

WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
 THE WALL STREET JOURNAL

PATRICK THOMAS
 The Wall Street Journal

El mercado de huevos más grande del país no posee gallinas, granjas o plantas de procesamiento.

Desde un edificio de oficinas en New Hampshire, alrededor de una docena de personas facilitan la operación de compra-venta de miles de millones de huevos al año, una tarea que define lo que los estadounidenses pagan por docena en el supermercado o por omelets en los restaurantes.

Egg Clearinghouse, o ECI, es poco conocido fuera de la industria: opera un mercado en línea que permite que los participantes hagan ofertas por los huevos que están en lista para la venta y vean los resultados de las transacciones. Solo los miembros de ECI —granjeros y compradores de huevos— tienen permitido hacer transacciones.

Ahora último, hay muchos más compradores que vendedores que utilizan el "Wall Street de los huevos" mientras la gripe aviar enturbia el mercado avícola. Y esto ocurre después de que el año pasado fuera el más agitado de la compañía, puesto que negoció más de 2.600 millones de huevos y más de 17 millones de kilos de productos de huevo valorados en más de US\$ 600 millones.

ECI representa una mínima parte del mercado de huevos en general —menos del 5%—, pero desempeña un papel crucial en cuanto a proporcionar huevos a aquellos que los necesitan o que tienen problemas para conseguirlos, y cómo se fija su precio.

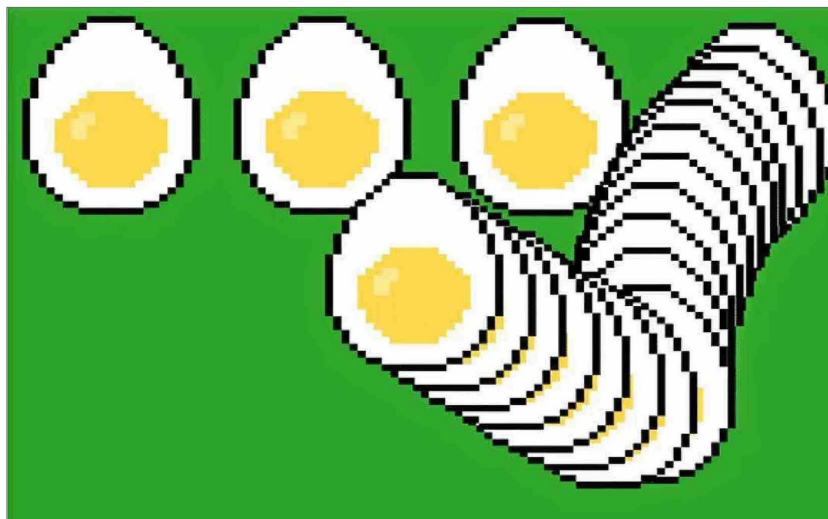
"Si está escaso de huevos, nosotros somos el mercado", señaló Alan Munroe, presidente de ECI, una compañía que está supervisada por productores y compradores de huevos de EE.UU. "Nosotros cubrimos los vacíos".

Este activo negocio tiene lugar cuando los precios de los huevos están exasperando a muchos estadounidenses. Los consumidores están pagando en promedio alrededor de US\$ 5 la docena, un máximo récord y el doble del precio de hace un año más o menos, según el Departamento del Trabajo. Los supermercados y otros compradores de grandes volúmenes están pagando cerca US\$ 7 la docena, lo que hace que la venta de huevos en algunos casos sea una propuesta en la que se pierde dinero.

La demanda se ha mantenido firme a pesar de los altos pre-

En 2024 negoció más de US\$ 600 millones: En el "Wall Street de los huevos", la demanda aumenta

Egg Clearinghouse conecta a compradores de grandes volúmenes con vendedores, lo que proporciona un servicio crucial en un momento en que la gripe aviar está limitando la oferta.



Gran parte de los cerca de 110 mil millones de huevos que ponen las gallinas estadounidenses se destina por contrato a los clientes comerciales.

cios, lo que ha llevado a algunos restaurantes a aplicar una recarga a los platos con huevo y a los consumidores a aumentar la compra de huevos líquidos o sustitutos.

El brote más mortal de la gripe aviar en la historia ha provocado la muerte de más de 100 millones de pollos, pavos y gallinas ponedoras en EE.UU. desde 2022, según el Departamento de Agricultura. Una vez que se identifican las infecciones en una sola ave en una granja, a menudo se eliminan gallineros completos para impedir una mayor propagación, lo que crea escasez de oferta en algunas regiones y supermercados.

Desde 1971

Durante años, los competidores de la industria de huevos contaron con investigadores que visitaban los mercados mayoristas para establecer precios de referencia.

Los productores y compradores de huevos crearon ECI como un modo alternativo de fijar el precio y comercializar el producto frente a bolsas más grandes que operaban en Nueva

York y Chicago. ECI empezó como intermediario de las transacciones en 1971 y su consejo estaba constituido por ejecutivos de la industria, entre ellos Fred Adams Jr., el fundador de la productora de huevos más grande de EE.UU., Cal-Maine.

En forma similar a las bolsas de valores, ECI no fija un precio por los huevos. "Los compradores y vendedores determinan el precio, en nuestro lugar nosotros simplemente facilitamos eso", explicó Munroe.

Los datos de este centro ayudan a las firmas de investigación como Expana a fijar los precios de referencia de la industria, porque ECI proporciona una ventana al mercado que por lo general no está disponible, señaló Karyn Rispoli, editora administrativa de la división de huevos de Expana.

Gran parte de los cerca de 110 mil millones de huevos que ponen las gallinas estadounidenses se destina por contrato a los clientes comerciales, y terminan en lugares como el supermercado Kroger, una Waffle House o en el buffet de desayuno de un hotel. Los términos de esos contratos no son públicos.

A través de ECI, un comprador puede ofrecer una suma por cargas completas de huevos a un precio en particular. Un granjero con huevos a la venta responde con una oferta. ECI cobra una comisión de un centavo por cada docena de huevos que comercializa, sin considerar si el precio es de US\$ 2 o de US\$ 8. Todas las transacciones son a ciegas, y solo después de que se hace un trato ECI permite que las partes conozcan la identidad de la otra.

Transacción única

La transacción de huevos es única. Los precios de los cerdos, del maíz, del trigo, de los porotos de soja, del ganado e incluso cajas de carne de vacuno congelada se transan en mercados que están bajo la dirección de CME Group. Pocos productos básicos alimenticios importantes dependen de un servicio de bolsa poco conocido para determinar su valor.

Munroe, un veterano de casi 40 años de Egg Clearinghouse, fue contratado mientras trabajaba como gerente de banco. Uno de los presidentes anteriores de la compañía entró y empezó a depositar cheques de los productores de huevos y le ofreció un trabajo después de enterarse de que Munroe había pasado su infancia trabajando en una granja avícola.

El ejecutivo comentó que cuando se convirtió en presidente de ECI hace tres años, el mercado de huevos estaba relativamente equilibrado. Un día cualquiera, había alrededor de 50 granjeros ofreciendo huevos y alrededor de 60 propuestas por ellos.

Un día a principios de febrero, Munroe afirmó que había aproximadamente 10 proveedores que ofrecían huevos y 200 propuestas de compradores.

"Creo que algunas personas se fueron rápidamente y piensan que todo el mundo está abusando con los precios", dijo Munroe.

La gripe aviar ha provocado una confusa pelea por conseguir huevos. Los distribuidores de alimentos que venden a restaurantes y supermercados están recurriendo a ECI para comprar huevos con el fin de cumplir con los pedidos existentes. Un productor de huevos también podría utilizar ECI para conseguir huevos y así cumplir con el envío a un cliente.

La demanda por lo general es más alta en invierno y primavera (hemisferio norte), cuando los supermercados y compañías de alimentos se abastecen para las preparaciones típicas de las festividades. Los granjeros que cambian la producción y optan por variedades de huevos especiales, como de gallinas libres, han apretado aun más la oferta,

PROBLEMA
 El brote más mortal de la gripe aviar en la historia ha provocado la muerte de más de 100 millones de pollos, pavos y gallinas ponedoras en EE.UU. desde 2022.

según CoBank, entidad que presta servicios financieros agrícolas.

Uno de los productores de huevos, Glenn Hickman, jefe ejecutivo de Hickman's Egg Ranch en Arizona, señaló que ECI le ayuda a encontrar compra-

dores para los huevos extra jumbo que producen sus seis millones de gallinas.

Igualmente, él mismo ha sido un comprador. Después de que las aves de Hickman se vieran afectadas por la gripe aviar en noviembre pasado, compró huevos en ECI para poder cumplir con los pedidos. Compró de nuevo después de que su operación se viera afectada por otra infección en enero.

"Desde que la gripe aviar atacó nuestra granja, hago ofertas casi a diario", manifestó.

Artículo traducido del inglés por "El Mercurio".

