



¿Qué nos puede decir SIO-GRANOS sobre la comercialización de maíz?

Nicolás Ferrer y Guillermo Rossi

En la pasada edición de este Semanario se utilizó información obtenida de SIO-granos para resumir los rasgos más salientes de la comercialización de soja en el país durante los últimos meses, enfatizando en la proporción -por cierto, mayoritaria- que arriba a la zona de Rosario. Intentaremos a continuación efectuar un análisis similar con el maíz. En todos los casos, se toma como universo negociado la suma de los contratos ingresados más las ampliaciones, menos las anulaciones. Para evitar una posible doble contabilización hemos dejado al margen las rectificaciones.

Antes de que el lector intente aventurar una comparación entre los números del cereal y los de la oleaginosa, conviene hacer una primera advertencia acerca de las particularidades de cada producto. En soja el destino comercial de la cosecha es casi total, con excepción de la reserva que puede hacerse en el campo para uso propio. Por lo tanto, lo que se ingresa en SIO-granos es un buen reflejo de las condiciones de mercado y de los flujos espaciales de oferta y demanda. En cambio, en maíz hay una proporción mayor del grano que puede contabilizarse como "producción" pero que no ingresa al circuito comercial. Este es el caso de las explotaciones en donde el cereal es insumo para alimentación animal dentro del mismo establecimiento. Algunos analistas estiman este consumo en varios millones de toneladas cada año.

Entre el 10 de marzo y 15 de junio de este año se ingresaron a SIO-granos operaciones de maíz por 8.394.736 toneladas bajo todas las condiciones, resultando el producto más negociado después de la soja. De ese volumen total, el 93,3% fueron operaciones de compraventa en los mercados de físico y el 6,7% restante correspondió a canjes con exportadores o proveedores de insumos.

Cuadro N°1: Maíz comercializado en Argentina según declaraciones en la plataforma SIO Granos

Período: 09/03 AL 15/06/2015

Concepto	Tonelaje	Participación
Subtotal concertado en compraventas	7.832.737	93%
Subtotal concertado en operaciones de canje	561.999	7%
Total concertado (compraventa + canje)	8.394.736	

Elaborado por la Bolsa de Comercio de Rosario sobre la base de información de SIOGRANOS.

Dentro de cada categoría la proporción intercambiada a precio firme fue relativamente similar, siendo del 73,7% en los negocios de compraventa y del 80,4% en canjes. En el resto se dejó el precio pendiente de fijación en función de la evolución de alguna referencia, utilizándose en el 58,3% de los casos los denominados «mercados de comprador» y en el 31,4% los precios fijados por Cámaras Arbitrales. Las fijaciones por mercado a término representaron el 9,7% del total, mientras que los negocios de «basis» (fijación con descuento sobre Chicago) o sobre el FAS teórico fueron extremadamente pocos. Es interesante notar la mayor preferencia de fijaciones alternativas al sistema de «mercados de comprador» con respecto al caso de la soja, donde representa casi el 75% de las mismas.





¿Qué nos puede decir SIO-GRANOS sobre la comercialización de maíz? - 26 de Junio de 2015

Cuadro N°2: Maíz comercializado en Argentina destinada a Plaza Rosario, según declaraciones en la plataforma SIOGranos

Período: 09/03 AL 15/06/2015

Concepto	Tonelaje c/destino Plaza Rosario	Participación	Participación sobre totales nacionales
Subtotal concertado en compraventas	3.988.278	93%	51%
Subtotal concertado en operaciones de canje	285.076	7%	51%
Total concertado (compraventa + canje)	4.273.354		51%

Elaborado por la Bolsa de Comercio de Rosario en base a la información de SIOGRANOS.

La particularidad del período bajo análisis, que representa pleno empalme entre las cosechas de este año y de la campaña pasada, amerita indagar en las modalidades y plazos de entrega más comúnmente pactados entre las partes involucradas. La trilla comenzó muy lentamente en el mes de marzo y posteriormente avanzó un 20% en abril, 15% en mayo y 15% en el mes de junio, limitando la posibilidad de efectuar negocios con descarga a corto plazo, a excepción de aquellas operaciones realizadas sobre los remanentes de la cosecha vieja. En diversas regiones las lluvias al momento de la cosecha y el pobre estado de los caminos complicaron la llegada rápida del cereal al circuito comercial.

Del universo de operaciones concertadas, el correspondiente a unas 5.335.907 toneladas -63,6% del total- se negoció con período de entrega comenzando en la fecha de concertación y con extensión variable. Dentro de esa categoría aparecen las tradicionales operaciones de descarga contractual, en las que se concede cupo para la entrega dentro de los 30 días, más algunos negocios denominados «de urgencia», en los que distintos motivos han llevado al comprador a salir en la búsqueda apresurada de mercadería. Tomando por caso las operaciones en las que se pactó la entrega como máximo a los 10 días, el volumen implicado fue de 1.174.323 toneladas. Naturalmente, en épocas del año con mayor disponibilidad de oferta la proporción de estos negocios sobre el total es menos significativa.

En cuanto al segmento de los forwards, se destaca que 1.789.464 toneladas negociadas en el período -el 21,3% del total- acordaron la entrega para fechas distantes 30 o más días desde el momento de la concertación. Naturalmente, esta modalidad contractual es más común en fechas próximas a la cosecha que a lo largo del año durante el ciclo habitual de comercialización.

Otro eje de análisis corresponde al origen y destino de la mercadería. La procedencia del grano no puede saberse en la etapa secundaria del sistema comercial argentino, dado que la mercadería pierde identidad al quedar almacenada en instalaciones del sector acopiador o cooperativas de zonas alejadas al lugar de producción. Sin embargo, pueden obtenerse conclusiones interesantes respecto de los principales puntos de entrega convenidos entre las partes. Lo más saliente es que de las 8.394.736 millones de toneladas de todo el período, el principal destino fue la zona Rosario norte, con compromisos de entrega por unas 2.539.865 toneladas. En tanto, otras 1.790.656 toneladas se destinaron a Rosario sur. Mientras que el área norte cubre fundamentalmente las terminales portuarias de Timbúes, Puerto Gral. San Martín y San Lorenzo, el sur abarca desde Rosario hasta Empalme Villa Constitución. En resumidas cuentas, en el período analizado el 51% del maíz llegó al área de influencia de Rosario.





¿Qué nos puede decir SIO-GRANOS sobre la comercialización de maíz? - 26 de Junio de 2015

Cuadro N°3: MAIZ comercializado con PRECIO HECHO o A FIJAR en Argentina según declaraciones en la plataforma SIOGranos

Período: 09/03 AL 15/06/2015

Concepto	Subtotal Operaciones de Compraventa (t)	Subtotal Operaciones de Canje (t)	Total General (t)	Participación relativa sobre total general
Subtotal a Precio Hecho	5.773.437	451.950	6.225.387	74%
Subtotal con Precio A Fijar	2.059.300	110.048	2.169.349	26%
Total	7.832.737	561.999	8.394.736	100%
Clasificación de las operaciones según el período de entrega pactado				
Disponible			5.335.907	63,6%
7 o menos días			5.768.801	68,7%
Entre 8 y 30 días			836.471	10,0%
Más de 30 días			1.789.464	21,3%

Elaborado por la Bolsa de Comercio de Rosario en base a la información de SIOGRANOS.

La forma de pago más habitual del período fue contra el envío de la mercadería y representó el 69,6% del volumen intercambiado, es decir, unas 5.839.683 toneladas. En tanto, un 26,3% del volumen se negoció con pago a plazo y en el 4,1% de los casos se acordó el pago anticipado al delivery.

En cuanto a los precios del mercado, la disparidad es obviamente enorme en función de las diferencias geográficas, los parámetros de calidad de los granos negociados, el volumen involucrado en cada operación y las condiciones generales de entrega y cobro, entre otros factores. Hasta el horario en el que se acuerda la operación puede alterar el precio que esté dispuesto a pagar el comprador. De todos modos, la herramienta SIO-granos permite identificar bien el rango de valores correspondiente a cada segmento del mercado, utilizando los filtros deseados. De allí que debe enfatizarse en la necesidad de interpretar correctamente los datos, ya que no todos los precios son comparables y la obtención de promedios puede confundir más que esclarecer el análisis.

