Commodities

Financiación comercial en la campaña de granos 18/19

Julio Calzada – Di Yenno Federico

Según datos de la plataforma SIO-Granos, el 30 % de los granos comercializados se negociaron en modalidad canje o con pago anticipado a la entrega. Este valor es mayor al de campañas anteriores. La financiación se estima en 5.200 millones de dólares.

Para analizar la comercialización de la campaña 18/19 se procedió a utilizar los datos que se encuentran disponibles de la plataforma de SIO-Granos al 31 de agosto de 2019. Sobre la base de estos datos se utilizó la cantidad de toneladas comercializadas en contratos con diversas modalidades de pago y tipo de operación[1]. De esta manera, se estima que el 34 % de la soja comercializada fue destinada a la financiación directa del productor. Este valor fue 31 % para el maíz y 19 % para el trigo.

El problema de la siguiente metodología, es que no podemos separar la financiación de la inversión en maquinaria y la de insumos en el canje de granos. Sólo no interesa saber la financiación al capital de trabajo del productor. Aun así se puede hacer un acercamiento de cuánto fue el crédito comercial que fue a financiar la campaña 18/19. Según los totales alcanzados del 31%, 34% y 19% para maíz, soja y trigo, si lo multiplicamos por el valor doméstico de producción de cada producto (valor de la producción calculada a valor FAS), se obtiene una financiación total del orden de 5.200 millones de dólares.

Con esta metodología se puede obtener una descripción del sistema de comercialización de granos en la Argentina a través de una muestra. Esta base de datos resulta en una muestra de lo realmente comercializado por que el volumen total de granos subidos a la plataforma no alcanza coincide con el total de granos producidos en campaña anteriores o lo reportado en las compras del sector industrial y exportador para algunas campañas. Por otro lado, aún resta tiempo para la conclusión de la campaña 18/19.

Datos y descripción de la metodología

En la base de SIO-Granos se puede categorizar el comprador de la mercadería según si el grano se va a consumir como insumo en la producción de otro bien o si el grano se termina exportando. En ambos casos a este segmento se le denomina como consumidor final. El resto, se le denominará como sector intermediario.

Se puede observar una importancia categórica del consumidor final en los contratos con pago anticipado a la entrega. En esto, es muy posible que los exportadores o cooperativas con mayor capacidad de endeudamiento permitan financiar los insumos del productor. Con respecto al total de la comercialización final, el pago anticipado a la entrega alcanza el 11 % en maíz, 18 % en soja y 6 % en trigo.

Existen por otro lado, dos segmentos principales, en donde hay un cambio de manos y se detenta el poder de la mercadería por parte de los intermediarios. Estos contratos son: el contrato de canje de granos y en los contratos de compraventa (a plazo y contra entrega) en menor medida.

Aquí se hará énfasis en los contratos de canje realizados tanto por los intermediarios como el segmento de consumidor final. El canje de maíz alcanza un 20 % del total de la comercialización, el canje de soja tiene un 16 % sobre el total y el trigo se comercializa en modalidad canje en un 13 % respecto al total. Se supone aquí que el negocio del canje en los intermediarios se replica en una operación de pago contra entrega a un consumidor final. Si queremos medir el financiamiento del productor, se puede calcular el total del canje de intermediarios y de consumo final respecto a la comercialización final.

Sumando el volumen de contratos con pago anticipado a la entrega y los contratos de canje, se estima que el 34 % de la soja comercializada fue destinada a la financiación directa del productor. Este valor fue 31 % para el maíz y 19 % para el trigo.

Si comparamos con la campaña 16/17 o la 17/18, el financiamiento comercial (en términos relativos) está muy por encima de lo habitual, lo que indica que este año hay una mayor financiación del productor con el sector de la comercialización. Ello se debería a que en un contexto de suba de tasas de interés, el incentivo para recurrir al crédito bancario cae, al tiempo que la sequía de la campaña anterior redujo el capital de trabajo de los productores.



Según los totales alcanzados del 31%, 34% y 19% para maíz, soja y trigo, si lo multiplicamos por el valor doméstico de producción de cada producto (valor de la producción calculada a valor FAS), se obtiene una financiación total del orden de 5.200 millones de dólares.

[1] A las cantidades reportadas de los contratos, se le sumó la ampliación de contratos negociados y se le restó las toneladas que resultan de la anulación de contratos que se van subiendo a la plataforma.