



## INFORME DE LAS COMPRAS DE GIRASOL DECLARADAS EN SIO-GRANOS DURANTE LA CAMPAÑA 20/21

### 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 2021 hasta el 31 de Diciembre del 2021, englobando el primer (desde el 1 de enero 2021 al 30 de junio 2021) y segundo semestre (desde el 1 de julio al 31 de diciembre del 2021) de la cosecha 2020/2021. 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 girasol comercializado bajo estas condiciones de 3,5 millones de toneladas de las cuales durante el primer semestre se declararon 2,3 millones de toneladas y durante el segundo 1,2 millones de toneladas. Previo al inicio del análisis ya se habían comercializado 934.500 toneladas correspondientes a la cosecha 2020/2021.

## 2 - Características de los contratos

Entre las principales características de los contratos declarados, se observa que el 92% correspondieron a **Precio Hecho** y el 8% a **Fijar Precio** como se aprecia en el gráfico 1. Pudimos observar, además, que dichos porcentajes no ha variado significativamente a lo largo de los distintos semestres de la campaña.

### Tipo de Precio

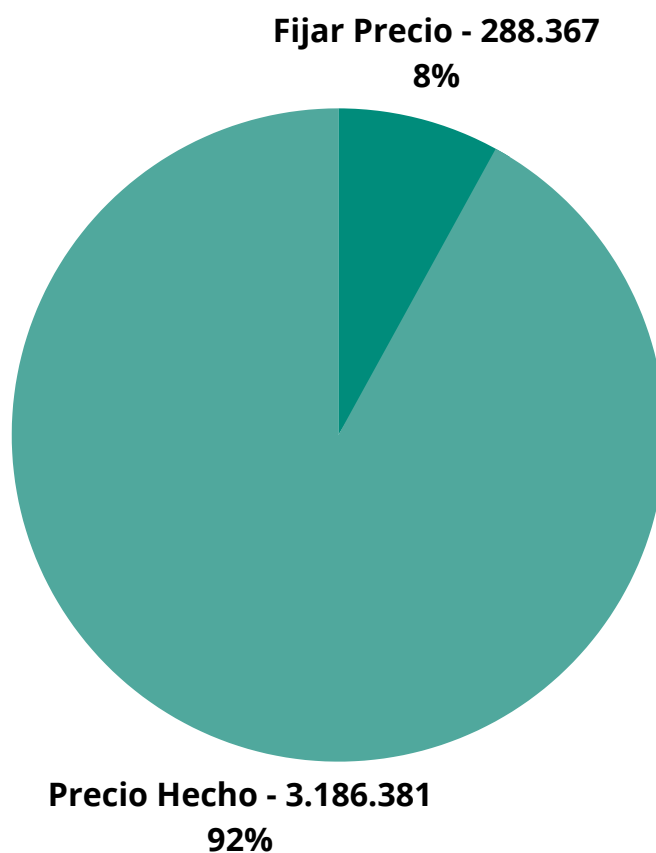


Gráfico 1. Tipo de contrato firmado en SIO Granos, en toneladas.

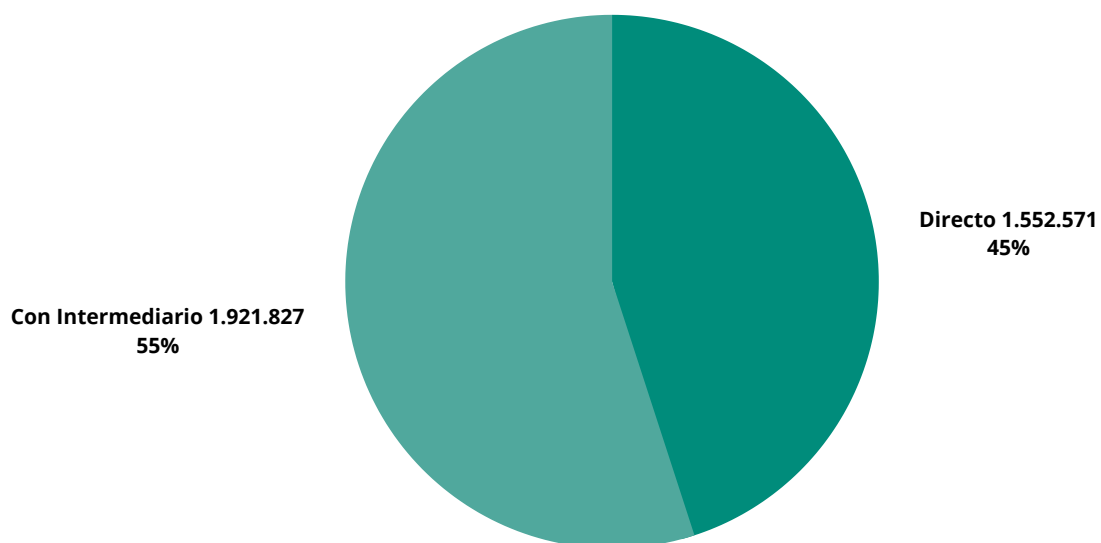
Cultivo	Fijar Precio	Precio Hecho
Soja	33%	67%
Maíz	27%	73%
Trigo	22%	78%
Girasol	8%	92%
Cervecera	11%	89%
Forrajera	2%	98%

**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 menos de la mitad en relación a otros granos como trigo (22%), maíz (27%) y soja (33%).

## Participación de intermediarios

Anual 2021



**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 (llegando al 57% durante el segundo semestre) contra el 45% de las operaciones con comprador directo (Grafico 2).

Cultivo	Directo	Con Intermediario
Soja	44%	56%
Maíz	41%	59%
Trigo	38%	62%
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, trigo y cebada forrajera (Tabla 2) cuyos valores rondan al 60% del volumen comercializado; y al igual que en el Tipo de Precio, no varía entre los distintos semestres.

## Moneda

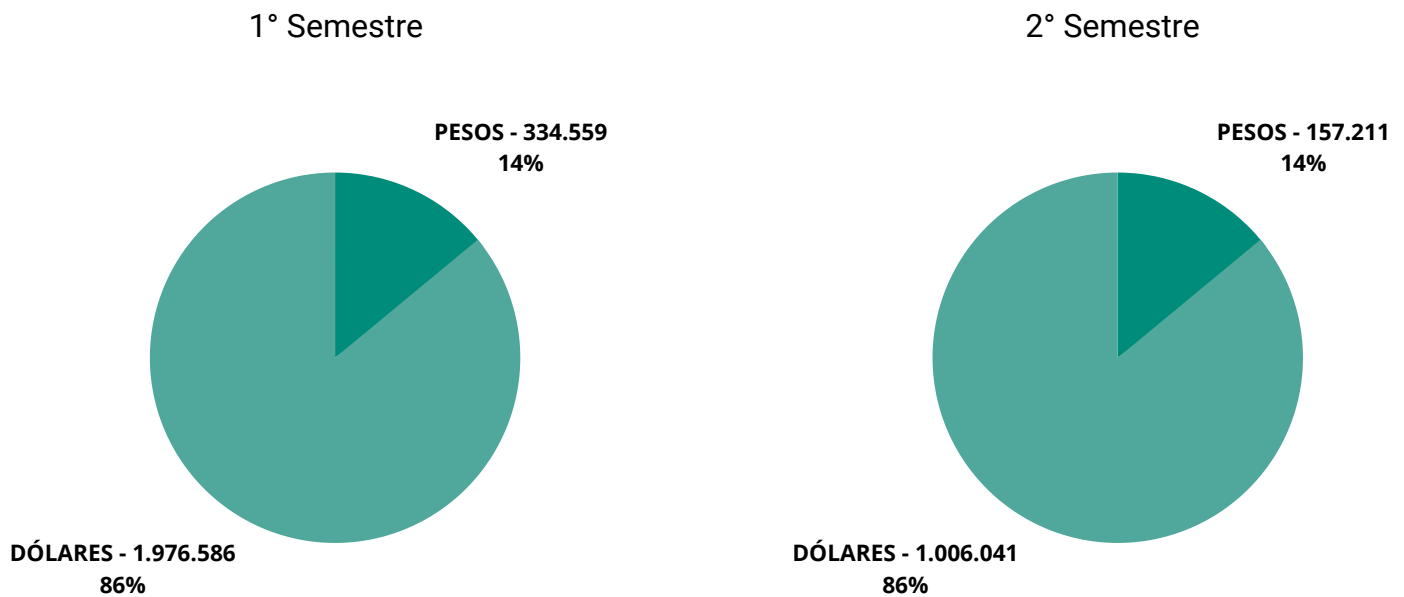


Gráfico 3. Participación y volumen, en toneladas de girasol comercializado en pesos y en dólares, según semestre.

El tipo de Moneda en la cual se operó no varió dependiendo de la época en la cual se concertaron las operaciones. Como se puede observar en el grafico 3, para el primer semestre del año, los contratos declarados en dólares representaron el 86%, mientras que los declarados en pesos fueron 14%. Entre los meses de Julio y Diciembre el porcentaje de contratos en dólares y en pesos, no varió en cuanto al porcentaje total.

Cultivo	Dólar	Peso
Soja	43%	57%
Maíz	60%	40%
Trigo	63%	37%
Girasol	86%	14%
Cervecera	88%	12%
Forrajera	92%	8%

Cabe señalar que entre Enero y Julio los contratos futuros (campaña 21/22) se mantuvieron alrededor del 11% del total (265.000 tn) y el 90% se pagó en moneda extranjera. En segundo semestre, el volumen de girasol para contratos futuros alcanzo 766.667 de toneladas (66% del total del volumen total del semestre), de los cuales el 86% se pactó en dólares.

Tipo de Operación	Volumen (t)	%
Canje	78.805	2%
Compraventa	3.395.592	98%

Tabla 3. Volumen en toneladas y participación del tipo de operación (canje o compraventa).

Calidad de grano	Volumen (t)	%
Cámara	1.908.792	55%
Fábrica	1.447.718	42%
Otra	117.887	3%

Tabla 4. Volumen en toneladas y participación de cada tipo de calidad del grano de Girasol.

Las calidades de girasol comercializadas durante la campaña 2020/21 fueron "Fábrica", "Cámara" y "Otra". La Calidad cámara dominó el mercado con el 55% del total declarado en SIO-Granos, mientras que la Calidad Fábrica estuvo en un segundo orden de importancia con el 42% del volumen, mientras que el 3% restante del grano se clasificó en "Otra Calidad".

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 98% del volumen declarado, mientras que las operaciones de tipo "Canje" solo comprenden al 2% del mismo.

## Plazo para comenzar la entrega en días

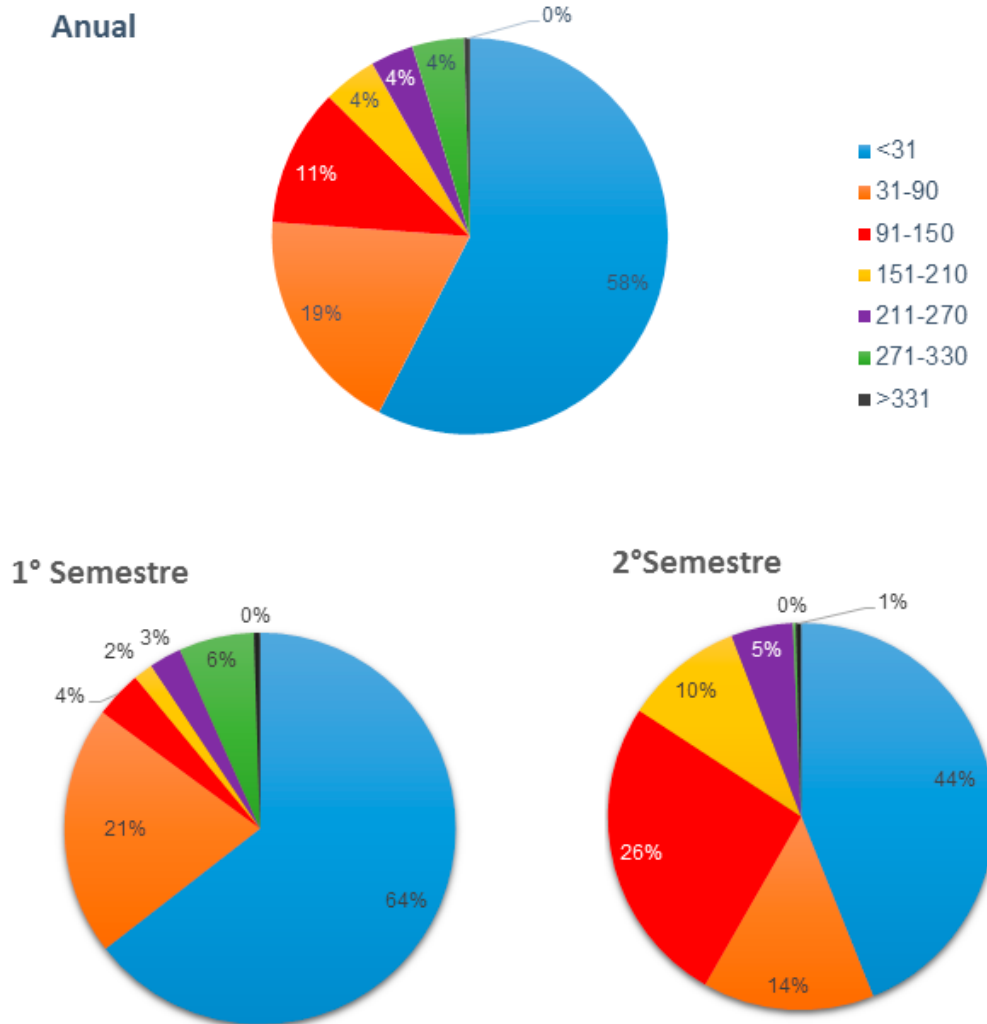


Gráfico 4. Participación en los plazos de entrega, según período



1°Semestre

2°Semestre

Plazo en días	Volumen (t)	%	Volumen (t)	%
<31	1.490.555	64%	510.903	44%
31-90	476.627	21%	167.055	14%
91-150	89.575	4%	301.602	26%
151-210	37.409	2%	115.467	10%
211-270	61.575	3%	60.120	5%
271-330	143.910	6%	3.015	0%
>331	11.495	0%	5.090	0%
<b>Total general</b>	<b>2.311.145</b>	<b>100%</b>	<b>1.163.253</b>	<b>100%</b>

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 20/21, los compradores priorizan la entrega inmediata menor a 31 días. Representando este plazo de entrega el 64% del total del volumen comercializado en ese período y, en contra posición, el plazo que va de 31 a los 150 días comprende al 25% del mismo.

Sin embargo, a medida que finaliza la campaña los plazos de entrega se extienden, diluyéndose al **40%** la entrega que va de 90 a 150 días; y, por otro lado, una **reducción del 20%** en la **entrega inmediata** es otra de las diferencias destacables.



Remarcamos que durante el acumulado de la campaña, el 58% de las operaciones de la oleaginosa se concretan con una entrega menor a 30 días, lo cual significa que la entrega del grano fue casi inmediata a la concertación del contrato (Gráfico 4 y Tabla 5).

Podemos decir también, a partir de los comportamientos en la comercialización del Trigo y Maíz, con alrededor del 50% de las entregas inmediatas, que son los tres productos declarados en SIO-Granos más similares en dicho sentido.

Estos tres cultivos mencionados, poseen mayor relevancia en sus contratos a mediano y largo plazo en comparación a productos como Soja y Cebada Cervecera, cuyas entregas a mediano y largo plazo solo integran entre el 20% y el 30% del total comercializado (Tabla 6).

### Plazo de entrega < 30 días

Cultivo	%
Girasol	58%
Trigo	47%
Soja	80%
Maíz	50%
Cervecera	71%
Cervecera	38%

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

## Cosecha

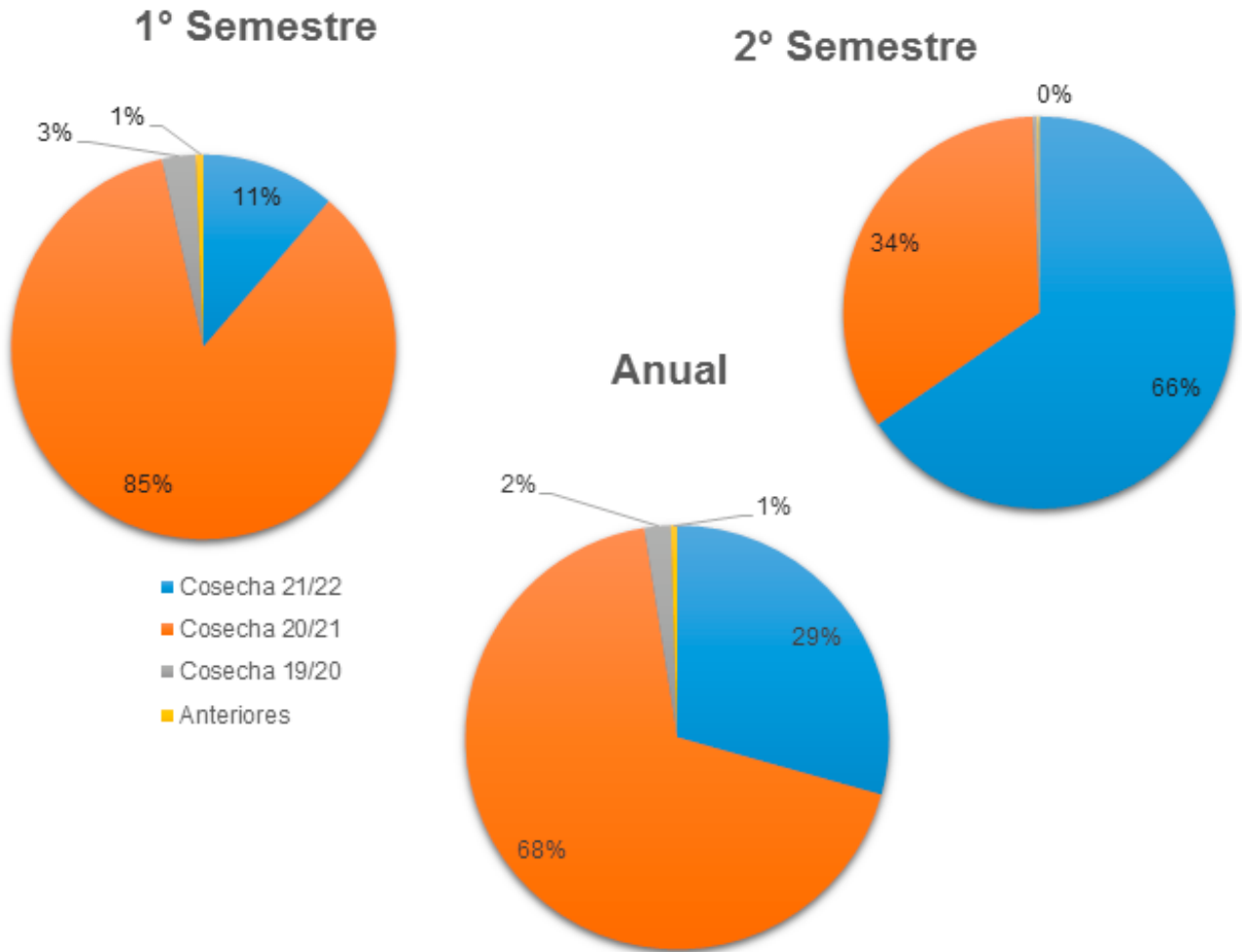


Gráfico 5. Participación de cada cosecha comercializada de Girasol, según periodo.

### 1°Semestre

### 2°Semestre

Cosecha	Volumen (t)	%	Cosecha	Volumen (t)	%
Cosecha 21/22	265.135	11%	Cosecha 21/22	766.667	65%
Cosecha 20/21	1.993.600	85%	Cosecha 20/21	400.197	34%
Cosecha 19/20	66.341	3%	Cosecha 19/20	4.188	0%
Anteriores	15.274	1%	Anteriores	1.971	0%
<b>Total</b>	<b>2.340.350</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>1.173.022</b>	<b>100%</b>

Tabla 7. 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.

A partir del Gráfico 5 y la Tabla 7, advertimos que durante la primera mitad del año, solamente el 11% del girasol comercializado pertenece a la cosecha 21/22 (contratos forward). En detrimento de esto, la mayor parte del volumen, el 85%, durante el primer período pertenece a la campaña 20/21. El 4% restante lo integran las cosechas 19/20 o anteriores.

A partir del mes de julio y a medida que se acerca el final la campaña 20/21, la situación se invierte y los porcentajes declarados del girasol de la misma campaña se reducen al 34% mientras que la cosecha del año siguiente, 21/22 comprada por los operadores, asciende al 66%.

En el balance total anual, se establece el predominio de mercado por parte de la cosecha de ese mismo año que comprende al 68% del volumen total, seguido por el 29% de cosecha futura y el 3% de la 19/20 y anteriores.

## Condición de pago

Anual

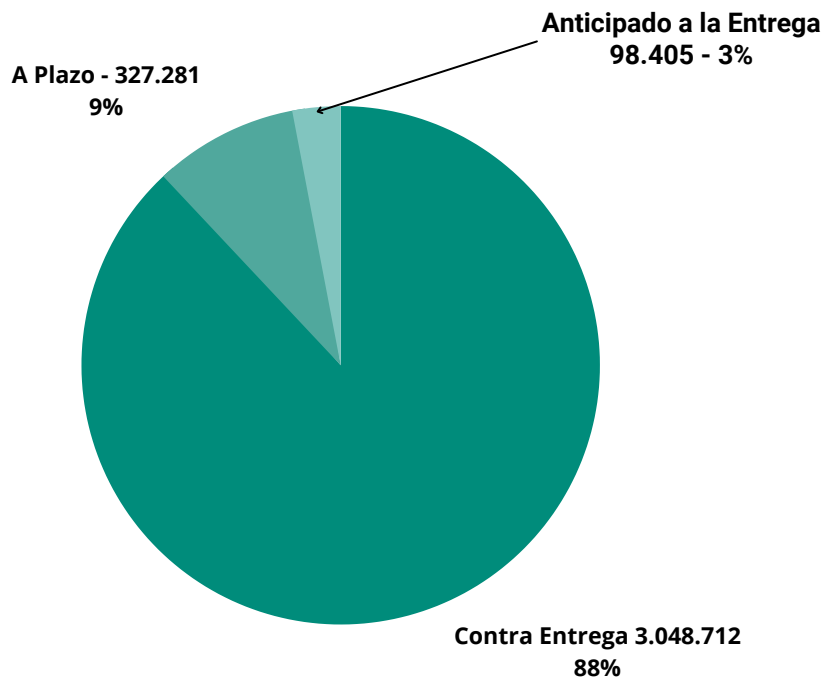


Gráfico 6. Participación de cada condición de pago durante la campaña de Girasol.

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 6 se puede observar que el **88%** 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 **3%** restante realiza el pago previo a la entrega del cereal (grafico 6). Los porcentajes no variaron respecto al momento en que se realizaron las operaciones.

### 3 - Características del origen y destino del grano

#### Origen del Girasol

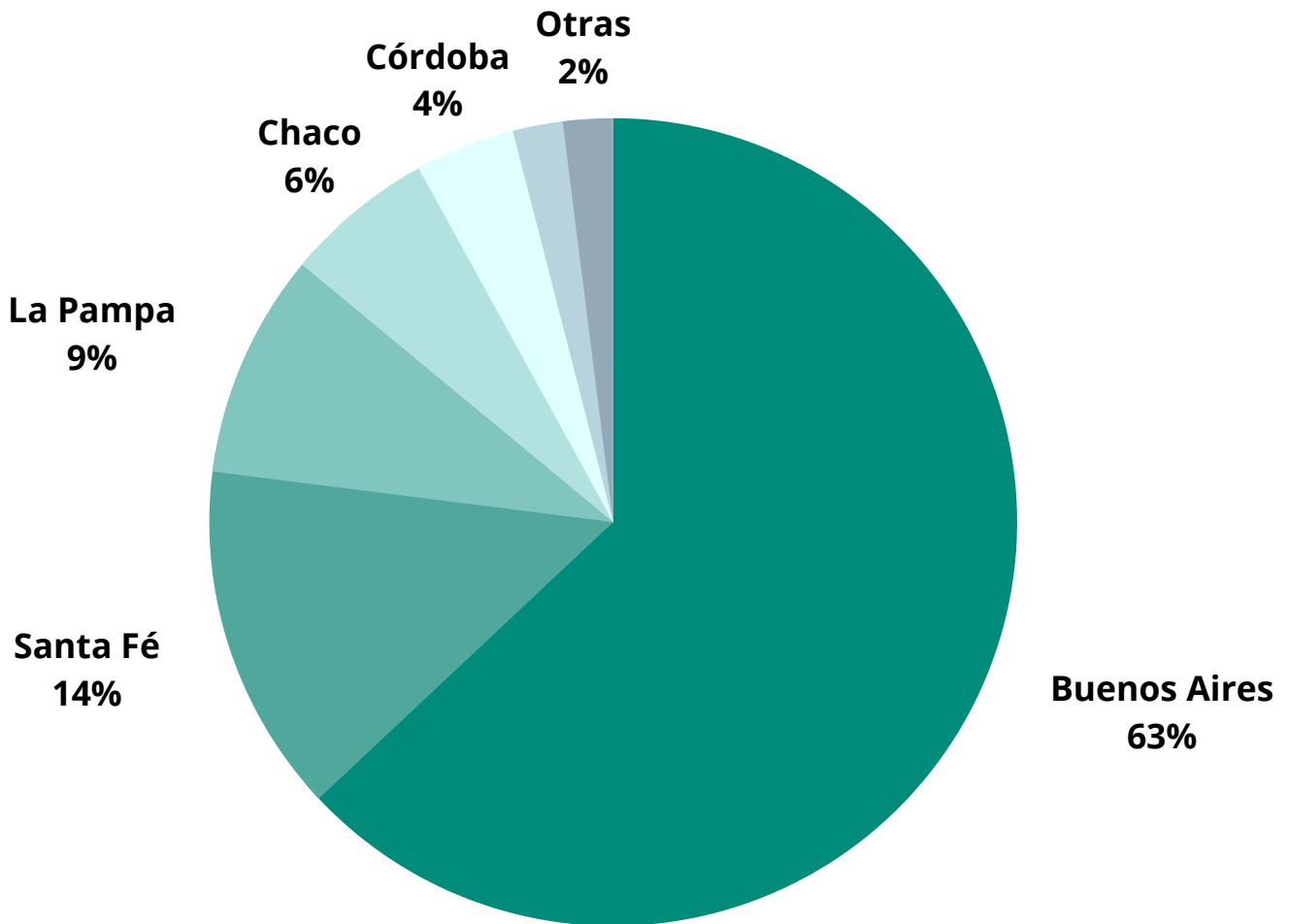


Gráfico 7. Participación en porcentaje de cada provincia en el origen del grano.

## Provincias Origen

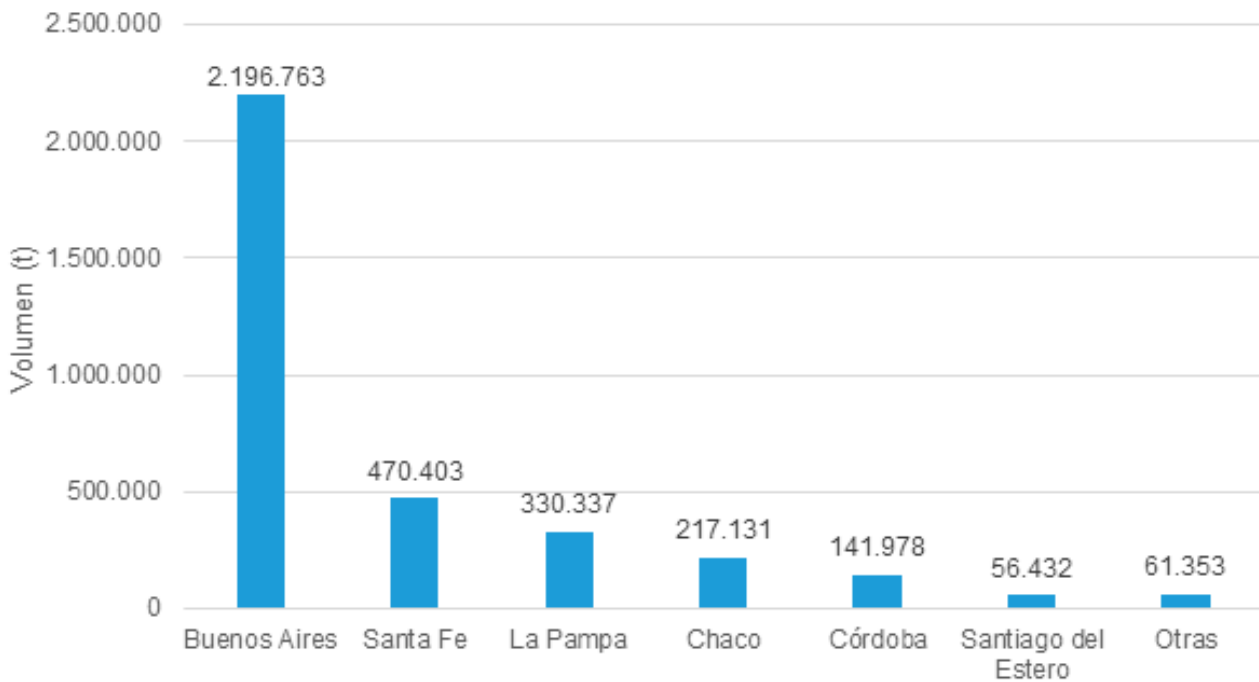


Gráfico 8. Participación en volumen de cada provincia en el origen del grano

## Destino del Grano

Provincias destino anual

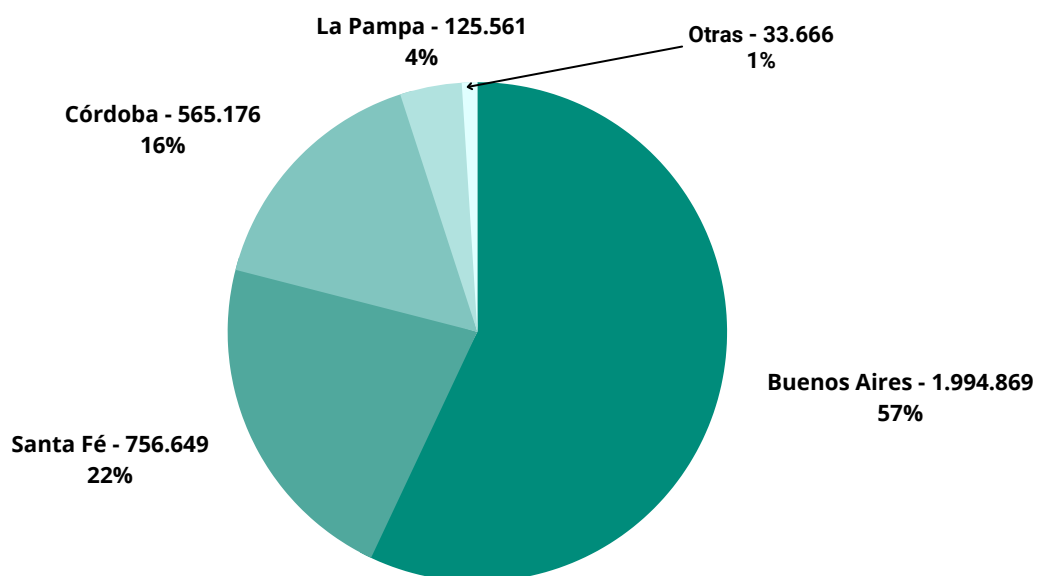


Gráfico 9. Participación de cada provincia en el destino del grano.

## Provincias destino anual

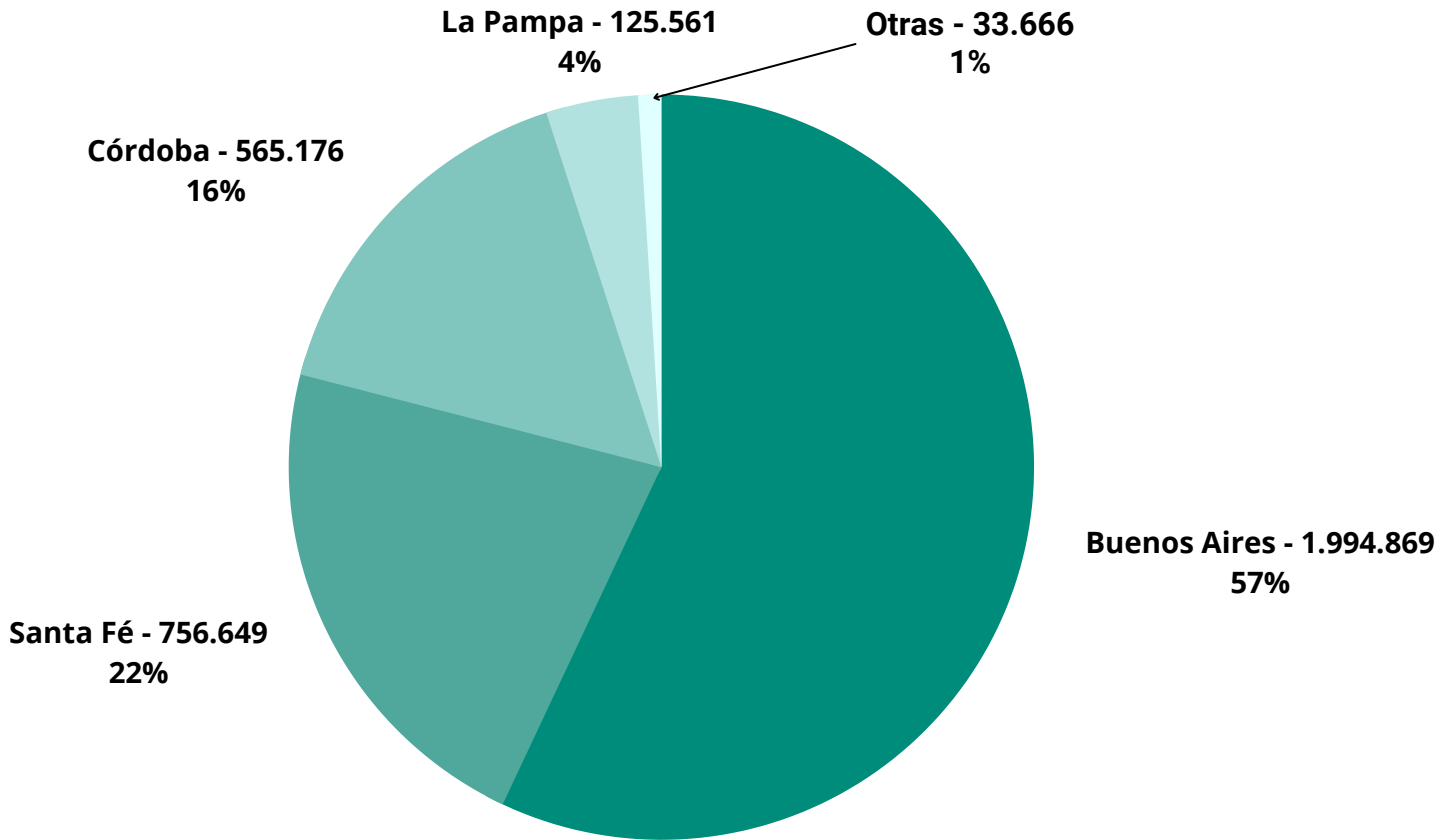


Gráfico 10. Participación de cada provincia en el destino del grano





## 4 - Conclusiones

El informe muestra que durante de la campaña 2020/2021 de Girasol se comercializaron 3,5 millones de toneladas del cultivo oleaginoso. Se ha encontrado una única variable de análisis que se ve afectada por el momento de la operación, que es la cosecha comercializada en cada uno de los semestres, el resto de las variables son independientes al semestre en el cual se realizan las mismas.

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 contratos a con precio hecho y la participación de los contratos en dólares. En ambos casos la participación fue altamente superior a cultivos como soja, maíz y trigo y similar a ambas variedades de cebadas.

Por último se puede observar que la principal provincia de origen del grano en cuestión es la Provincia de Buenos Aires con el 63% del volumen comercializado en SIO Granos. En el caso de la provincia destino, Buenos Aires sigue siendo la principal para ambos casos, sin embargo, se nota una participación significativa en la provincia de Santa Fe (22%) como destino de Girasol.