



 Commodities

# SIO-Granos: explorando un año de comercialización de soja

GUILLERMO ROSSI

77% - 23% es la participación que tienen la entrega disponible y la entrega diferida, respectivamente, sobre los 63 millones de toneladas de soja que se negociaron en el período de un año. 64% de la oleaginosa se paga contra entrega de la mercadería, 26% se paga a plazo y 10% se paga anticipadamente. 74% de la soja negociada con precio a fijar se hace tomando como forma de fijación 'otros', lo que se presume es 'mercado de comprador'. Estos son algunos de los tantos indicadores que surge luego de un año de funcionamiento de la plataforma SIO-Granos, donde se cargan los negocios de granos de todo el país.

SIO-granos surgió hace más de un año como plataforma electrónica para el ingreso «sin retraso artificial» de todas las operaciones de compraventa y canje –es decir, negocios en los que se transfiere la propiedad- que se realizan en Argentina. Los productos alcanzados por la normativa original, que en la actualidad recae sobre la órbita de la Secretaría de Mercados Agroindustriales, son aquellos para los cuales existen contratos de futuros listados en mercados del país, a saber: trigo, maíz, sorgo, girasol, cebada, soja y aceite de soja. Ahora, el Ministerio puede decidir incorporar más productos a la obligatoriedad de informar negocios en la plataforma.

Contar con esta herramienta, al margen de sus costos y la carga administrativa que supone para los sujetos obligados, tiene muchas ventajas desde el punto de vista del análisis. El elevado nivel de detalle con el que deben informarse las transacciones permite efectuar una minuciosa categorización de la operatoria de los mercados de físico, en los que las posibilidades de estandarización son prácticamente nulas. La plataforma habilita una «consulta pública» en la que pueden visualizarse las características más salientes de cada contrato sin identificar a las partes. Esto permite destacar los productos más negociados en cada momento, las principales modalidades contractuales utilizadas, las formas de pago y los puntos de entrega más comunes, entre muchas otras cosas. Además de su utilidad estadística, la información sirve para decisiones empresariales, políticas de inversión pública en infraestructura y medioambiente, proyecciones de producción y comercio exterior, etc.

A continuación intentaremos presentar una **caracterización simplificada de las operaciones de soja** ingresadas en el sistema entre abril del 2015 y marzo de este año 2016; es decir, en los doce meses que dura la campaña comercial 2014/15. Naturalmente, los negocios concertados durante este período no refirieron exclusivamente a mercadería cosechada el año pasado, aunque sí en su amplia mayoría. La pantalla de SIO-granos no indica a qué campaña pertenece cada lote ingresado, aunque este dato es irrelevante en vista de la pérdida de identidad que sufre la mercadería cuando abandona la etapa primaria de la comercialización.

Pág 1

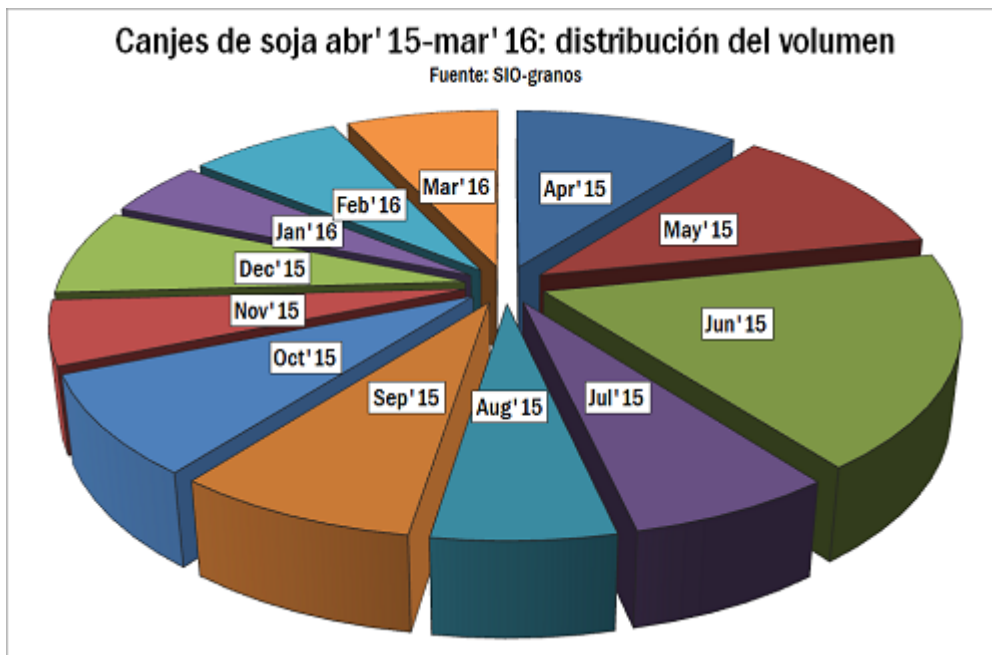


SIO-Granos: explorando un año de comercialización de soja - 10 de Junio de 2016

A los fines del análisis, debe tenerse en cuenta que una misma partida podría ser contabilizada dos veces ante sucesivos cambios de manos hasta su utilización final. Este sería el caso, por ejemplo, de un acopiador que adquiere mercadería de productores y posteriormente vende por su cuenta a la industria u otros eslabones de la cadena.

A los fines de contar con una referencia de oferta y demanda para contrastar los números, recordamos que el ciclo 2014/2015 arrojó una producción de 61,4 Mt, con exportaciones por 11,6 Mt, crushing por 45,1 Mt y unas 535.219 t utilizadas para elaboración de balanceados (todas las cifras son del Ministerio de Agroindustria de la Nación). El volumen remanente se utilizó para consumos menores y como reserva de semillas, surgiendo una diferencia de stocks frente a la campaña del año anterior.

Contemplando la sumatoria de contratos ingresados, incluyendo ampliaciones y deduciendo anulaciones, en el período estudiado se registraron en SIO-granos operaciones por poco más de 63 Mt de soja (para simplificar el cálculo, se ignoraron las rectificaciones). De ese total, unas **59,2 Mt correspondieron a tipo de negocios de compraventa y las restantes 3,8 Mt a canje**. Esto implica que **sólo el 6% de la mercadería intercambiada en la campaña se ajustó a la modalidad de pago en especie**. Si bien esta práctica puede preferirse por razones impositivas, en algunos casos es también un mecanismo de financiamiento. Sobre el total de los canjes, cerca del 40% se pactó en el primer trimestre de la campaña (período abril-junio), mientras que el resto se distribuyó de manera relativamente homogénea entre julio de 2015 y marzo de 2016. Su incidencia en las operaciones totales de cada mes fluctuó entre 4 y 8% a lo largo de la campaña.



Sobre el universo total de negocios, y respecto del **período de entrega**, cerca del **77%** -unas **48,3 Mt de toneladas**- se pactó en «**posición disponible**», incluyendo aquí a las operaciones cuya entrega comienza en un plazo no mayor a un mes desde la fecha de concertación. Las restantes **14,7 Mt fueron forwards**; es decir, se negociaron con período de entrega diferido en el tiempo, comenzando al menos 30 días después de cerrado el trato entre las partes. El plazo acordado para

el delivery fue altamente variable, pero se destaca que el 59% de los negocios diferidos fijaron el envío de la soja a 60 días o más después de cerrado el contrato, mientras que el 41% restante comprometió efectuar la entrega en un período de entre uno y dos meses desde concertada la operación.

En esta categoría no hubo diferencia significativa entre las operaciones de compraventa y los canjes: en ambos casos los guarismos fueron aproximadamente de **77-23% entre disponible y forward**. Lo que sí fue variando es la incidencia de las operaciones diferidas sobre el total de contratos concertados a lo largo del año. Entre abril y diciembre los negocios a plazo representaron entre el 14 y 29% del total de cada mes, trepando al 33% en enero y 39% en febrero. En marzo, el 53% del volumen pactó la entrega al menos siete días después del contrato. Sin dudas, esto obedece a la concreción de operaciones de la nueva cosecha sobre el tramo final del ciclo 2014/15.



Otro parámetro de gran interés, y no exento de controversias, es la **modalidad de determinación del precio**. Las operaciones con soja en el período analizado se pactaron a **valor firme en el 62% de los casos**, mientras que el **38% del volumen cambió de manos dejando el precio pendiente de fijación**. Sobre el universo total de negocios «a fijar», el **22% tomó como referencia el precio de pizarra establecido por alguna Cámara Arbitral del país y sólo el 3% tomó la cotización de un contrato de futuros cotizante en Argentina**. Hubo también negocios puntuales referenciados al FAS teórico oficial y a mercados a término del exterior (conocidos en la jerga como operaciones de «basis», usualmente sobre Chicago). SIO-granos indica que **la categoría más común de fijación del precio fue «otros», con el 74% de los negocios «a fijar»**. Sospechamos que esta categoría refiere principalmente a fijaciones por mercado de comprador.

La proporción de negocios a precio firme y «a fijar» experimentó cierta oscilación a lo largo de la campaña. En noviembre, por ejemplo, sólo el 39% del volumen se ingresó con precio hecho. Esto responde fundamentalmente a la gran incertidumbre económica –tanto en materia cambiaria como de derechos de exportación– por la que atravesaba el país

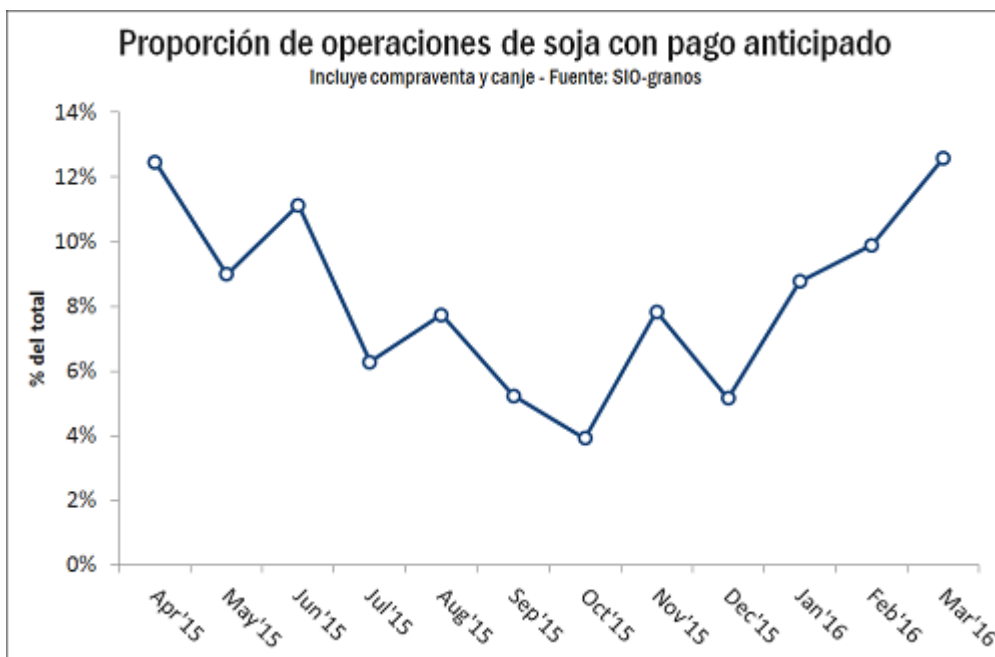


SIO-Granos: explorando un año de comercialización de soja - 10 de Junio de 2016

antes de las elecciones presidenciales del año pasado. En el resto del año ese guarismo fluctuó entre el 52 y 83% de los negocios totales.

Por el lado de la calidad de la mercadería, se advierte que el 62% del volumen total se intercambió bajo condición Fábrica, mientras que el 36% perteneció al segmento Cámara (esto incluiría a la denominada «soja EPA»). Cerca de un millón de toneladas, menos del 2%, se anunció con otro estándar de calidad. En función de los precios concertados no se detecta un patrón claro respecto de la mercadería que cae en esta categoría residual. Por lo tanto, se incluye aquí tanto a la soja de alta proteína que recibe premios de parte de la industria como a la mercadería fuera de estándar (i.e. dañada o de descarte) que recibe castigos al ingresar a comercialización.

En cuanto a las modalidades de pago, el 64% de las 63 Mt ingresadas a SIO-granos en este período –es decir, más de 40 Mt- se abonó contra entrega. El 26% se pactó con pago a plazo y el 10% restante con pago anticipado al delivery. Los períodos que concentraron mayor proporción de negocios con pago anticipado fueron el primer y el último trimestre de la campaña. En el primer caso, por una cuestión logística: en ocasiones, los compradores están dispuestos a comprar la mercadería (y a pagar por ella) pero no tienen capacidad para recibirla. En el segundo caso podría deberse una cuestión de financiamiento: se adelantan fondos al productor a cuenta de soja que éste le entregará cuando se produzca la cosecha.



Por último, interesa reafirmar la relevancia que tiene la zona de Rosario como plaza concentradora de la demanda. En el período analizado el 42% del volumen se negoció con entrega sobre el área denominada «Rosario Norte» y el 14% sobre «Rosario Sur», siendo éstos los principales puntos de entrega cargados en el sistema. Esto significa que la plaza Rosario concentra el 56% del volumen total del mercado físico de soja del país, dentro de la cual el cordón norte se lleva tres cuartas partes del total y el cordón sur la restante cuarta parte. A dicho porcentaje habría que sumarle el grano que





SIO-Granos: explorando un año de comercialización de soja - 10 de Junio de 2016

distintas firmas originan en acopios del interior del país y que luego envían a Rosario para su exportación o transformación industrial sin efectuar un nuevo traspaso de la propiedad. Con seguridad, se tendrá que al menos el 65-70% de la producción fluye hacia los puertos de esta zona.

