



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

## 1 - Introducción

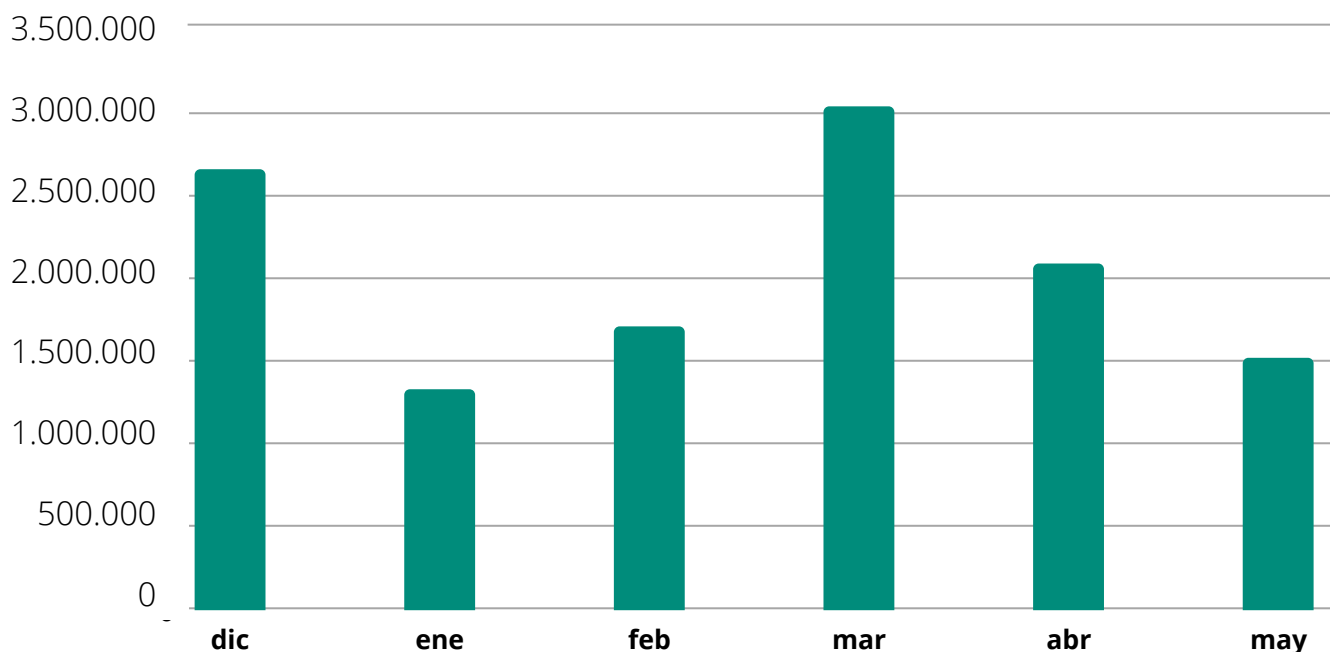
El presente informe tiene como objetivo conocer las particularidades de las operaciones en el mercado de trigo registradas en SIO Granos durante el primer semestre de la campaña 2021-2022, en cuanto al tipo de contrato, la intermediación, moneda utilizada y calidad, entre otras variables.

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 31 de Mayo 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 **13,2 millones de toneladas durante el primer semestre**. Previo al inicio del análisis ya se habían comercializado 11,6 millones de toneladas correspondientes a la cosecha 2021/2022.

## Volumen Mensual



## 1 - Características de los contratos

### Tipo de Precio Anual

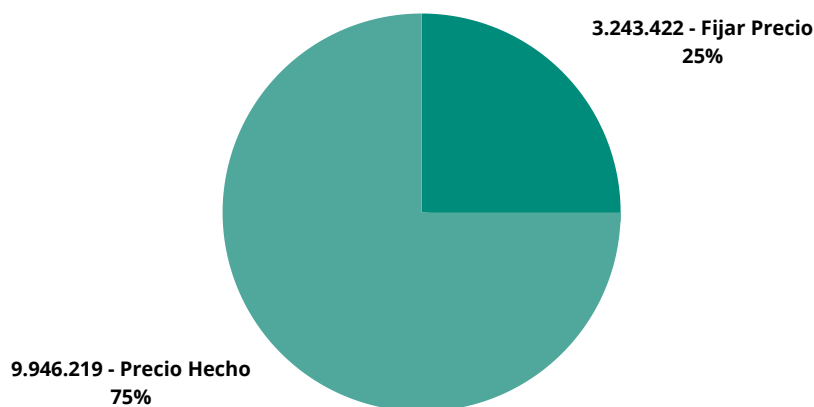


Gráfico 1. Tipo de contrato firmado en SIO Granos, en toneladas.

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 grafico 1.

Comparado con lo que sucedía en el primer semestre de la campaña 20/21 (Tabla 1), pudimos observar, que dichos porcentajes han variado, pero levemente. Creciendo en un año 2% los de tipo A Fijar, en perjuicio de los contratos a Precio Hecho.

Primer Semestre	Fijar Precio	Precio Hecho
Trigo 20-21	23%	77%
Trigo 21-22	25%	75%

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

## Participación de intermediarios Contratos:

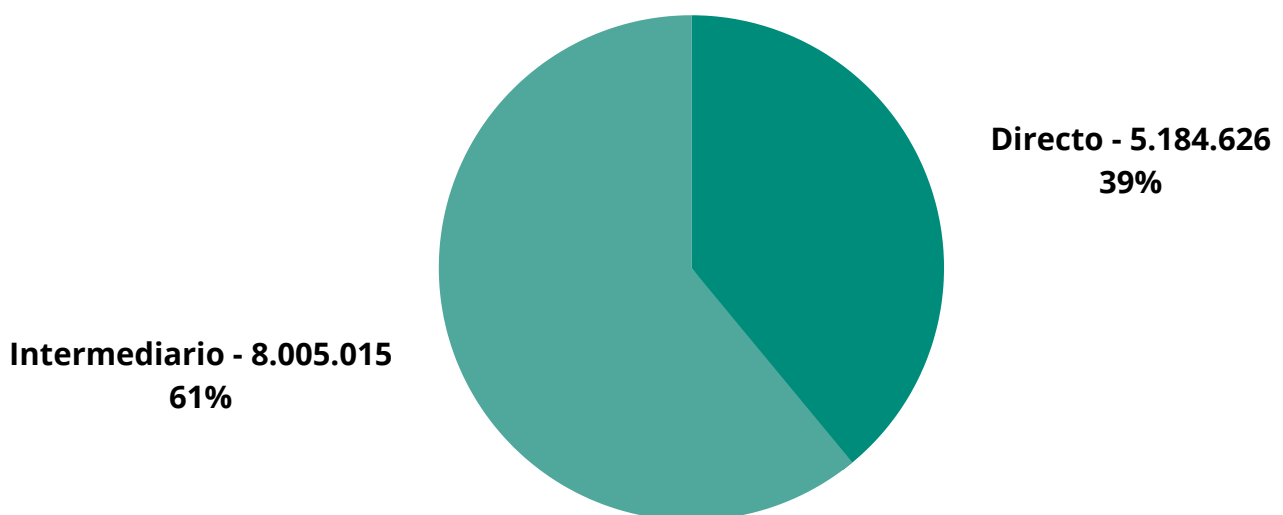


Gráfico 2. Participación de los intermediarios en las operaciones declaradas en SIO Granos en toneladas de Trigo.

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	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 Trigo durante el primer semestre de la campaña 21-22, se asemeja a la del maíz, girasol, soja 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 63% con intermediario y 37% de contratos Directos, durante la primera etapa de la misma.

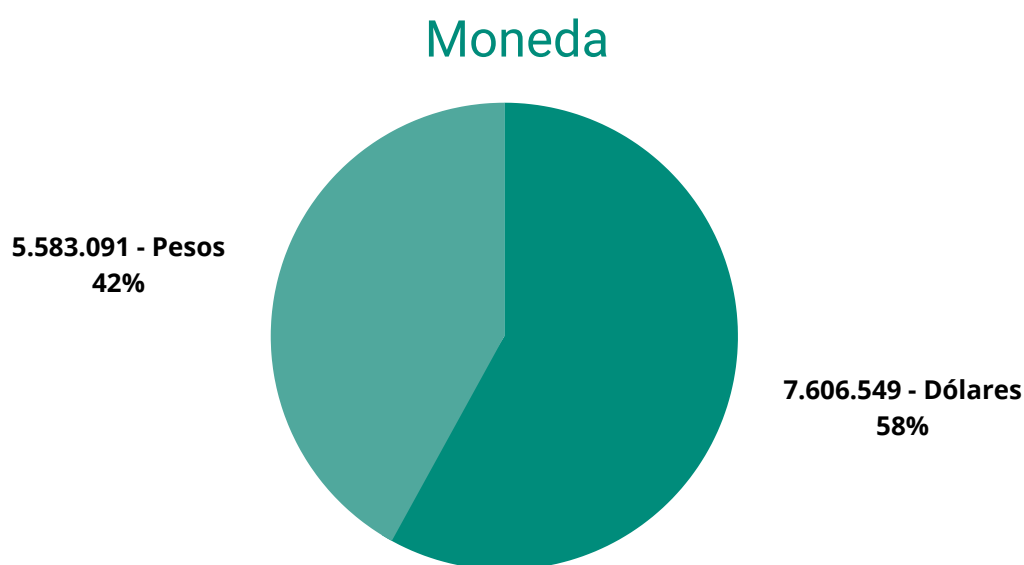


Gráfico 3. Participación y volumen, toneladas y porcentaje de Trigo comercializado en campaña 21-22 en pesos y en dólares.

## Moneda 1er Semestre

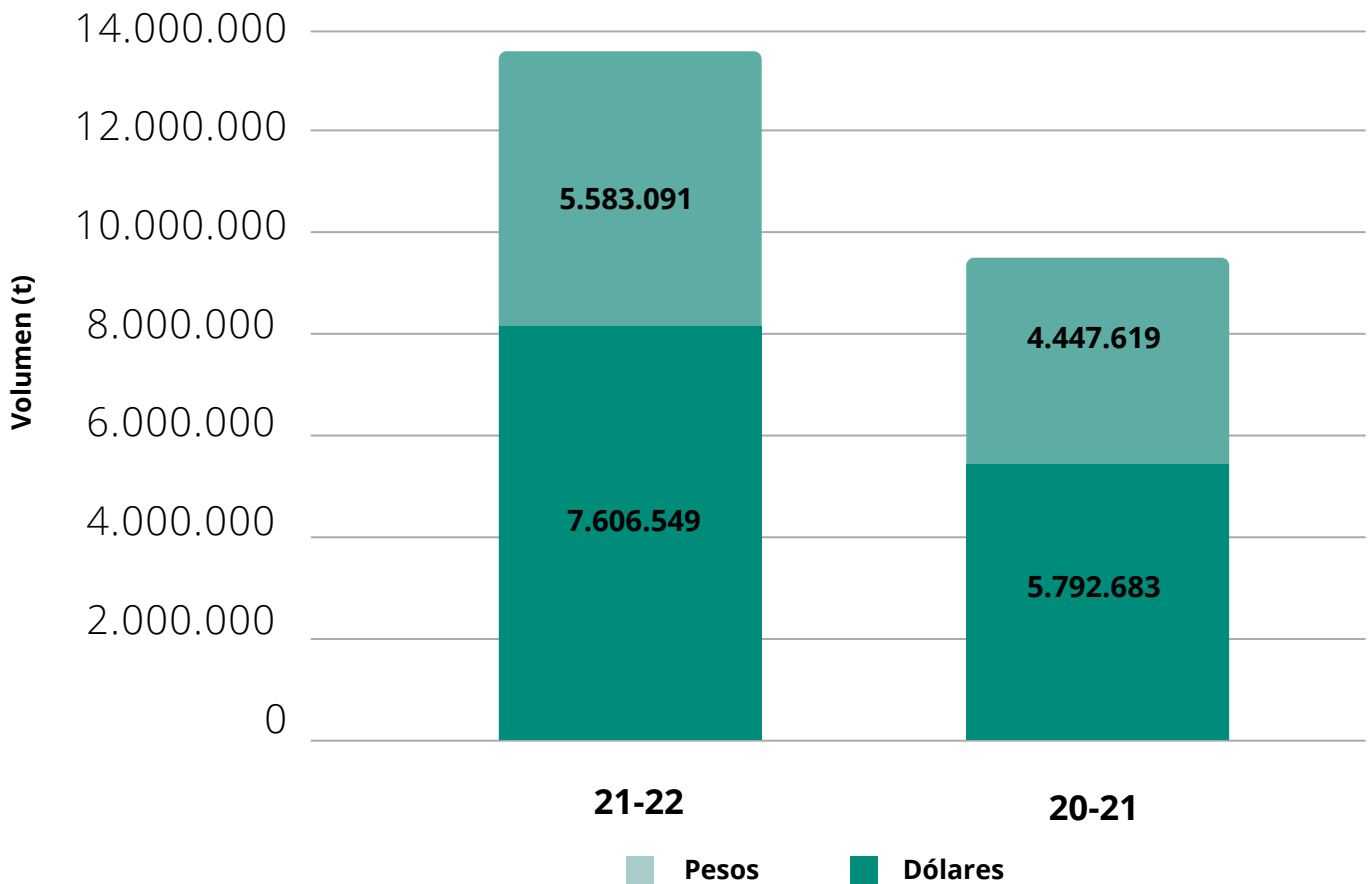


Gráfico 4. Participación y volumen, en toneladas de Trigo comercializado en pesos y en dólares. Primeros semestres de las Campañas 20-21 y 21-22.

El tipo de Moneda en la cual se operó no varió en gran medida dependiendo de la campaña en la cual se concertaron las operaciones. Como se puede observar en el gráfico 3 y 4, para el primer semestre del año anterior, los contratos declarados en **dólares** representaron el 56%, mientras que los declarados en **pesos** fueron 44%. Para la campaña actual 21-22 no solo aumentó el volumen final en 2,9 millones de tn, sino que también lo hizo el porcentaje de contratos en Dólares pasando de 56% a 58%.



Cultivo	Dólar	Peso
Soja	41%	59%
Maíz	60%	40%
Trigo	58%	42%
Girasol	86%	14%
Cervecera	88%	12%
Forrajera	92%	8%

Tabla 3. Volumen en toneladas y participación del tipo de operación (Dólar o Peso).

Cabe señalar, también, que entre Diciembre y Mayo los contratos futuros (campaña 22/23) se mantuvieron alrededor del 31% del total (4,15 millones de tn) y el 54% se pagó en moneda extranjera.

Tipo de Operación	Volumen (t)	%
Canje	541.136	4%
Compraventa	12.648.504	96%

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

En cuanto a la forma de operación (Tabla 4) se destaca que casi la totalidad se realiza a partir de un contrato del tipo "Compraventa", con el 96% del volumen declarado, mientras que las operaciones de tipo "Canje" solo comprenden al 4% del mismo. Estos porcentajes se mantuvieron constantes respecto a la pasada campaña.



## Plazo para comenzar la entrega en días

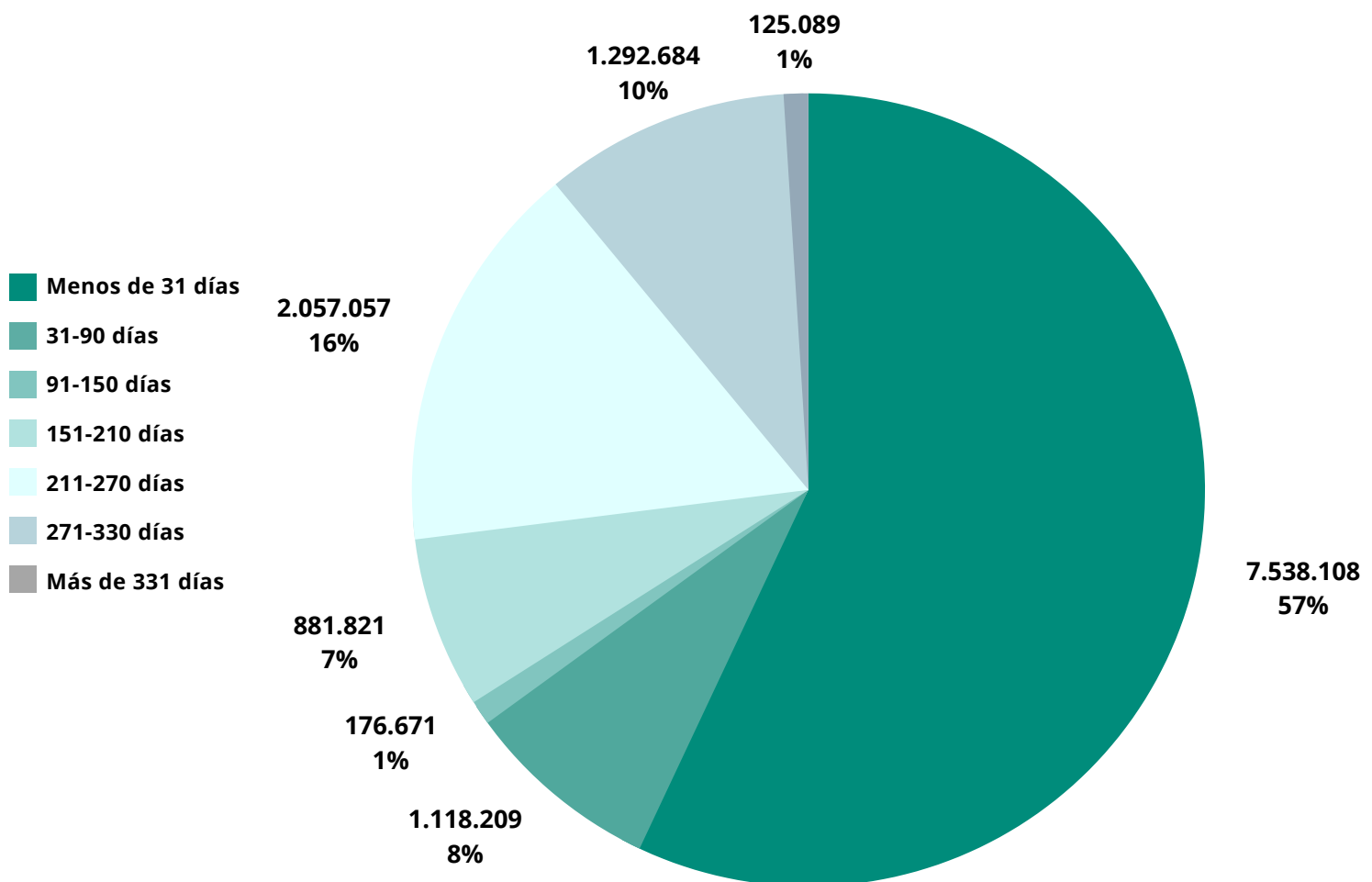


Gráfico 4. Participación en los plazos de entrega, según período

Plazo de Entrega	Suma de Cantidad	%
Menos de 31 días	7.538.108	57%
31-90	1.118.209	8%
91-150	176.671	1%
151-210	881.821	7%
211-270	2.057.057	16%
271-330	1.292.684	10%
Más de 331 días	125.089	1%
<b>Total general</b>	<b>13.189.641</b>	<b>100%</b>

Tabla 5. Participación según el plazo de entrega del grano para primer Semestre de la campaña 21/22

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 57% del total del volumen comercializado en ese período (7% más que el primer semestre de la campaña 20-21) y, en contra posición, el plazo medio que va de 31 a los 210 días comprende al 16% del mismo (14% menos que el primer semestre de la 20-21). Cabe destacar que entregas a largo plazo (a más de 210 días) constituyen el 27% de lo comercializado durante la campaña (6 % menos que el primer semestre de la 20-21).

Podemos decir también, a partir de los comportamientos en la comercialización del Girasol, la Soja y la Cebada Cervecera, con más del 55 % de las entregas inmediatas, 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 sus contratos a mediano y largo plazo en comparación a los mencionados, cuyas entregas a mediano y largo plazo solo integran entre el 29% y el 42% del total comercializado (Tabla 5 y 6).



## Plazo de entrega menor a 30 días

Cultivo	%
Girasol	58%
Trigo	57%
Soja	67%
Maíz	50%
Cervecera	71%
Forrajera	38%

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

## Participación por Campaña

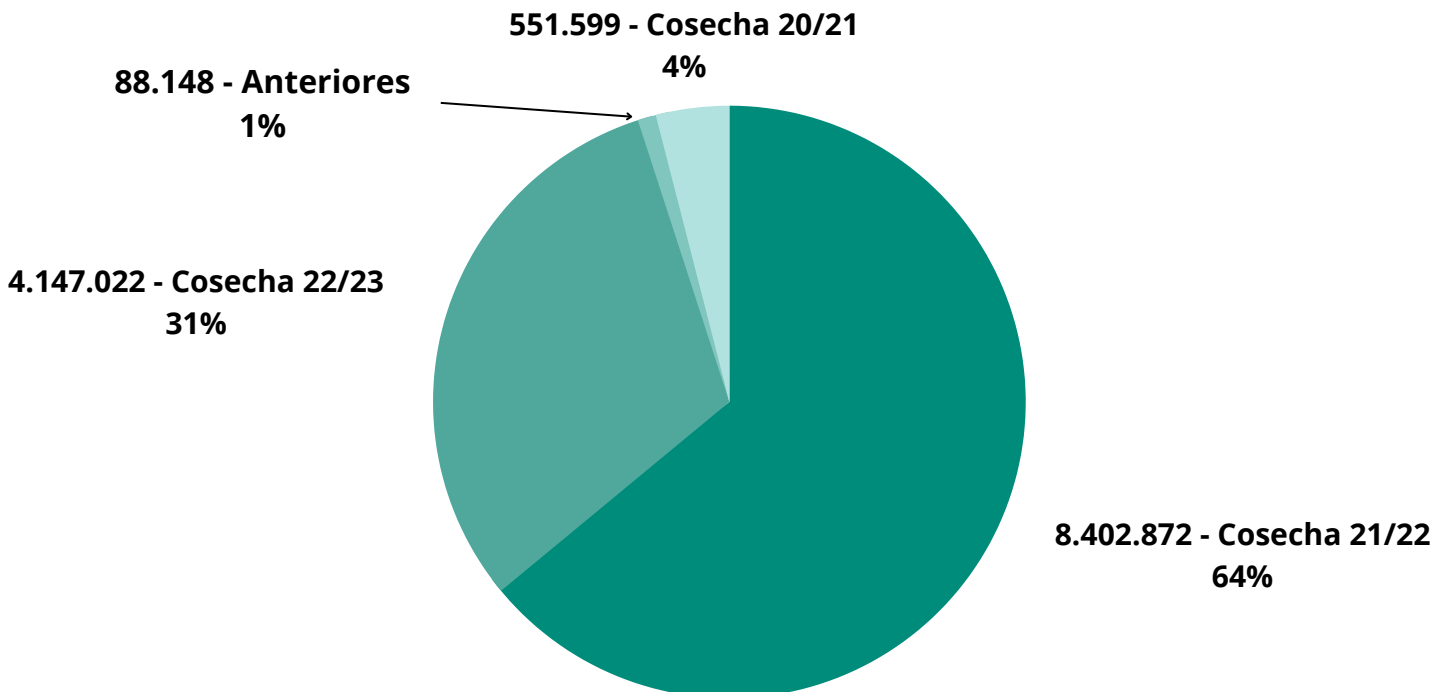


Gráfico 5. Participación de cada cosecha comercializada de Trigo, según periodo.



CAMPAÑAS	Suma de Cantidad	%
Anteriores	88.148	1%
Cosecha 20/21	551.599	4%
Cosecha 21/22	8.402.872	64%
Cosecha 22/23	4.147.022	31%
Total general	13.189.641	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 5 y la Tabla 7, advertimos que, durante la primera mitad del año, el **31%** el trigo comercializado pertenece a la cosecha **22/23 (contratos forward)**. En detrimento de esto, la mayor parte del volumen, el 64%, durante el primer período pertenece a la campaña del momento 21/22. El 5% restante lo integran las cosechas 20/21 o anteriores.

Comparando la situación actual con el mismo período de la campaña 21/22 podemos decir que:

La producción de ese momento declarada fue del 59%.

La producción futura declarada fue del 38% (contratos forward)

La producción anterior declarada rondó el 3%.

## Condición de Pago Anual

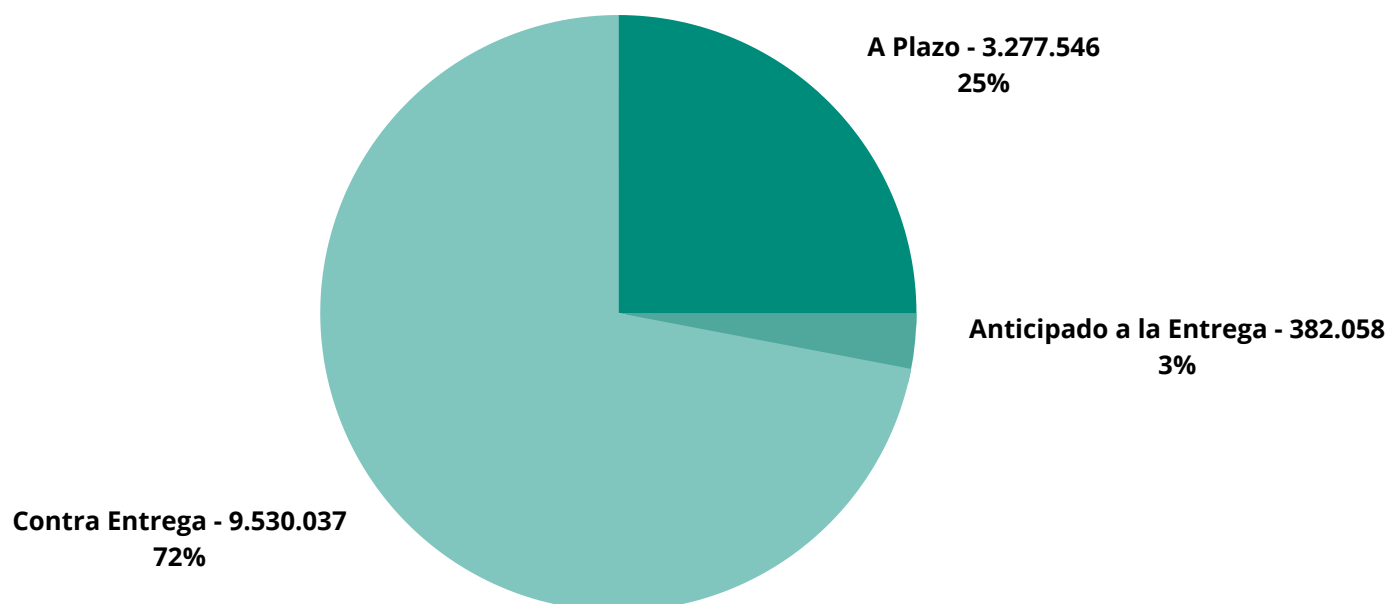


Gráfico 6. Participación de cada condición de pago durante la campaña de Trigo.

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 6 se observa que el **72%** del volumen de trigo comercializado corresponde a la condición de pago **contra entrega**, mientras que solamente el **25%** tiene un plazo de pago luego de la entrega y por último, el **3%** restante, realiza el pago previo a la entrega del cereal (grafico 6).

Los porcentajes variaron ligeramente respecto al mismo momento de la campaña 20-21. Aumentando de un año al otro 6% las operaciones contra entrega, a costa de la disminución del 3% de las a plazo y del 3% de las de pago Anticipado.



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

#### Provincias Origen del Trigo

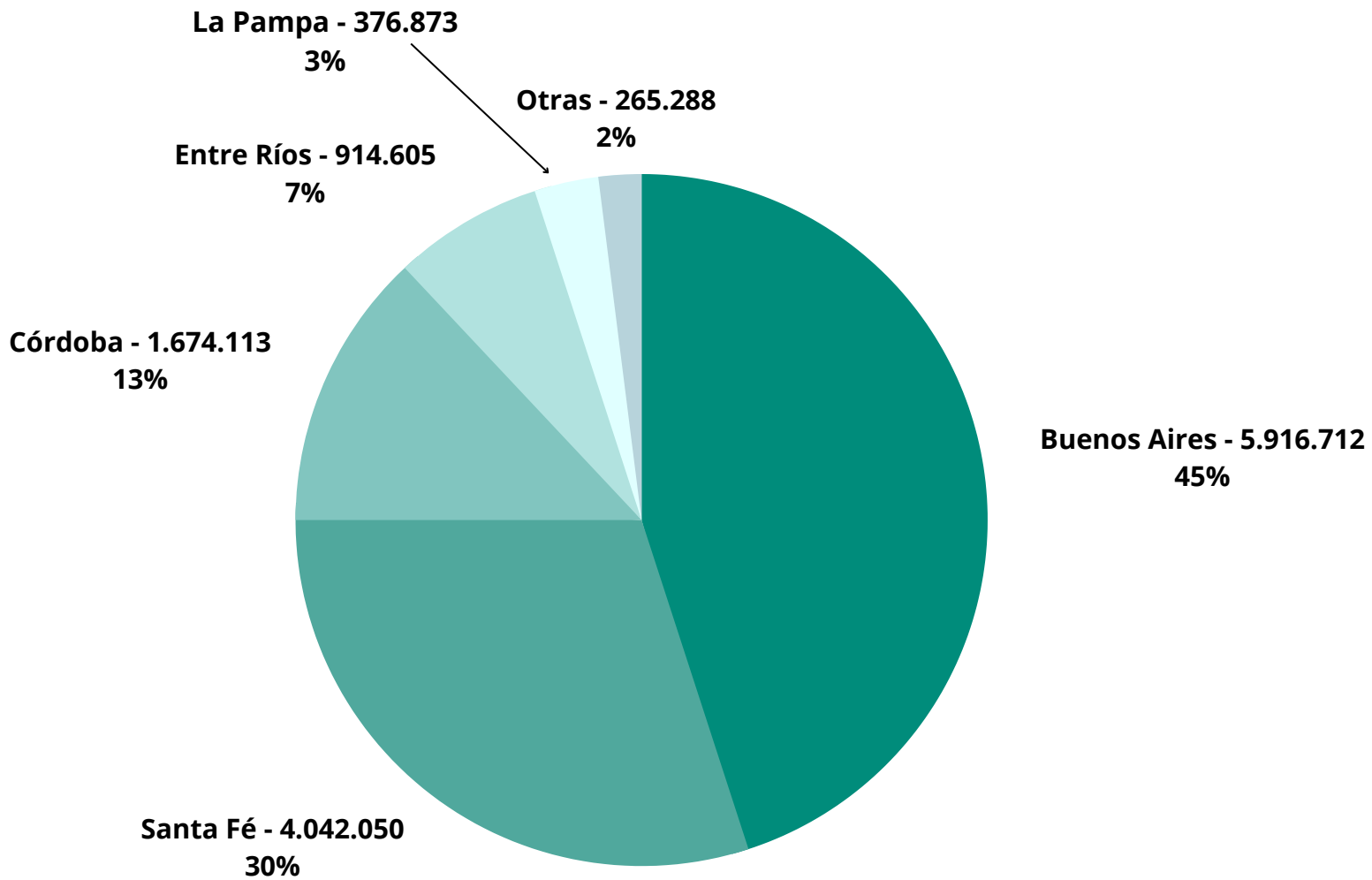


Gráfico 7. Participación en porcentaje de cada provincia en el origen del grano.



## Provincias Origen del Trigo

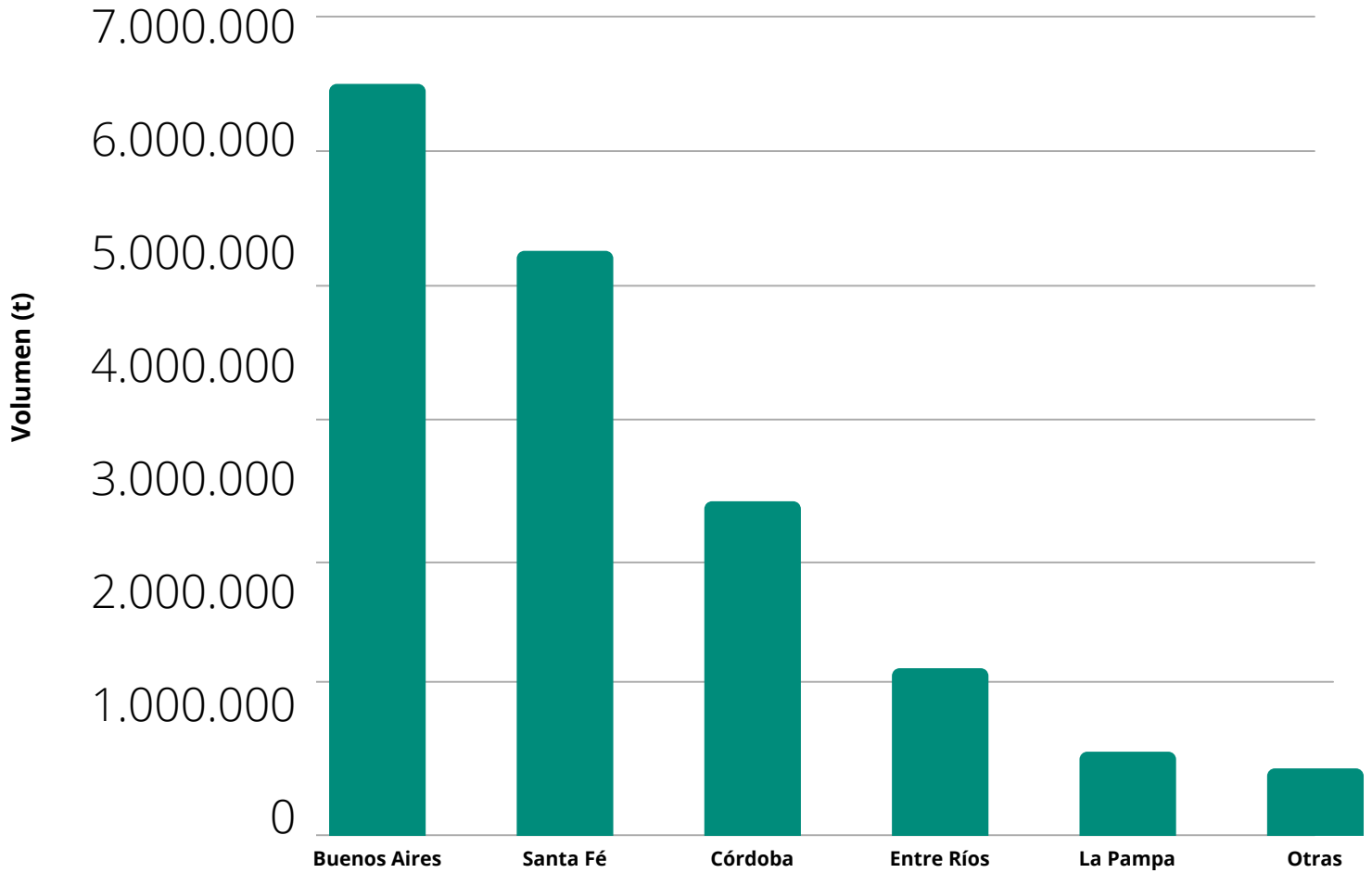


Gráfico 8. Participación en volumen de cada provincia en el origen del grano

## Provincias Destino del Trigo

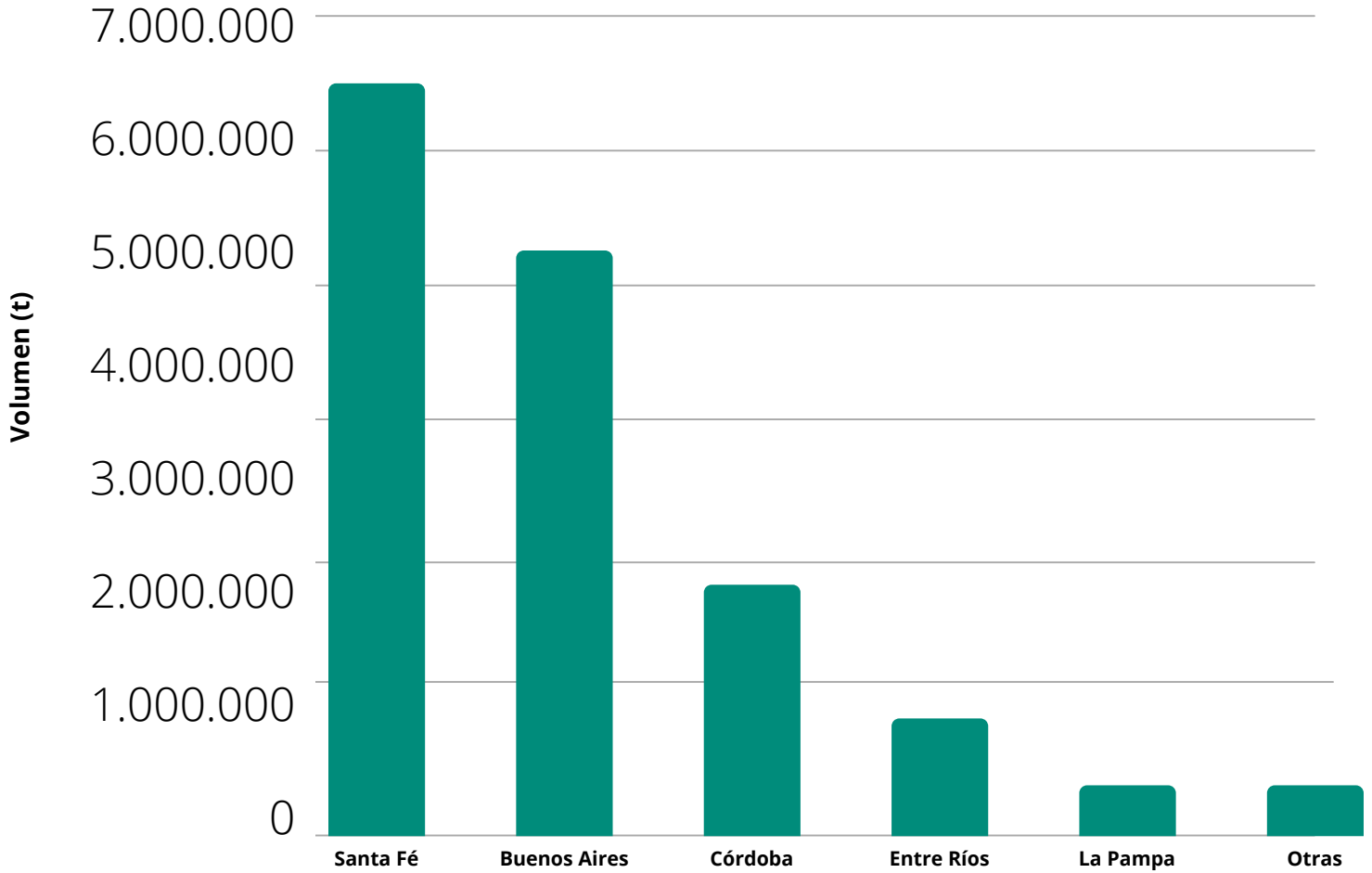


Gráfico 9. Participación de cada Provincia en el destino del grano.

## Zona Destino

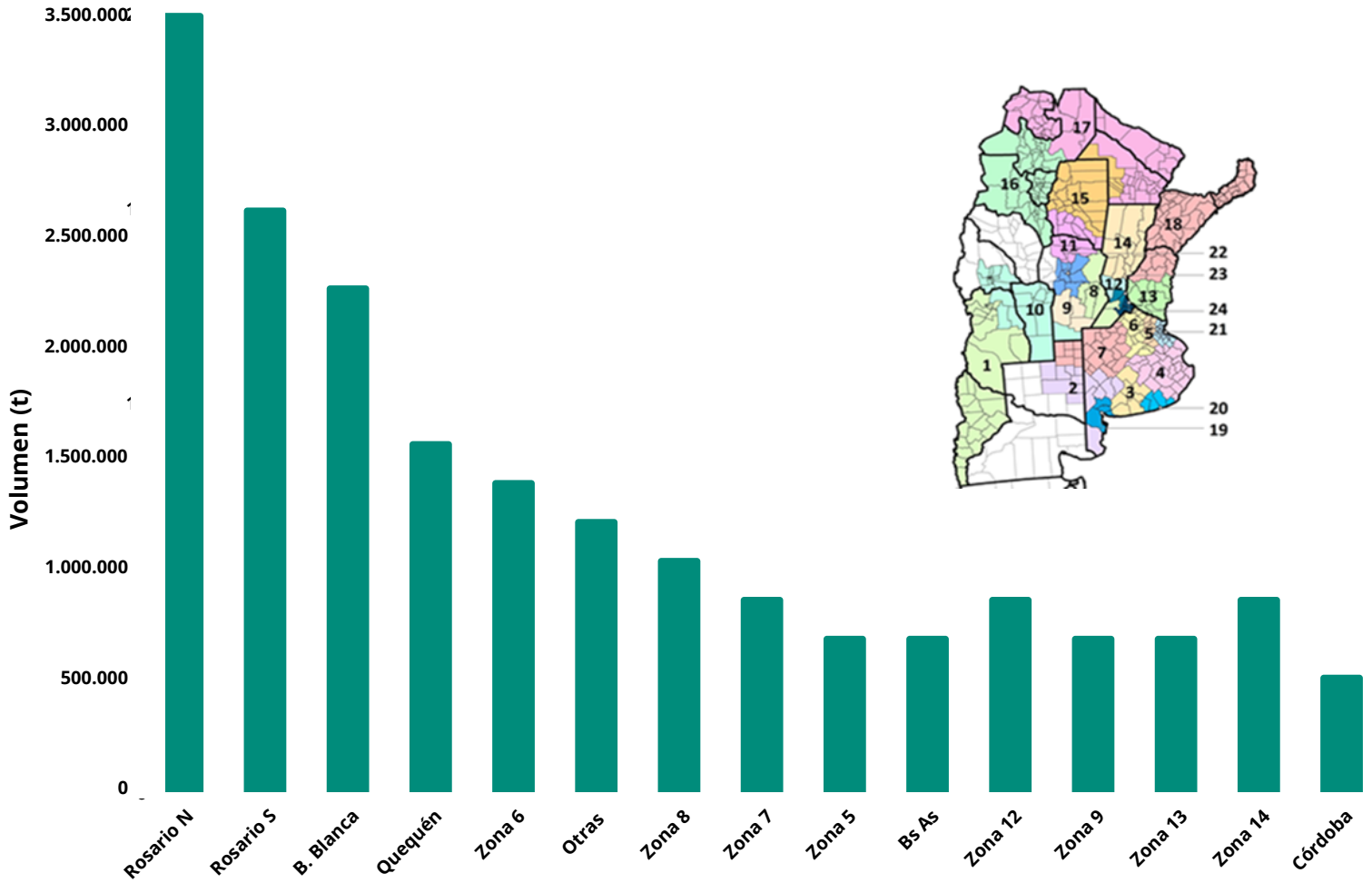


Gráfico 10. Participación de cada zona en el destino del grano



## 4 - Conclusiones

El informe muestra que durante lo que va de la campaña 2021/2022 de trigo se comercializaron 13.2 millones de toneladas del cultivo. Se han encontrado tres 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 con diferencias de hasta 14% menos en las entregas a mediano plazo, la Cosecha, con una actualidad de 7% menos en contratos futuros y la Condición de Pago cuyos contratos de contra entrega actualmente están 6% por encima de lo que sucedió en el primer semestre de la campaña pasada. Para las variables: Tipo de precio, Participación de intermediarios, Origen, Destino y Moneda no se observaron diferencias mayores al 3% de un semestre al otro. En cuanto a la variable Tipo de Operación se mantuvo constante.

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% al igual que en Maíz y Soja. El porcentaje de contratos en moneda extranjera ronda el mismo valor al igual que en Maíz. También, la prioridad en entregas inmediatas es compartida para Trigo, Girasol, Soja y Cebada Cervequera con más del 55% del volumen.

Finalmente concluimos que la principal provincia de origen del grano en cuestión es la Provincia de Buenos Aires con el 45% 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 en este sentido con el 51% 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.