

## 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 31 de Diciembre del 2022, englobando el primer (desde el 1 de enero 2022 al 30 de junio 2022) y segundo semestre (desde el 1 de julio al 31 de diciembre del 2022) 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 trigo comercializado bajo estas condiciones de **2,99 millones de toneladas de las cuales durante el primer semestre se declararon 2,19 millones de toneladas** y durante el segundo 0,8 millones de toneladas. Previo al inicio del análisis ya se habían comercializado 1,01 millones de toneladas correspondientes a la cosecha 2021/2022.

## Volumen Mensual

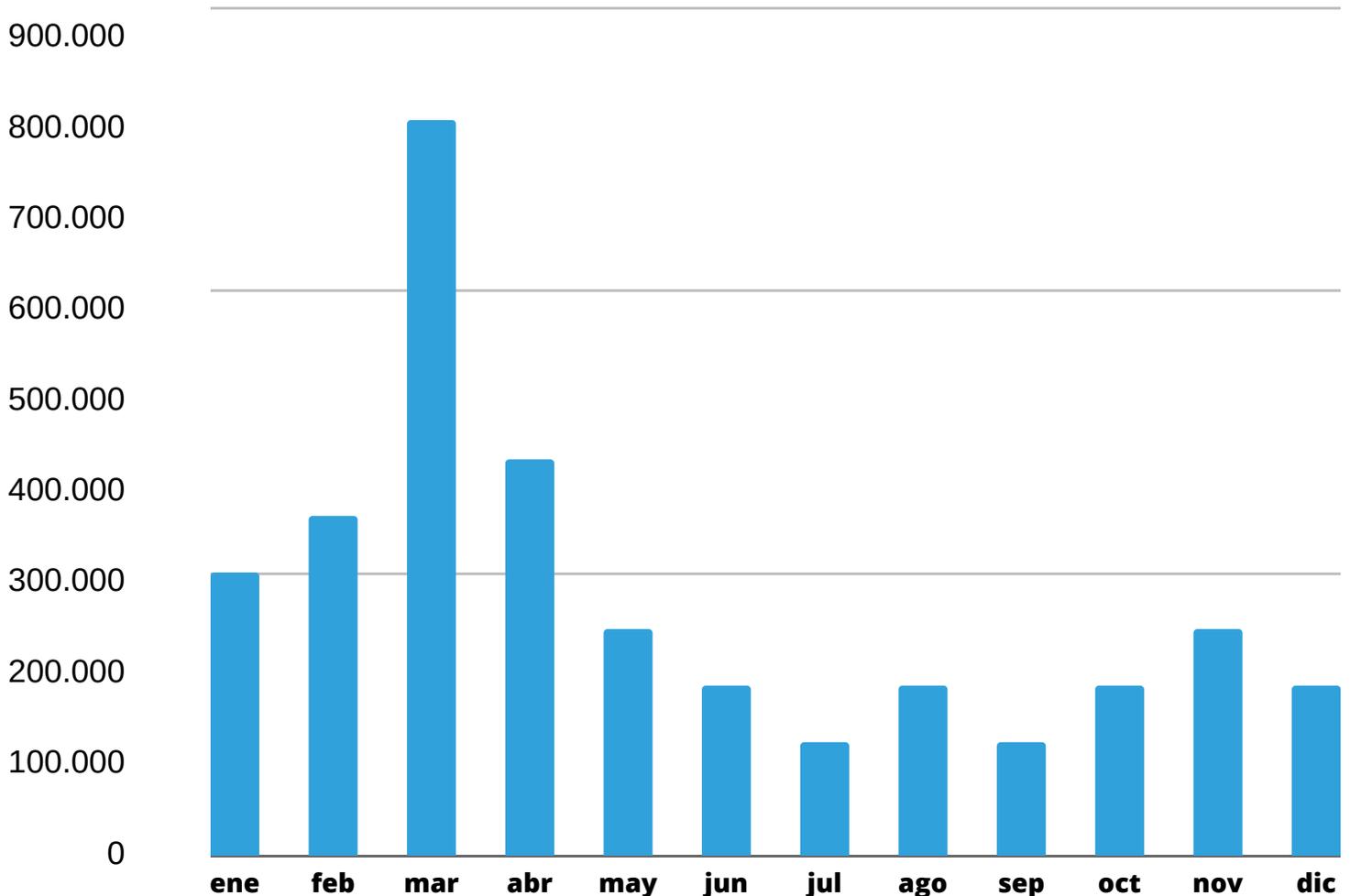


Gráfico 1. Volumen de Girasol mensual declarado en SIO Granos, en toneladas.

En el Gráfico 1, podemos observar que casi el 30% del volumen declarado de Girasol durante este período, se concentró en el mes de Marzo.

Aproximadamente son un total de 500 mil toneladas menos declaradas que la pasada campaña 20-21. Si bien, el primer semestre se comporta de forma similar, son 400 mil toneladas menos durante el segundo semestre las que marcan la diferencia en relación al año anterior.

## 2 - Características de los contratos

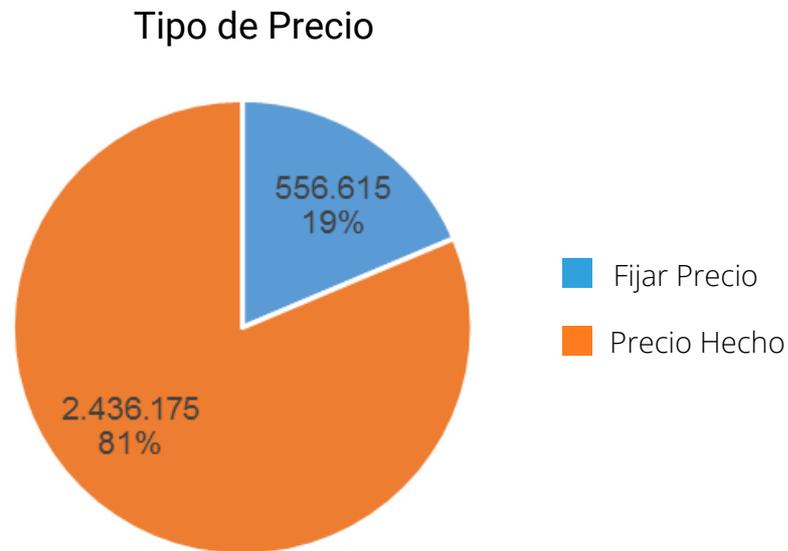


Gráfico 2. Tipo de contrato firmado en SIO Granos, en toneladas.

Entre las principales características de los contratos declarados, se observa que el 81% correspondieron a **Precio Hecho** y el 19% a **Fijar Precio** como se aprecia en el Gráfico 2. Pudimos visualizar, además, que el porcentaje de Precio A Fijar fue más del doble en esta Campaña respecto a la pasada.

## Participación de intermediarios

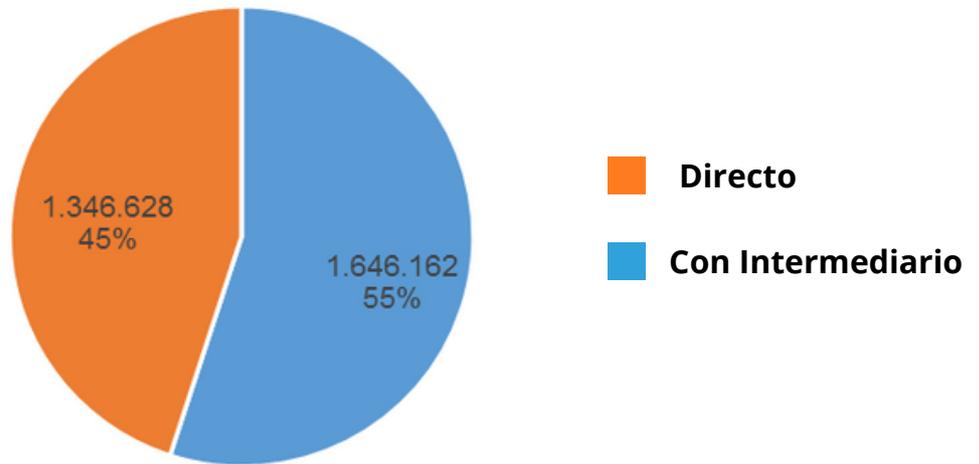


Gráfico 3. Participación de los intermediarios en las operaciones declaradas en SIO Granos en toneladas de girasol.

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 3).

Cultivo	Directo	Con Intermediario
Soja	47%	53%
Maíz	37%	63%
Trigo	39%	61%
Cervecera	71%	29%
Forrajera	33%	67%
<b>Girasol</b>	<b>45%</b>	<b>55%</b>
Sorgo	13%	87%

Tabla 1: 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 1) cuyos valores rondan al 60% del volumen comercializado; y al igual que en el Tipo de Precio, no varía entre los distintos semestres.

## Moneda

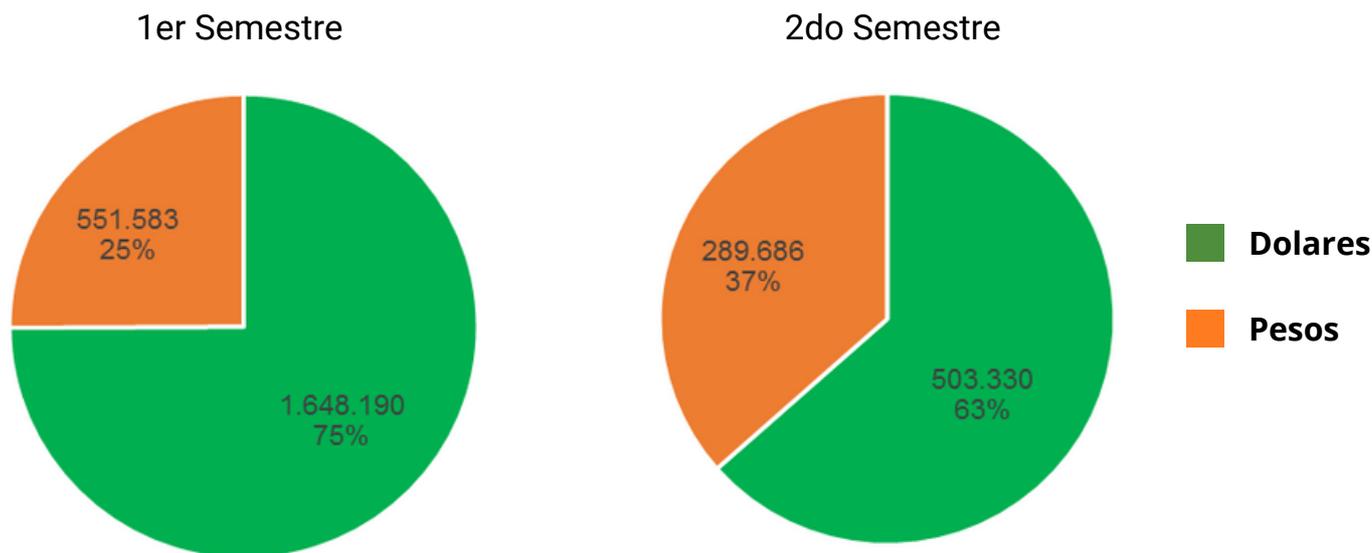


Gráfico 4. Participación y volumen, en toneladas de girasol comercializado en pesos y en dólares, según semestre.

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 4, para el primer semestre del año, los contratos declarados en **dólares** representaron el 75%, mientras que los declarados en **pesos** fueron 25%. Entre los meses de Julio y Diciembre el porcentaje de contratos en dólares disminuyó 12 puntos porcentuales, los que se volcaron a la moneda nacional.

Cultivo	Dólar	Peso
Soja	21%	79%
Maíz	51%	49%
Trigo	53%	47%
<b>Girasol</b>	<b>72%</b>	<b>28%</b>
Cervecera	88%	12%
Forrajera	92%	8%
Sorgo	72%	28%

**Tabla 2. Volumen Anual en toneladas y participación del tipo de Moneda para los cultivos declarados en SIO-Granos.**  
Según la Tabla 2 Anual de cultivos y en relación a la pasada campaña 20-21; las operaciones en moneda nacional crecieron anualmente en 14 puntos porcentuales.

Tipo de Operación	Suma de Cantidad	%
Canje	87.469	3%
Compraventa	2.905.320	97%
<b>Total general</b>	<b>2.992.790</b>	<b>100%</b>

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

Calidad de Grano	Suma de Cantidad	%
Cámara	1.637.886	55%
Fábrica	1.293.264	43%
Otra	61.640	2%
<b>Total general</b>	<b>2.992.790</b>	<b>100%</b>

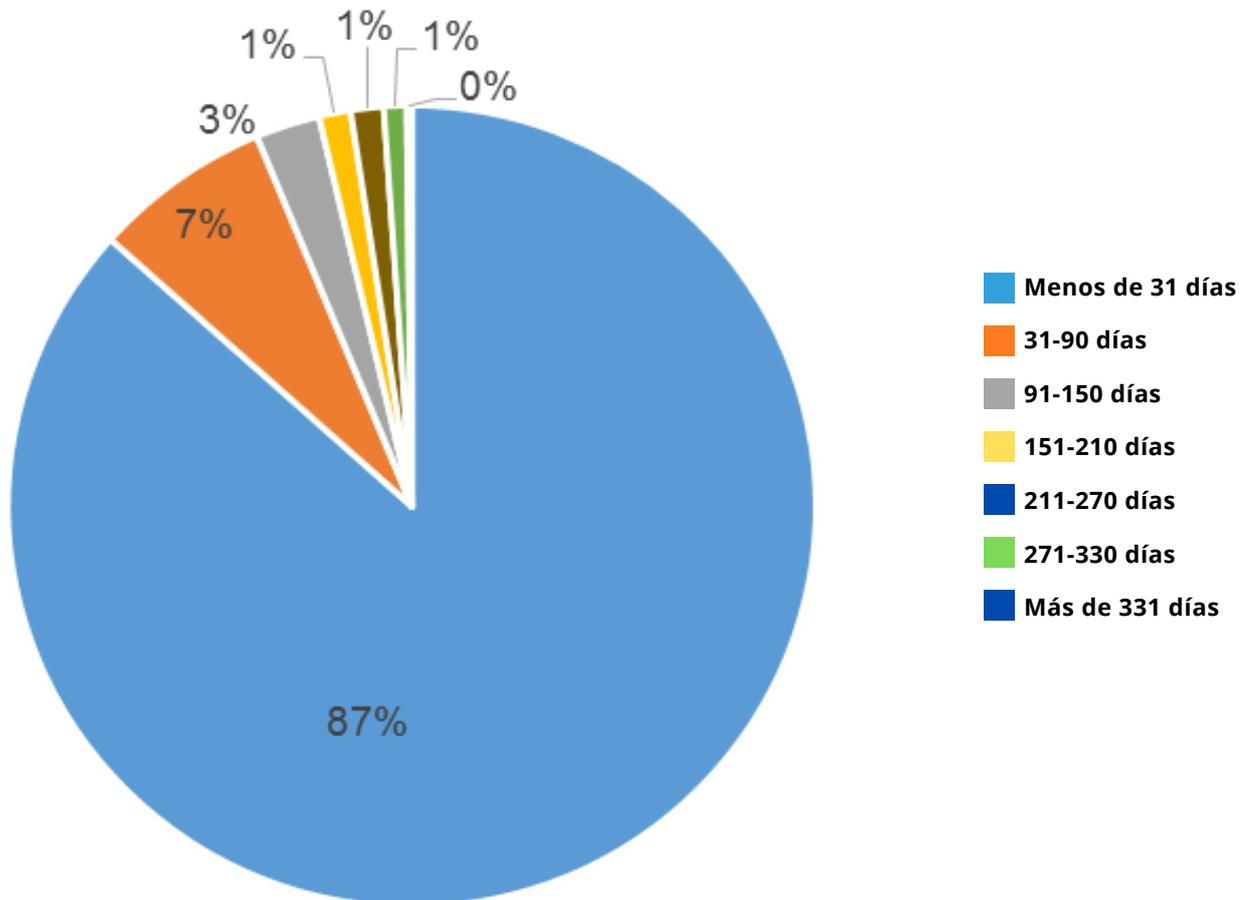
**Tabla 4. Volumen en toneladas y participación de cada tipo de calidad del grano de Girasol.**

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 97% del volumen declarado, mientras que las operaciones de tipo “Canje” solo comprenden al 3% del mismo. Esto se mantuvo constante respecto a la pasada Campaña analizada. (Tabla 3)

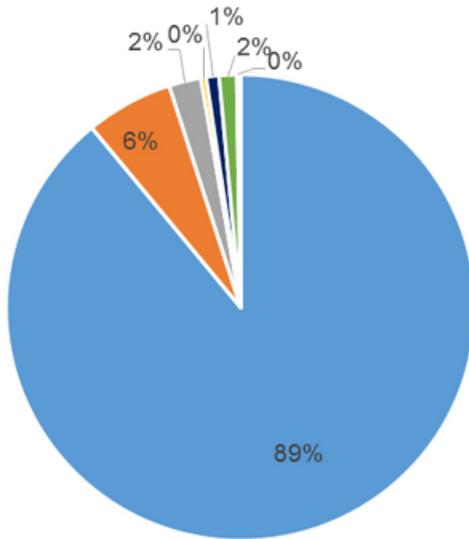
Las calidades de girasol comercializadas durante la campaña 2021/22 fueron “Fábrica”, “Cámara” y “Otra”. La Calidad cámara dominó el mercado con el 55% del total declarado en SIO-Granos, mientras que la Calidad Fábrica estuvo en un segundo orden de importancia con el 43% del volumen, mientras que el 2% restante del grano se clasificó en “Otra Calidad”. Esto no varió respecto a la pasada Campaña analizada. (Tabla 4)

### Plazo para comenzar la entrega en días

#### Plazo Anual



Plazo Primer Semestre



Plazo Segundo Semestre

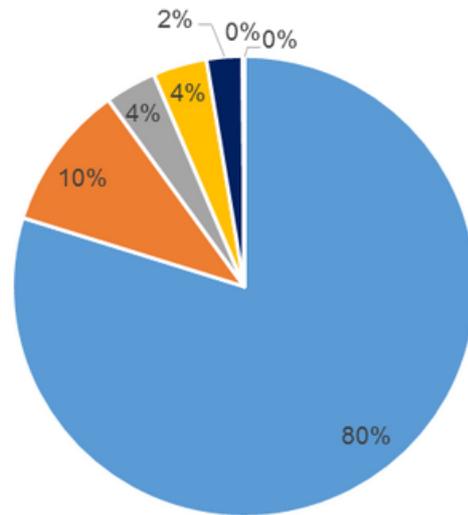


Gráfico 5. Participación en los plazos de entrega, según período

Plazo	ANUAL		1ER SEMESTRE		2DO SEMESTRE	
	Suma de Cantidad	%	Suma de Cantidad	%	Suma de Cantidad	%
<31	2.591.795	87%	1.958.783	89%	633.012	80%
31-90	213.309	7%	132.352	6%	80.957	10%
91-150	77.073	3%	48.635	2%	28.438	4%
151-210	37.930	1%	8.089	0%	29.841	4%
211-270	39.168	1%	19.334	1%	19.834	2%
271-330	27.500	1%	26.565	2%	935	0%
>331	6.016	0%	6.016	0%	0	0%
<b>Total general</b>	<b>2.992.790</b>	<b>100%</b>	<b>2.199.773</b>	<b>100%</b>	<b>793.016</b>	<b>100%</b>

Tabla 5. Participación según el plazo de entrega del grano según el semestre de la campaña 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 cereal, 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 largamente 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 150 días comprende al 8% del mismo.

Sin embargo, a diferencia de la campaña 20-21, a medida que finaliza la campaña, el comportamiento se mantiene relativamente constante, diluyéndose solo al 80% la entrega inmediata; y, creciendo tan solo, al 14% la entrega que va de 31 a 150 días. Para los plazos largos mayores a 151 días, en este último período, contienen al 6% del volumen informado.

Remarcamos que durante el acumulado anual de la campaña, casi el 90% 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 5 y Tabla 5).

Podemos decir también, a partir de los comportamientos en la comercialización de la Soja y Sorgo, con alrededor del 90% de las entregas inmediatas, que son los tres productos declarados en SIO-Granos más similares en dicho sentido.

Estos tres cultivos mencionados, poseen menor relevancia en sus contratos a mediano y largo plazo en comparación a productos como Cebada Forrajera, Maíz y Trigo, los cuales tienen entregas mayores a 90 días con mayor peso en el último semestre de la Campaña. (Tabla 6).

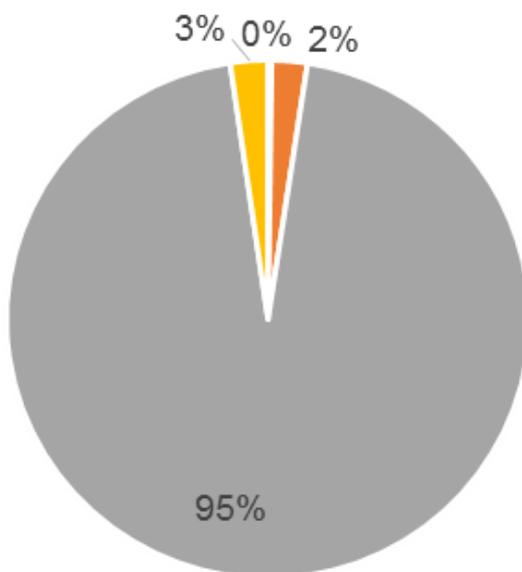
## Plazo de entrega < 30 días

Cultivo	%
<b>Girasol</b>	<b>87%</b>
Trigo	62%
Soja	87%
Maíz	61%
Cervecera	71%
Forrajera	38%
Sorgo	89%

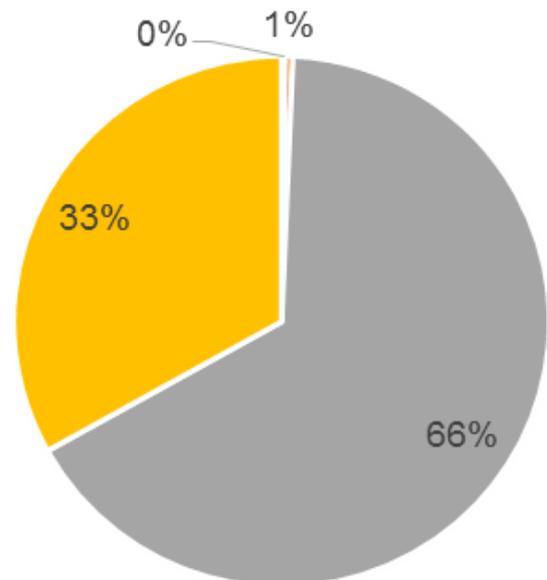
Tabla 6: Porcentajes de entregas inmediatas, en los principales cultivos declarados en SIO-Granos.

## Cosecha

Primer semestre



Segundo semestre



## Cosecha Anual

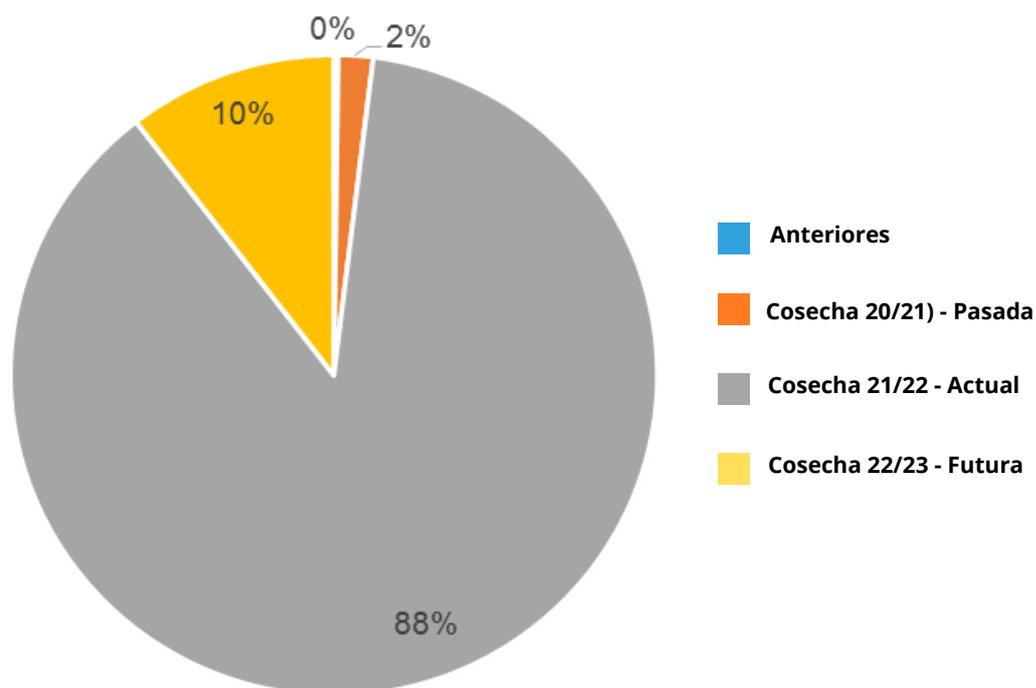


Gráfico 6. Participación de cada cosecha comercializada de Girasol, según periodo.

## Campaña 21 - 22

Cosechas	Anual		1er Semestre		2do Semestre	
	Suma de Cantidad	%	Suma de Cantidad	%	Suma Total	%
Anteriores	6.427	0%	4.771	0%	1.656	0%
COSECHA 20/21 Pasada	52.018	2%	48.312	2%	3.706	0%
COSECHA 21/22 Actual	2.620.771	88%	2.095.530	96%	525.241	66%
COSECHA 22/23 Futura	313.573	10%	51.160	2%	262.413	33%
<b>Total general</b>	<b>2.992.790</b>	<b>100%</b>	<b>2.199.773</b>	<b>100%</b>	<b>793.016</b>	<b>100%</b>

Tabla 7. Volumen en toneladas y participación de las cosechas 20-21, 21-22, 22-23 y Anteriores para el Girasol declarado en SIO-Granos, según semestre de la campaña 2021-22.

A partir del Gráfico 6 y la Tabla 7, advertimos que durante la primera mitad del año, solamente el 2% del girasol comercializado pertenece a la cosecha 22-23 (contratos Forward). En detrimento de esto, la mayor parte del volumen, el 96%, durante el primer período pertenece a la campaña 21-22 (Actual). El 2% restante lo integran las cosechas 20-21 o anteriores.

A partir del mes de julio y a medida que se acerca el final la campaña 21-22, la situación se modifica y los porcentajes declarados del girasol de la misma campaña se reducen al 66% mientras que la cosecha del año siguiente 22-23 comprada por los operadores, asciende al 33%.

En el balance total anual, se establece un amplio predominio de mercado por parte de la cosecha de ese mismo año que comprende al 88% del volumen total, seguido por el 10% de cosecha futura y el 2% de la 20-21 y anteriores.

Notamos que el comportamiento Anual de la campaña 21-22 es muy similar, en la composición de las cosechas, al primer semestre de la campaña pasada 20-21. Sin embargo, si comparamos los períodos, vemos que para el primer semestre registrado se presenta un 10% más de cosecha Actual, un 9% menos de Futura y 1% menos de Anteriores. Para el período Segundo Semestre, se mantuvo el mismo comportamiento en la composición de Cosechas (66% Actual y 33% Futura)

### Condición de pago

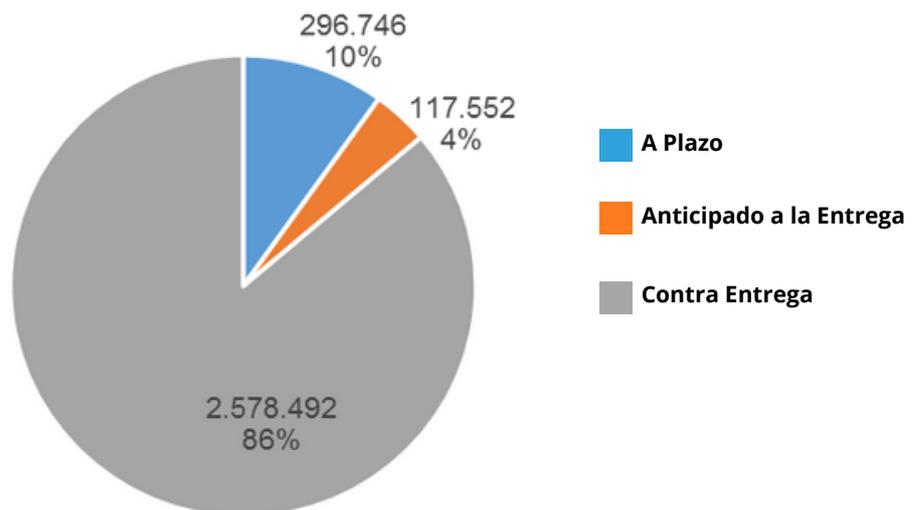


Gráfico 7. Participación de cada condición de pago durante la campaña de Girasol.

El **86%** del volumen de girasol comercializado corresponde a la condición de pago **contra entrega**, mientras que solamente el **10%** tiene un plazo de pago luego de la entrega, por último, el **4%** restante realiza el pago previo a la entrega del cereal (Grafico 7). Los porcentajes no variaron respecto al momento en que se realizaron las operaciones, ni tampoco lo hicieron respecto a 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

#### Provincias Origen

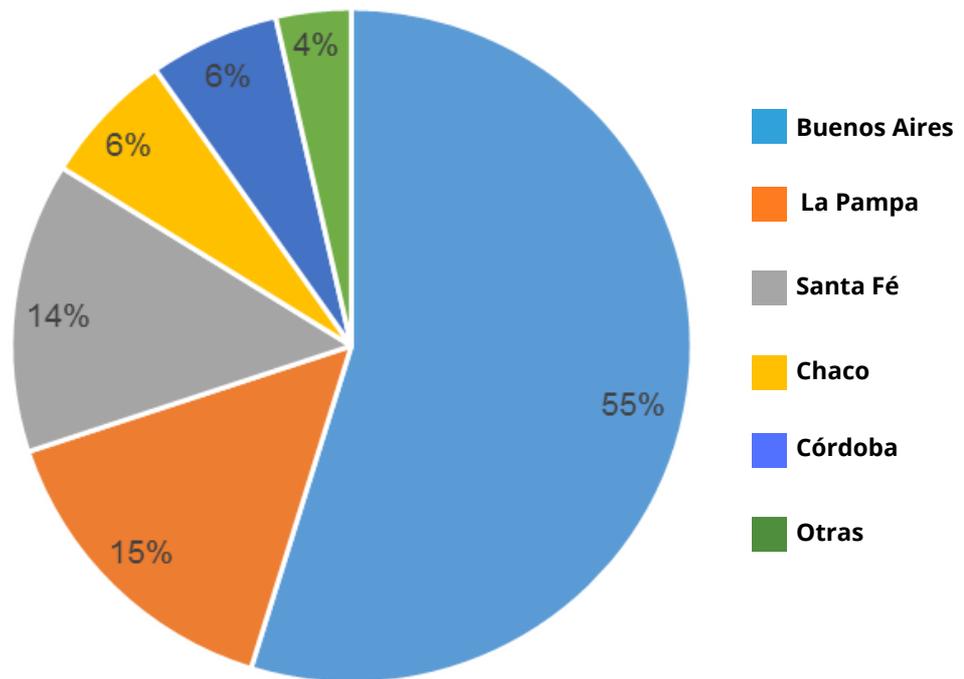


Gráfico 8. Participación en porcentaje de cada provincia en el origen del grano.

## Provincias Origen

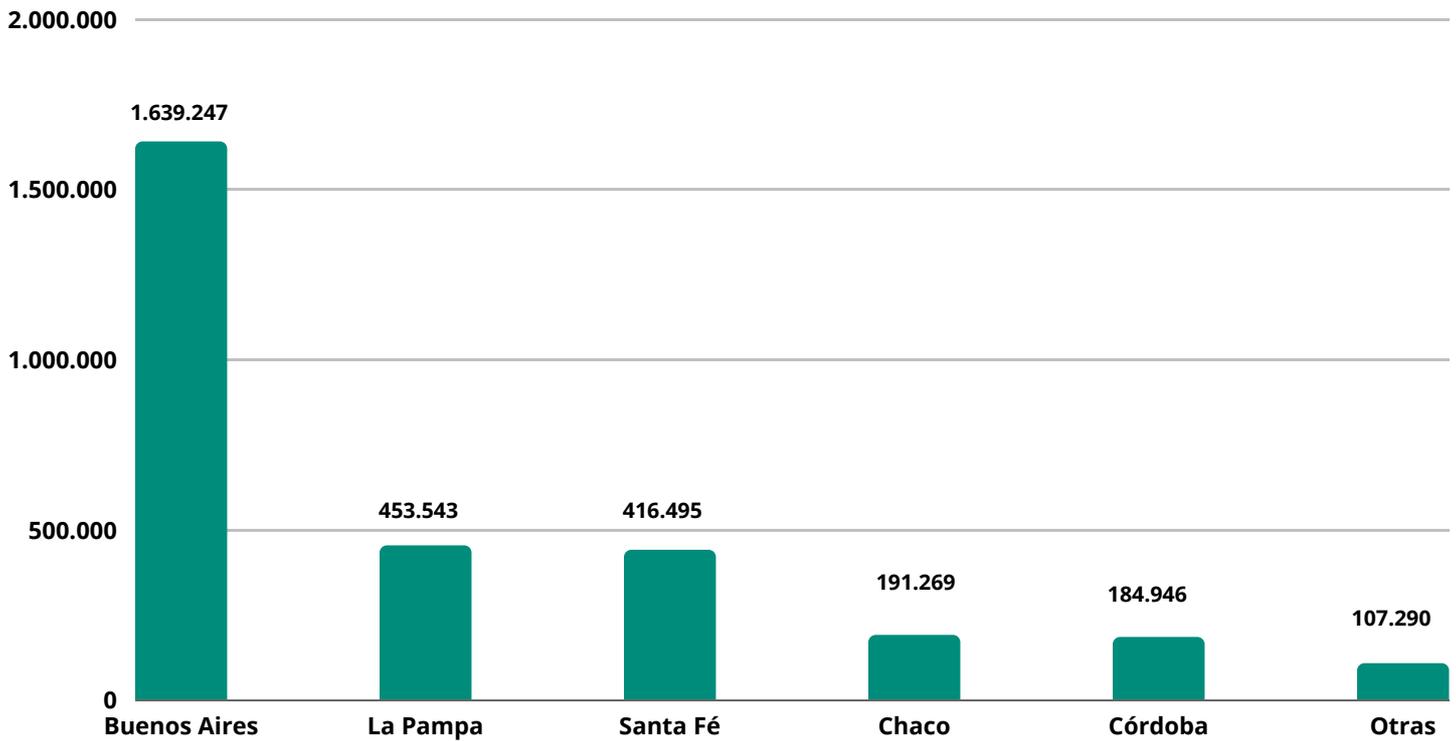


Gráfico 9. Participación en volumen de cada provincia en el origen del grano

## Provincias Destino del Trigo

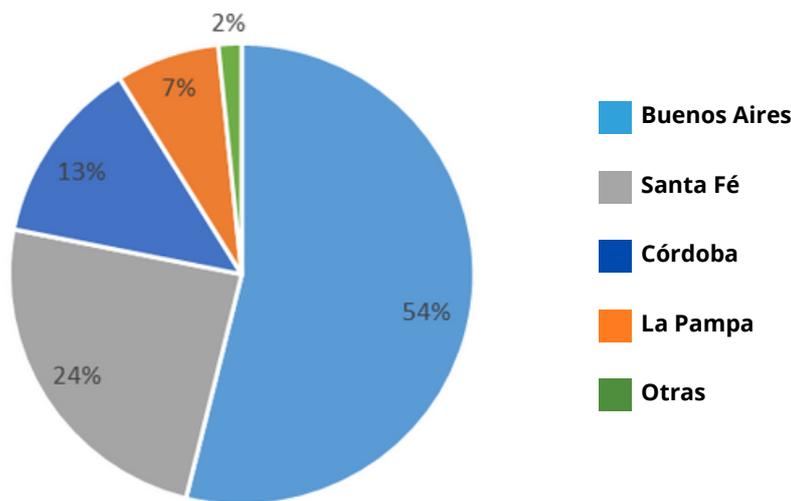


Gráfico 10. Participación en porcentaje de cada provincia en el destino del grano.

## Provincias Destino

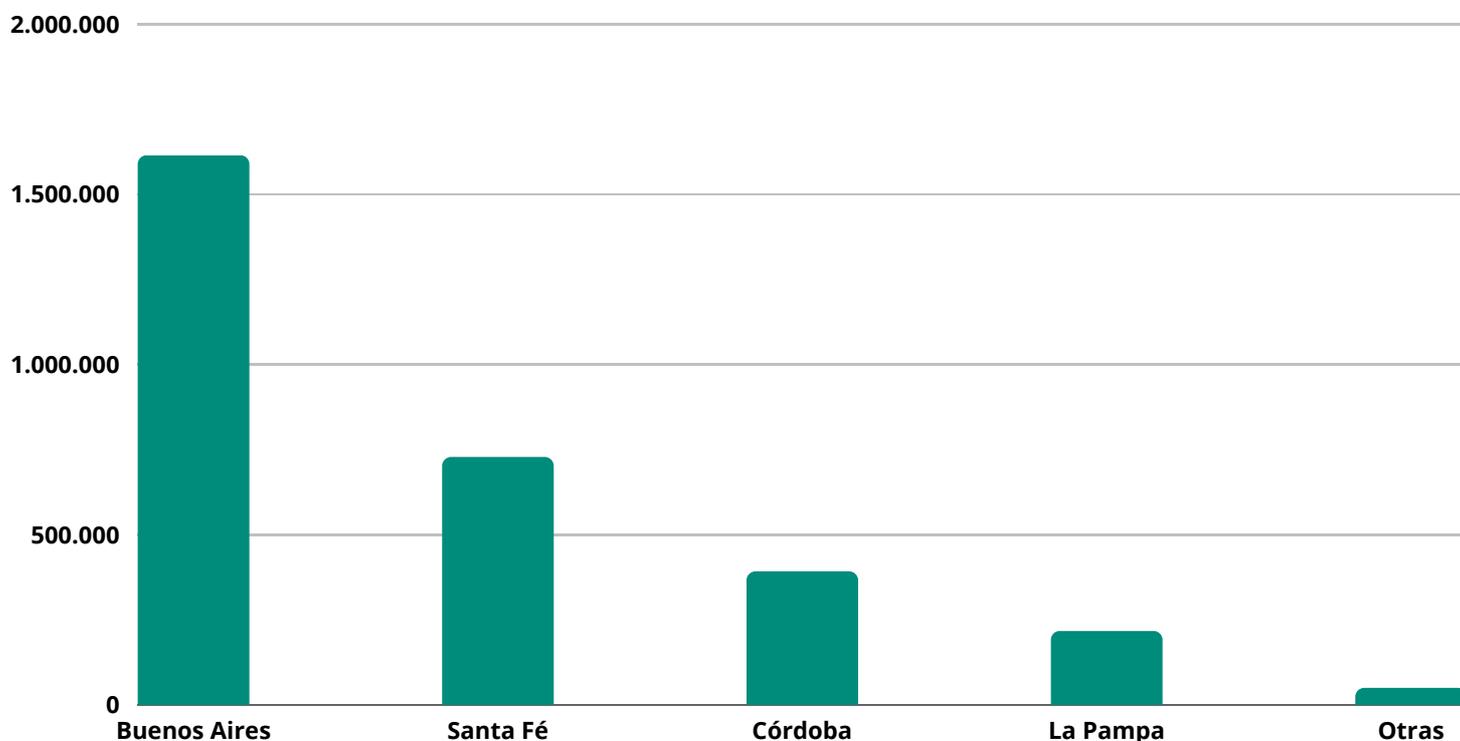


Gráfico 11. Participación en volumen de cada provincia en el destino del grano.

## 4 - Conclusiones

El informe muestra que durante de la campaña 2021/2022 de Girasol se comercializaron 2,99 millones de toneladas del cultivo oleaginoso. Se ha encontrado una única variable de análisis que se ve afectada por el momento de la operación y distintas variables que son independientes al semestre en el cual se realizan las mismas. 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, Tipo de precio y Moneda. Y como única variable afectada por el semestre solamente se destaca a la Cosecha.

Se puede observar que, el mercado de Girasol contiene algunas diferencias y similitudes con otros mercados ya estudiados en informes anteriores. A destacar tenemos la participación de intermediarios, cuyo comportamiento es muy similar a la Soja; a diferencia de la variable Tipo de Moneda, la cual se diferencia del último cultivo, y se asemeja más a cultivos como Cebadas y Sorgo.

Finalmente podemos decir que la principal provincia de origen del grano en cuestión es la Provincia de Buenos Aires con el 55% del volumen comercializado (registró 8% menos que el año anterior). En el caso de las Provincias destino, Buenos Aires sigue siendo la principal, sin embargo, se nota una participación significativa en las provincias de Santa Fe (24%) y Córdoba (13%) como destino de Girasol. Esto último también se ve reflejado en las principales zonas de entrega del oleaginoso. En Girasol más de 774 mil toneladas de las casi 3 millones totales, se entregaron en zona 7, siendo esta la que picó en punta seguida por Quequén y Rosario Norte con 1,1 millones de toneladas entre ambas.