



INFORME DE LAS COMPRAS DE TRIGO 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 trigo 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 Diciembre del 2020 hasta el 30 de Noviembre del 2021, englobando el primer (desde el 1 de diciembre 2020 al 31 de mayo 2021) y segundo semestre (desde el 1 de junio al 30 de noviembre 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 trigo comercializado bajo estas condiciones de **23,0 millones de toneladas de las cuales durante el primer semestre se declararon 10,3 millones de toneladas y durante el segundo 12,7 millones de toneladas.** Previo al inicio del análisis ya se habían comercializado **6,5 millones de toneladas correspondientes a la cosecha 2020/2021.**

1 - Características de los contratos

Entre las principales características de los contratos declarados, se observa que el 78% correspondieron a **Precio Hecho** y el 22% a **Fijar Precio** como se aprecia en el gráfico 1. Pudimos observar, además, que dichos porcentajes no hay variado significativamente a lo largo de los distintos semestres de la campaña.

Tipo de Precio

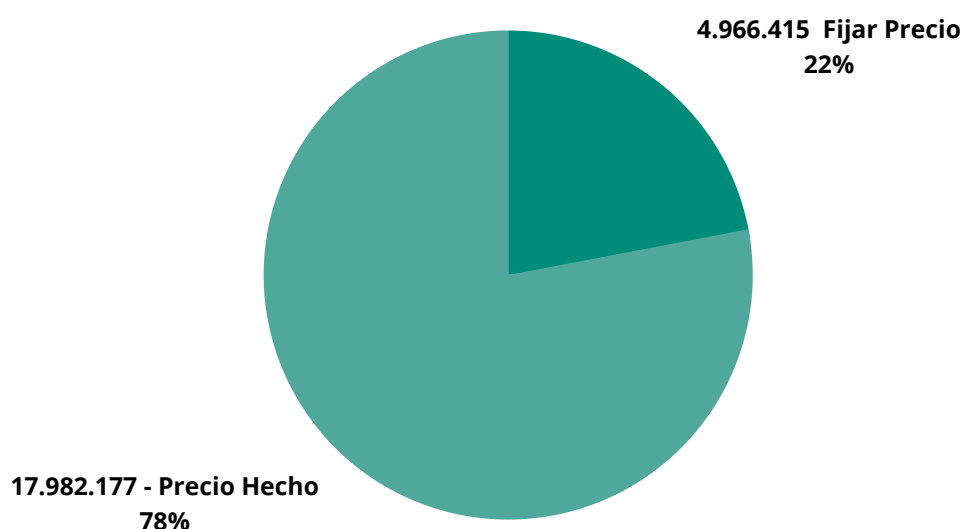


Gráfico 1. Tipo de contrato firmado en SIO Granos, en toneladas.

En comparación con otros cultivos la participación del volumen de trigo comercializado bajo la modalidad a Fijar Precio fue levemente menor a los otros granos como soja y maíz. En el caso del maíz y la soja la participación de dicha modalidad fue del 27% y 33% respectivamente.

Participación de Intermediarios

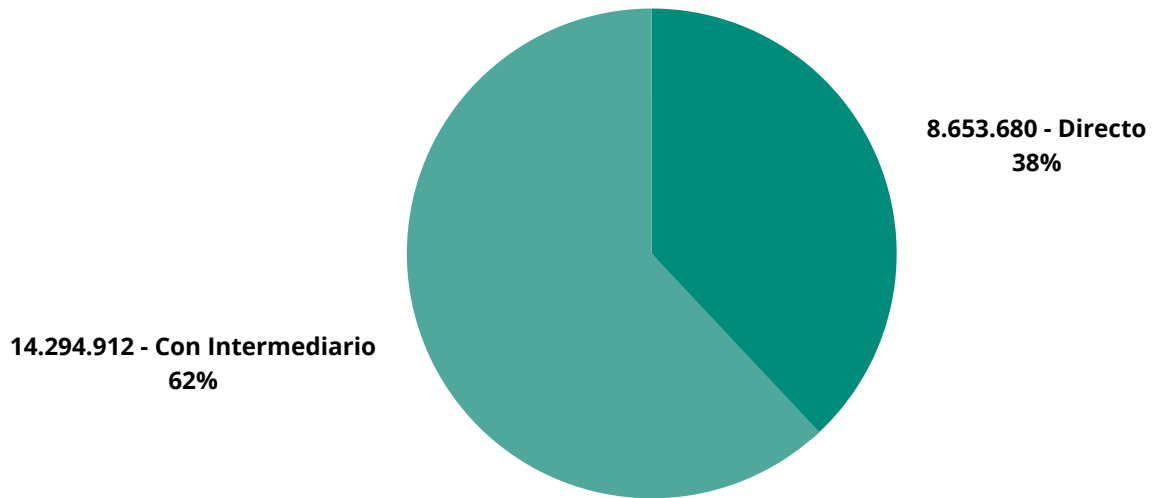


Gráfico 2. Participación de los intermediarios en las operaciones declaradas en SIO Granos en toneladas.

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 **62%** con **intermediarios** contra el **38%** de las operaciones con **comprador directo** (Gráfico 2).

La participación de intermediarios en el mercado de trigo es similar a los mercados de soja y maíz (Tabla 1) donde también es el 60% aproximadamente del volumen comercializado; y al igual que en el Tipo de Precio, no varía entre los distintos semestres.

Cultivo	Directo	Con Intermediario
Soja	44%	56%
Maíz	41%	59%
Trigo	38%	62%

Tabla 1: Porcentajes según participación de intermediarios, en principales cultivos declarados de SIO-Granos.

El tipo de Moneda en la cual se operó varió dependiendo de la época en la cual se concertaron las operaciones. Como se puede observar en el gráfico 3, para el primer semestre del año, los contratos declarados en **dólares** representaron el 56%, mientras que los declarados en pesos fueron 44%. A partir del mes de Junio y hasta Noviembre el porcentaje de contratos en **dólares** tuvo un aumento del 10%, en perjuicio de la moneda nacional, llegando a ser del 66% del total.

Cabe señalar que durante el primer semestre los contratos futuros (campaña 21/22) se mantuvieron alrededor del 31% del total, de los cuales tan solo el 63% se pactó en dólares. En segundo semestre, el volumen de trigo para contratos futuros alcanzó 8,9 millones de toneladas (61% del total del volumen para este semestre), de las cuales el 70% se comercializó en dólares y el 30% restante en pesos.

Moneda

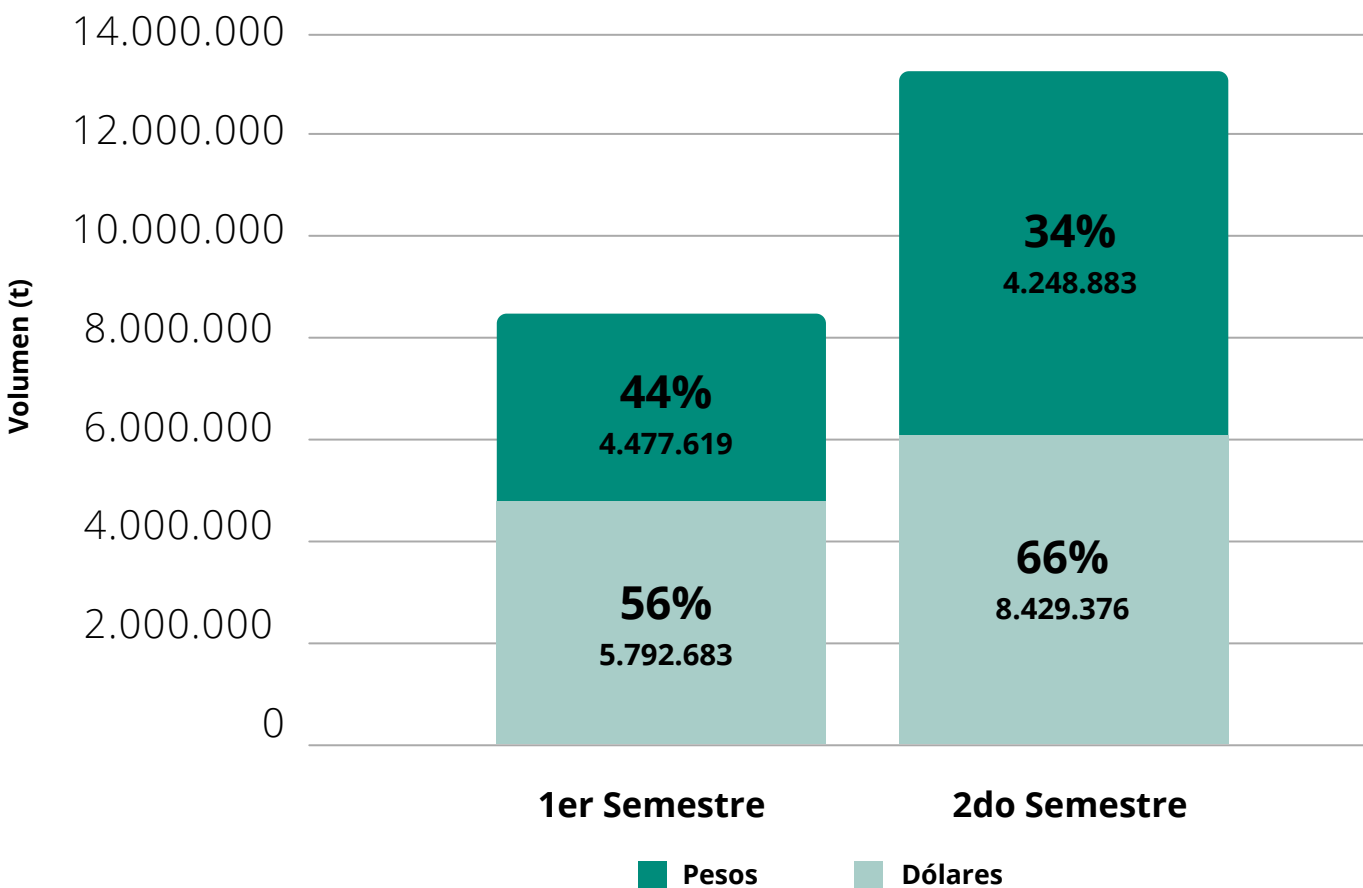


Gráfico 3. Participación y volumen en toneladas de trigo comercializado en pesos y en dólares, según semestre.

Respecto al porcentaje de los contratos totales a lo largo de la campaña (Gráfico 3), la comercialización de trigo presenta características similares al maíz, en donde los contratos declarados en **dólares** representan el **60%** del volumen total del cereal y el **40% restante, en pesos**. La comercialización de la soja mantiene la relación inversa, siendo el 60% en pesos y el 40% en dólares.

Total volumen según Moneda

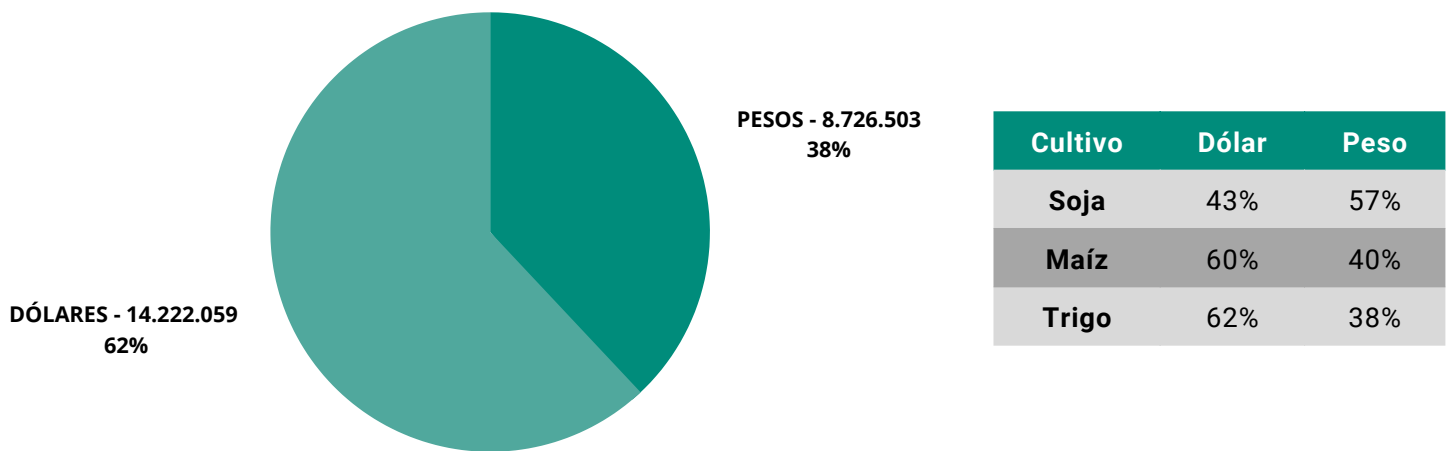


Gráfico 4. Participación y volumen en toneladas de trigo comercializado en pesos y en dólares, según semestre.

Tipo de Operación

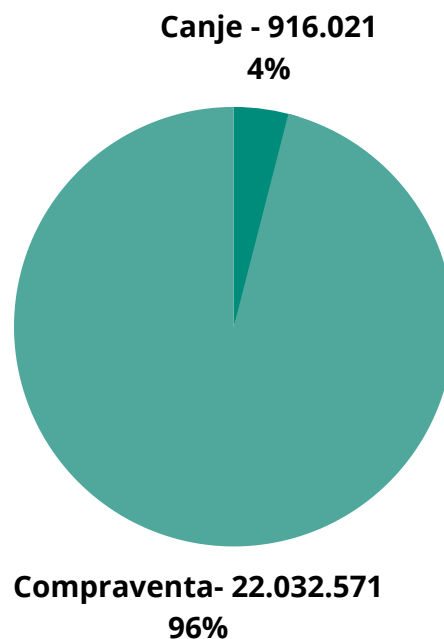


Gráfico 5. Volumen en toneladas y participación del tipo de operación (canje o compraventa).

El tipo de operación fue otro factor analizado de forma semestral y anualmente; estos resultados no variaron según el momento del año en el que se concertaron los contratos ni tampoco lo hicieron significativamente respecto a otros granos; por ejemplo en la Soja Canje represento el 7% del total.

Calidad de Trigo

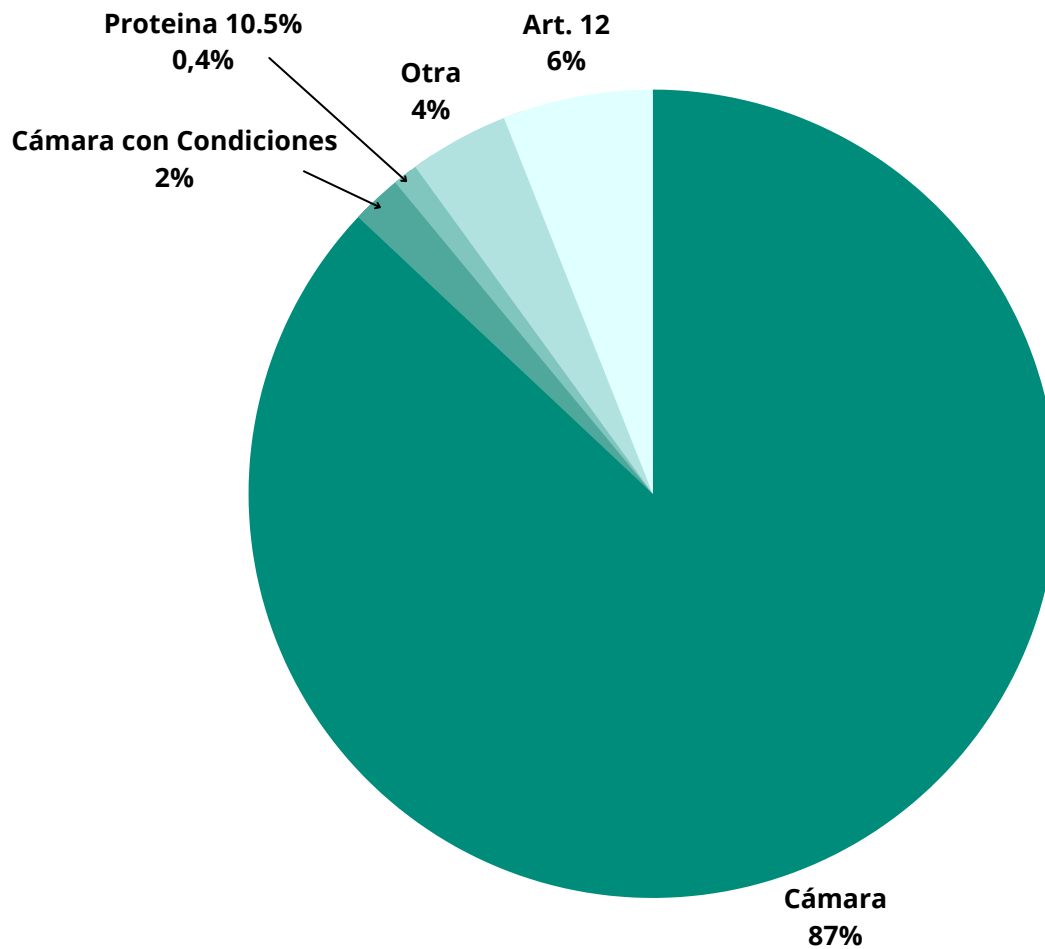


Gráfico 6. Participación y volumen en toneladas de trigo para cada una de las calidades del grano.

Se observan 5 tipos de calidades para Trigo; Cámara, Cámara con condiciones, Artículo 12, Proteína 10,5% y Otra. El **87%** de los contratos de Trigo declarados en SIO Granos son en condición de Cámara, el 6% Art. 12, el **2,3%** Cámara con condiciones, el **4,3%** Otra, mientras que el **0.4%** restante corresponden Proteína 10,5 (Gráfico 6). El porcentaje de trigo comprado en calidad Otra descendió del **7% al 2%** entre el primer y el segundo semestre de la campaña, en tanto, el porcentaje de cámara con condiciones subió del **1,5 % al 3%** el mismo período (Tabla 2).

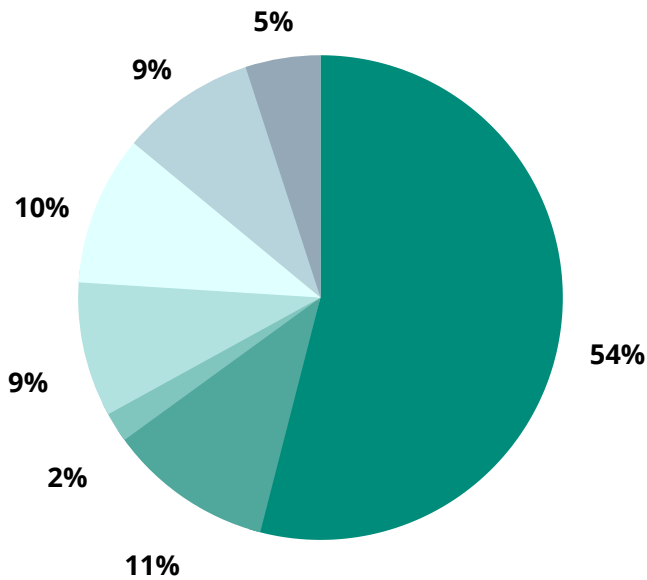
Calidad de Trigo

	1er	2do	Total
Art. 12	6,4%	5,8%	6,1%
Cámara	85,0%	88,5%	86,9%
Cámara con Condiciones	1,4%	3,0%	2,3%
Otra	7,0%	2,2%	4,3%
Proteína 10.5%	0,2%	0,6%	0,4%
TOTAL	100%	100%	100%

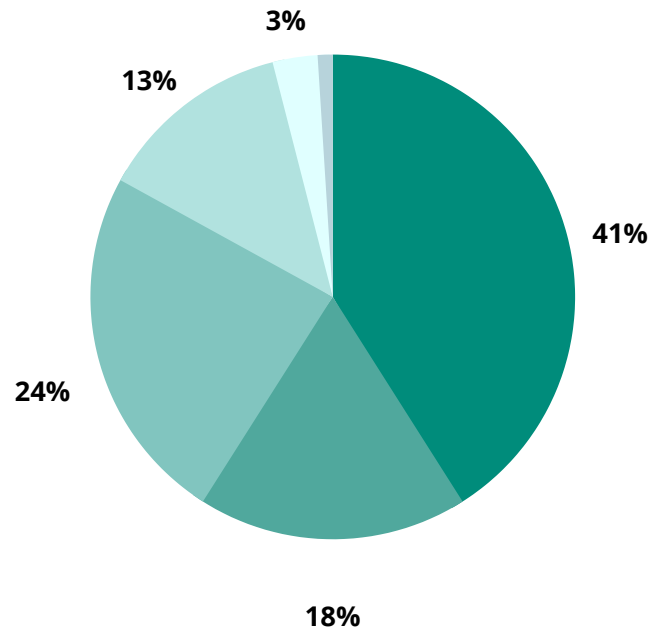
Tabla 2: Porcentajes de calidades de Trigo declaradas en SIO-Granos, según los distintos momentos de la campaña 20/21.

Plazo para comenzar la entrega

1er Semestre



2do Semestre



Plazo Total Campaña

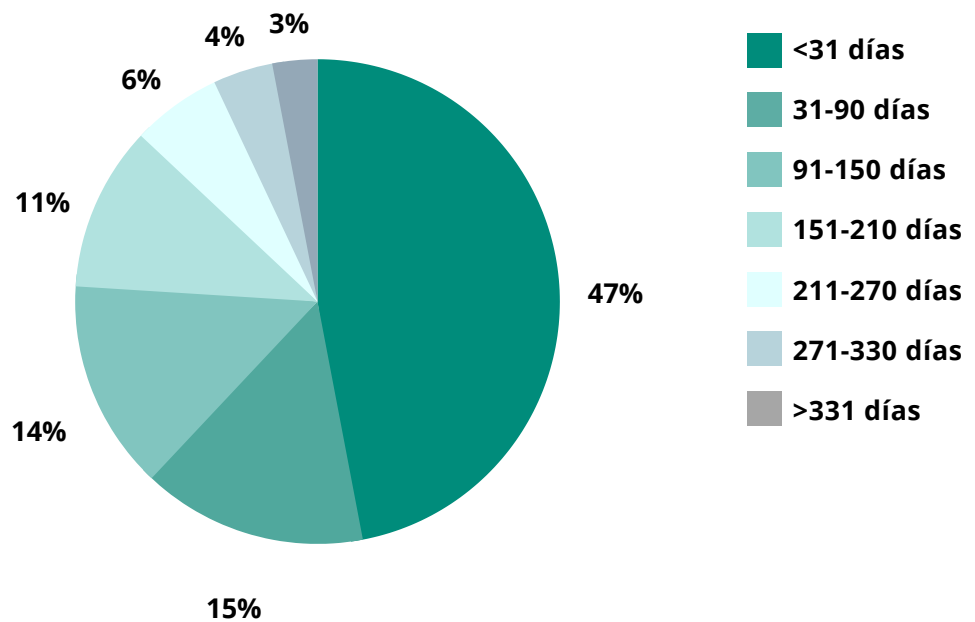


Gráfico 7. Participación en los plazos de entrega, según período

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 cereal, 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 54% del total del volumen comercializado en ese período y en contra posición al plazo que va de 31 a los 150 días que tan solo es del 13%.

Sin embargo, a medida que finaliza la campaña los plazos de entrega se extienden, llegando al **18%** la entrega que va de 31 a 90 días y al **24%** las operaciones con entrega **entre los 91 y 150 días** desde la concertación; por otro lado, una **reducción del 13%** en la **entrega inmediata**, es otra de las diferencias destacables.

Podemos remarcar que durante el acumulado de la campaña, aproximadamente el 50% de las operaciones de granos 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 7).

Comparando con maíz y soja, si bien es mayoritaria la entrega inmediata, aproximadamente el 50% del maíz se entrega en menos de 30 días luego de concertado el contrato y 80% en soja.

Tanto para trigo y maíz toma mayor relevancia los contratos a mediano y largo plazo comparado con la soja. Siendo en el caso del trigo el 24% del total entregado posterior a los 151 días (Tabla 3).

Plazo de Entrega < 30 días

Cultivo	%
Trigo	47
Soja	80
Maíz	50

Tabla 3: Porcentajes de entregas inmediatas, en los principales cultivos declarados en SIO-Granos.

Este punto también se ve reflejado en el volumen, 31%, de trigo de la cosecha 21/22 declarado durante el primer semestre de campaña 20/21. En detrimento de esto, el 63% de lo comercializado durante este período pertenece a la campaña 20/21.

A partir de junio y a medida que se acerca el final la campaña 20/21, la situación se invierte y los porcentajes declarados de trigo de la misma campaña se reducen al 38% y la cosecha del año siguiente, 21/22 comprada por los operadores, llega al 60%. Esto último se refleja claramente en las ilustraciones que representan la participación de cada cosecha declarada durante la campaña (Gráfico 8).

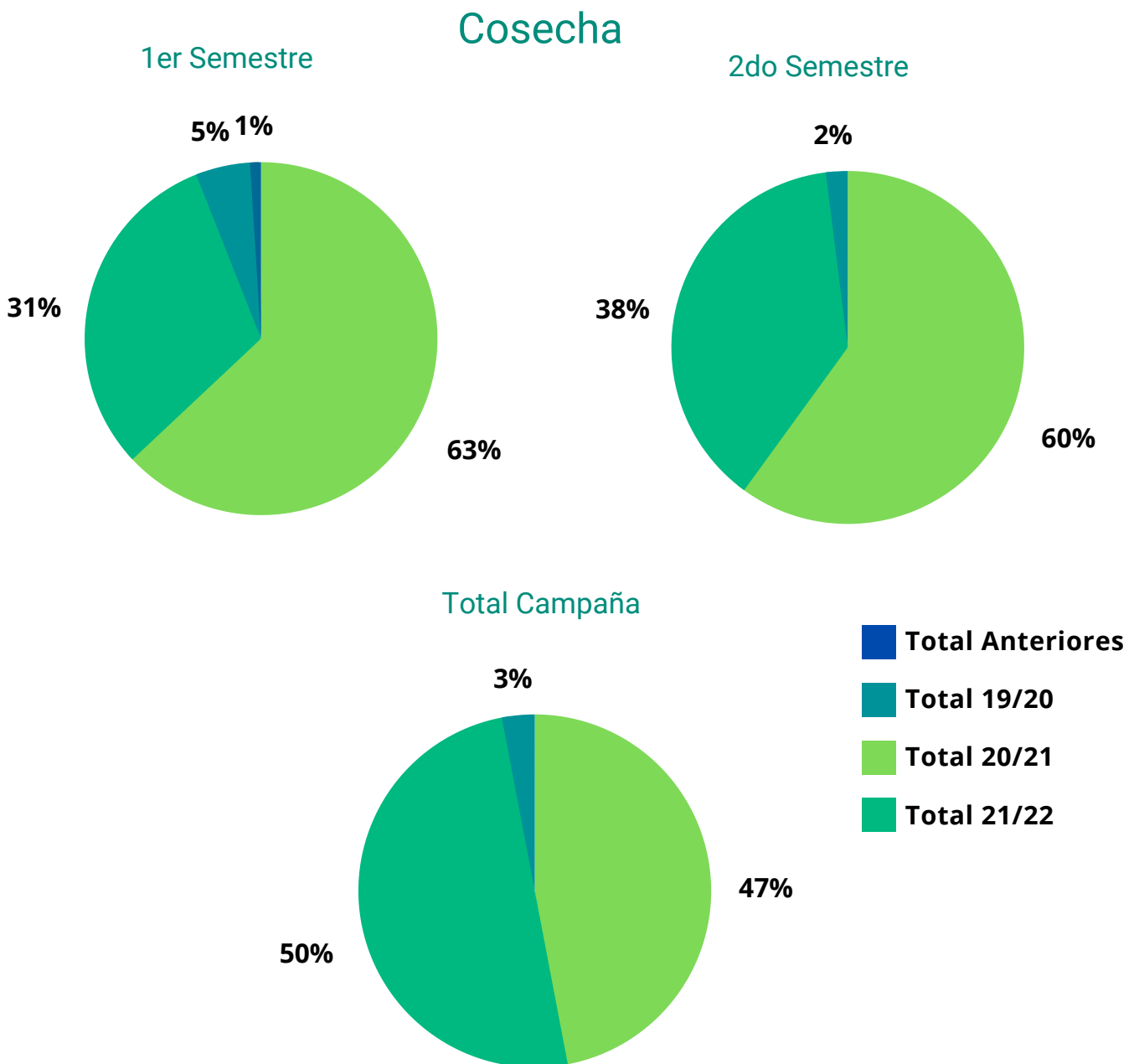


Gráfico 8. Participación de cada cosecha comercializada de trigo, según periodo.

Condición de Pago

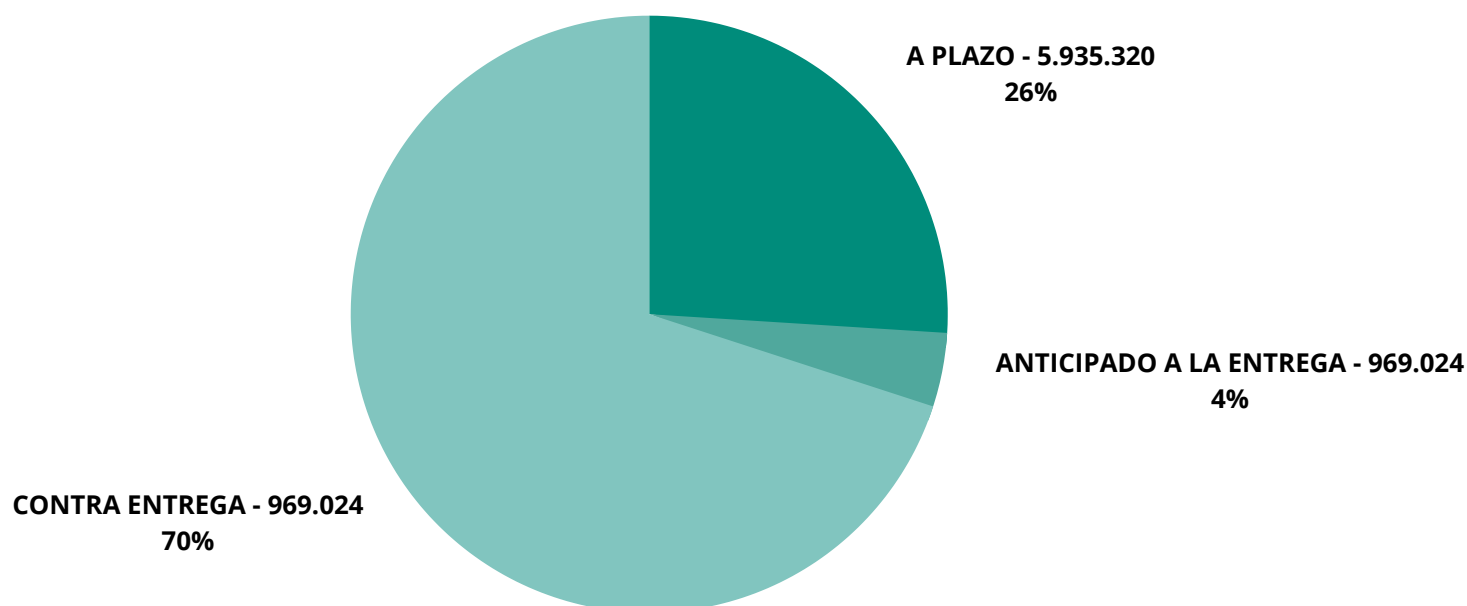


Gráfico 9. Participación de cada condición de pago: a plazo, anticipado a la entrega y contra entrega

El 70% del volumen de soja comercializada corresponde a la condición de **pago contra entrega**, el 26% tiene un plazo de pago luego de la entrega, mientras que el 4% realiza el pago previo a la entrega del cereal (grafico 9). Los porcentajes no variaron respecto al momento en que se realizaron las operaciones.

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 Trigo

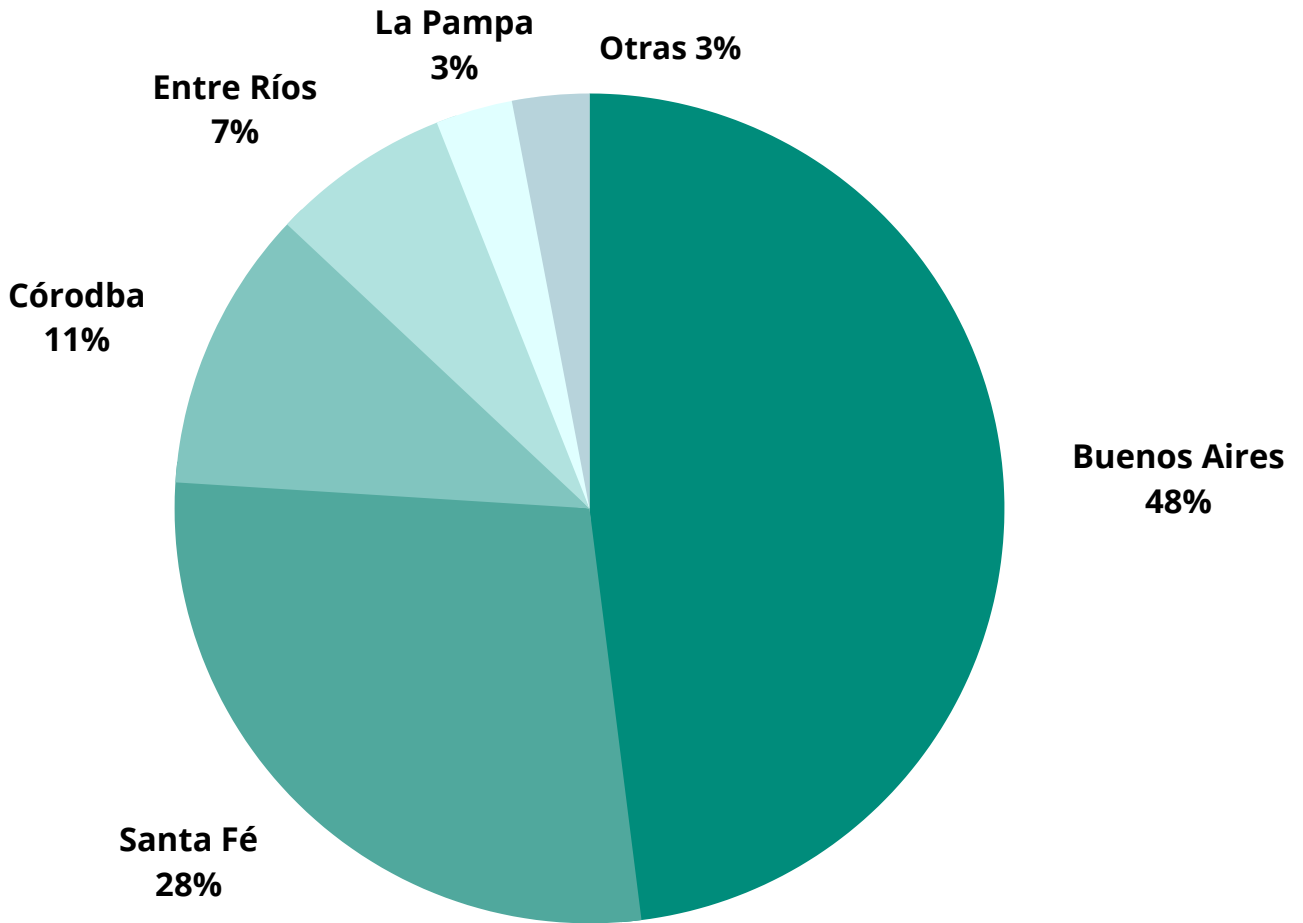


Gráfico 10. Participación de cada provincia en el origen del grano

Provincias Origen del Trigo

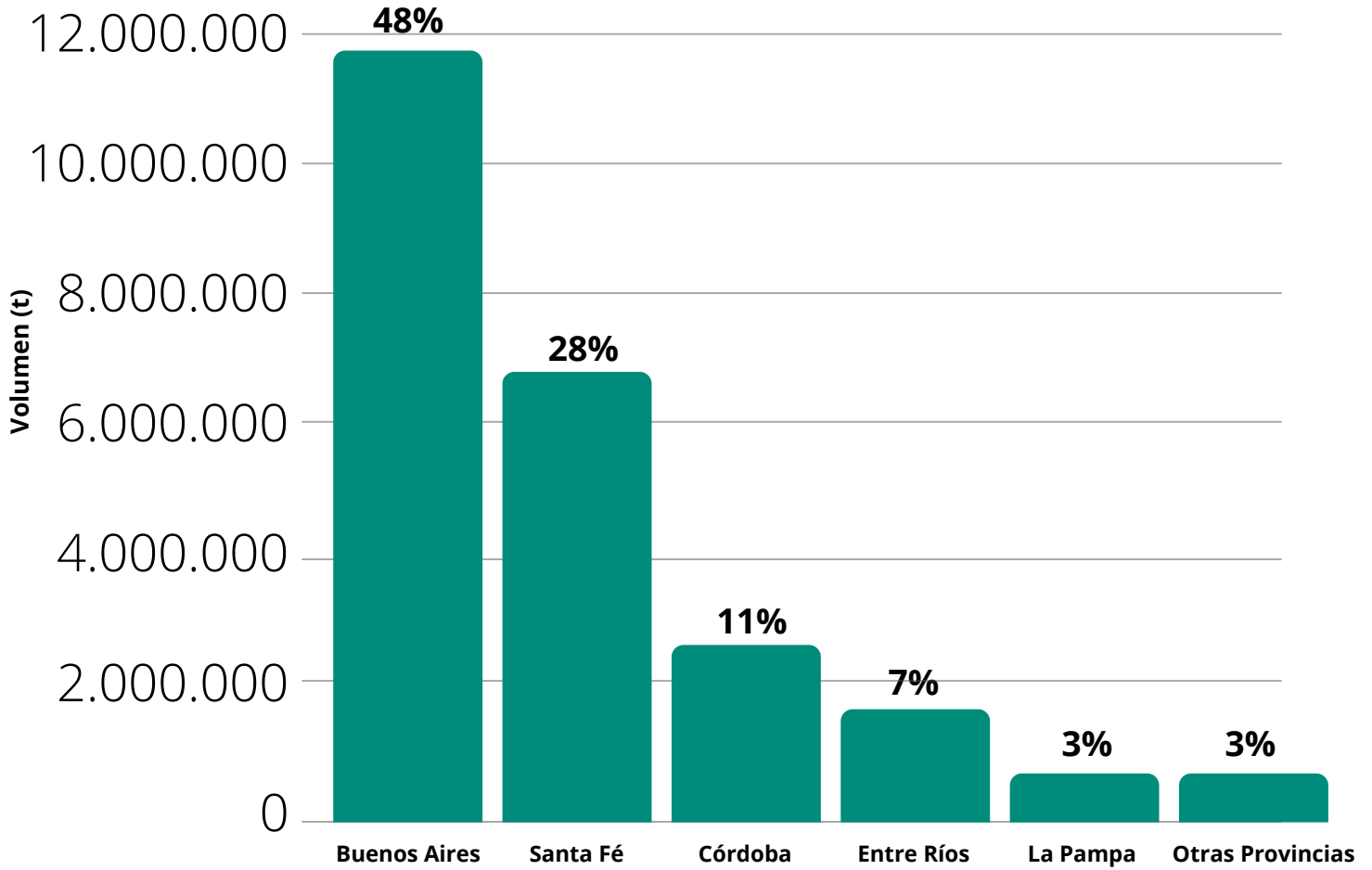


Gráfico 11. Participación de cada provincia en el origen del grano

Provincias Destino

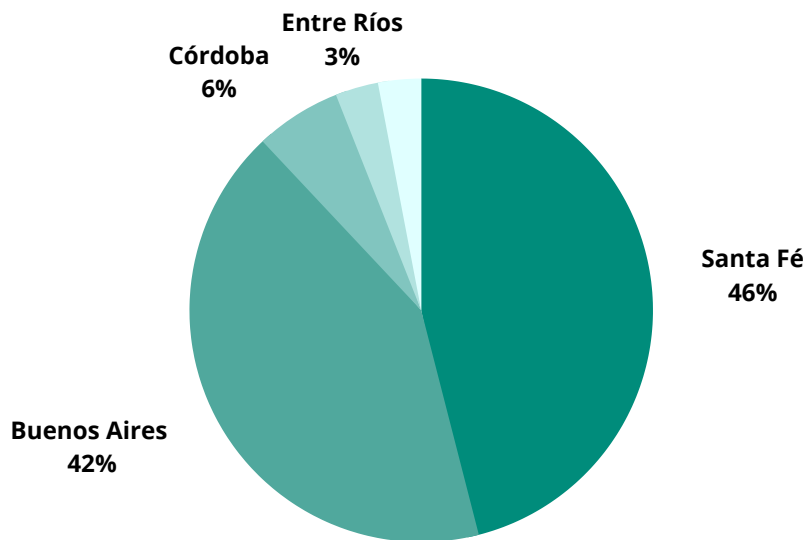


Gráfico 12. Participación de cada provincia en el destino del grano.

Provincias Destino

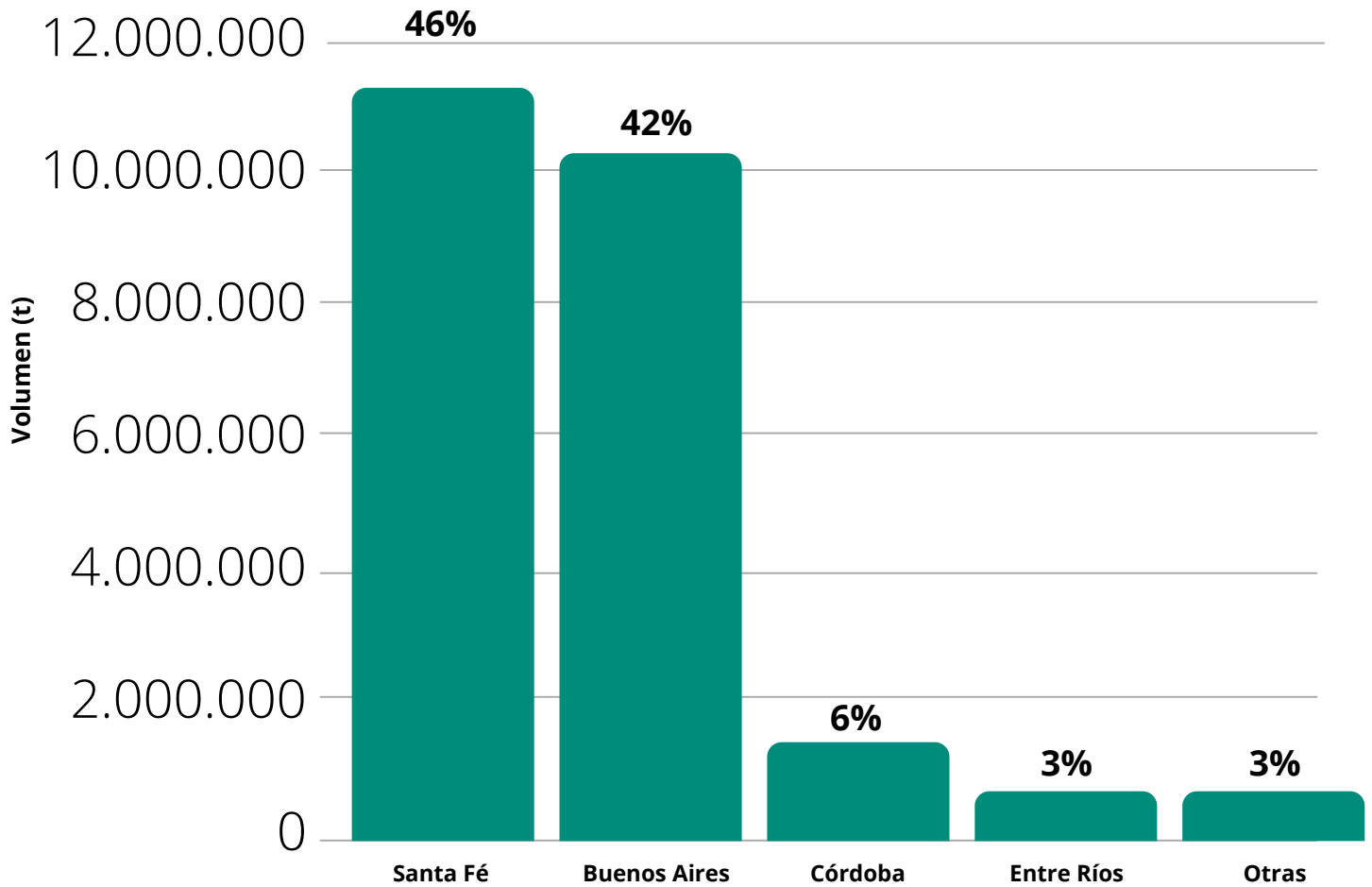


Gráfico 13. Participación de cada provincia en el destino del grano.

Zona Destino

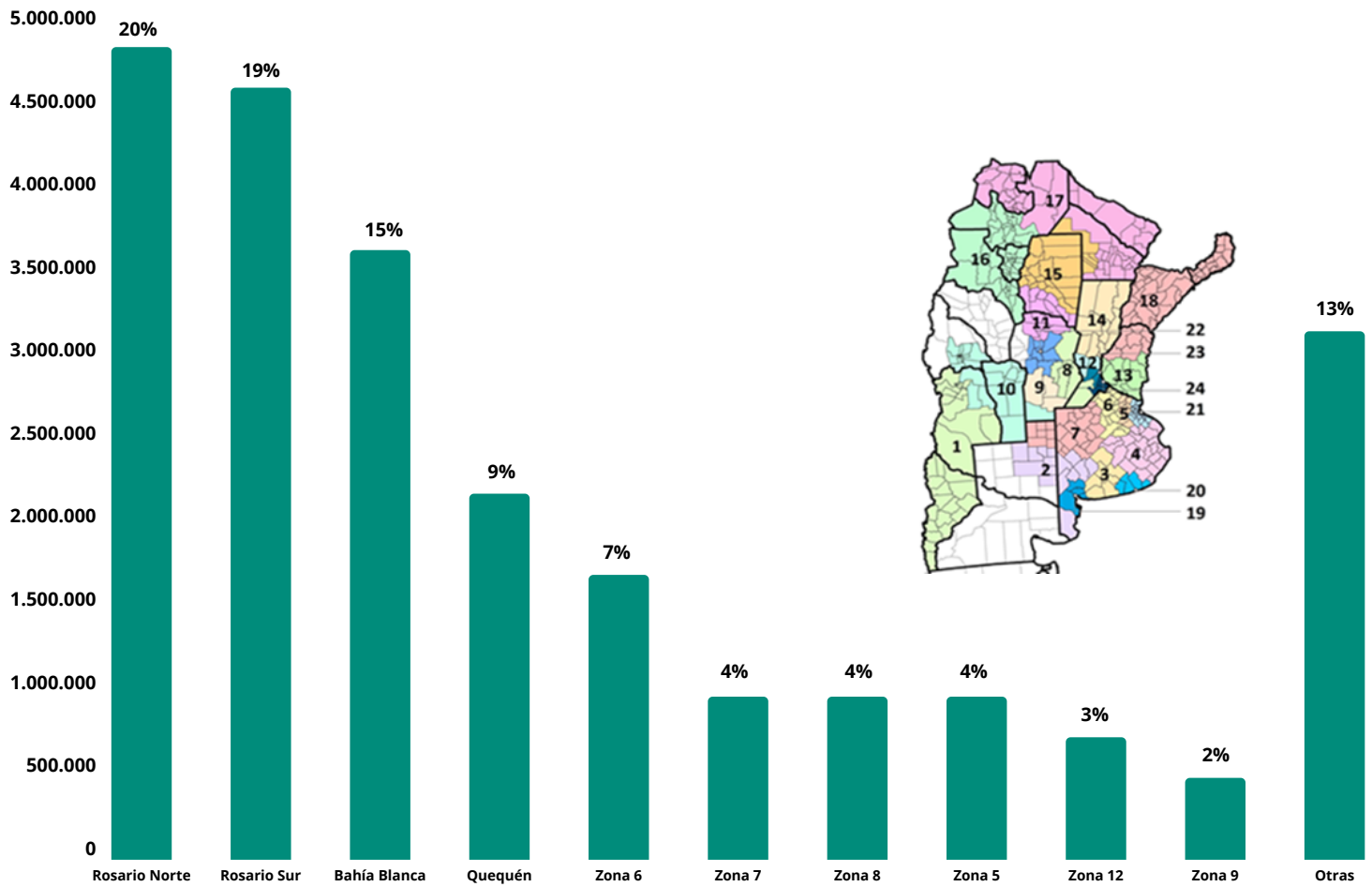


Gráfico 14. Participación según la zona de SIO Granos en el destino del grano.

4 - Conclusiones

El informe muestra que durante la campaña 2020-21 de Trigo pan se comercializaron 23,0 de toneladas en SIO Granos. Se han encontrado variables que cambian según el semestre de comercialización y variables que le son independientes al semestre. Entre las variables independientes del momento de la campaña se destacan las siguientes: Zonas destino, Zonas Origen, Condición de pago, Calidad de grano, Tipo de Operación, Participación de intermediarios y Tipo de precio. Y entre variables afectadas podemos mencionar: la Moneda y la Cosecha.

Se pueden mencionar en el mercado de Trigo algunas similitudes y diferenciar con otros mercados ya estudiados en informes anteriores. A destacar tenemos, en primer lugar, el Tipo de precio. La participación de contratos con precio a fijar en Trigo, Soja y Maíz es similar (alrededor del 30%) y muy superior a lo ocurrido con ambas Cebadas (11% Cervecera y 2% Forrajera). En cuanto a contratos en dólares del volumen en Trigo y Maíz ambos tienen el 60% del volumen. Mientras que son distantes, alrededor del 43% en Soja y más aún, alrededor del 90% en cebadas. En la condición de pago donde en el trigo tiene como principal método la “contra entrega” con alrededor del 70% del volumen al igual que el resto de los cultivos anteriormente estudiados, con excepción de la Cebada Cervecera cuya principal condición fue “A Plazo”. La participación de intermediarios en el mercado de trigo es similar a los mercados de soja y maíz donde también es el 60% aproximadamente del volumen comercializado. En cuanto a la cebada cervecera, difiere del resto con el 29%. El tipo de operación fue otra variable que no se diferenció respecto a otros cultivos; por ejemplo la Soja Canje representó el 7% del total mientras que el Trigo Canje el 4%.

Finalmente podemos observar que el principal origen del grano es la Provincia de Buenos Aires con 48% del volumen comercializado. Liderando en la producción la Zona 7 (con 2,8 millones de toneladas), en segundo lugar la Zona 6 (con 2,2 millones de toneladas) y en tercer lugar la Zona 3 (con 1,5 millones de toneladas). Sin embargo, esta provincia pasa a ser el segundo destino en importancia, disminuyendo su porcentaje al 42% del total. Por su parte, la provincia de Santa Fe, es el principal destino del Trigo de esta campaña. Con 46% del volumen total, el trigo, es principalmente traccionado por los puertos de Rosario Norte, Rosario Sur y la Zona 12. Dichos destinos, se hicieron en total de 9,6 millones de toneladas durante toda la campaña.