

INFORME DE LAS COMPRAS DE SOJA 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 Soja registradas en SIO Granos durante la primera mitad de la Campaña, 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 Abril hasta el 30 de Septiembre 2022 (primera mitad de la Campaña 21/22). 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 Soja comercializado bajo estas estas condiciones de **28,8 millones de toneladas**. El **42 % fue comercializado en el mes de Septiembre**. Pevio al inicio del análisis ya se habían comercializado **15,1 millones de toneladas correspondientes a la cosecha 2021/2022**.



Volumen Mensual

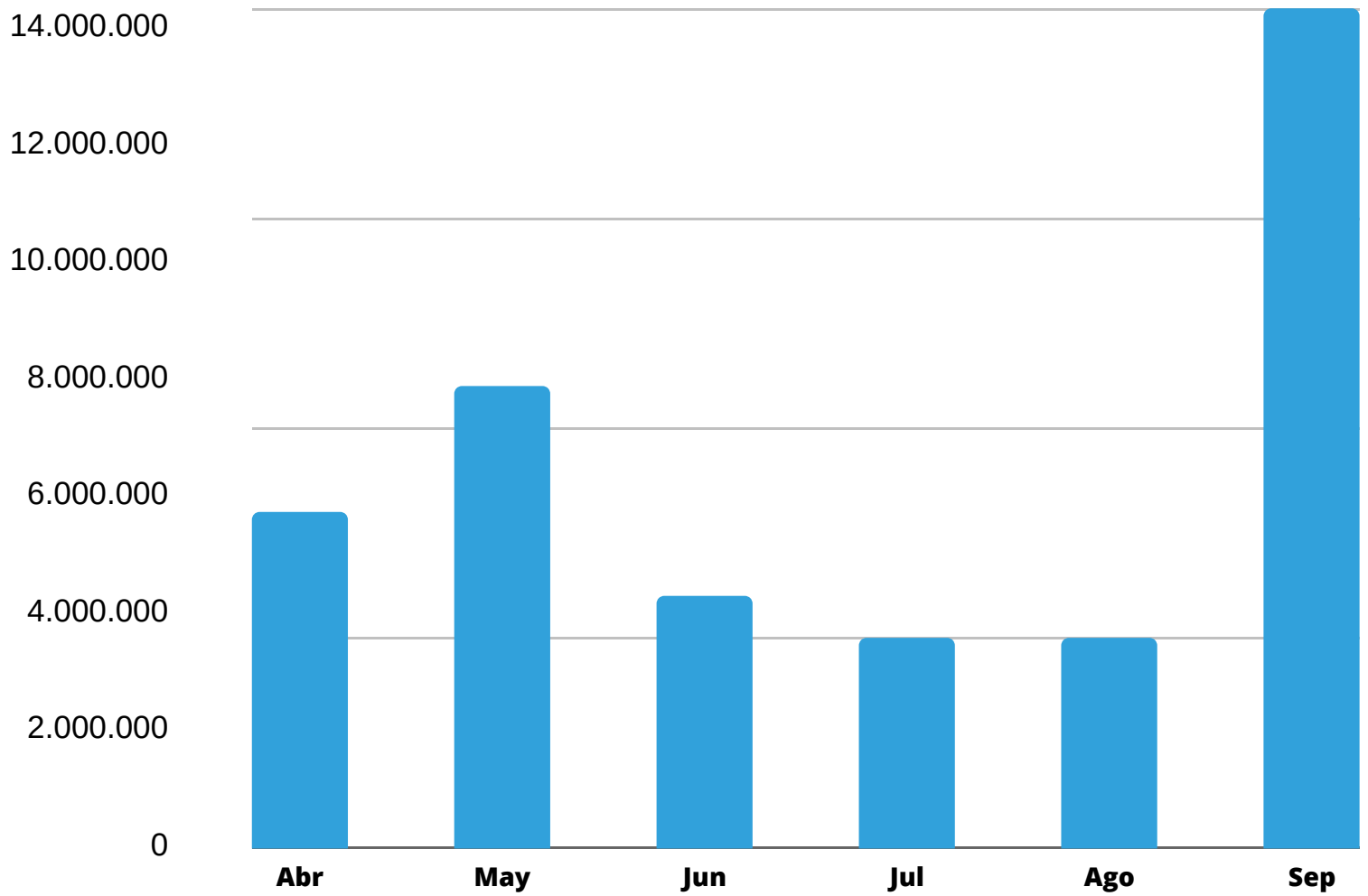


Gráfico 1. Volumen mensual declarado en SIO-Granos

2 - Características de los contratos

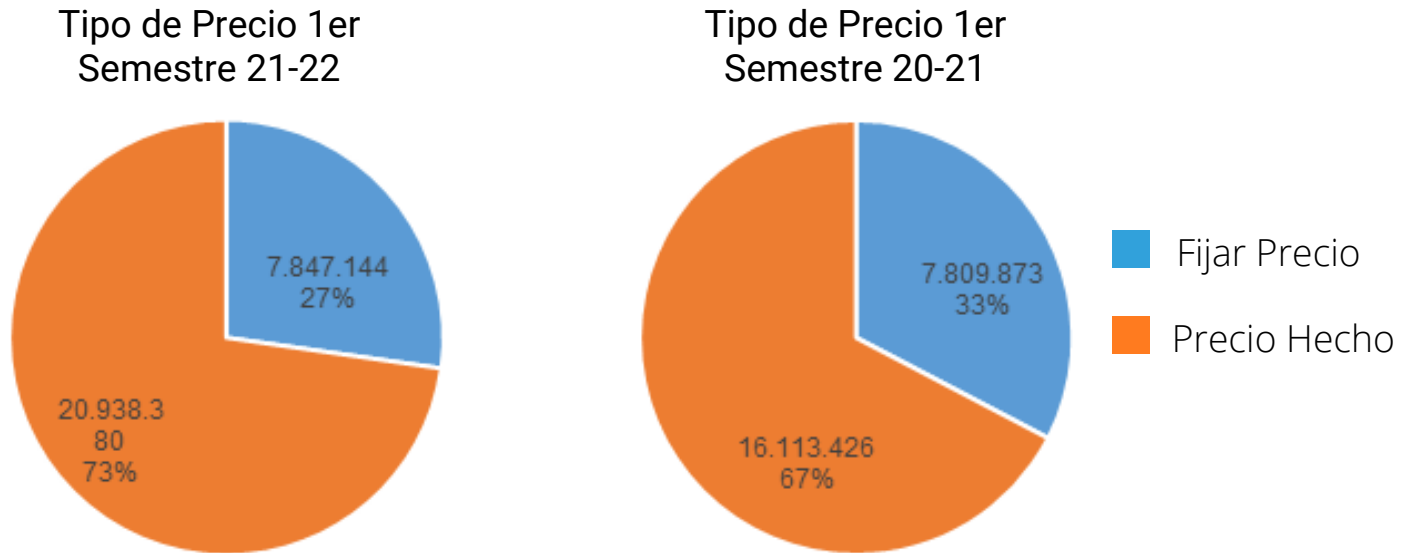


Gráfico 2. Tipo de contrato firmado en SIO Granos, en toneladas.

Entre las principales características de los contratos declarados, se observa que el 73% correspondieron a **Precio Hecho** y el 27% a **Fijar Precio** como se aprecia en el gráfico 2. Sin embargo, pudimos observar, además, que dichos porcentajes han variado en cierta medida para el mismo período de las distintas campañas. Creció un 6% los de Precio Hecho, en perjuicio de los contratos a Fijar.

Cultivo	Fijar Precio	Precio Hecho
Soja	27%	73%
Maíz	36%	64%
Trigo	22%	78%
Girasol	15%	85%
Cervecera	11%	89%
Forrajera	2%	98%
Sorgo	7%	93%

Tabla 1: Porcentajes en Tipo de Contrato para los distintos cultivos de SIO-Granos.

En comparación con otros cultivos (Tabla 1) la participación del volumen de Soja comercializado bajo la modalidad a **Fijar Precio** (27%) fue la segunda mayor en comparación con el resto de los cultivos informados en SIO-Granos, ubicándose por debajo del Maíz, que lidera con 36% según los últimos registros.

Participación de intermediarios

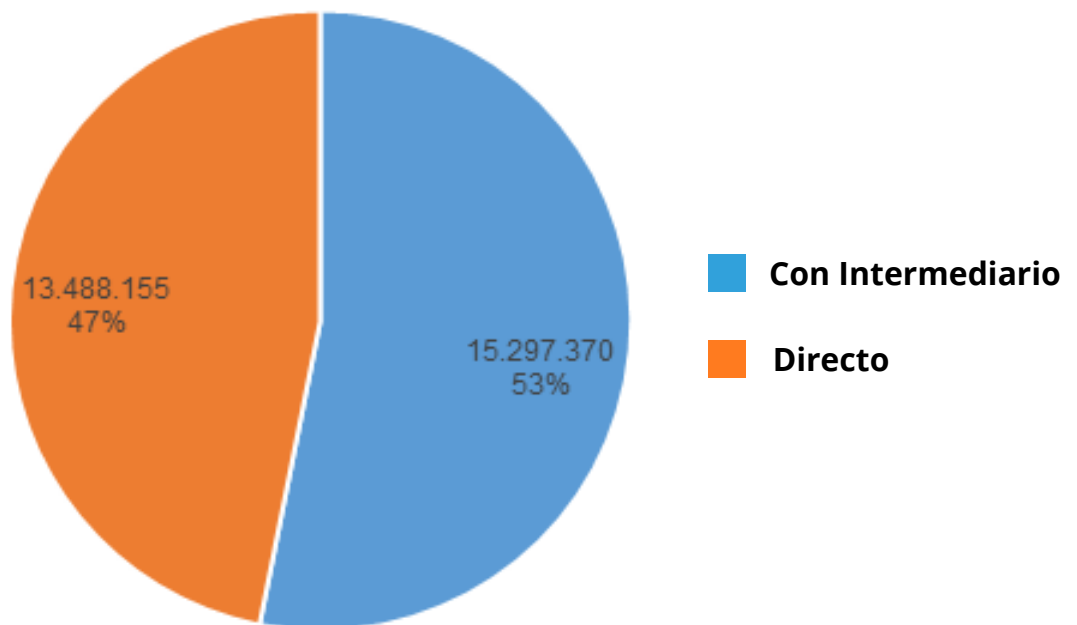


Gráfico 3. Participación de los intermediarios en las operaciones declaradas en SIO Granos en toneladas de Soja.

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 **53%** con **intermediarios** contra el **47%** de las operaciones con **comprador directo** (Gráfico 3). Sin embargo, el porcentaje de contratos pactados de forma directa creció un 5% respecto al mismo período de la campaña pasada.

Cultivo	Directo	Con Intermediario
Soja	47%	53%
Maíz	37%	63%
Trigo	38%	62%
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 Soja en lo que va de campaña, se encuentra balanceada y se asemeja fuertemente a la del girasol; por otro lado, tanto maíz, trigo y cebada forrajera (Tabla 2), cuyos valores de intermediación rondan el 60% del volumen comercializado, muestran una diferencia de alrededor del 10% respecto a los primeros dos.

Moneda

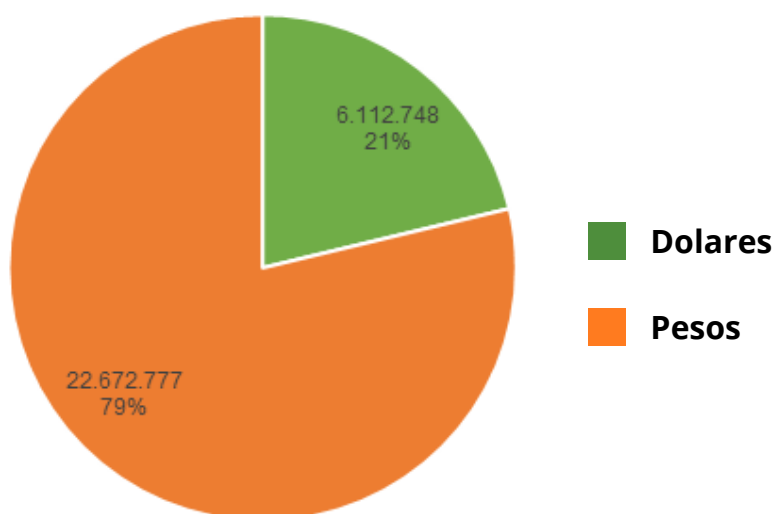


Gráfico 4. Participación y volumen, en toneladas de Soja comercializado en pesos y en dólares, según semestre.

El tipo de Moneda en la cual se operó varió en gran medida en relación a la Campaña 20-21 (cuyos registros habían sido de 41% en Dólares y el 59% en Pesos). Como se puede observar en el Grafico 4, para este primer semestre del año, los contratos declarados en **dólares** representaron el 21%, mientras que los declarados en **pesos** fueron 79%. Posicionándose el cultivo como el de mayor volumen comercializado en moneda nacional en relación a todos los registrados en SIO-Granos. Cabe remarcar que durante el mes de Septiembre dónde se comercializó el 42% de del volumen, **98% de estas** operaciones se realizaron en **Pesos**. Cabe señalar que los contratos futuros (campaña 22-23) se mantuvieron alrededor del 7% del total (2,15 millones de tn) y el 81% se pagó en moneda extranjera.

Cultivo	Dólar	Peso
Soja	21%	79%
Maíz	51%	49%
Trigo	58%	42%
Girasol	75%	25%
Cervecera	88%	12%
Forrajera	92%	8%
Sorgo	72%	28%

Tabla 3: Porcentajes según participación de Moneda, en principales cultivos declarados de SIO-Granos.

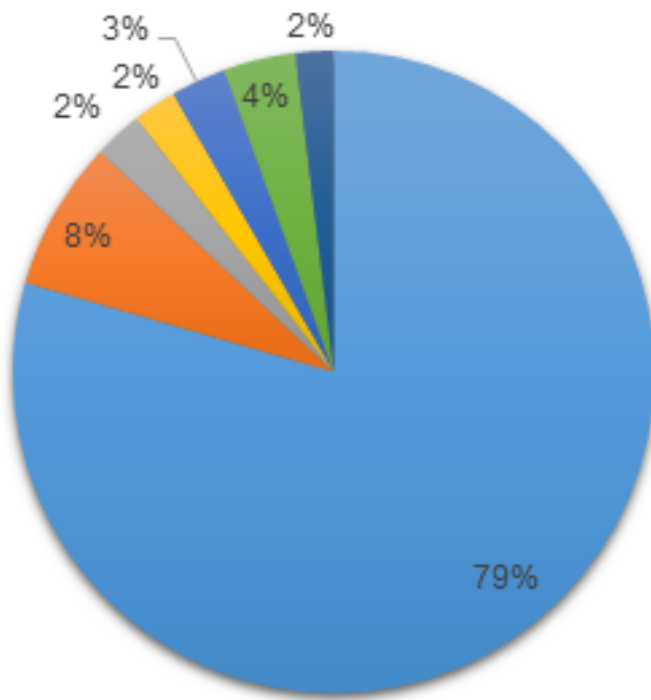
Tipo de Operación

Tipo de Operación	Suma de Cantidad	%
Canje	1.793.415	6%
Compraventa	26.992.110	94%
Total general	28.785.525	100%

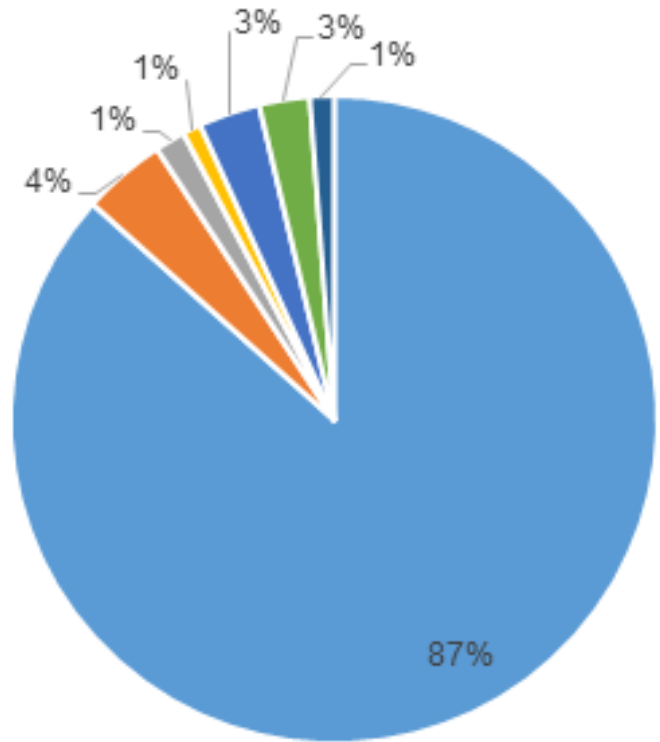
Tabla 4. Volumen en toneladas y participación del tipo de operación (canje o compraventa).

En cuanto a la forma de operación se destaca que casi la totalidad se realiza a partir de un contrato del tipo “Compraventa”, con el 94% del volumen declarado, mientras que las operaciones de tipo “Canje” solo comprenden al 6% del mismo. Estos valores fueron los mismos informados durante la Campaña pasada.

Plazo 1er Semestre 20-21



Plazo 1er Semestre 21-22



- Menos de 31 días
- 31-90 días
- 91-150 días
- 151-210 días
- 211-270 días
- 271-330 días
- Más de 331 días

Gráfico 5. Participación en los plazos de entrega, según período

Etiquetas de fila	Primer semestre 20-21	%	Primer semestre 21-22	%
Menos de 30 días	19.014.713	79%	24.929.562	87%
31-90	1.805.738	8%	1.198.559	4%
91-150	581.809	2%	437.499	1%
151-210	527.094	2%	264.357	1%
211-270	665.750	3%	883.147	3%
271-330	870.053	4%	725.830	3%
Más de 331 días	458.142	2%	346.570	1%
Total general	23.923.299	100%	28.785.525	100%

Tabla 5. Participación según el plazo de entrega del grano según el semestre de la campaña 2020/21

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 primer semestre, en el inicio de la campaña 21-22, los compradores priorizan ampliamente la entrega inmediata menor a 31 días. Representando este plazo de entrega el 87% del total del volumen comercializado en ese período y, en contra posición, el plazo medio que va de 31 a los 210 días comprende al 6% del mismo. Cabe destacar que entregas a largo plazo (a más de 210 días) constituyen el 7% de lo comercializado durante el Primer Semestre del año.

A partir de datos analizados durante las distintas campañas (20-21 y 21-22) para el primer semestre, concluimos que la entrega inmediata a 30 días creció en un 8%, en perjuicio de esto, el período de 31 a 90 días cayó un 4%. Por su parte, los períodos de mediano (31 a 210) y largo plazo (mayor a 211 días) también decrecieron 6% y 2% respectivamente.

Remarcamos que, durante el acumulado de la campaña, el 87% de las operaciones de Soja se concretan con una entrega menor a 30 días, lo cual significa que, la menor parte del grano (13%) se entrega a mediano y largo plazo desde que se concierta el contrato (Gráfico 5 y Tabla 5).

Podemos decir también, a partir de los comportamientos en la comercialización del Girasol y Cebada Cervecera, con más del 70 % de las entregas inmediatas, que son los productos declarados en SIO-Granos más similares a la Soja en dicho sentido. Los restantes cultivos de SIO Granos, poseen mayor relevancia en sus contratos a mediano y largo plazo en comparación a productos como Soja, Girasol y Cebada Cervecera, cuyas entregas a mediano y largo plazo solo integran entre el 29% y el 11% del total comercializado (Tabla 6).

Plazo de entrega < 30 días

Cultivo	%
Girasol	89%
Trigo	57%
Soja	87%
Maíz	61%
Cervecera	71%
Forrajera	38%
Sorgo	89%

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

Cosechas del 1° Semestre 21-22

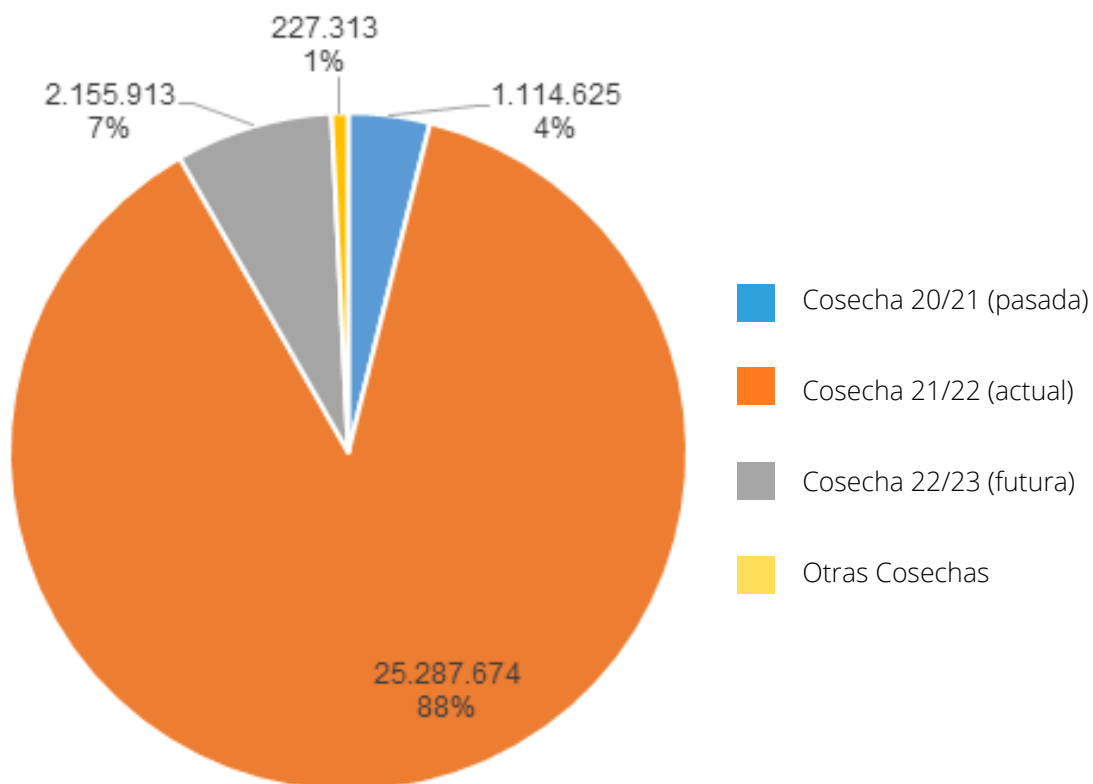


Gráfico 6. Participación de cada cosecha comercializada de Soja, según periodo.

Primer Semestre 21-22

Cosechas	Suma de Cantidad	%
COSECHA 20/21 (Pasada)	1.114.625	4%
COSECHA 21/22 (Actual)	25.287.674	88%
COSECHA 22/23 (Futura)	2.155.913	7%
Otras Cosechas	227.313	1%
Total general	28.785.525	100%

Primer Semestre 20-21

Cosechas	Suma de Cantidad	%
COSECHA 19/20 (Pasada)	1.375.813	6%
COSECHA 20/21 (Actual)	19.781.519	83%
COSECHA 21/22 (Futura)	2.487.549	10%
Otras Cosechas	278.418	1%
Total general	23.923.299	100%

Tabla 7. Volumen en toneladas y participación de las cosechas 20/21, 21/22, 22/23 y otras para la Soja declaradas en SIO-Granos, según semestre de la campaña 2021/22.

A partir del Gráfico 6 y la Tabla 7, advertimos que, durante la primera mitad del año, solo el 7% de la soja comercializado pertenece a la cosecha 22/23 (**contratos forward**). Esto es un 3% menos respecto a los futuros informados durante la pasada campaña. En detrimento de esto, la mayor parte del volumen (88%), durante el primer período pertenece a la campaña 21/22 (**Actual**), 5% más que en el período de la campaña anterior. El 5% restante, lo integran las cosechas 20/21 y **anteriores**.

Condición de pago

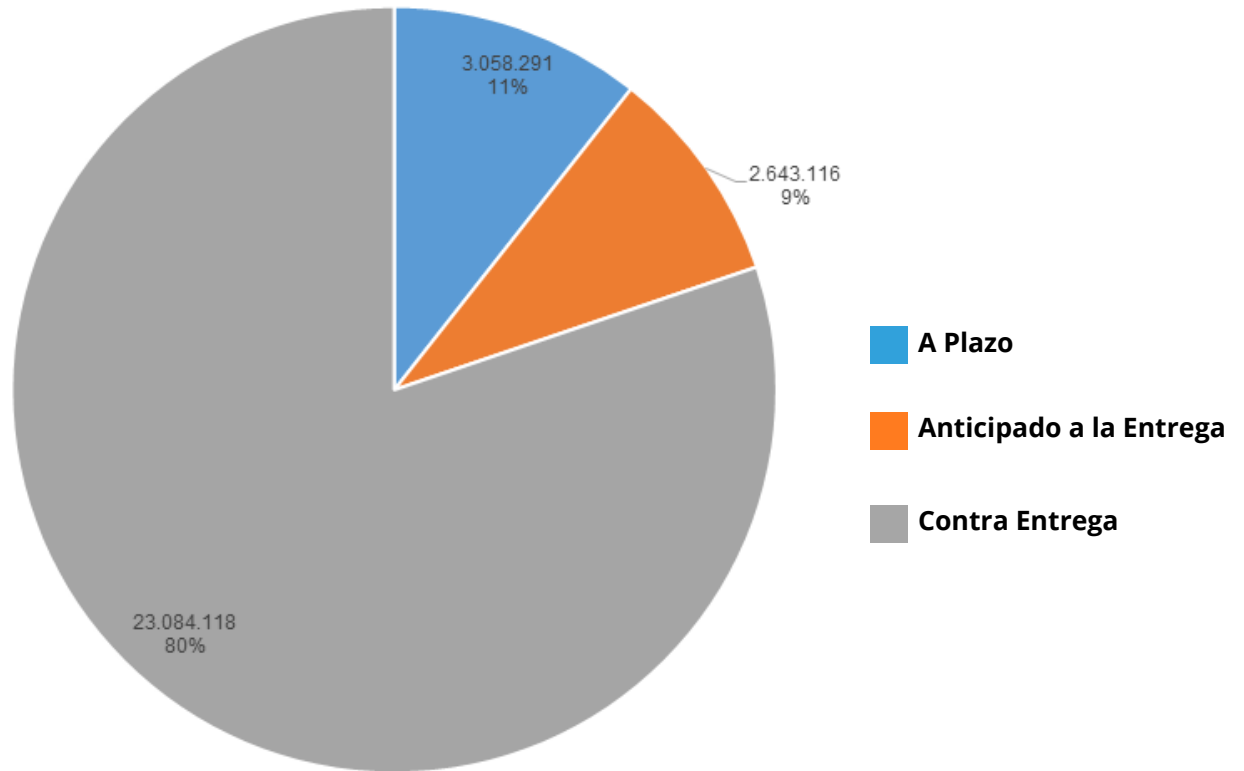


Gráfico 7. Participación de cada condición de pago durante la campaña de Soja.

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 7 se observa que el **80%** del volumen de soja comercializado corresponde a la condición de pago **contra entrega**, mientras que solamente el **11%** tiene un plazo de pago luego de la entrega y, por último, el **9%** restante, realiza el pago previo a la entrega de la oleaginosa (Gráfico 7). Los porcentajes contrastaron respecto al último registro de la Campaña 20-21, respectivamente, 68%, 22% y 10% habían sido los registros informados.

3 -Características del origen y destino del grano

Provincias Origen

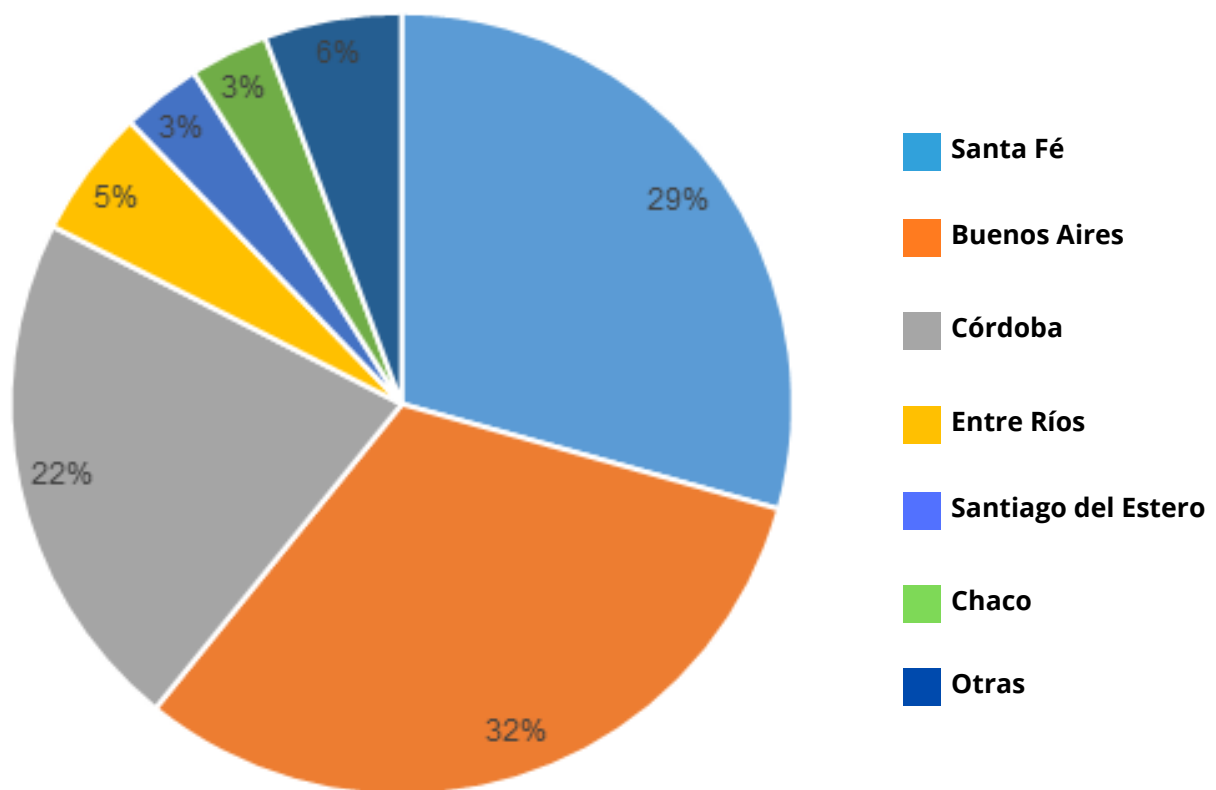


Gráfico 8. Participación en porcentaje de cada provincia en el origen del grano.

Provincias Origen

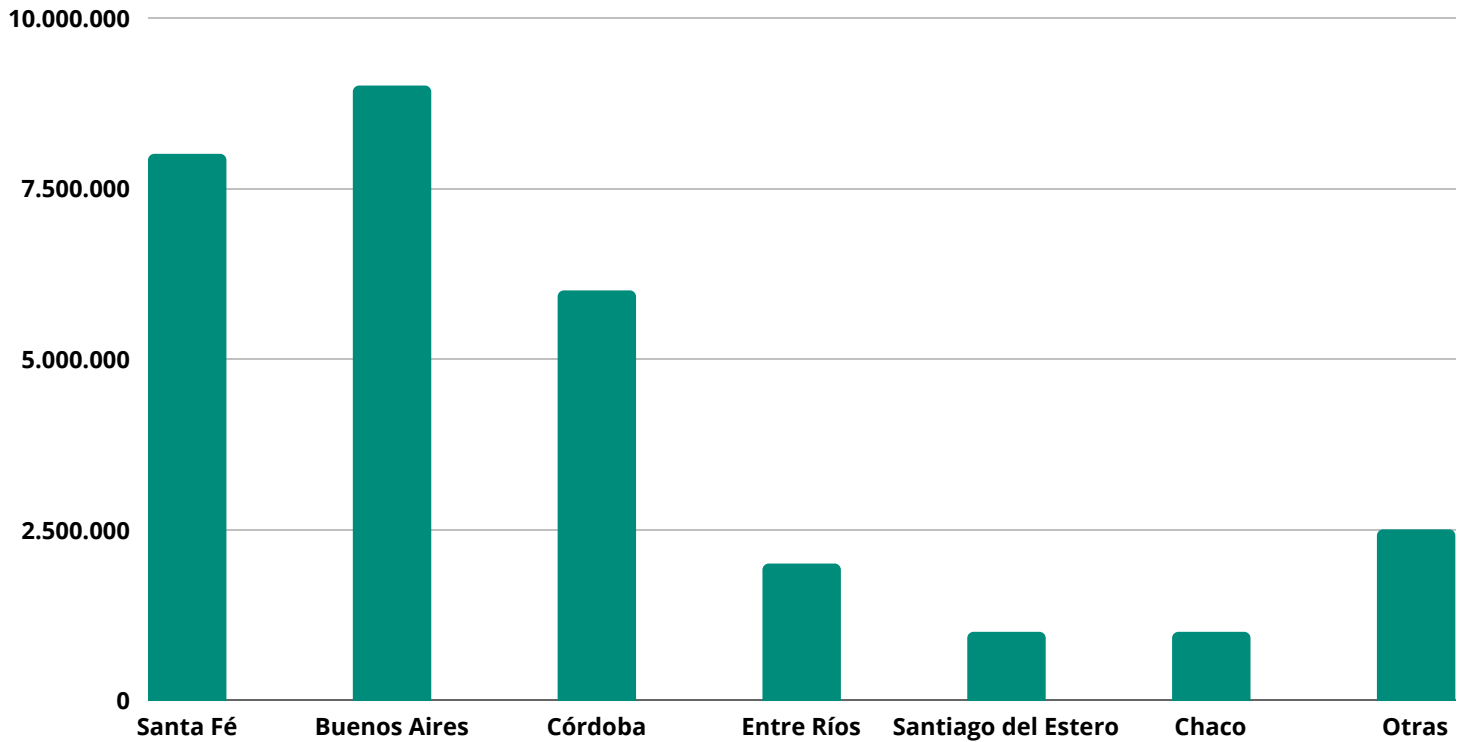


Gráfico 9. Participación en volumen de cada provincia en el origen del grano

Provincias Destino de la Soja

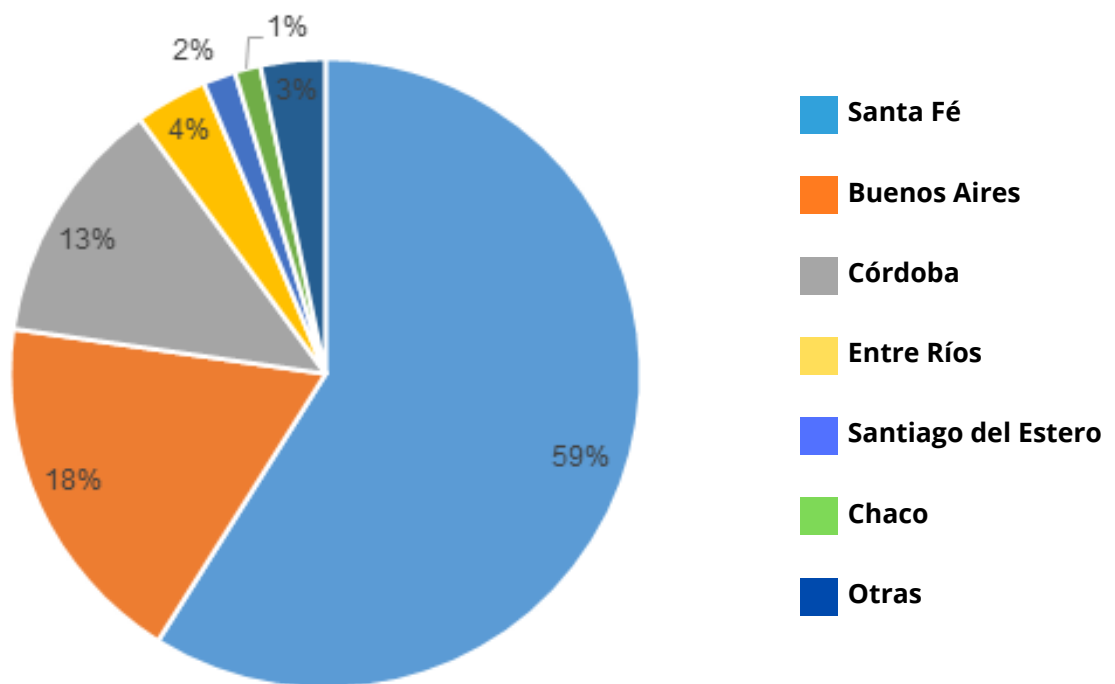


Gráfico 10. Participación de cada Provincia en el destino del grano.

Provincias Destino

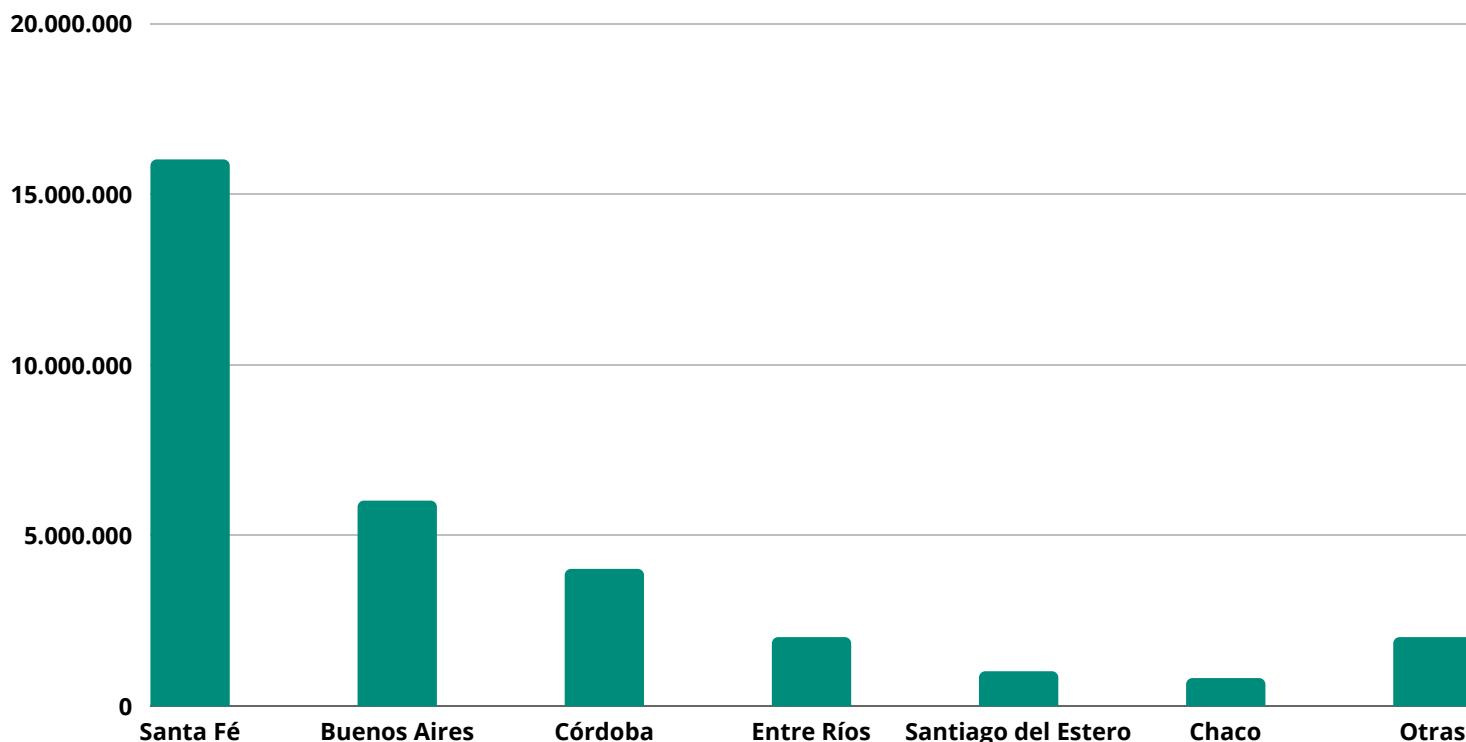


Gráfico 11. Participación de cada provincia en el destino del grano

4 - Conclusiones

El informe muestra que durante de la campaña 2021/2022 de Soja ya se comercializaron 28,8 millones de toneladas del cultivo. Se han encontrado variables de análisis que han modificado su comportamiento respecto al mismo período de la pasada Campaña, que son Tipo de Precio, Moneda, Plazo, Cosechas y Condición de Pago. El resto de las variables (Participación de intermediarios, Tipo de Operación, Destino y Origen) se mantuvieron constantes entre los distintos semestres.

Se pueden observar que el mercado de Soja contiene algunas diferencias con otros mercados ya estudiados en informes anteriores. A destacar tenemos, la entrega de la mercadería con plazos menores a 31 días que fue de alrededor del 87% y la participación de los contratos en pesos que fue del 79%. En ambos casos la participación fue altamente superior a los principales cultivos informados. Esto se observó de manera muy marcada durante el mes de septiembre, lo que coincidió con la Programa de incremento exportador de la Soja.



Finalmente, podemos decir que la principal provincia de origen del grano en cuestión es la Provincia de Bs. As. con el 32% del volumen comercializado, pero es necesario mencionar a Santa Fe (29%) y Córdoba (22%) que completan la zona núcleo de producción. En el caso de la provincia destino, Santa Fe sigue lideró ampliamente con el 59% de la producción. Esto último también se ve reflejado en las principales zonas de entrega del cereal. Entre los puertos de Rosario Sur y Norte reciben la mayor parte de la producción.