

Mercado de futuros de fletes para el comercio de granos

Ariel Grignafini
Licenciado en Economía.
ariel.grignafini@db.com

"Los conceptos, datos y opiniones vertidas en los artículos, son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente la opinión de la Bolsa de Comercio de Rosario, deslindando la institución toda responsabilidad derivada de la exactitud de la información allí contenida. Queda prohibida la reproducción total o parcial de los artículos sin autorización de sus autores".

Abstract

Análisis de la situación actual del flete en la región y factibilidad de un mercado de futuros para el transporte por camión.

Indice

Alcance del Trabajo	3
Resultados obtenidos	3
Conclusiones	5
Anexo (Características del contrato potencial	7

ALCANCES DEL TRABAJO

La investigación llevada a cabo se basó en un relevamiento de los mercados de fletes internacionales.

El mercado extranjero tomado como referencia fue el BIFFEX, un mercado de futuros de fletes cuyos contratos cubren flujos de transporte interoceánicos entre puertos de Europa y el resto del mundo. En el BIFFEX, cotiza un índice denominado BFI (Baltic Freight Index), que toma como referencia el costo del transporte por rutas previamente estandarizadas, las cuales se diferencian entre sí por el tipo de carga que involucran, el volumen de la misma y el trayecto que cubren. Esos precios a su vez se ponderan de acuerdo al tonelaje de mercadería transportado en cada una de esas rutas particulares.

Estas rutas cubren trayectos de importantes volúmenes de cargas, entre las que se destacan la que transporta carbón desde el Lejano Oriente hacia Europa y la que transporta granos gruesos desde el U.S. North Pacific Port hasta 1 Combo Port, en Japón.

Por otra parte, fueron consultados miembros de la Cámara de Transportistas Rurales de Rosario. Esta institución tiene por objeto centralizar los pedidos de flete solicitados por las empresas demandantes y distribuirlos entre los transportistas.

RESULTADOS OBTENIDOS

La cadena de comercialización de granos se inicia en la chacra y culmina en las plantas industrializadoras (aceiteras, molinos, etc.) o bien en los puertos, reflejando este caso la exportación del grano crudo, con un mínimo valor agregado adicional. El flete es el encargado de conectar cada una de las etapas de comercialización de la producción entre sí, y es por ello que cumple un rol fundamental en el funcionamiento global del sector.

En nuestra región, los flujos de transporte más comunes son aquellos que conectan las distintas zonas productoras del centro y sur de la provincia de Santa Fe, este de la provincia de Córdoba y norte de la provincia de Buenos Aires, con los puertos ubicados en el tramo comprendido entre San Lorenzo y General Lagos.

Según estimaciones realizadas por los miembros de la Cámara, la flota de camiones involucrada sería de alrededor de 10.000 camiones, de los cuales solo el 15% son unidades nuevas (modelo '93 o posterior) mientras que el resto de los vehículos posee una mayor antigüedad, que alcanza en algunos casos los 25 años.

Los precios del flete, por otra parte, manifiestan una volatilidad muy marcada. Por lo general, evidencian un incremento importante en épocas de cosecha y luego decrecen paulatinamente a medida que los stock alcanzan los niveles deseados. Si bien las variaciones de precios entre ambos períodos depende de cada campaña, es normal que se produzcan incrementos de hasta el 50% en épocas de recolección respecto de los valores existentes en otros meses del año.

Una práctica muy común, consiste en utilizar los precios de años anteriores en épocas alejadas de los meses cosecha (por ejemplo, los de 1991) y cobrar los valores actuales en los meses de recolección. La diferencia existente entre los precios del flete del '91 y los del '96, se explica por los sucesivos reajustes impositivos (impuesto a los combustibles) producidos en ese lapso, que fueron incrementando el costo del transporte por camión. Por otra parte, es posible que las empresas cuyas flotas sean más antiguas, concedan descuentos de hasta el 15% del precio total debido a que demoran más tiempo en cumplir sus pedidos que las firmas cuyos vehículos son más nuevos.

La mayor presencia de líneas férreas privadas y de barcazas ha ejercido un impacto considerable sobre la demanda de flete por camión. Sin embargo, la necesidad de transportar el grano desde el campo hasta la vía principal, crea un nicho en la cadena de comercialización que puede ser cubierto por el camión sin ningún tipo de competencia con otro medio.

CONCLUSIONES

El mercado de fletes en la región presenta un gran potencial de crecimiento, amparado en la falta de una estructura de transporte capaz de acompañar la gran evolución evidenciada por el sector granario durante los últimos años. La inexistencia de un mercado de transportes eficiente y de bajo costo resta competitividad a la producción agropecuaria y de allí la necesidad de reconvertir el sector lo antes posible.

Si bien aún hoy existen costos estructurales elevados en comparación con otras zonas productoras del resto del mundo, como por ejemplo los peajes, combustibles, etc, nuestra región podría lograr una mayor rentabilidad si tan solo se eliminaran las profundas distorsiones que presenta en la actualidad el mercado de flete. Un claro ejemplo de ellas, reside en las abultadas diferencias entre los precios que facturan unas empresas y otras (alrededor del 25%), incluso en épocas alejadas de la cosecha, en las que cabría esperar una mayor uniformidad en las cotizaciones. La razón de este fenómeno, reside en el hecho de que existe una gran diversidad de empresas transportistas sin ningún tipo de coordinación entre sí, perdiendo estas en consecuencia el poder de negociación necesario para operar en condiciones ventajosas con los grandes demandantes de transporte, como los exportadores, molinos, empresas aceiteras, manufactureras, etc. Esta situación de disparidad entre los transportistas y sus contratistas, reduce el beneficio de los primeros, y los incentiva a comportarse en forma oportunista (es muy común que un camionero transporte la producción de una cooperativa distintas de la de su residencia, y de esta manera esta última se ve perjudicada dado que no puede enviar su mercadería a los puertos en forma inmediata).

La falta de coordinación y la marcada atomización existente en el sector, crean las condiciones necesarias para el buen funcionamiento de un mercado de futuros. El rol que este último llevaría a cabo, sería el de asignar eficientemente los recursos, corrigiendo las distorsiones que se producen por escasez de información y por márgenes de negociación muy inequitativos entre las partes. Adicionalmente, serviría para arrojar mayor certidumbre sobre los flujos de fondos futuros del productor, dado que al conocer el valor a pagar en concepto de flete, puede decidir si las cotizaciones que le ofrecen por su mercadería en los mercados de producto le resultan convenientes o no.

Podemos distinguir tres problemas importantes que adolece el mercado en la actualidad:

- una oferta muy diversificada, que potencia la capacidad negociadora de la demanda
- una alarmante incertidumbre, que genera costos muy elevados y grandes disparidades entre las empresas participantes y agrava aún más el punto anterior, y
- una falta absoluta de coordinación entre las transportistas, que redundan en mayores costos y menor bienestar general.

ANEXO

Características de un contrato potencial

Para poder desarrollar un mercado de fletes eficiente, capaz de acompañar el crecimiento vigoroso de las actividades agropecuarias esperado para el futuro, es necesario que exista plena coordinación entre todos los sectores participantes, con intervención de los agentes públicos y privados por igual en el debate, de manera tal de establecer reglas claras y estables que fomenten el desarrollo regional a largo plazo. Esta condición es indispensable para impedir el favoritismo de ciertos intereses particulares sobre el bienestar general de la población. Si eventualmente llegara a crearse, el Mercado de Futuros de fletes también debería articular su funcionamiento con el mercado físico, y actuar como un instrumento más en pos de lograr una mayor inserción de la provincia en el contexto nacional e internacional.

Para el diseño del contrato, sería necesario inicialmente determinar qué áreas de la zona Rosafé concentran la mayor cantidad de producción, y luego lanzar contratos que cubran el trayecto que une cada una de esas regiones seleccionadas con los grandes centros de consumo (ciudades) o bien con los puertos principales. A nuestro criterio, sería inadecuado cotizar unidades medidas en tonelada/kilómetro (ton/km) en lugar de rutas previamente estipuladas, dado que los precios se verían muy influidos por los tramos de mayor importancia y, de esta manera, los costos de transporte de las rutas de menor movimiento experimentarían una variación provocada por factores ajenos. Estos *efectos de derrame* podrían solucionarse si el mercado ofreciera contratos de transporte que involucren tramos independientes entre sí. De esta manera, el precio existente en cada uno sería un fiel reflejo de la situación de esa zona en particular, y no se vería afectado por factores que alteren el costo del flete en otra región.

Cabe aclarar que la metodología utilizada para elaborar el BFI (*Baltic Freight Index*) no es enteramente similar a la propuesta anteriormente, dado que el índice se forma a partir de los valores *spot* de rutas interoceánicas específicas, ponderando por el tonelaje transportado en cada una de ellas. Este mecanismo sería similar al ya comentado de cotización en función de U\$ por ton/km. De esta manera, el valor del flete se ve manipulado por factores que afectan el transporte en una ruta en particular, generando externalidades negativas sobre el resto de los tramos.

Sin embargo, tampoco sería apropiado lanzar un número muy elevado de contratos, dado que estos no tendrían la liquidez suficiente y en definitiva se le estaría generando un problema al productor, en lugar de brindarle una solución. El número de contratos debería determinarse en función de las rutas previamente estipuladas. Si tenemos en cuenta que el área en la que se concentra la producción sojera, por ejemplo, no es excesivamente dispersa, la cantidad de contratos no debería ser superior a los ramales viales existentes en la zona.