vinetur

El regulador de futuros de Estados Unidos revisará la prima Midwest del aluminio

Busca coberturas más precisas para fabricantes de envases, cerveceras y otros compradores industriales

sábado 14 de noviembre de 2026



El presidente de la Comisión de Comercio de Futuros de Materias Primas de Estados Unidos, la CFTC, Michael S. Selig, anunció este viernes, 13 de noviembre, en Washington que ha ordenado a su equipo de mercados internacionales revisar las

referencias de precios del aluminio que usan las empresas estadounidenses, con atención especial a la llamada prima Midwest. Selig hizo el anuncio durante la reunión anual del Beer Institute y señaló que su objetivo es proponer cambios que den a fabricantes y compradores instrumentos más útiles para cubrir el riesgo de precio.

La decisión afecta de forma potencial al sector de las bebidas, donde la lata es uno de los principales formatos de envasado. Cualquier variación en el aluminio repercute en las cuentas de cerveceras y fabricantes de envases, y también en su capacidad para fijar coberturas frente a movimientos bruscos del mercado.

Selig explicó que, en el caso del aluminio, conviene separar dos referencias. Por un lado está el precio internacional que marca la Bolsa de Metales de Londres, la LME. Por otro, el importe que paga una empresa en Estados Unidos para recibir metal físico. A ese precio base se suma una prima regional, la Midwest, que, a juicio del presidente de la CFTC, ha ganado peso hasta convertirse en una parte muy relevante del coste final.

Para ilustrarlo, citó datos de S&P Commodity Insights. Esa firma sitúa la prima Midwest en torno a $1.10 por libra. Si se añade al precio de referencia de la LME, que Selig situó en $1.40 por libra, el precio total en Estados Unidos ronda los $2.50 por libra. Eso supone un 75% adicional sobre la referencia inicial.

El presidente de la CFTC sostuvo que esa estructura puede no reflejar bien la cadena de suministro real de muchos compradores estadounidenses. Señaló que el contrato de la LME se basa en un sistema de “entrega más barata”, por lo que su cotización puede recoger metal situado en el punto elegible con menor precio, y no tanto las condiciones de oferta y demanda o el coste real de asegurar metal físico en Estados Unidos. Añadió que, cuando el aluminio procede de países como Canadá o Emiratos Árabes Unidos, el trayecto y el tratamiento arancelario no tienen por qué coincidir con el esquema implícito en una prima estándar.

Selig afirmó que el Beer Institute y otros fabricantes llevan años trasladando estas quejas sin una respuesta útil por parte del regulador. Ahora, dijo, quiere que la CFTC examine esos mecanismos de fijación de precios y plantee “opciones concretas de reforma”. También invitó a la industria a participar en ese trabajo. Antes de su intervención recordó que hablaba en calidad de presidente del organismo y que sus

opiniones no representan necesariamente a todos los comisarios.

La CFTC no fija el precio del aluminio ni decide cuánto metal se produce o cuánto cuesta moverlo. Su función, recordó Selig, es supervisar un mercado de derivados con un valor nocional cercano a los 600 billones de dólares y velar por que ese mercado funcione con transparencia, solidez financiera y protección frente al fraude y la manipulación. Desde esa posición, el regulador sí puede revisar si la infraestructura disponible sirve a las necesidades de las empresas que usan materias primas de forma habitual.

Dentro de esa revisión, Selig planteó si Estados Unidos necesita contratos de aluminio basados en su propio mercado físico, con entrega en territorio estadounidense, para mejorar la formación de precios y la cobertura del riesgo regional. Matizó que lanzar un contrato no basta por sí solo. Para que sea útil, debe contar con liquidez y con la participación de productores, consumidores y otros operadores.

El presidente de la CFTC vinculó esa idea con la línea que ya había avanzado el pasado marzo en una conferencia de la Futures Industry Association, donde defendió una mayor presencia de los metales básicos y minerales esenciales en los mercados estadounidenses y una menor dependencia de referencias externas. En su intervención de este viernes insistió en que Estados Unidos “debe definir su propio rumbo” en materia de precios y almacenamiento.

Selig también abrió la puerta a un mercado de derivados para aluminio reciclado. Recordó que el reciclaje ocupa un lugar importante en la oferta interna y que, en el sector de las bebidas, las latas usadas pueden volver a convertirse en materia prima para nuevas latas. Aun así, precisó que el aluminio reciclado no sustituye por completo al metal primario y que el sector sigue expuesto a costes de entrada, oscilaciones de precio e incertidumbre sobre el valor del material que compra o vende.

A su juicio, herramientas de gestión del riesgo más ajustadas podrían ayudar a recicladores y fabricantes a decidir inversiones con más visibilidad. Puso como ejemplo a una empresa que cubre el movimiento del precio internacional del aluminio, pero sigue expuesta si la prima regional sube con fuerza. En ese caso, la cobertura no evita un aumento importante del coste real del metal entregado.

Otro de los puntos de su intervención fue la tokenización. Selig dijo que la CFTC observa con atención el uso de redes de cadena de bloques para representar activos del mundo real y cree que esa tecnología podría reducir fricciones en el almacenamiento y en las garantías. Entre las posibilidades que citó figuran una liquidación casi instantánea, tamaños de lote más adaptados a operadores pequeños y sistemas de warrants auditables que mejoren la eficiencia y la transparencia en los almacenes.

Según expuso, esas mejoras podrían rebajar parte del gasto operativo ligado a la gestión de metal físico, aunque insistió en que la transición debe hacerse con la participación del sector. La CFTC, añadió, quiere escuchar a fabricantes, recicladores y demás operadores antes de adoptar una dirección concreta.

Selig enmarcó su revisión dentro de la política industrial de la Administración Trump, orientada, dijo, a reforzar la producción nacional de aluminio y otros metales y a reducir prácticas comerciales que considera injustas. En ese marco, sostuvo que un fabricante de latas con mejores coberturas puede planificar mejor su producción, y que una cervecera con un gasto de envasado más previsible tiene más margen para decidir inversiones en instalaciones, plantilla o producto.

Aun así, el presidente de la CFTC advirtió de que un nuevo contrato de derivados no garantiza por sí mismo esos resultados. Su planteamiento es que el regulador examine si las herramientas actuales reflejan bien las necesidades comerciales de quienes compran aluminio en Estados Unidos y si conviene ofrecer más opciones para fijar y cubrir el precio del metal entregado en ese mercado.