

INFORME DE LAS COMPRAS DE TRIGO DECLARADAS EN SIO-GRANOS DURANTE LA CAMPAÑA 21/22

1 - Introducción

El presente informe tiene como objetivo conocer las particularidades de las operaciones en el mercado de trigo registradas en SIO Granos durante toda la campaña 2021-2022 así como por los períodos semestrales: el primero va del 1-12-21 al 31-5-22 y el segundo del 1-6-22 al 30-11-22. En cuanto al tipo de contrato, la intermediación, moneda utilizada y calidad, entre otras variables.

El informe fue realizado por la dirección de Planeamiento y Análisis de Mercado, dependiente de la Subsecretaría de Mercados Agropecuarios, y comprende todos los contratos registrados desde el 1 de Diciembre del 2021 hasta el 30 de Noviembre del 2022. El universo de contratos incluye tanto diferentes cosechas, canje como compraventa, y las modalidades precio hecho y a fijar, así como operaciones en dólares y en pesos.

El presente análisis no incluye las fijaciones, es decir la valoración de los contratos previamente registrados en la modalidad "A Fijar".

El análisis relevó un volumen de trigo comercializado bajo estas condiciones de **19,2 millones de toneladas durante toda la campaña**. Previo al inicio del período de análisis ya se habían comercializado **11,75 millones de toneladas** correspondientes a la cosecha 2021/2022.

Volumen Mensual

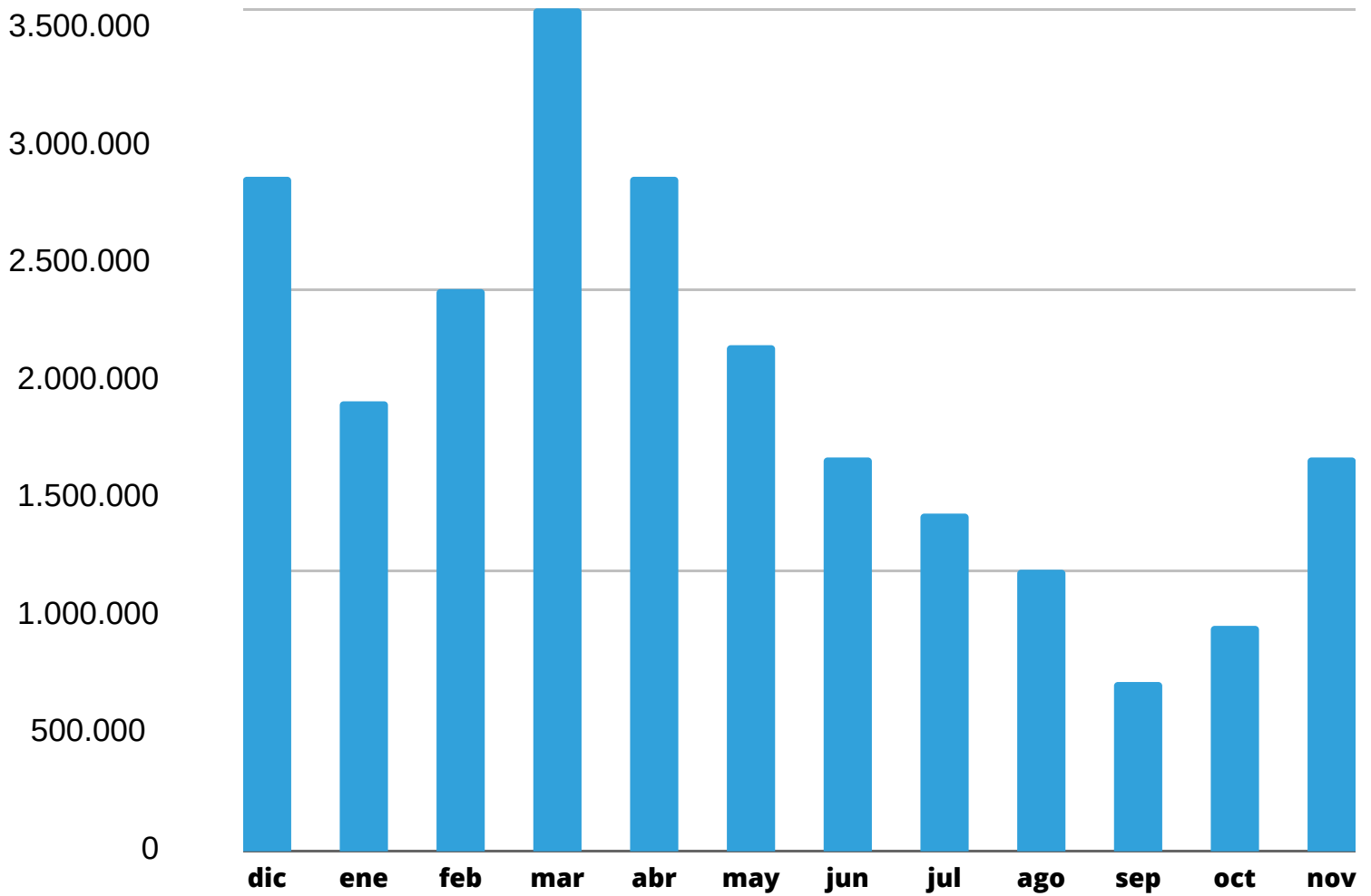


Gráfico 1. Volumen total de contratos firmados en SIO Granos.

2 - Características de los contratos

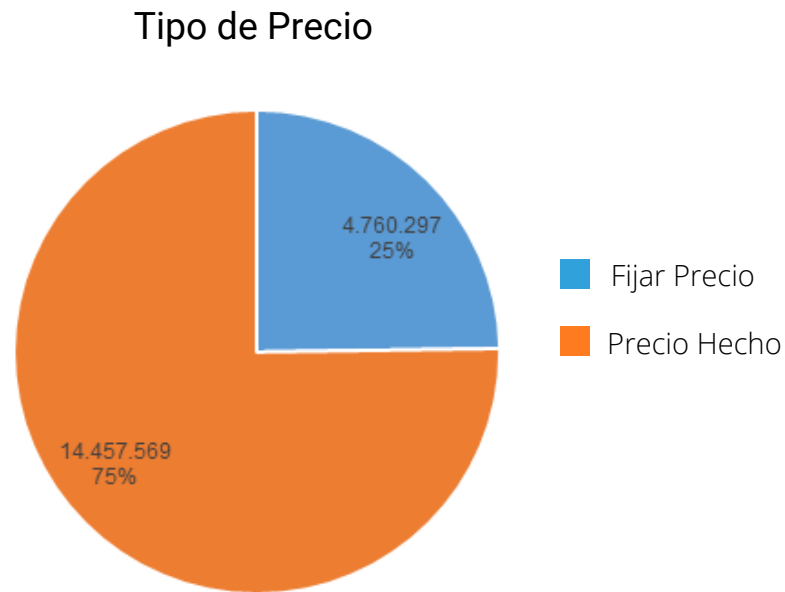


Gráfico 2. Tipo de contrato firmado en SIO Granos, en toneladas.

Entre las principales características de los contratos declarados, se observa que el 75% correspondieron a **Precio Hecho** y el 25% a **Fijar Precio** como se aprecia en el gráfico 1.

Comparado con lo que sucedía en el primer semestre de la campaña 20/21, pudimos observar, que dichos porcentajes solo han variado pero levemente. Creciendo en un año 3% los de tipo A Fijar, en perjuicio de los contratos a Precio Hecho.

Campañas	Fijar Precio	Precio Hecho
Trigo 20-21	22%	78%
Trigo 21-22	25%	75%

Tabla 1: Porcentajes anuales en Tipo de Contrato para trigo de SIO-Granos.

Participación de intermediarios

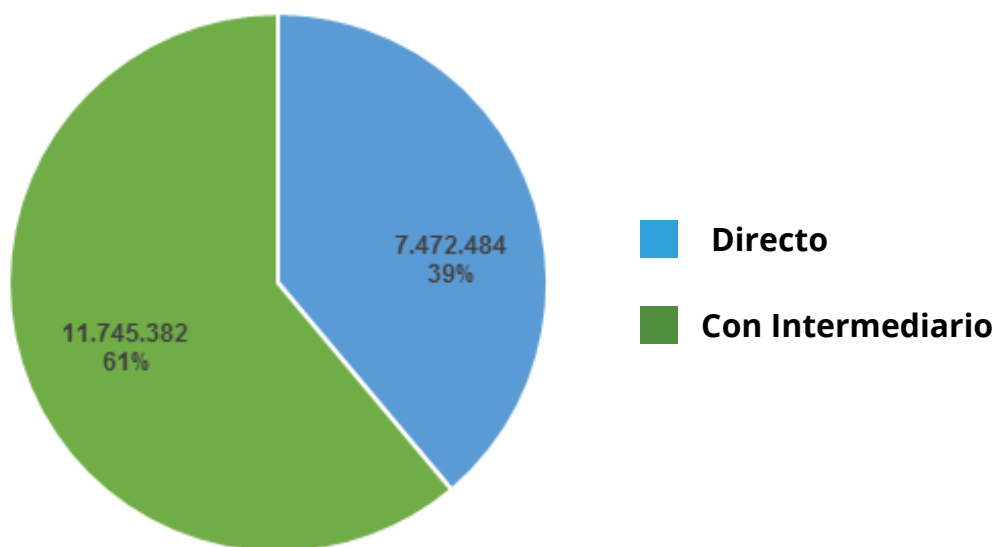


Gráfico 3. Participación de los intermediarios en las operaciones declaradas en SIO Granos en toneladas de Trigo.

Así mismo podemos apreciar que la participación de intermediarios en las operaciones es más frecuente que las operaciones directas entre productor y comprador, con una participación del **61%** con **intermediarios** contra el **39%** de las operaciones con **comprador directo** (Gráfico 2).

Cultivo	Directo	Con Intermediario
Soja	47%	53%
Maíz	37%	63%
Trigo	39%	61%
Cervecera	71%	29%
Forrajera	33%	67%
Girasol	45%	55%
Sorgo	13%	87%

Tabla 2: Porcentajes según participación de intermediarios, en principales cultivos declarados de SIO-Granos.

La participación de intermediarios en el mercado de Trigo durante la campaña 21-22, se asemeja a la del maíz, girasol, y cebada forrajera (Tabla 2) cuyos valores rondan el 60% del volumen comercializado; y, asimismo, esta característica, tampoco varía en gran medida en relación a la campaña trigo 20-21 cuyo valor fue del 62% con intermediario y 38% de contratos Directos.

Moneda Anual

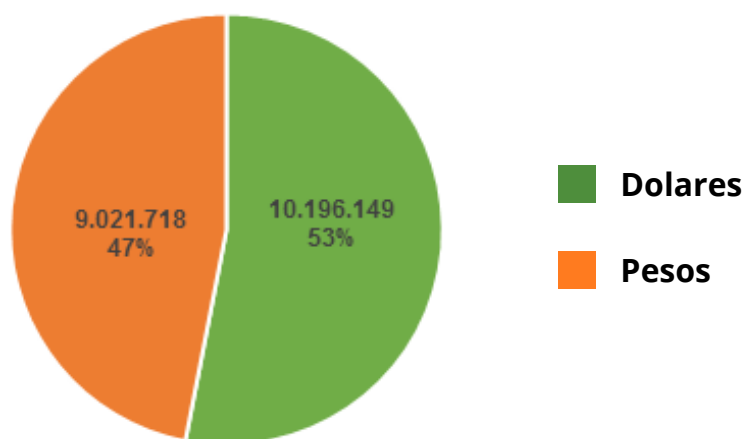


Gráfico 4. Participación y volumen, toneladas y porcentaje de Trigo comercializado en campaña 21-22 en pesos y en dólares.

Moneda por Semestres

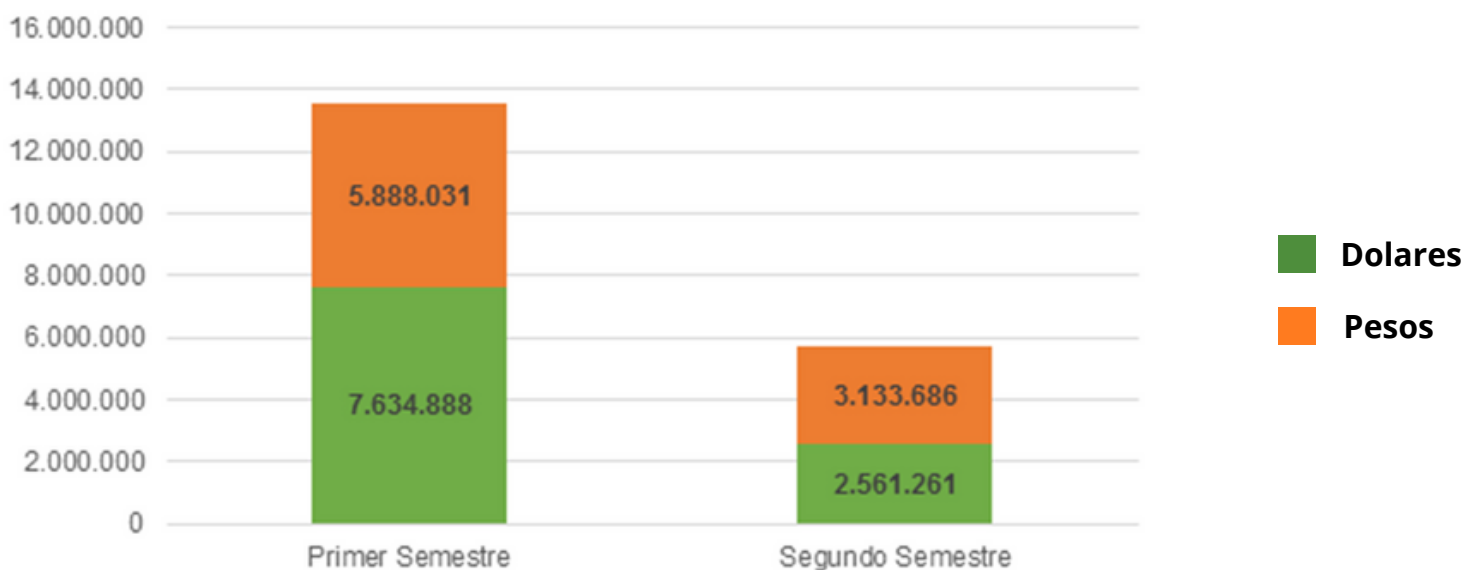


Gráfico 5. Participación y volumen, en toneladas de Trigo comercializado en pesos y en dólares. Distintos semestres de la Campañas 21-22.

Moneda	1° Semestre	%	2° Semestre	%	%
DÓLARES	7.634.888	56%	2.561.261	45%	53%
PESOS	5.888.031	44%	3.133.686	55%	47%
Total general	13.522.919	100%	5.694.947	100%	100%

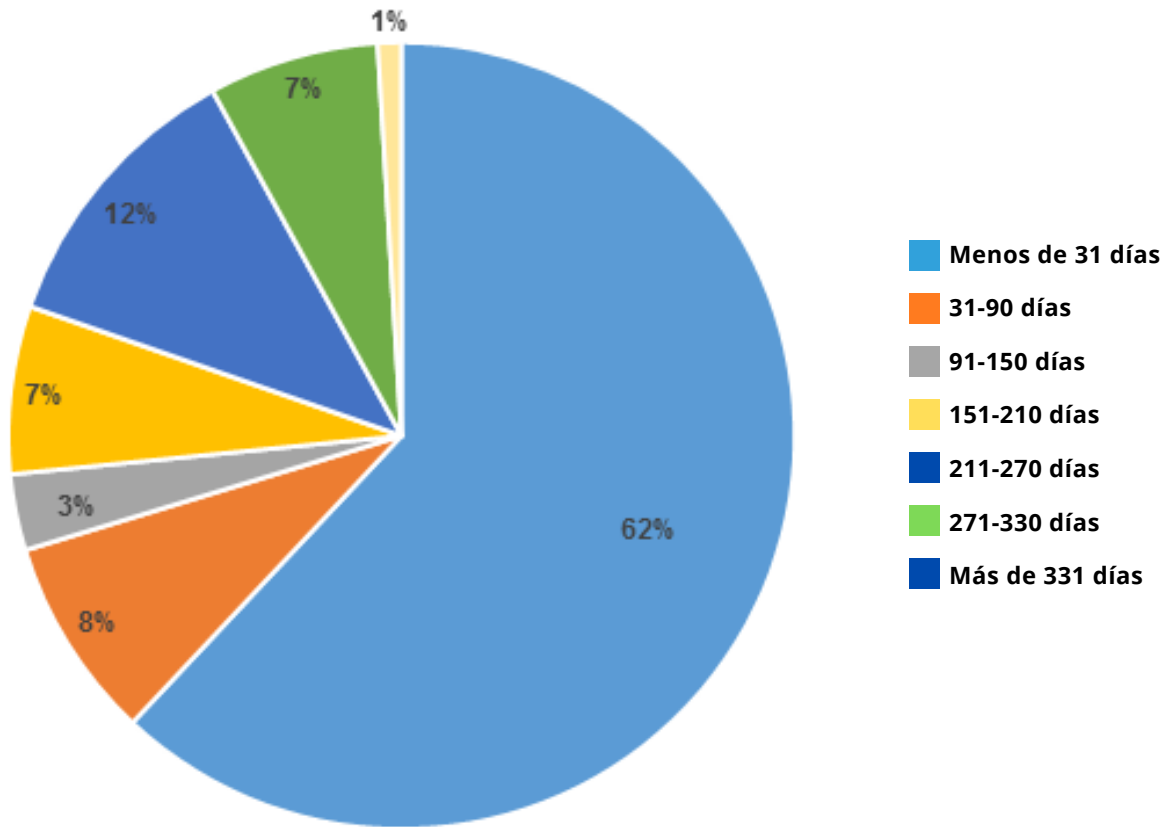
Tabla 3. Volumen en toneladas y participación por semestre (Dólar o Peso).

El tipo de Moneda en la cual se operó varió en cierta medida dependiendo del semestre de la campaña en la cual se concertaron las operaciones. Como se puede observar en el grafico 4 y Tabla 3, para el primer semestre los contratos declarados en dólares representaron el 56%, mientras que los declarados en pesos fueron 44%; a diferencia del segundo semestre cuándo los respectivos porcentajes fueron de 45% y 55%. Respecto a la pasada campaña los contratos en Pesos crecieron 15%.

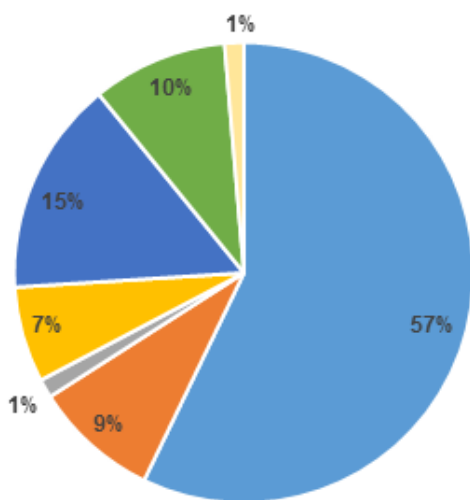
Tipo de Operación	Suma de Cantidad	%
Canje	822.211	4%
Compraventa	18.395.656	96%
Total general	19.217.867	100%

Tabla 4. Volumen en toneladas y participación del tipo de operación (canje o compraventa).

Plazo para comenzar la entrega en días Plazo Total Campaña



Plazo Primer Semestre



Plazo Segundo Semestre

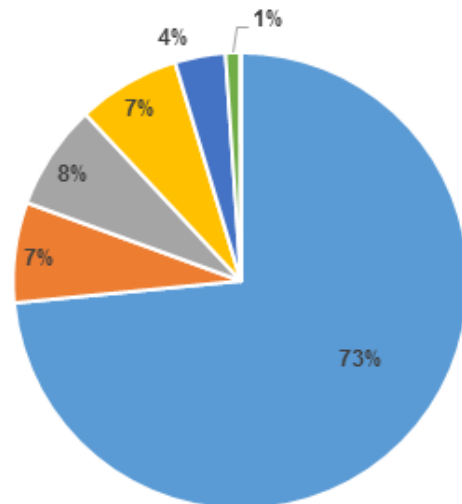


Gráfico 6. Participación en los plazos de entrega, según período.

Plazo	Primer Semestre		Segundo Semestre		TOTAL	
	Suma de Cantidad	%	Suma de Cantidad	%	Total	%
<31	7.730.873	57%	4.183.595	73%	11.914.468	62%
31-90	1.192.214	9%	404.442	7%	1.596.656	8%
91-150	176.979	1%	425.538	8%	602.517	3%
151-210	908.301	7%	415.440	7%	1.323.741	7%
211-270	2.043.389	15%	204.211	4%	2.247.600	12%
271-330	1.287.453	10%	59.150	1%	1.346.603	7%
>331	183.709	1%	2.572	0%	186.281	1%
Total general	13.522.919	100%	5.694.947	100%	19.217.867	100%

Tabla 5. Participación según el plazo de entrega del grano para la campaña 2021/22.

Se considera **plazo para comenzar la entrega** a la cantidad de días que transcurren entre la fecha de **concertación** del contrato y el inicio de la **entrega** del grano, siendo entrega inmediata los plazos de entrega de 0 a 30 días.

Durante el inicio de la campaña 21/22, los compradores priorizan ampliamente la entrega inmediata menor a 31 días. Representando este plazo de entrega el 62% del total del volumen comercializado en ese período (15% más que durante la campaña 20-21) y, en contra posición, el plazo medio que va de 31 a los 210 días comprende al 18% del mismo (22% menos que el año anterior). Cabe destacar que entregas a largo plazo (a más de 210 días) constituyen el 20% de lo comercializado durante la campaña (7 % más que el pasado período).

Podemos decir también, a partir de los comportamientos en la comercialización de las entregas inmediatas de Maíz y Cebada Cervecera que son los productos declarados en SIO-Granos más similares al Trigo en dicho sentido.

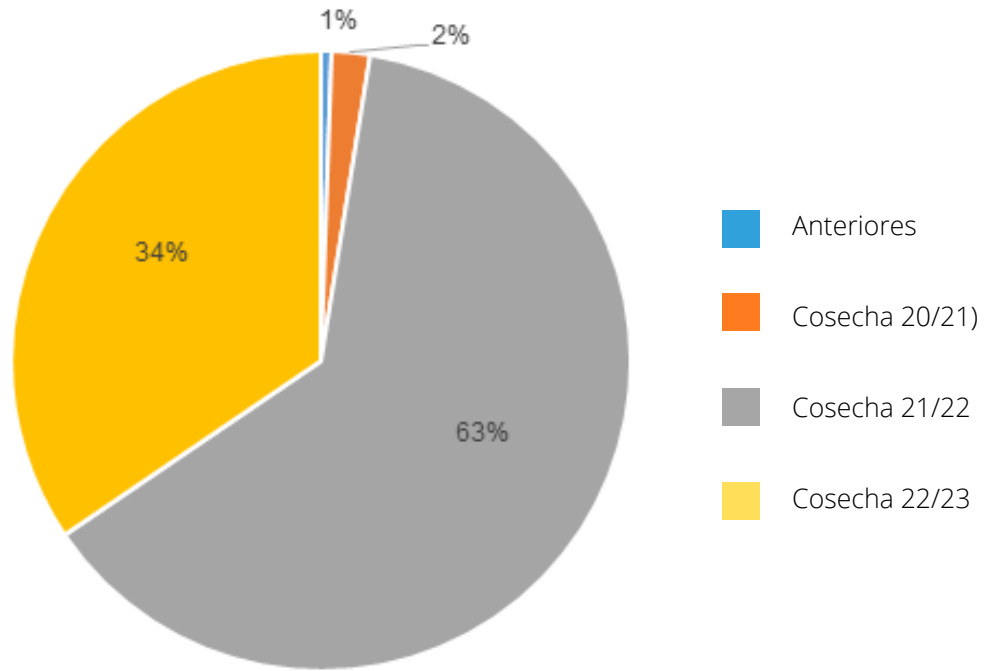
Los restantes cultivos de SIO Granos, poseen mayor relevancia en las entregas de sus contratos a mediano y largo plazo en comparación a los mencionados, o bien, concentran sus entregas aún más en el período inmediato como Girasol, Soja y Sorgo (Tabla 5 y 6).

Plazo de entrega < 30 días

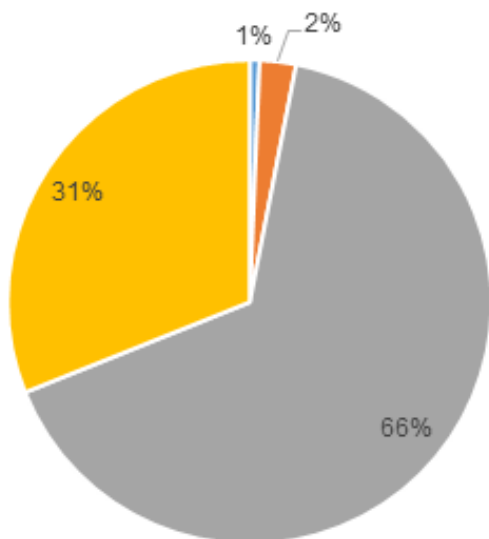
Cultivo	%
Girasol	89%
Trigo	62%
Soja	87%
Maíz	61%
Cervecera	71%
Forrajera	38%
Sorgo	89%

Tabla 6: Porcentajes de entregas inmediatas, en los principales cultivos declarados en SIO-Granos.

Participación por Campaña



Cosecha primer semestre



Cosecha segundo semestre

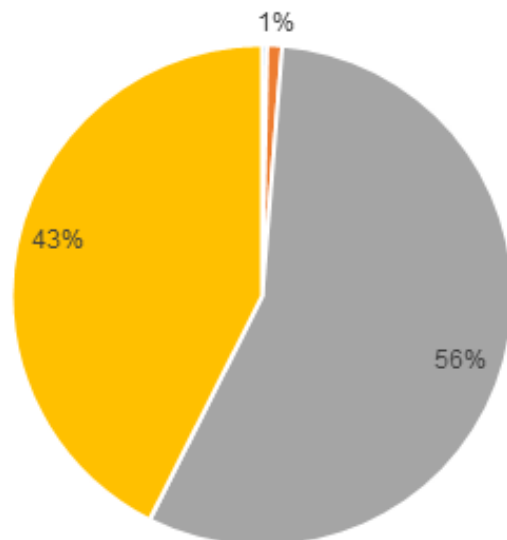


Gráfico 7. Participación de cada cosecha comercializada de Trigo, según periodo.

Primer Semestre			Segundo Semestre		Total Campaña	
Cosechas	Suma de Cantidad	%	Suma de Cantidad	%	Suma Total	%
Anteriores	88.091	1%	17.375	0%	105.466	1%
COSECHA 20/21	327.497	2%	54.917	1%	382.414	2%
COSECHA 21/22	8.905.781	66%	3.198.047	56%	12.103.828	63%
COSECHA 22/23	4.201.550	31%	2.424.609	43%	6.626.159	34%
Total general	13.522.919	100%	5.694.947	100%	19.217.867	100%

Tabla 7. Volumen en toneladas y participación de las cosechas 20/21, 21/22, 22/23 y anteriores para Trigo declarado en SIO-Granos, durante el primer semestre de la campaña 2021/22.

A partir del Gráfico 7 y la Tabla 7, advertimos que, durante el año el **34%** el trigo comercializado pertenece a la cosecha **22/23 (contratos forward)**. En detrimento de esto, la mayor parte del volumen, el **63%**, durante el primer período pertenece a la campaña del momento 21/22. El 3% restante lo integran las cosechas 20/21 o anteriores.

El contraste con la campaña 20-21, nos refleja un crecimiento de los contratos con cosecha actual en 9% y la caída de los contratos futuros en mismo valor.

Condición de pago

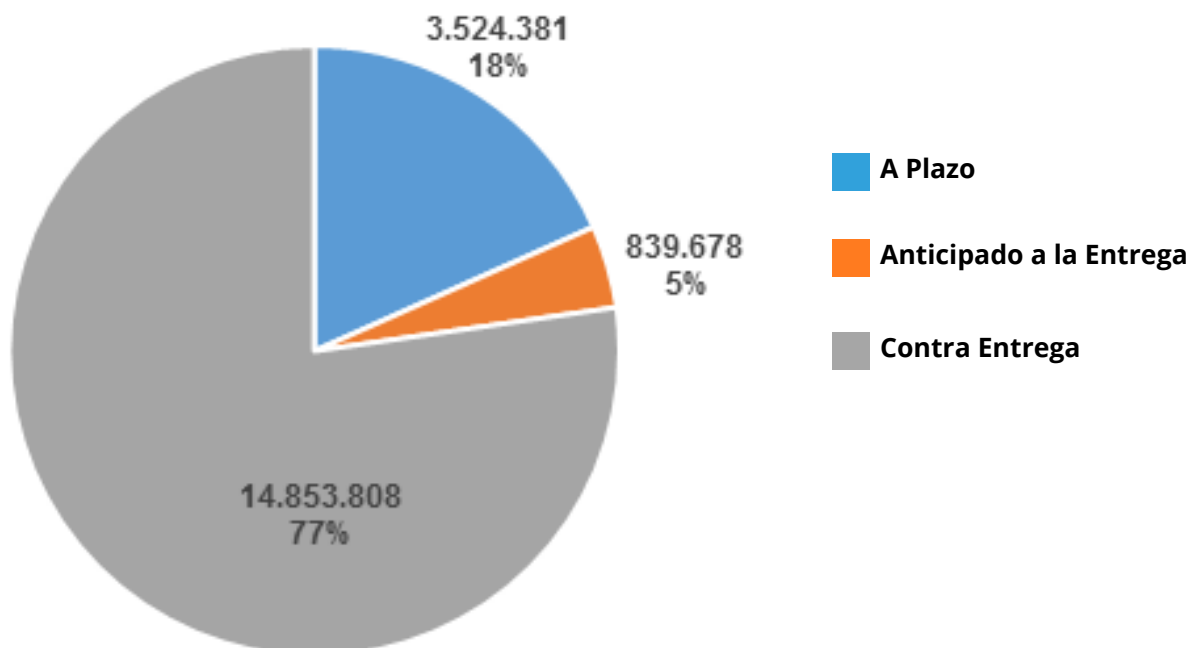


Gráfico 8. Participación de cada condición de pago durante la campaña de Trigo.

En SIO Granos existen tres modalidades de pago del cereal comercializado, la primera es pago contra entrega, donde el importe es pagado luego de entregado el grano, la segunda modalidad es pago a plazo cuyo pago es posterior a la entrega, pueden ser por ejemplo 7, 15 o 45 días y la tercera modalidad es pago anticipado a la entrega donde vendedor recibe anticipadamente el importe de la mercancía y luego realiza la entrega del grano. La modalidad de pago seleccionada puede modificar el precio del grano, generalmente generando precios mayores en los pagados bajo la modalidad “a plazo” y precios menores en bajo la modalidad de pago “anticipado a la entrega”.

En el gráfico 8 se observa que el **77%** del volumen de trigo comercializado corresponde a la condición de pago **contra entrega**, mientras que solamente el **18%** tiene un plazo de pago luego de la entrega y por último, el **5%** restante, realiza el pago previo a la entrega del cereal.

Los porcentajes variaron ligeramente respecto al mismo momento de la campaña 20-21. Aumentando de un año al otro 7% las operaciones contra entrega y 1% las anticipadas, a costa de la disminución del 8% de las a plazo.

Tipo de Operación

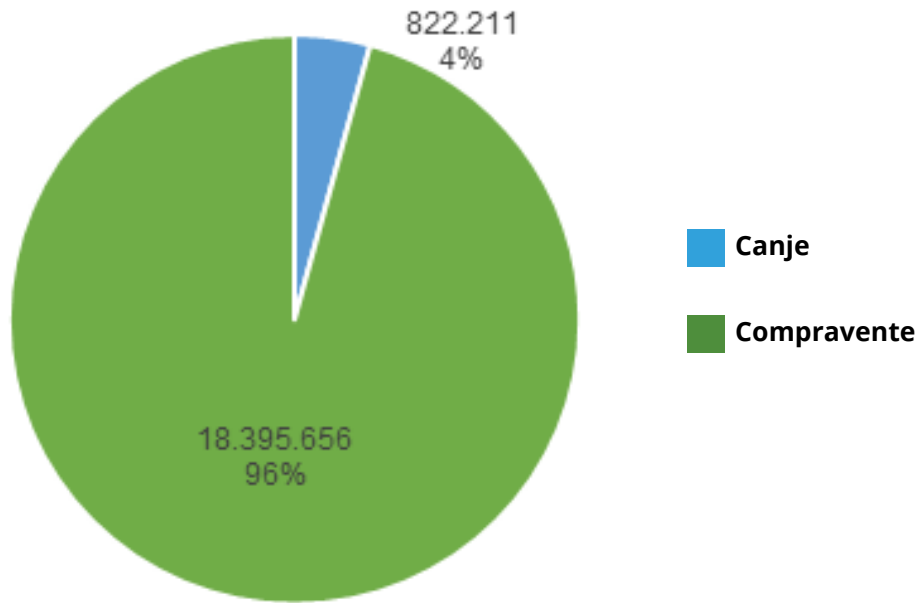


Gráfico 9. Participación de los Tipos de Operación durante la campaña de Trigo.

El tipo de operación fue otro factor analizado de forma semestral y anualmente; estos resultados no variaron según el momento del año en el que se concertaron los contratos ni tampoco lo hicieron, en gran medida, respecto a otros granos; por ejemplo en la Soja Canje represento el 7% del total.

Calidad de Trigo

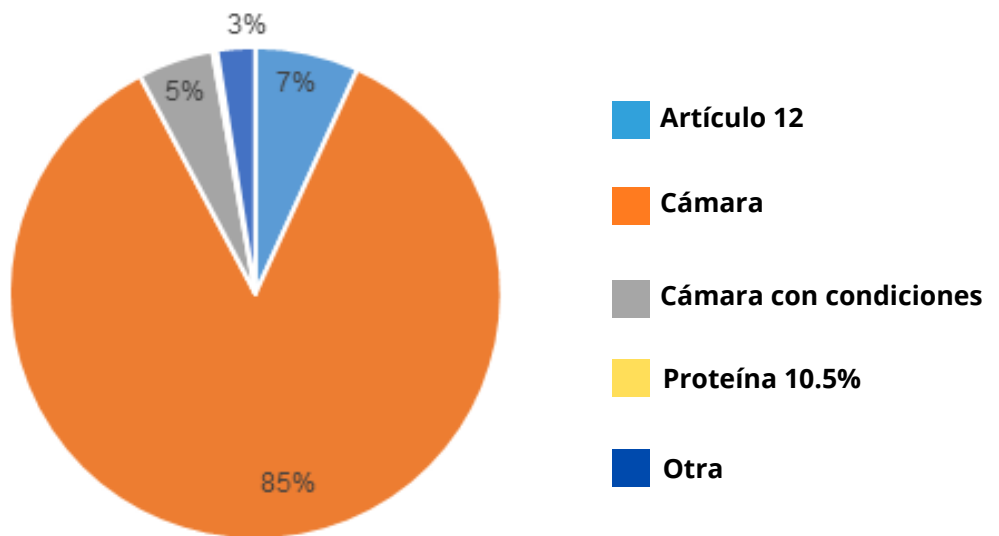


Gráfico 10. Participación la Calidad durante la campaña de Trigo.

Calidad	Suma de Cantidad Total	%
Art. 12	1.306.580	7%
Cámara	16.420.588	85%
Cámara con Condiciones	954.035	5%
Proteína 10.5%	57.811	0%
Otra	478.853	3%
Total general	19.217.867	100%

Tabla 8. Participación la Calidad durante la campaña de Trigo.

Se observan 5 tipos de calidades para Trigo; Cámara, Cámara con condiciones, Artículo 12, Proteína 10,5% y Otra. El 85% de los contratos de Trigo declarados en SIO Granos son en condición de Cámara, el 7% Art. 12, el 5% Cámara con condiciones, el 3% Otra, mientras que el porcentaje restante corresponden Proteína 10,5 (Gráfico 7). Los parámetros no han variado en gran medida respecto a la pasada campaña.

3 -Características del origen y destino del grano

Provincias Origen del Trigo

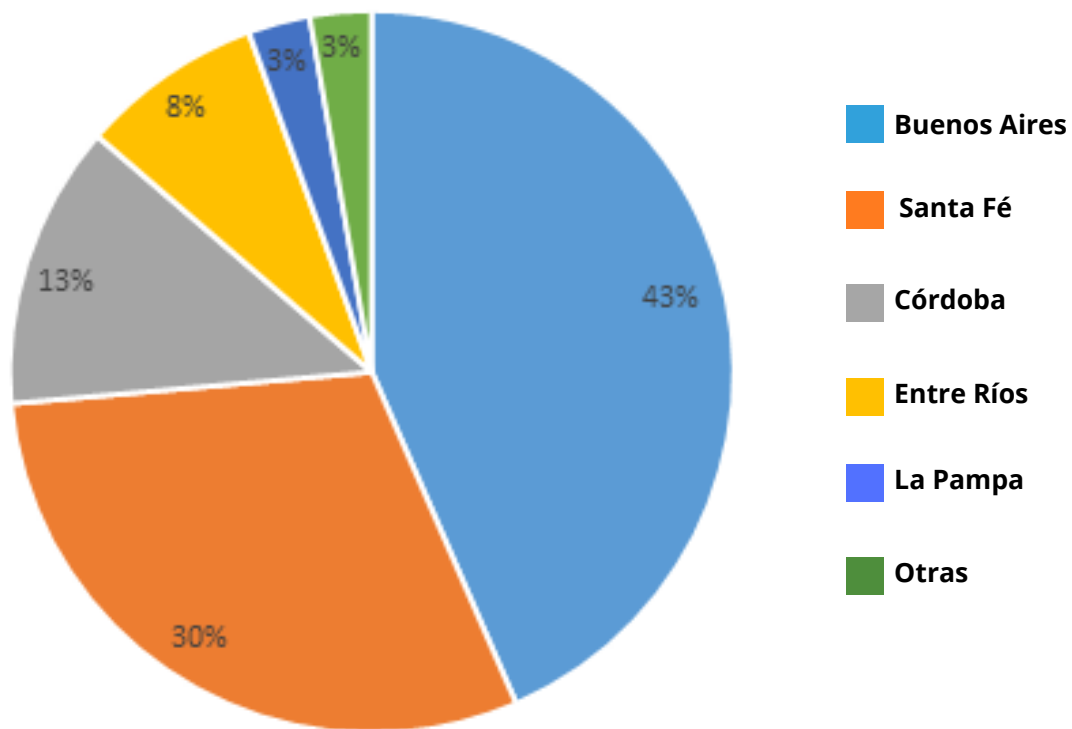


Gráfico 11. Participación en porcentaje de cada provincia en el origen del grano.

Provincias Origen

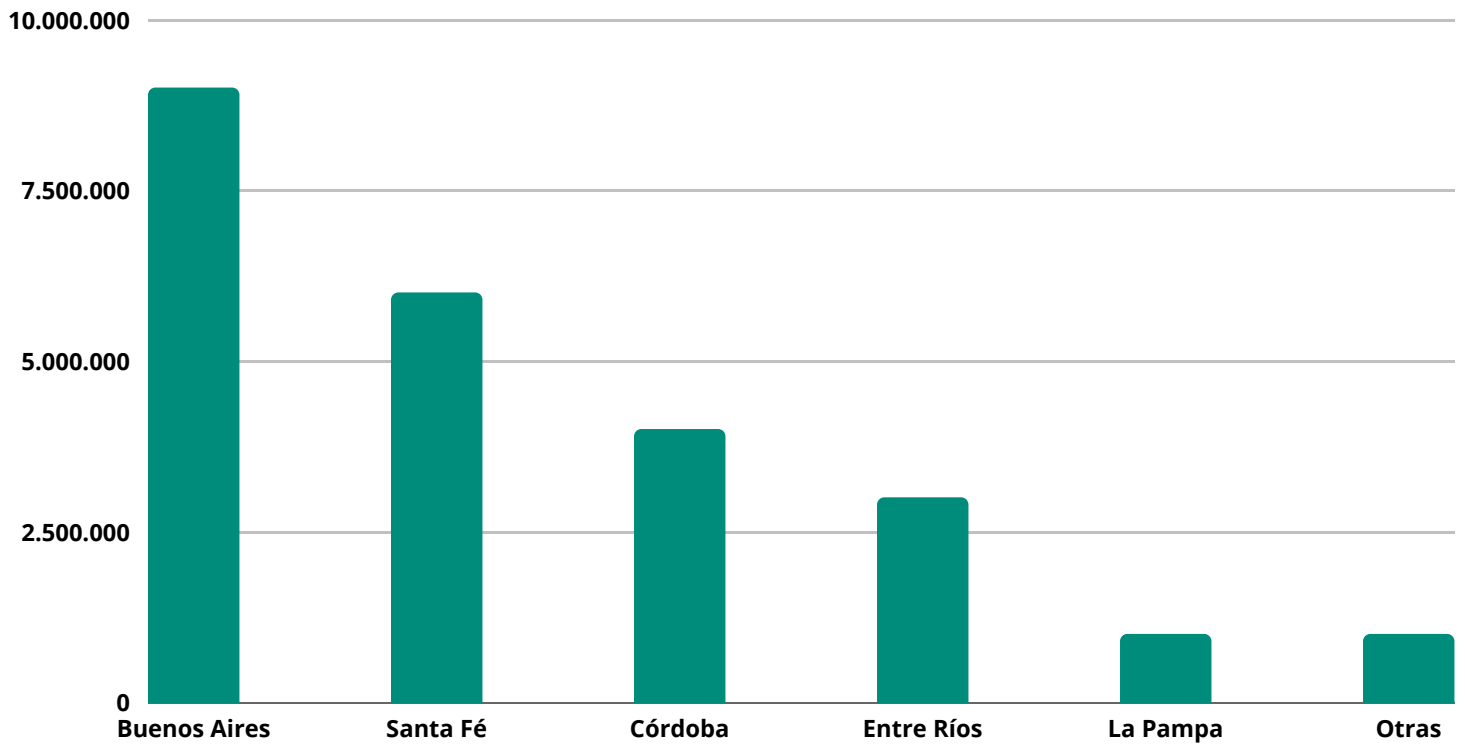


Gráfico 12. Participación en volumen de cada provincia en el origen del grano

Provincias Destino del Trigo

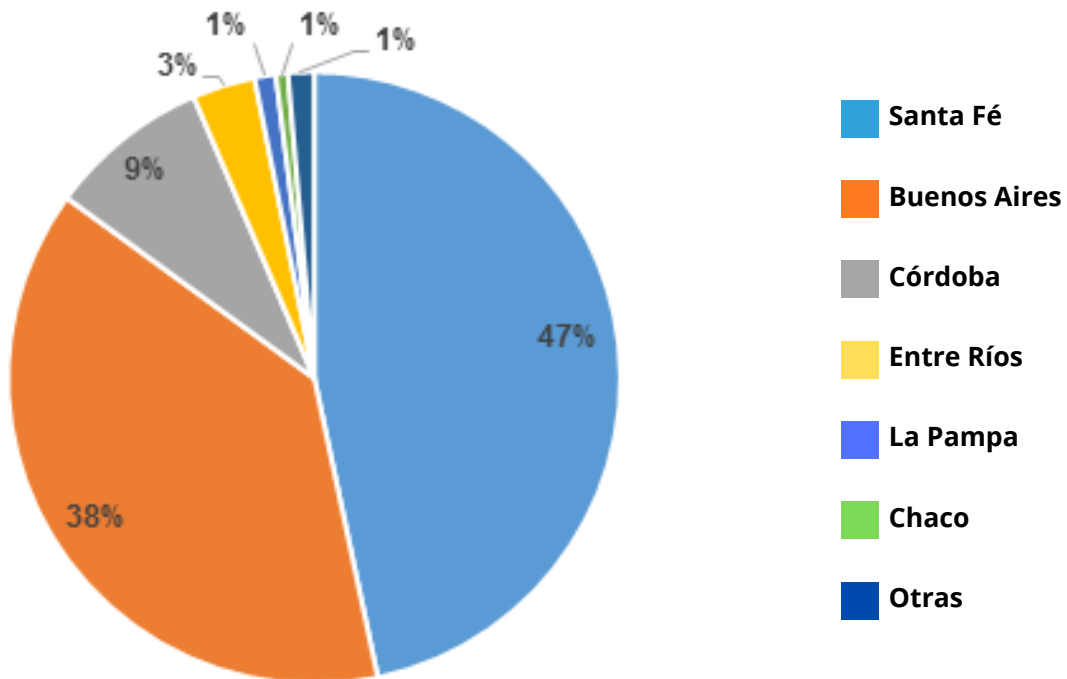


Gráfico 13. Participación de cada Provincia en el destino del grano.

Provincias Destino

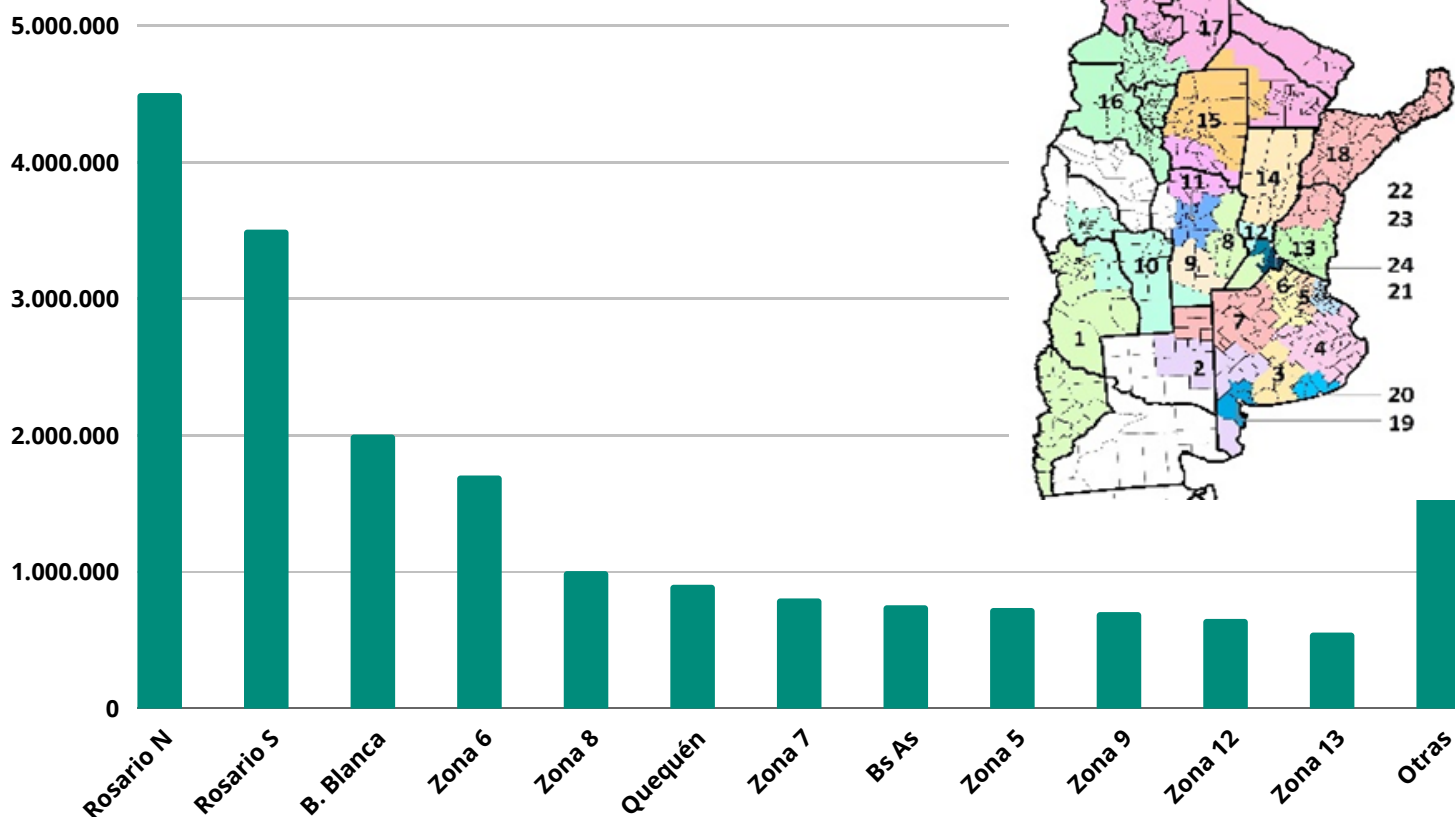


Gráfico 13. Participación de cada zona en el destino del grano

4 - Conclusiones

El informe muestra que durante la campaña 2021/2022 de trigo se comercializaron 19.2 millones de toneladas del cultivo. Se han encontrado variables de análisis que se han diferenciado de forma marcada en esta nueva campaña en comparación con la pasada 2020/2021. Estas son: Plazo de entrega, la Cosecha, Moneda y Condición de Pago. En cambio, para las variables Calidad, Tipo de precio, Origen y Destino se observaron solo leves diferencias porcentuales de un año al otro. En cuanto a las variables Tipo de Operación y Participación de Intermediarios se mantuvieron constantes.

Se pueden observar que el mercado de Trigo contiene similitudes con otros mercados ya estudiados en informes anteriores. La participación de intermediarios es alrededor del 60% tal como lo son maíz, girasol, y cebada forrajera (Tabla 2) cuyos valores también rondan el 60%. El porcentaje de contratos en moneda extranjera se aproxima también a un valor similar al de Maíz (50%). También, la prioridad en entregas inmediatas, menores a 30 días, es compartida con el Maíz (60%) durante esta última campaña.

Finalmente concluimos que la principal provincia de origen del grano en cuestión es la Provincia de Buenos Aires con el 43% del volumen comercializado, pero es necesario mencionar a Santa Fe (30%) que completa la zona núcleo de producción. En el caso de las provincias destino, Santa Fe lidera ampliamente este sentido con el 47% de la producción. Esto último también se ve reflejado en las principales zonas de entrega del cereal como son los puertos de Rosario Sur y Norte que reciben la mayor parte de la producción.