

INFORME DE LAS COMPRAS DE SORGO 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 sorgo registradas en SIO Granos durante la última 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 Marzo del 2022 hasta el 31 de Agosto del 2022, englobando el primer semestre de la cosecha 2021/2022. 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 sorgo comercializado bajo estas condiciones de **805 mil toneladas durante el primer semestre, fue 445 mil toneladas menos que le primer semestre de la pasada campaña.** Previo al inicio del análisis ya se habían comercializado 813 mil toneladas correspondientes a la cosecha 2021/2022.

2 - Características de los contratos

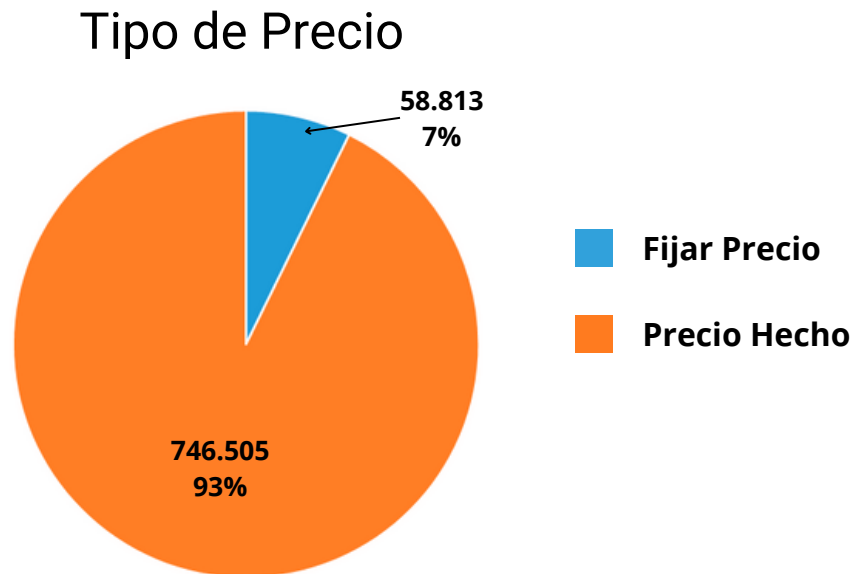


Gráfico 1. Tipo de contrato firmado en SIO Granos, en toneladas.

Entre las principales características de los contratos declarados, se observa que el 93% correspondieron a **Precio Hecho** y el 7% a **Fijar Precio** como se aprecia en el gráfico 1. Pudimos observar, además, que dichos porcentajes no han variado y se mantienen constantes respecto al mismo semestre de la pasada Campaña.

Cultivo	Fijar Precio	Precio Hecho
Soja	33%	67%
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 Sorgo comercializado bajo la modalidad a Fijar Precio fue más similar al de Cebadas y Girasol; en contra parte se encuentran los restantes cultivos como trigo (22%), maíz (36%) y soja (33%).

Participación de intermediarios

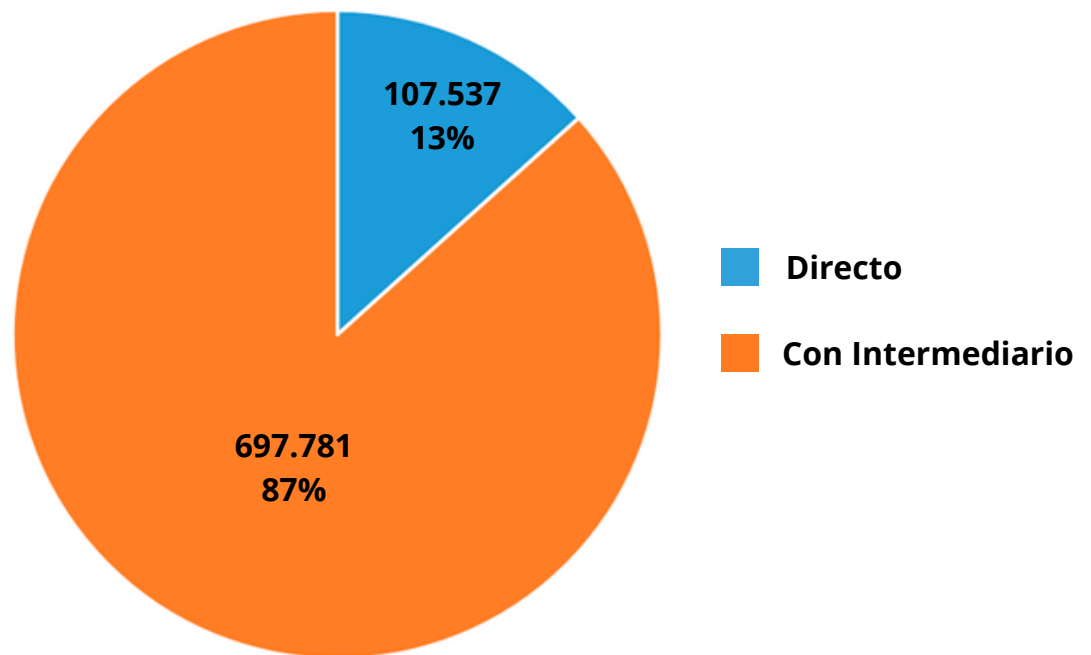


Gráfico 2. Participación de los intermediarios en las operaciones declaradas en SIO Granos en toneladas de Sorgo.

Así mismo podemos apreciar que la participación de intermediarios en las operaciones es mucho más frecuente que las operaciones directas entre productor y comprador, con una participación del **87%** con **intermediarios** contra el 13% de las operaciones con **comprador directo** (Gráfico 2). Dicho comportamiento es el mismo que se llevó a cabo durante la pasada Campaña.

Cultivo	Directo	Con Intermediario
Soja	44%	56%
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 Sorgo supera por amplio margen a los demás cultivos declarados en SIO-Granos (Tabla 2) cuyos valores rondan al 60% del volumen comercializado; y al igual que en el Tipo de Precio, no varía entre las distintas Campañas.

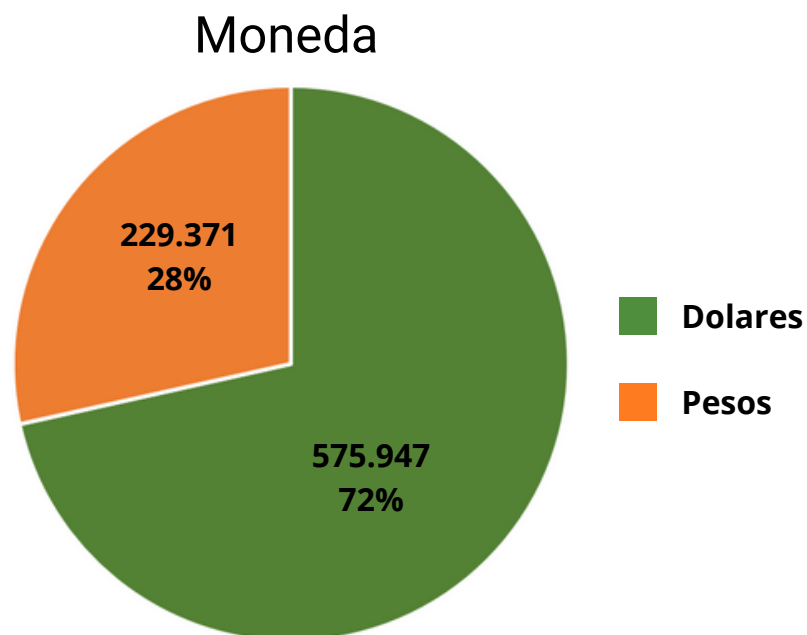


Gráfico 3. Participación y volumen, en toneladas de Sorgo comercializado en pesos y en dólares, según semestre de la campaña 21/22.

Como se puede observar en el gráfico 3, para el primer semestre de la campaña, los contratos declarados en **dólares** representaron el 72%, mientras que los declarados en **pesos** fueron 28%.

Durante el primer Semestre de la campaña 20/21 los porcentajes fueron de 20% Pesos y 80% Dólares. Por lo que vemos un crecimiento del volumen declarado en moneda nacional, que para este semestre creció el 8% del total.

Cultivo	Dólar	Peso
Soja	41%	59%
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.

Según la Tabla 3 podemos señalar que la participación de contratos en Dólares para el Sorgo supera el 70% del total, de igual forma que lo hacen cultivos como las Cebadas y el Girasol.

Cabe señalar que entre Marzo y Agosto los contratos futuros (campaña 22/23) se mantuvieron alrededor del 1% del total (7.550 tn) y el 60% se pagó en moneda extranjera.

Tipo de Operación

Tipo de Operación	Volumen (tn)	%
Canje	52.944	7%
Compraventa	752.374	93%
Total general	805.318	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 93% del volumen declarado, mientras que las operaciones de tipo “Canje” solo comprenden al 7% del mismo.

Esta relación en el parámetro Tipo de Operación es la misma que se dio durante el período 20/21.

Plazo Primer Semestre 21/22

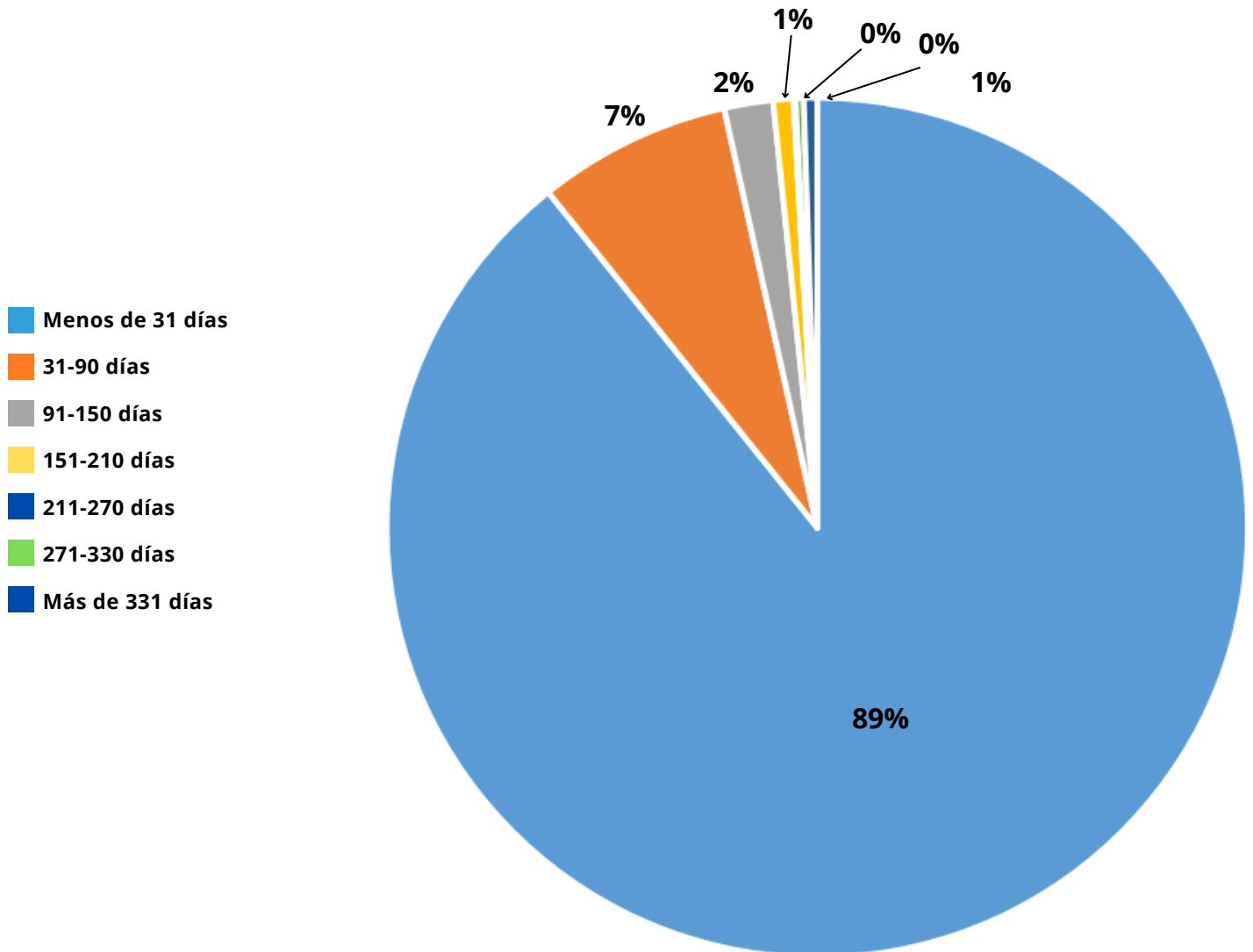


Gráfico 4. Participación en los plazos de entrega, según período

1°Semestre 20/21 y 21/22

1° Semestre 21-22	Volumen (tn)	%
Menos de 31 días	718.794	89%
31-90	58.516	7%
91-150	14.795	2%
151-210	6.120	1%
211-270	580	0%
271-330	2.463	0%
Más de 331 días	4.050	1%
Total general	805.318	100%

1° Semestre 20-21	Volumen (tn)	%
Menos de 30 días	508.467	41%
31-90	215.252	17%
91-150	31.256	3%
151-210	1.060	0%
211-270	18.710	1%
271-330	114.952	9%
Más de 331 días	358.999	29%
Total general	1.248.697	100%

Tabla 5. Participación según el plazo de entrega del grano según el semestre de la campaña 21/22 y la campaña 20/2021.

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 la entrega inmediata menor a 31 días. Representando este plazo de entrega el 89% 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 10% del mismo. Cabe destacar que entregas a largo plazo (a más de 270 días) solo constituyen el 1% de lo comercializado durante el primer semestre del año (Gráfico 4 y Tabla 5).

A diferencia de lo sucedido durante el actual análisis (Tabla 5), lo ocurrido durante el mismo semestre del año pasado fue muy diferente. Los plazos de entrega inmediatos (41%), medianos (21%) y largos (38%) estuvieron compensados.

Plazo de entrega < 30 días

Cultivo	%
Girasol	89%
Trigo	57%
Soja	67%
Maíz	61%
Cervecera	71%
Forrajera	38%
Sorgo	89%

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

Podemos decir también, a partir de los comportamientos en la comercialización del Girasol y, en parte, la Cebada Cervecera, con más del 70 % de las entregas inmediatas, que son los dos productos declarados en SIO-Granos más similares al Sorgo en dicho sentido.

Estos tres cultivos mencionados, poseen menor relevancia en sus contratos a mediano y largo plazo en comparación a productos como Soja, Trigo, Cebada Forrajera y Maíz (Tabla 6).

Cosechas del 1° Semestre 21-22

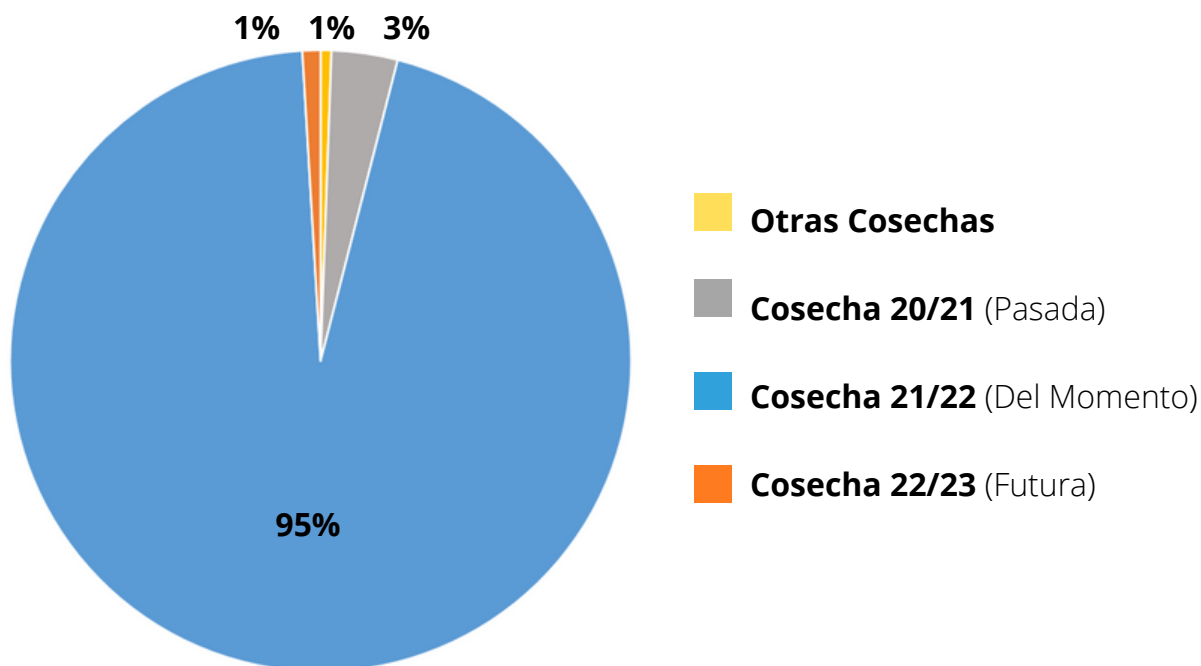


Gráfico 5. Participación de cada cosecha comercializada de Sorgo, según periodo.

Primer Semestre 21/22	Volumen (tn)	%
Otras Cosechas	4.526	1%
COSECHA 20/21	27.664	3%
COSECHA 21/22	765.578	95%
COSECHA 22/23	7.550	1%
Total general	805.318	100%

Tabla 7. Volumen en toneladas y participación de las cosechas 20/21 (Pasada), 21/22 (Del momento), 22/23 (Futura) y otras para el Sorgo declarado en SIO-Granos, según semestre de la campaña 2021/22.

Cosechas 1° Semestre 20-21

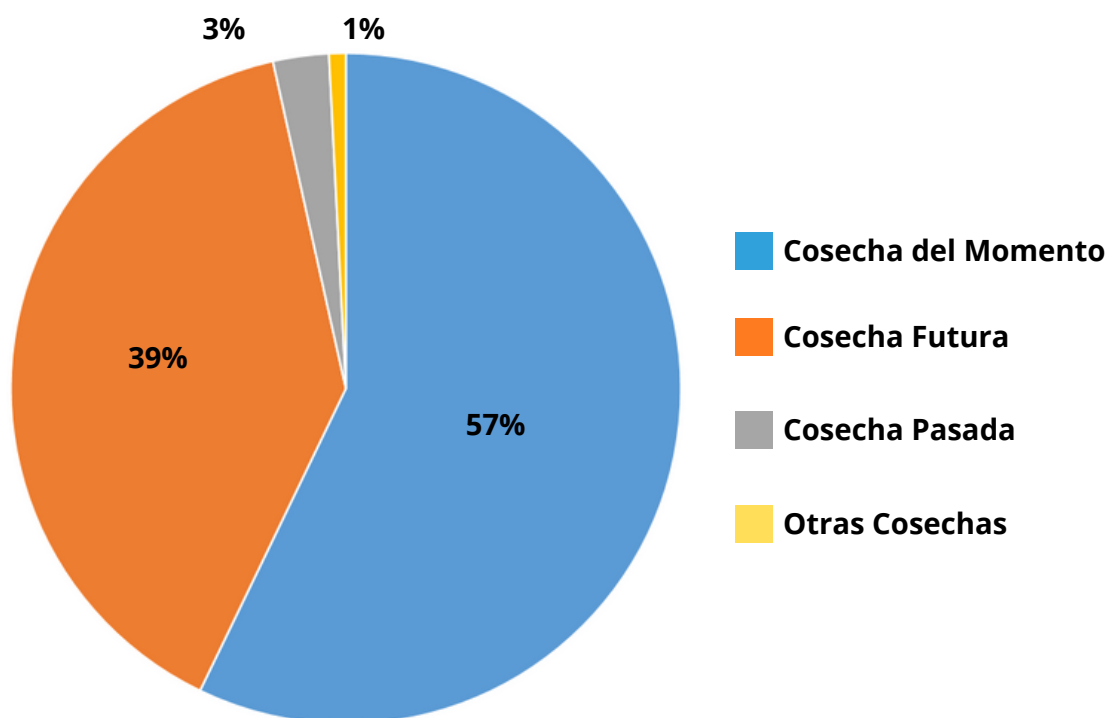


Gráfico 6. Participación de cada cosecha comercializada de Sorgo, según periodo.

Primer Semestre 20-21	Volumen (tn)	%
COSECHA del Momento	713.822	57%
COSECHA Futura	491.242	39%
COSECHA Pasada	33.567	3%
Otras Cosechas	10.066	1%
Total general	1.248.697	

Tabla 8. Volumen en toneladas y participación de las cosechas 20/21 (Del momento), 19/20 (Pasada), 21/22 (Futura) y otras para el Sorgo declarado en SIO-Granos, según semestre de la campaña 2020/21.

A partir del Gráfico 5 y la Tabla 7, advertimos que, durante la primera mitad del año, el 95% del sorgo comercializado pertenece a la cosecha 21/22 (Actual). En detrimento de esto, la menor parte del volumen, el 4%, durante el primer período pertenece a campañas pasadas. El 1% restante lo integran las cosechas futuras (22/23).

La diferencia más notoria entre ambos períodos correspondientes a las distintas campañas de Sorgo; es que la cosecha del momento pasó, del 57% (en 20/21) al 95% en la actualidad en SIO-Granos.

Condición de pago

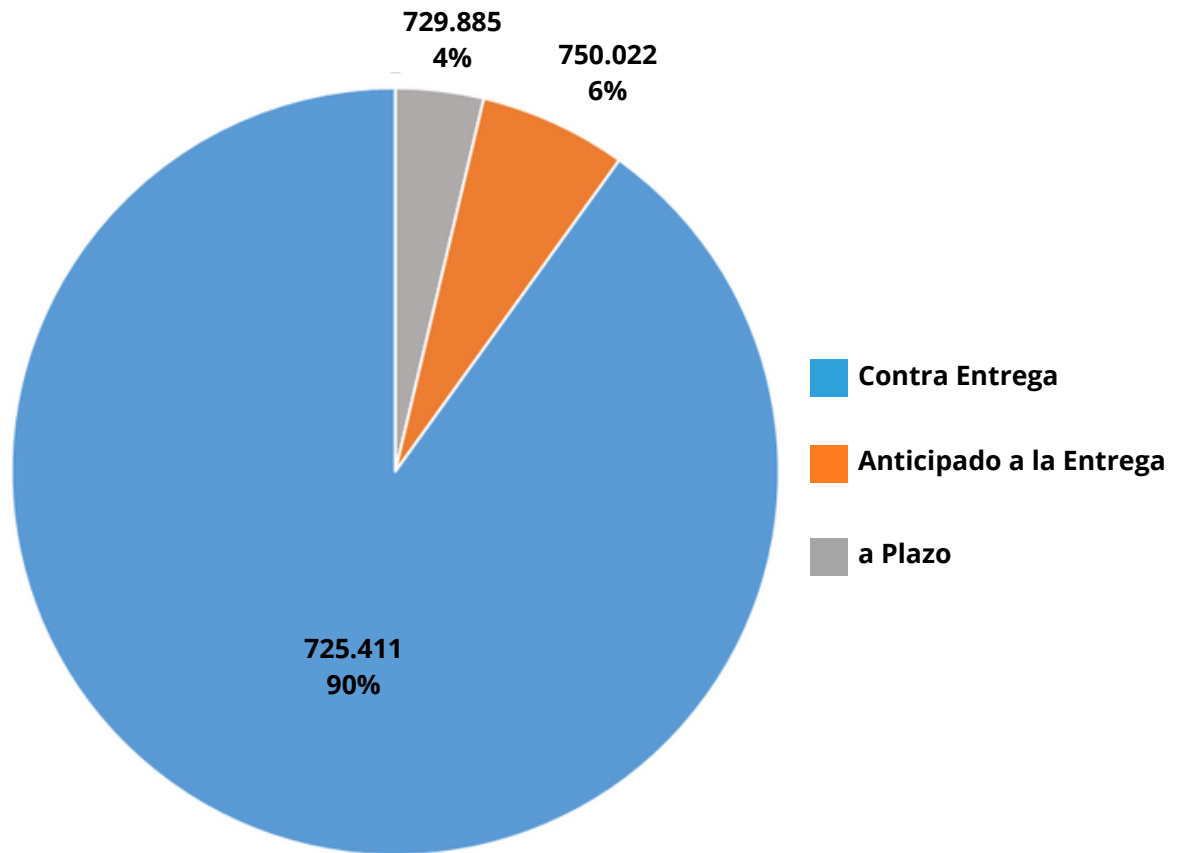


Gráfico 7. Participación de cada condición de pago durante la campaña de Sorgo.

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 **90%** del volumen de sorgo comercializado corresponde a la condición de pago **contra entrega**, mientras que solamente el **4%** tiene un plazo de pago luego de la entrega y, por último, el **6%** restante, realiza el pago previo a la entrega del cereal. Los porcentajes fueron similares a la pasada campaña. Tan solo disminuyeron un **4 %** los contratos Contra entrega y así, los Anticipados a la entrega pudieron duplicarse (pasando de 3% a 6%).

3 -Características del origen y destino del grano

Provincias Origen del Sorgo

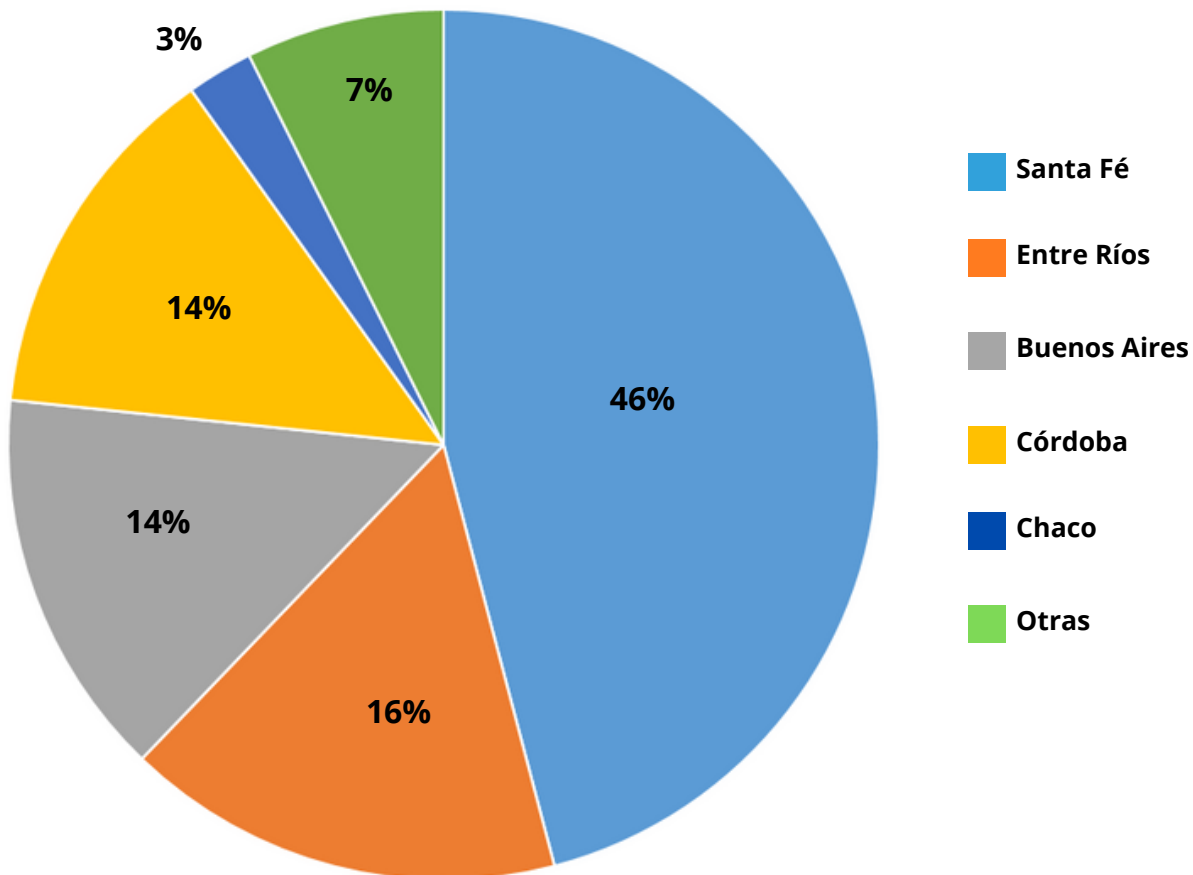


Gráfico 8. Participación en porcentaje de cada provincia en el origen del grano.

Provincias Origen del Sorgo

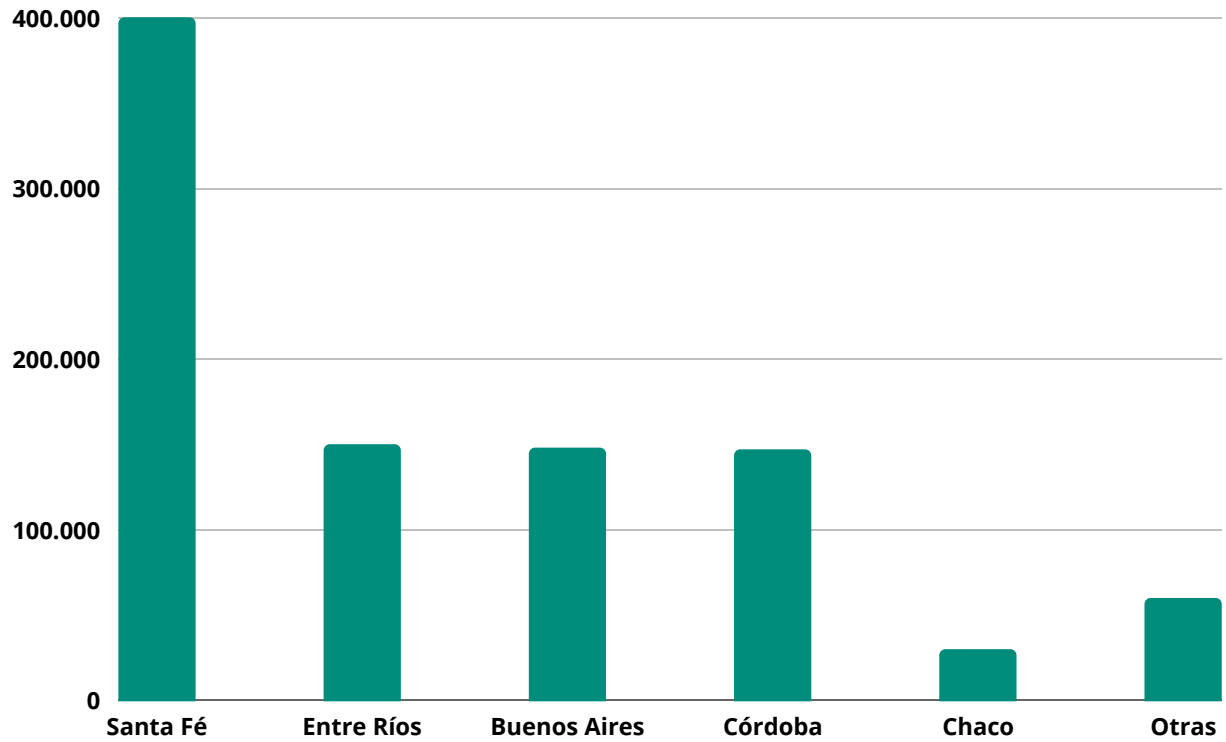


Gráfico 9. Participación en volumen de cada provincia en el origen del grano

Provincias Destino del Sorgo

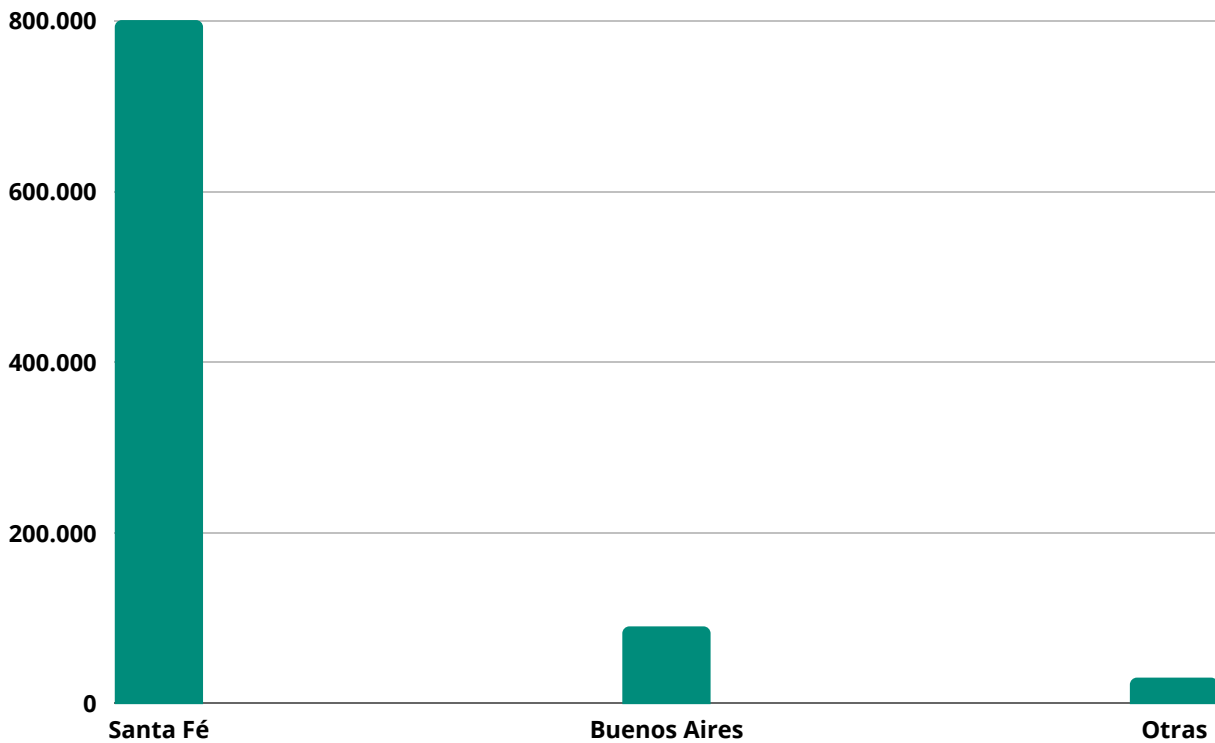


Gráfico 10. Participación de cada Zona de SIO-Granos en el destino del grano.

Provincias Destino del Sorgo

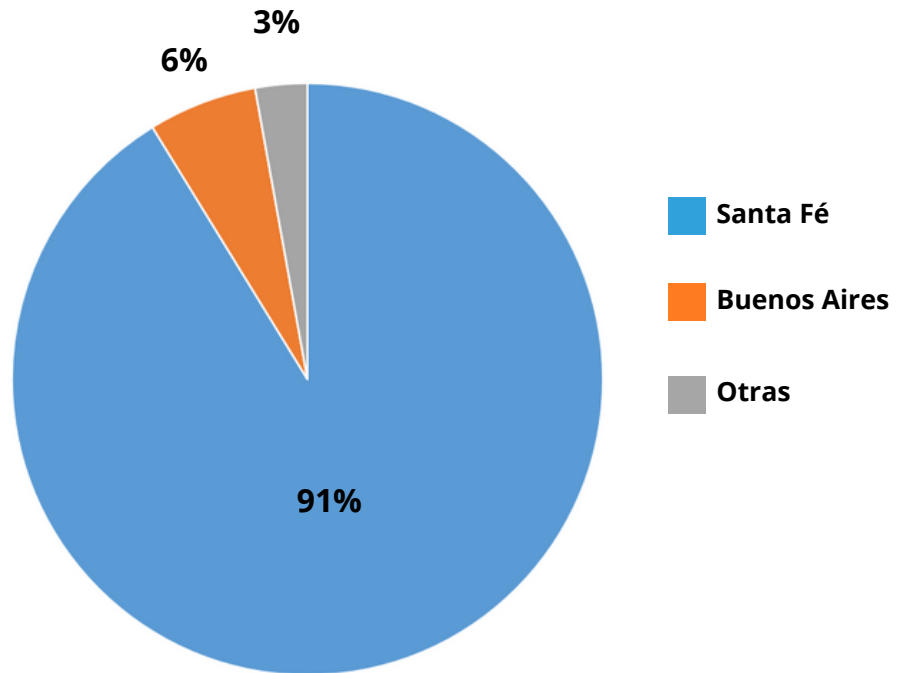


Gráfico 11. Participación de cada provincia en el destino del grano

4 - Conclusiones

El informe muestra que durante la campaña 2021/2022 de Sorgo se comercializaron 805.318 toneladas del cultivo. Se han encontrado variables de análisis que se ven afectadas y modificaron su comportamiento respecto al mismo período de la Campaña pasada, que son Moneda, Cosecha comercializada y Plazo de Entrega. Y, si bien la principal provincia productora del cereal continúa siendo Santa Fe, es ahora Entre Ríos la que ocupa el segundo lugar (a diferencia de la campaña 20/21 dónde este lugar lo ocupó Córdoba). El resto de las variables se mantuvieron relativamente constantes para los distintos años.

Se pueden observar que el mercado de Sorgo contiene algunas diferencias con otros mercados ya estudiados en informes anteriores. A destacar tenemos la participación de contratos con precio hecho (superior al 90%) y la participación de los contratos en dólares (superior al 70%). En ambos casos la participación fue mayor a cultivos como soja, maíz y trigo; y similar al Girasol y Cebadas.



Finalmente podemos observar que la principal provincia de origen del grano en cuestión es la Provincia de Santa Fe con el 46% del volumen comercializado. En el caso de la provincia destino, Santa Fe sigue liderando pero en este último sentido con más del 90% 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 el 84%.de la producción, al igual que durante el primer semestre de la pasada Campaña.