

INFORME DE LAS COMPRAS DE GIRASOL 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 girasol registradas en SIO Granos durante la última campaña, en cuanto al tipo de contrato, la intermediación, moneda utilizada y calidad, entre otras variables.

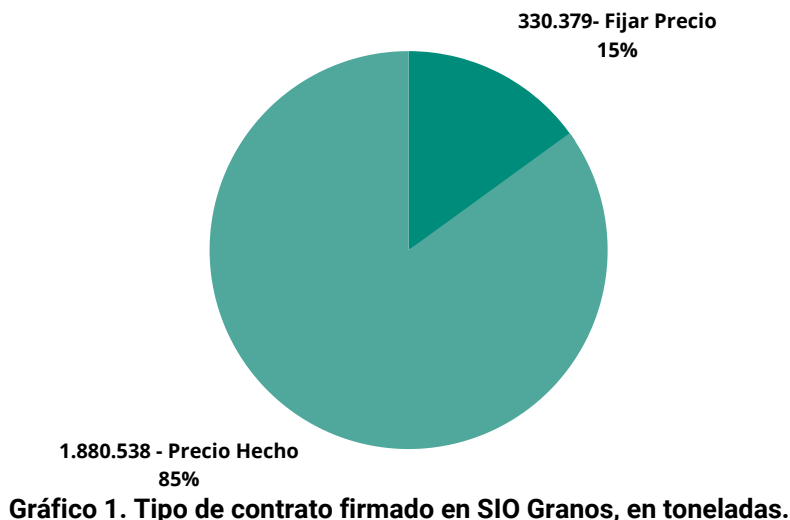
El informe fue realizado por la dirección de Planeamiento y Análisis de Mercado, dependiente de la Subsecretaría de Mercados Agropecuarios, y comprende todos los contratos registrados desde el 1 de Enero del 2022 hasta el 30 de Junio del 2022, englobando al primer semestre de la cosecha 2021/2022. El 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 incluye las fijaciones, es decir la valoración de los contratos previamente registrados en la modalidad "A Fijar".

El análisis relevó un volumen de girasol comercializado bajo estas condiciones de 2,2 millones de toneladas. Previo al inicio del análisis ya se habían comercializado 1,02 millón de toneladas correspondientes a la cosecha 2021/2022.

1 - Características de los contratos

Tipo de Precio



Entre las principales características de los contratos declarados, se observa que el 85% correspondieron a **Precio Hecho** y el 15% a **Fijar Precio** como se aprecia en el gráfico 1. Pudimos observar, además, que dichos porcentajes han variado en cierta medida respecto de la pasada campaña 20/21, aumentando un 7% los contratos a fijar.

Cultivo	Fijar Precio	Precio Hecho
Soja	33%	67%
Maíz	27%	73%
Trigo	22%	78%
Girasol	15%	85%
Cervecera	11%	89%
Forrajera	2%	98%

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 girasol comercializado bajo la modalidad a Fijar Precio fue similar al de Cebada Cervecera pero distante en relación a otros granos como Cebada forrajera (2%), maíz (27%) y soja (33%).

Participación de intermediarios Contratos:

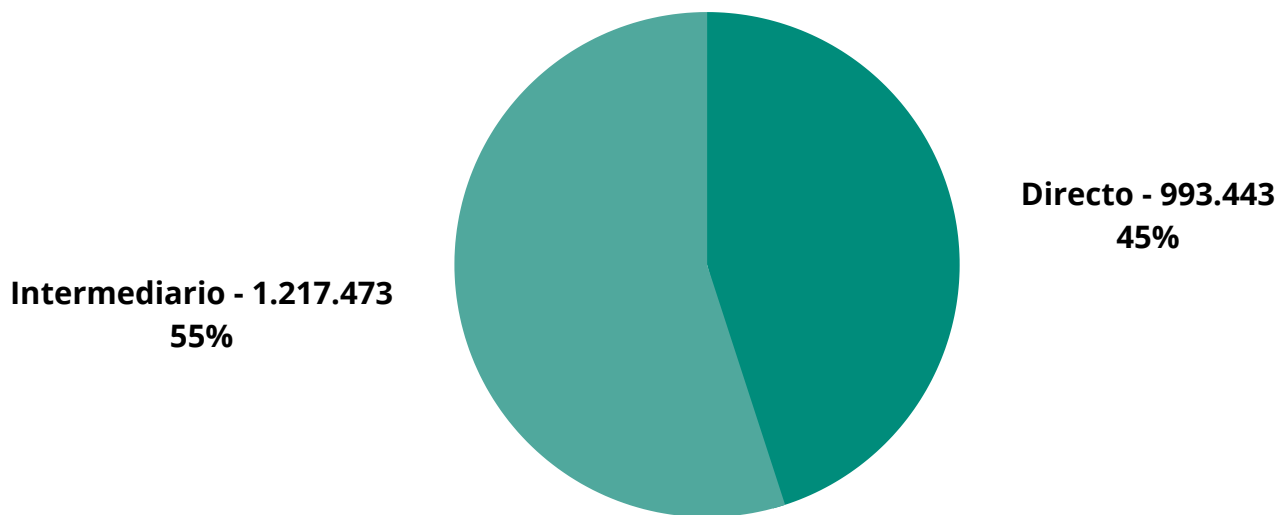


Gráfico 2. Participación de los intermediarios en las operaciones declaradas en SIO Granos en toneladas de girasol.

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 **55%** con **intermediarios** contra el **45%** de las operaciones con **comprador directo** (Gráfico 2). Esta relación fue exactamente la misma a la que se dio la Campaña 20/21.

Cultivo	Directo	Con Intermediario
Soja	42%	58%
Maíz	41%	59%
Trigo	39%	61%
Cervecera	71%	29%
Forrajera	33%	67%
Girasol	45%	55%

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

La participación de intermediarios en el mercado de girasol es similar a los mercados de soja, maíz y trigo (Tabla 2) cuyos valores rondan al 60% del volumen comercializado. Dicha variable no varía en relación a los distintos semestres de la pasada campaña.

Moneda

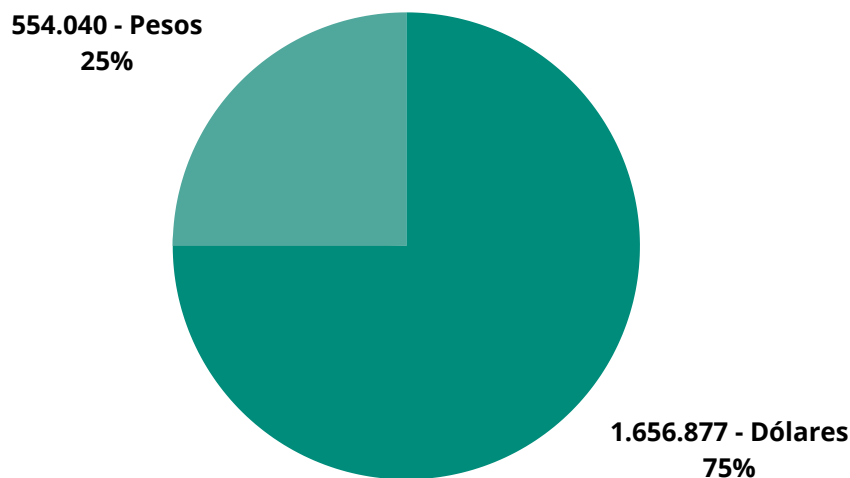


Gráfico 3. Participación y volumen, en toneladas de girasol comercializado en pesos y en dólares de la campaña 21/22.

El tipo de Moneda en la cual se operó cambió en relación a la pasada campaña y así también lo hizo respecto al primer semestre de la misma, aumentando para ambos casos el porcentaje de operaciones en pesos un 11%. Como se puede observar en el grafico 3, para el primer semestre del año, los contratos declarados en **dólares** representaron el 75%, mientras que los declarados en **pesos** fueron del 25%.

Cultivo	Dólar	Peso
Soja	41%	59%
Maíz	60%	40%
Trigo	58%	42%
Girasol	75%	25%
Cervecera	88%	12%
Forrajera	92%	8%

Tabla 3. Volumen en toneladas y participación de cada tipo de calidad del grano de Girasol.

Cabe señalar que entre Enero y Julio los contratos futuros (campaña 22/23) se mantuvieron alrededor del 3% del total (51.660 tn) y el 78% de los mismos se pagó en moneda extranjera.

Etiquetas de fila	Volumen	%
Cámara	1.197.737	54%
Fábrica	971.599	44%
Otra	41.580	2%
Total general	2.210.917	100%

Tabla 4. Volumen en toneladas

Tipo de Operación	Volumen	%
Canje	60.173	3%
Compraventa	2.150.743	97%
Total General	2.210.917	100%

Tabla 5. Volumen en toneladas y participación del tipo de operación (canje o compraventa).

Las calidades de girasol (Tabla 4) comercializadas durante la campaña 2021/22 fueron "Fábrica", "Cámara" y "Otra". La Calidad cámara dominó el mercado con el 54% del total declarado en SIO-Granos, mientras que la Calidad Fábrica estuvo en un segundo orden de importancia con el 44% del volumen, mientras que el 2% restante del grano se clasificó en "Otra Calidad". Esto no varió de forma significativa respecto a la pasada campaña.

En cuanto a la forma de operación (Tabla 5) se destaca que casi la totalidad se realiza a partir de un contrato del tipo "Compraventa", con el 97% del volumen declarado, mientras que las operaciones de tipo "Canje" solo comprenden al 3% del mismo. Comparado a la campaña 21/22, solo se registró un aumento del 1% en las operaciones de Canje.

Plazo para comenzar la entrega en días

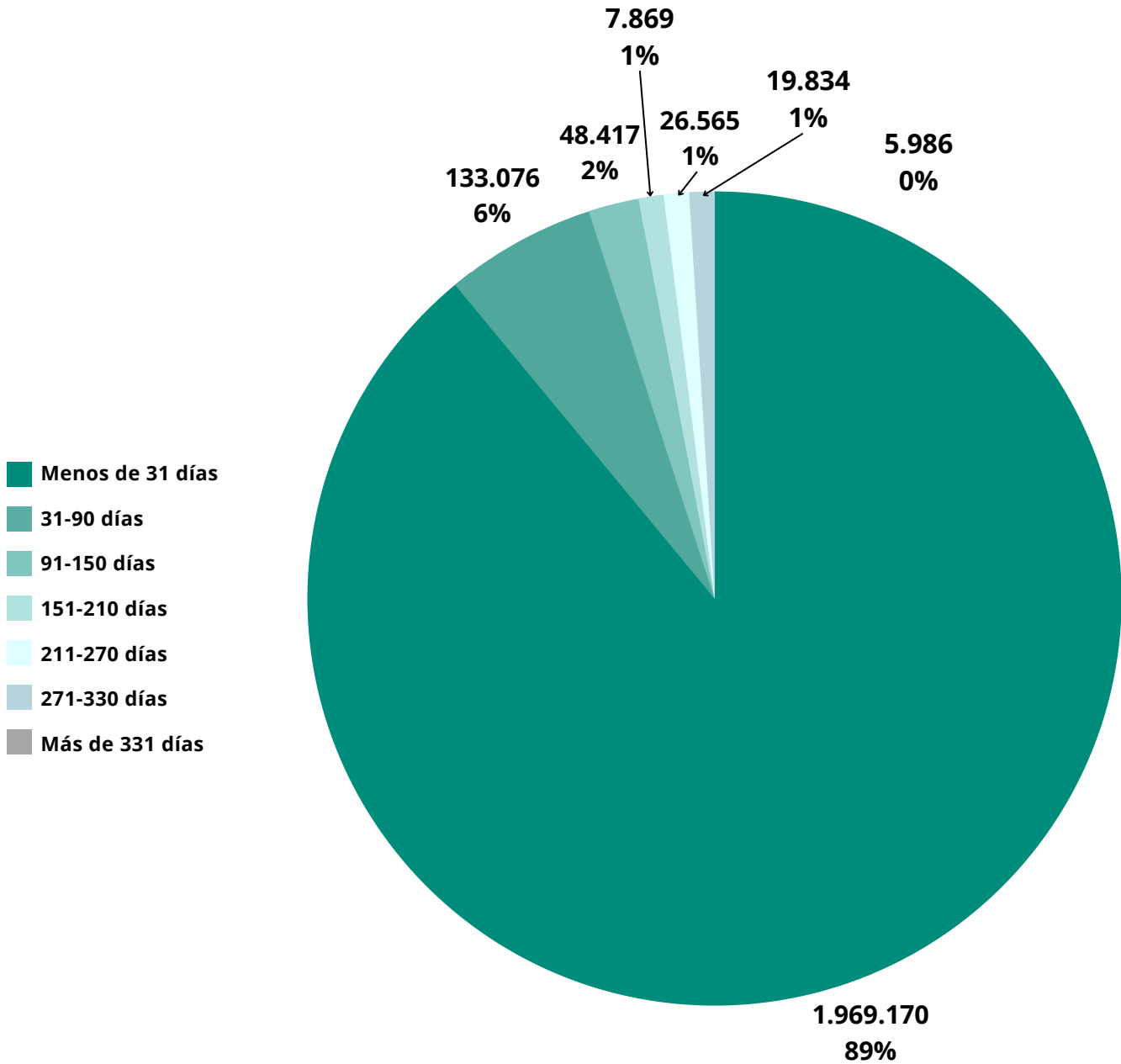


Gráfico 4. Participación en los plazos de entrega, según período

1ºSemestre 20-21 y 21-22

Plazo en días	Volumen (t)	%
<31	1.490.555	64%
31-90	476.627	21%
91-150	89.575	4%
151-210	37.409	2%
211-270	61.575	3%
271-330	143.910	6%
>331	11.495	0%
Total general	2.311.145	100%

Plazo en días	Volumen (t)	%
<31	1.969.170	89%
31-90	133.076	6%
91-150	48.417	2%
151-210	7.869	1%
211-270	19.834	1%
271-330	26.565	1%
>331	5.986	0%
Total general	2.210.917	100%

Tabla 6. Participación según el plazo de entrega del grano según el semestre de la campaña 2020/2021 y 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 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 89% del total del volumen comercializado en ese período y, en contra posición, el plazo que va de 31 a los 210 días comprende al 9% del mismo. El restante 2% corresponde a los contratos entregados a largo plazo (mayores a los 211 días).

En relación a lo observado durante el primer semestre del año pasado (Tabla 6) para los contratos de la campaña 20-21 de Girasol. Los datos relevados reflejaron un 25% más de contratos entregados de forma inmediata, en perjuicio de contratos de plazo intermedio (31 a 210 días), que cayeron un 18%, y del largo plazo (mayores a los 211 días) que cayeron 7%.

Podemos decir también, a partir de los comportamientos en la comercialización de la Soja y Cebada Cervecera, con más del 60% de las entregas inmediatas (Tabla 7), que son los tres productos declarados en SIO-Granos más similares en dicho sentido, a pesar de las diferencias que existen con el cultivo de estudio en cuestión.

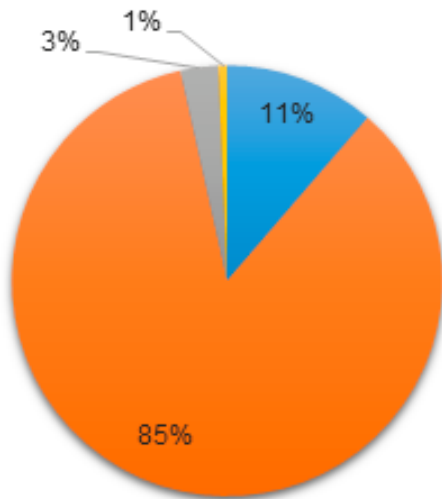
Los restantes cultivos de SIO Granos, poseen mayor relevancia en sus contratos a mediano y largo plazo en comparación a los mencionados, cuyas entregas a mediano y largo plazo integran entre el 43% y el 62% del total comercializado

Cultivo	%
Girasol	89
Trigo	57
Soja	67
Maíz	50
Cervecera	71

Tabla 7: Porcentajes de entregas inmediatas, en los principales cultivos declarados en SIO-Granos.

Cosecha

1er Semestre 20/21



1er Semestre 21/22

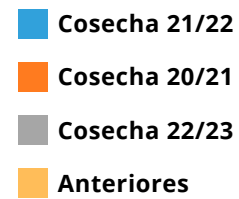
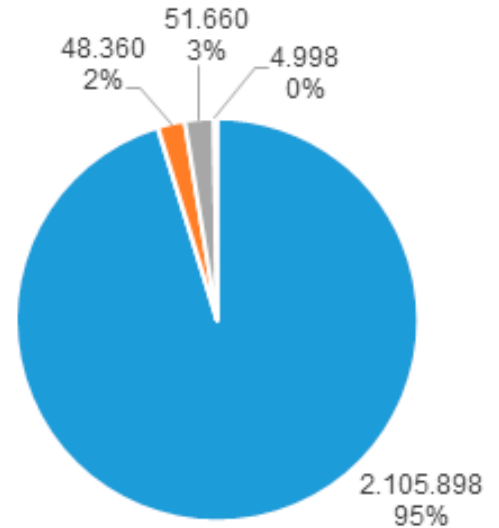


Gráfico 5. Participación de cada cosecha comercializada de Girasol, según periodo.

1er Semestre 20-21

Cosecha	Volumen (t)	%
Cosecha 19/20	66.341	3%
Cosecha 20/21	1.993.600	85%
Cosecha 21/22	265.135	11%
Anteriores	15.274	1%
Total	2.340.350	100%

Tabla 8. Volumen en toneladas y participación de las cosechas 20/21, 21/22, 19/20 y anteriores para el Girasol declarado en SIO-Granos, según semestre de la campaña 2020/21.

1er Semestre 21-22

Cosechas	Volumen (t)	%
COSECHA 20/21	48.360	2%
COSECHA 21/22	2.105.898	95%
COSECHA 22/23	51.660	3%
Anteriores	4.998	0%
Total general	2.210.917	100%

Tabla 9. Volumen en toneladas y participación de las cosechas 21/22, 22/23, 20/21 y anteriores para el Girasol declarado en SIO-Granos, según semestre de la campaña 2021/22.

A partir del Gráfico 5 y las Tabla 9, advertimos que, durante la primera mitad del año, solamente el 3% del girasol comercializado pertenece a la cosecha 22/23 (contratos forward). En detrimento de esto, la mayor parte del volumen, el 95%, durante el primer período pertenece a la campaña 21/22. El 2% restante lo integran las cosechas 20/21 o anteriores.

En comparación con lo sucedido durante la pasada campaña el crecimiento de los contratos declarados de la actual campaña es de un 10% y se ve una importante caída de los contratos futuros declarados, que habían sido del 11% un año atrás. Las cosechas anteriores declaradas se mantuvieron constantes entre ambas temporadas.

Condición de Pago

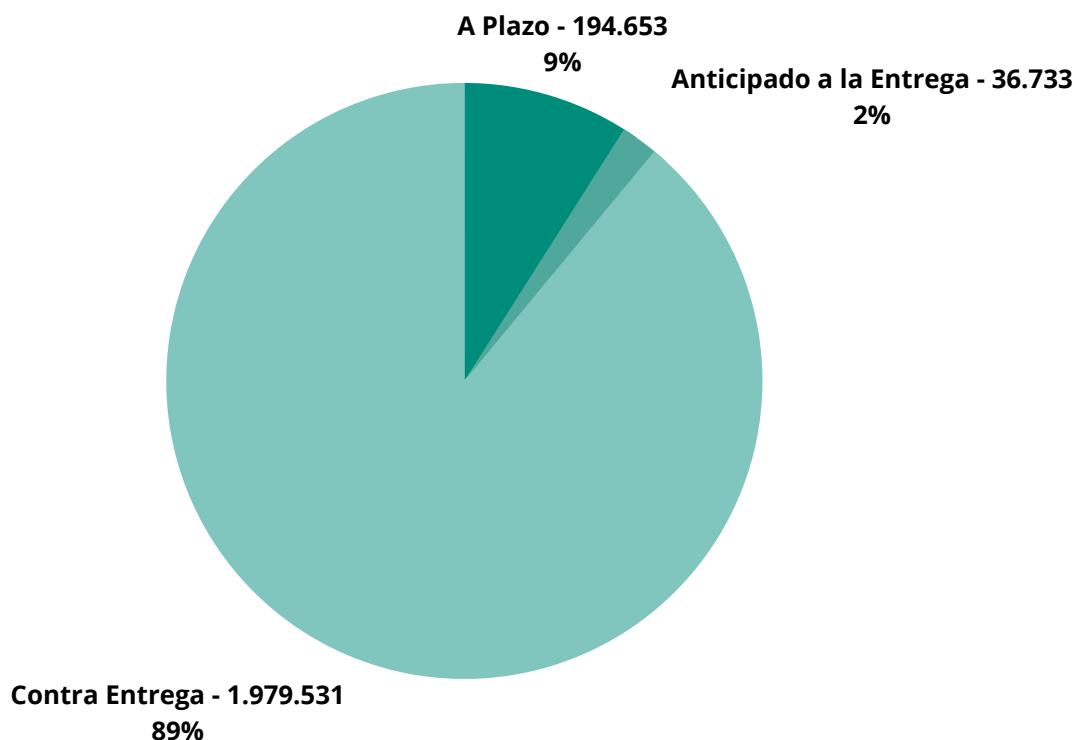


Gráfico 6. Participación de cada condición de pago durante la campaña de Girasol.

El **89%** del volumen de girasol comercializado corresponde a la condición de pago **contra entrega**, mientras que solamente el 9% tiene un plazo de pago luego de la entrega, por último, el **2%** restante realiza el pago previo a la entrega del grano (grafico 6). Los porcentajes no variaron respecto al mismo período de la campaña anterior.

El **pago contra entrega** es uno de los métodos de pago más utilizados por la mayoría de los compradores de en SIO-Granos, sin embargo, no es la única modalidad y sus alternativas, afectan al producto por un factor financiero, que puede modificar el precio real del de este.

Se denomina compraventa **a plazo** a una modalidad, cuyo pago es posterior a la entrega, pueden ser 7, 15 o 45 días. Entran dentro de esta modalidad las operaciones de plazos combinados (30/60/90). Estas suelen grabar precios que se presentan por encima de operaciones de características similares en el mercado.

Anticipado a la entrega, es la forma de pago por la que el vendedor debe percibir anticipadamente el importe de la mercancía para, con posterioridad, materializar la entrega del producto. Compraventas de este tipo suelen grabar precios por debajo del precio real del producto.

3 - Características del origen y destino del grano

Origen del Girasol

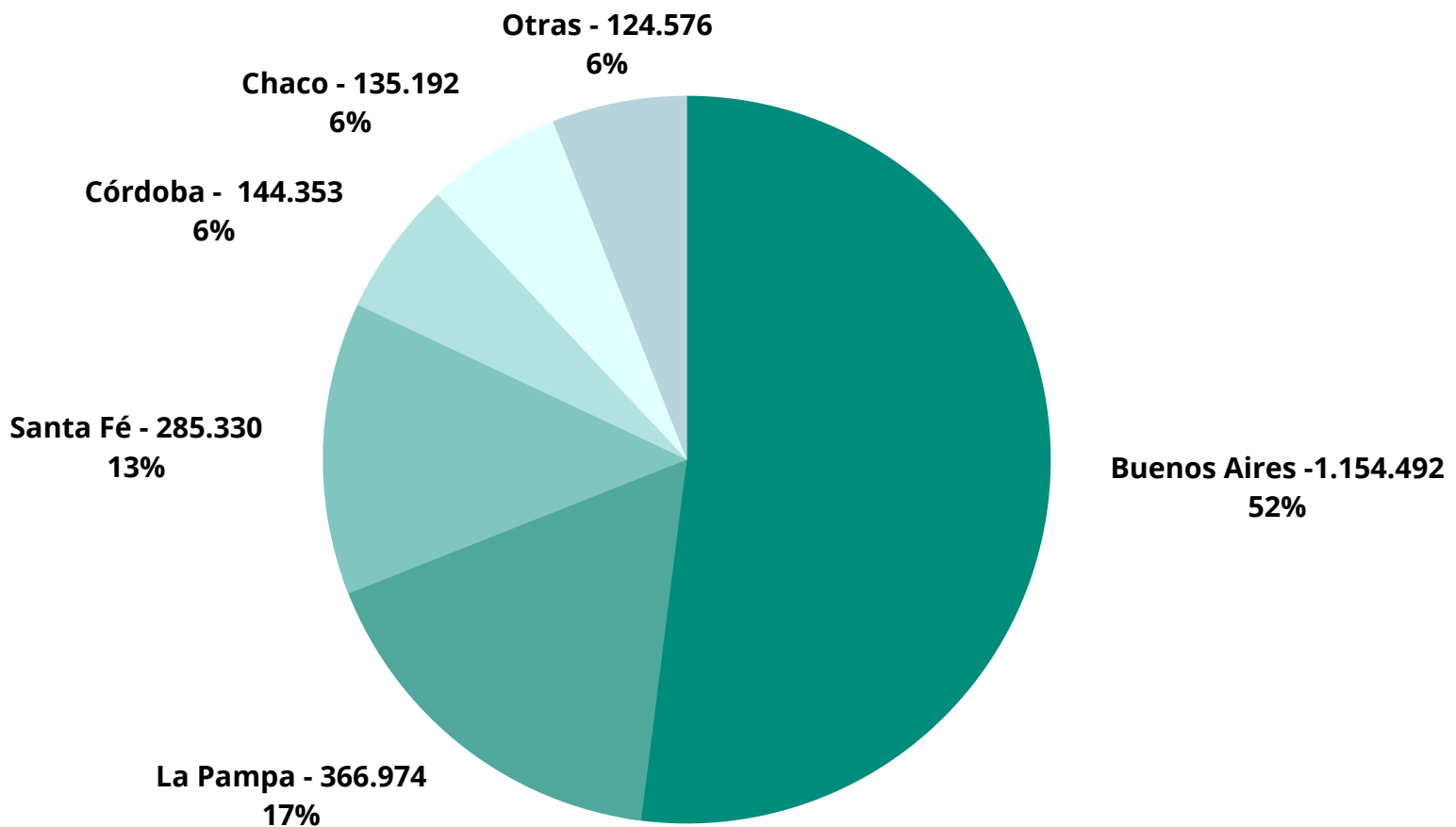


Gráfico 7. Participación en porcentaje de cada provincia en el origen del grano.

Provincias Origen del Girasol

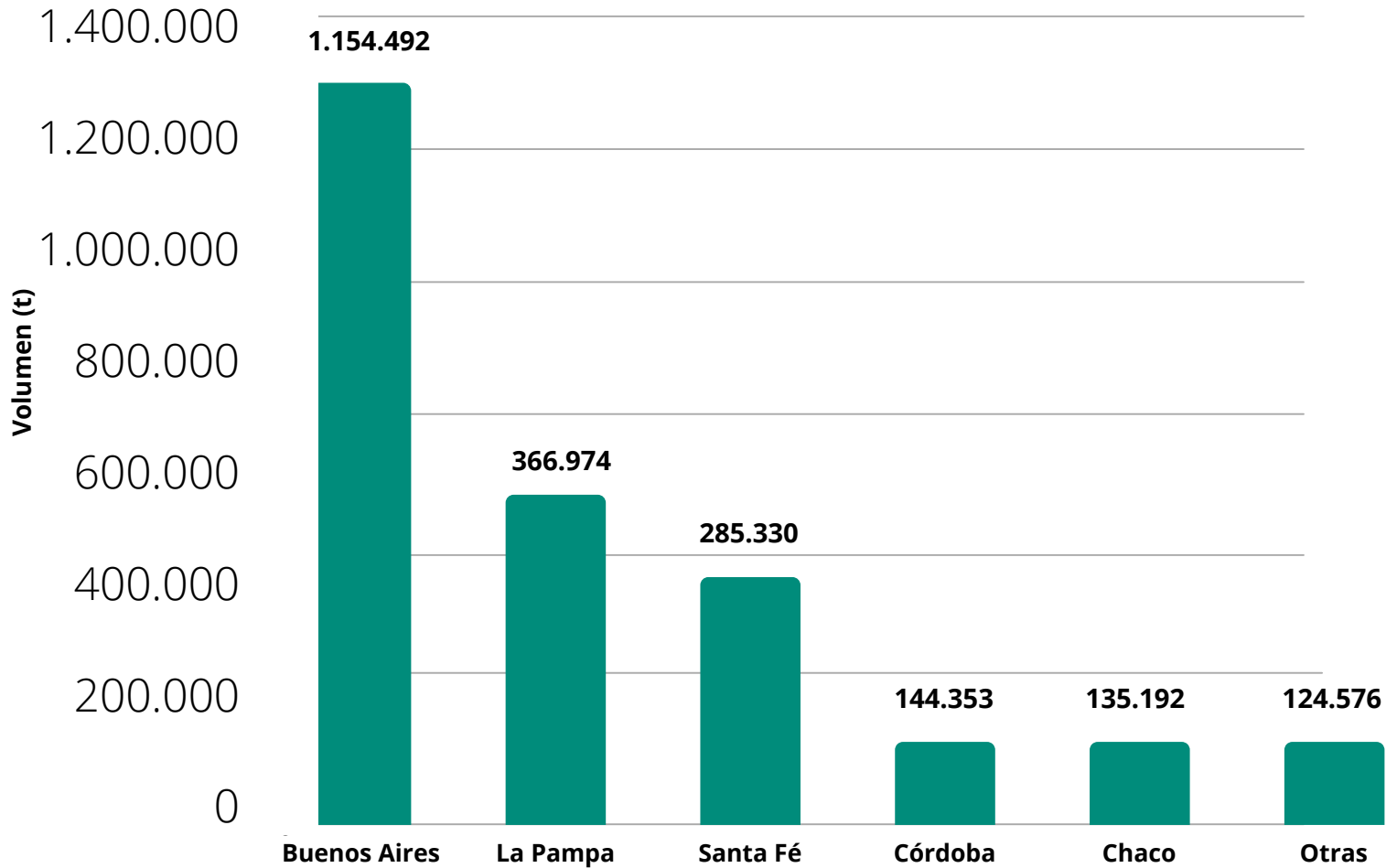


Gráfico 8. Participación en volumen de cada provincia en el origen del grano

Provincias Destino del Girasol

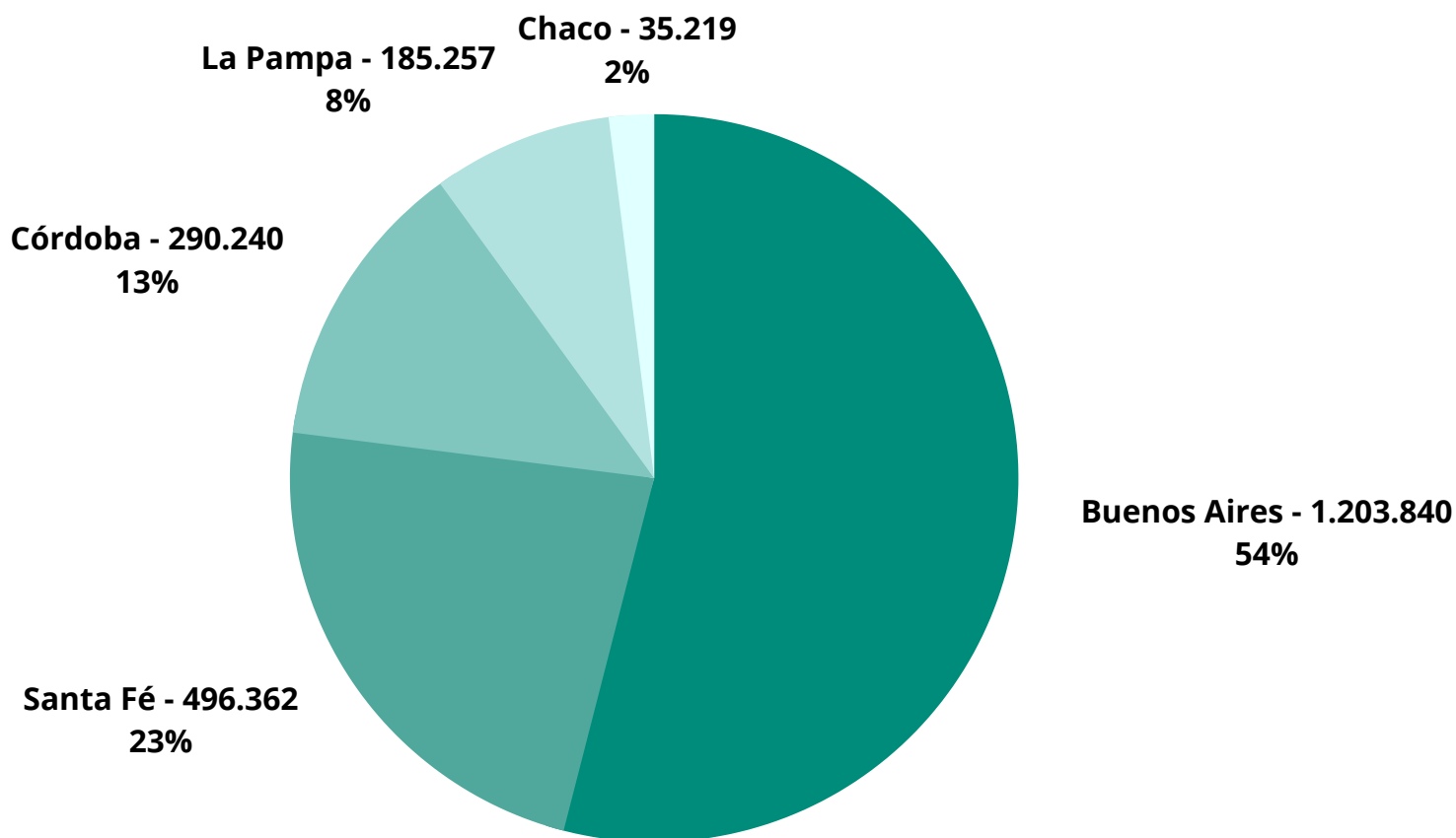


Gráfico9. Participación de cada provincia en el destino del grano

4 - Conclusiones

El informe muestra que durante lo transcurrido de la campaña 2021/2022 de Girasol se comercializaron 2,1 millones de toneladas del cultivo oleaginoso. Se han encontrado algunas variables de análisis que se vieron afectadas sustancialmente en relación al mismo período de tiempo de la pasada campaña.

Entre las variables que se mantuvieron relativamente constantes podemos mencionar Zonas destino, Zonas Origen, Condición de pago, Calidad de grano, Tipo de Operación y Participación de intermediarios. Y como variables que cambiaron se destaca a la Cosecha, el Plazo, Tipo de precio y Moneda.

Se pueden observar que el mercado de Girasol contiene algunas diferencias con otros mercados ya estudiados en informes anteriores. A destacar tenemos la participación de los contratos en dólares, la cual fue altamente superior a cultivos como soja, maíz y trigo y más similar a las variedades de cebadas.

Finalmente podemos observar que la principal provincia de origen del grano en cuestión es la Provincia de Buenos Aires con el 52% del volumen comercializado. En el caso de la provincia destino, Buenos Aires (54%) sigue siendo la principal, sin embargo, se nota una participación significativa en la provincia de Santa Fe (23%) como destino de Girasol. Esto último también se ve reflejado en las principales zonas de entrega del oleaginoso. En Girasol más de 562 mil toneladas de las 2,1 millón de totales, se entregaron en zona 7, siendo esta la que picó en punta seguida por Quequén y Rosario Norte con 790 mil toneladas entre ambas.