –lenta pero sostenida- hacia una mayor apertura y desregulación de los mercados globales. En ese marco, los mercados institucionales (Bolsas) de “futuros”, de gran importancia en los productos agrícolas, son una contribución relevante a la formación competitiva de los precios y resultan una referencia para el mercado global.
3. El aumento del comercio de granos se aceleró notablemente en la última década, cuando creció una tasa es de 3,2% anual, más del doble que la tasa de 1,5% anual alcanzada en la década previa. El comportamiento fue similar para los principales granos, aunque los ritmos de expansión del comercio fueron diferentes en cada caso. La soja fue el que mostró la mayor tasa de crecimiento, seguida del maíz –en segundo lugar- y el trigo. Esto dio lugar a una menor participación relativa del trigo en el mercado internacional de granos.
4. Las principales proyecciones disponibles muestran coincidencias en la previsión de nuevos aumentos del comercio de granos en el transcurso de los próximos 10 años. También coinciden en proyectar ritmos de crecimiento menores a los observados durante la última década. Asimismo, también existe coincidencia en la previsión de las mayores tasas de aumento para la soja, que seguiría ampliando su participación relativa en el comercio mundial. En el otro extremo se proyectan las menores tasas para el trigo, por lo que su comercio seguiría perdiendo peso relativo frente a la soja y el maíz.
5. Los granos son esencialmente productos no diferenciados (*commodities*) y por tanto con escasas posibilidades de “segmentación” en sus mercados. Su bajo valor unitario presiona por el abatimiento de los costos para el logro un proceso comercial más eficiente.
6. No obstante, aunque reducidas, existen ciertas posibilidades de segmentación o diferenciación en función de atributos particulares del producto o de características del proceso de producción.
7. La diferenciación por atributos encuentra ejemplos como los tipos específicos de endosperma en cereales o los perfiles específicos de ácidos grasos en los oleaginosos. La segmentación según los procesos productivos tiene en los granos dos formas destacadas: la producción en sistemas “orgánicos” y la producción sin uso de organismos genéticamente modificados (OGM). Ambos segmentos muestran reducida significación.
8. El cono sur americano se destaca entre los países y regiones productoras de granos, condicionando favorablemente la inserción comercial de la producción

agrícola de nuestro país. El peso es más relevante en el caso de la soja, aunque también se verifica una importante presencia comercial de la región en los casos de trigo y maíz.

9. El comercio global de *commodities* agrícolas tiene una participación destacada de operadores internacionales ("*traders*"), liderados históricamente por un grupo reducido de grandes empresas o corporaciones, de carácter multinacional. La expansión del negocio derivada del crecimiento del comercio mundial de granos ha venido provocando más recientemente la incorporación de nuevos actores.
10. La característica de los mercados en que operan (de *commodities* y con funcionamiento muy competitivo) otorga escasas posibilidades de influencia en la formación de los precios, dando lugar a una fuerte presión por al abatimiento de los costos del proceso comercial y, así, de los márgenes de las actividades involucradas. Esto ha impulsado estrategias de ampliación de las escalas de operación, promoviendo mejores condiciones de competencia por costos y por acceso a información.
11. Las empresas operan fundamentalmente en el comercio u "originación" en el mercado internacional, aunque extienden su espacio de actuación al ámbito de los mercados locales, tanto en los países exportadores –actuando en la "originación" local - como en los países importadores.
12. El perfil de productos es diversificado pero manteniéndose en el ámbito de las *commodities*, con materias primas e insumos intermedios de otros procesos industriales, por lo general sin participar en mercados de los productos finales.
13. Asimismo, las firmas amplían su actuación a nuevas áreas de negocio (como elaboración de biocombustibles y el sector financiero) y también avanzan en la producción primaria (incluyendo el acceso a la tierra, a través de compras o arrendamiento) en la búsqueda de asegurar la capacidad de originación de granos.
14. Los grandes *traders* de productos básicos recurren al uso de herramientas financieras para la gestión de riesgo precio, siendo animadores decisivos de las bolsas de "futuros".
15. En Uruguay, la influencia del mercado internacional sobre el mercado local de los granos crece notablemente en la última década, a partir de la expansión de la corriente exportadora de la agricultura, que transforma al mercado externo en el destino principal de la oferta nacional alineando los precios locales con las referencias globales.
16. Esa ampliación del volumen de exportaciones de granos da lugar a otro cambio relevante en el proceso comercial, expresado en el significativo incremento de los actores participantes. Así, actualmente operan en el comercio exportador más de 30 firmas, que integran a los principales *traders* internacionales con un conjunto diverso de firmas locales.
17. Surge así un nuevo escenario local, con una formación de precios crecientemente orientada por la equivalencia de exportación y con fuerte competencia entre los

operadores comerciales. En esa dinámica competitiva juegan un papel relevante la gestión de la infraestructura y procesos logísticos y la adopción de prácticas comerciales más modernas (operaciones anticipadas o "*forward*", operaciones con "*futuros*" y "*opciones*", etc.).

VII. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

1. Banco Central del Uruguay (BCU). **Boletín Estadístico** (series en soporte magnético: www.bcu.gub.uy).
2. Bolsa de Comercio de Rosario. **¿Quiénes exportan cereales?**. Informativo semanal. Año XXVIII, nº 1.495. 28 de enero de 2011
3. Dirección Nacional de Aduanas. **Series de comercio exterior**. DNA, MEF (Uruguay) (disponible en servicio URUNET: www.urunet.com.uy).
4. Durán, Verónica. **Evolución y perspectivas de las cadenas agropecuarias en 2011**. En Anuario 2011, OPYPA, MGAP (disponible en: www.mgap.gub.uy/opypa). Diciembre, 2011.
5. Durán, Verónica, Sáder, Mayid y Souto, Gonzalo. **Tendencias de los mercados internacionales y su impacto en el sector agropecuario uruguayo**. En Anuario 2007, OPYPA, MGAP (disponible en: www.mgap.gub.uy/opypa). Diciembre, 2007.
6. Errea, Peyrou, Secco y Souto. **Transformaciones en el agro uruguayo: nuevas instituciones y modelos de organización empresarial**. ISBN 978-9974-631-35-9; 204 p. Universidad Católica del Uruguay. Montevideo, 2011.
7. Food and Agricultural Organization (FAO). **World Food Situation**. FAO, Organización de las Naciones Unidas (disponible en: www.fao.org). 2013.
8. Food and Agricultural Organization (FAO) & Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD). **Agricultural Outlook 2012 - 2021**. ISBN 978-92-64-17302-6 (pdf). FAO-OECD, Julio/2012.
9. Food and Agricultural Policy Research Institute (FAPRI). **U.S. and world agricultural outlook, 2012**. FAPRI, Iowa State University. Enero, 2012.
10. Foster, M. 2010. **Evidence of price premiums for non-GM grains in world markets**. Australian Agricultural and Resource Economics Society. Conference Papers 10.04. 16 pp.
11. International Grain Council. **Grain Market Report. GMR-430**. (disponible en: www.igc.int). Febrero de 2013
12. James, Clive. **Global status of commercialized biotech/GM crops in 2012**. ISAAA Brief 44-2012. Executive summary. Febrero de 2013.
13. Murphy, S; Burch, D; Clapp, J. **Cereal secrets. The worlds largest grain traders and global agriculture**. Oxfarm Research Reports. Agust 2012. 79 pp.
14. Gutiérrez, Gonzalo. **Análisis de las cadenas basadas en la producción de granos de secano para la definición de lineamientos de política específicos**. FAO-URU/TCP-3103. Octubre, 2009.
15. Secco, Joaquín. **Manual del Curso**. En Curso de Introducción a los Agronegocios. UCUDAL-ISEDE. 2012.
16. Souto, Gonzalo. **Manual del Curso**. En Curso de Introducción a los Agronegocios. UCUDAL-ISEDE. 2012.
17. Souto, Jiménez y Lussich. **Estimación del impacto de la adopción de cultivos transgénicos en la agricultura uruguaya**. En XL Reunión Anual de Economía Agraria, Bahía Blanca, Argentina. Octubre de 2009.
18. USDA. **Agricultural Projections to 2022**. Economic Research Service (ERS), USDA. Febrero, 2013.

VIII. ANEXOS

Cuadro A.1. Tres etapas del desarrollo agropecuario/agroindustrial en Uruguay.

	1955-85	1985-98	2002-08
Exportaciones de Lana, carne y cuero	87%	57%	34%
Destino Europa	58%	20%	24%
% del comercio en el PIB	15%	38%	46%
Crecimiento anual del PIB	0,9%	3,6%	4,1%
Crecimiento anual PIB agropecuario	0,5%	2,6%	7,6%
Años para duplicar el PIB agro	140	27	10

Fuente: tomado de Secco, J. (2012, no publicado)

Cuadro A.2. Evolución de las exportaciones de trigo.

TRIGO	1999 - 2000 (c)	04/05 - 05/06 (b)	11/12 - 12/13 (a)	variación RELATIVA	
Empresa	Toneladas			(a)/(b)	(a)/(c)
AGRO ACOPIO FERTIL SA	37.644				
ADM (Archer Daniels Midland)	16.006	3.655	142.988		
MOLINO INDUSTRIAS HARINERAS	10.380				
MOLINO NUEVA PALMIRA	4.225				
MOLINO AMERICANO	800				
CROP Uruguay (CARGILL)		14.204	172.486		
NIDERA URUGUAYA		10.150	102.372		
KILAFEN		8.479	37.513		
BARRACA JORGE W. ERRO		7.755	50.802		
LDC URUGUAY - LOUIS DREYFUS		4.152	111.460		
ESTANCIA LOS MOLLES		3.762			
AGROCEREALES		2.625			
ALPINO		1.570	9.006		
MOLINO RIO URUGUAY		251			
GLENCORE			72.137		
BUNGE (o CUYLER)			70.874		
COPAGRAN			68.993		
CENTRAL COOPERATIVA DE GRANOS			64.430		
REGRIN (GRAIN LOGISTIC HU SA)			63.492		
GARMET			38.124		
CEREOIL			31.874		
TAFILAR (EL TEJAR)			22.889		
JONURY			21.139		
AGRONEGOCIOS DEL PLATA (ADP)			18.319		
FADISOL			18.292		
AGROTERRA S.A.			17.291		
GRANICOR			15.358		
ALMARAZ			6.028		
PEDRO MACCIO Y CIA.			2.531		
COSECHAS DEL URUGUAY			2.414		
AGROUY			2.284		
EL CHAJAL DEL LITORAL			1.494		
EVERA			1.013		
ADECOAGRO			375		
TOTAL	69.055	56.602	1.165.974	1960%	1588%
total de empresas	5	10	27	170%	440%

Fuente: elaborado con base en información de Dirección de Aduanas - MEF (en servicio Urunet).

Cuadro A.3. Evolución de las exportaciones de grano de soja.

SOJA	1999 - 2000 (c)	2005-06 (b)	2011-2012 (a)	variación relativa
Empresa	Toneladas			
BARRACA JORGE W. ERRO		136.982	361.746	
CROP Uruguay (CARGILL)		101.783	331.522	
AGRONEGOCIOS DEL PLATA (ADP)		69.530	109.205	
GARMET		53.510	211.340	
LDC URUGUAY (Louis Dreyfus)		53.365	218.715	
AGROTERRA		39.180	51.740	
COPAGRAN		30.509	82.213	
KILAFEN		22.752	116.848	
COSECHAS DE URUGUAY		11.830	18.988	
FADISOL		11.776	43.695	
ALMARAZ		10.627	31.117	
PEDRO MACCIO Y CIA S.A.		6.341	998	
EVERA S A C		2.818	8.685	
GL GRAIN LOGISTIC HU S.A		420		
LANCENTER		381		
CEREOL URUGUAY S.A.			293.893	
TAFILAR S.A. (EL TEJAR)			114.938	
ADM (Archer Daniels Midland)			98.432	
JONURY S.A			24.046	
GRANICOR S.A.			23.763	
ALPINO LTDA			19.318	
TGL URUGUAY S.A			11.738	
NIDERA URUGUAYA			10.208	
AGRO ACOPIO FERTIL SA			6.848	
ADECOAGRO UY			4.355	
BUNGE (CUYLER S.A.)			4.148	
DOS CEIBOS SA			3.989	
GLENORE S A			3.405	
KELIZER SA			1.378	
BONISTAR SA			1.046	
EL CHAJAL DEL LITORAL			1.009	
GRAMONT VAZQUEZ, ALBERTO JOSE			864	
KOOSKIA			395	
BENEGRIN S.A			265	
LA SEMILLA SOCIEDAD COLECTIVA			250	
GANADERA S A			199	
GANADERA SUR S R L			46	
TOTAL	-	551.806	2.211.348	301%
total de empresas	-	15	35	133%

Fuente: elaborado con base en información de Dirección de Aduanas - MEF (en servicio Urunet).

Cuadro A.4. Evolución de las exportaciones de girasol.

GIRASOL	2000 - 2001 (c)	2004 - 2005 (b)	2008 - 2009 (a)	variación RELATIVA	
Empresa	Toneladas			(a)/(b)	(a)/(c)
CROP URUGUAY (CARGILL)		25.335	20.213		
AGRONEGOCIOS DEL PLATA (ADP)			1.252		
AGROTERRA		25.240	1.153		
KILAFEN			1.003		
KELIZER			506		
BARRACA JORGE W. ERRO	21.300	18.131	348		
EVERA			153		
COPAGRAN		20.144			
HIPER INSUMOS S A		13.175			
PEDRO MACCIO Y CIA		12.211			
GARMET S A		9.346			
FADISOL S.A.		7.229			
GRANOS DEL PLATA S A		1.042			
URUAGRI					
INDUSTRIAS HARINERAS S.A.					
GREISING Y ELIZARZU S.R.L.					
FEDERICO PICK					
LODYTEX					
Total	21.300	131.854	24.627	-81%	16%
total de empresas	1	9	7	-22%	600%

Fuente: elaborado con base en información de Dirección de Aduanas - MEF (en servicio Urunet).

Cuadro A.5. Evolución de las exportaciones de malta.

MALTA	2011 - 2012 (a)	2007 (b)	1999 - 2000 (c)	variación RELATIVA	
Empresa	Toneladas			(a)/(b)	(a)/(c)
CERVECERIA Y MALTERIA PAYSANDU S A	77.826	135.447	123.103		
MALTERIA URUGUAY SOCIEDAD ANONIMA	53.592	51.737	126.360		
FABRICAS NACIONALES DE CERVEZA S A	10.069				
MALTERIA ORIENTAL S.A.	15.416	49.697	43.678		
TOTAL:	156.903	236.881	293.141	24%	87%
total de empresas	4	3	3	0%	-25%

Fuente: elaborado con base en información de Dirección de Aduanas - MEF (en servicio Urunet).