Financiación comercial en la campaña de granos 19/20

Julio Calzada - Federico Di Yenno - Emilce Terré

El 27 % de los granos comercializados se negociaron en modalidad canje o con pago anticipado a la entrega, financiando la campaña 19/20. Esto es 3 p.p. menor al de la campaña anterior. La financiación intra-sector se estima en 3.655 millones de dólares.

Para analizar la financiación de la campaña 19/20 se procedió a procesar los datos que se encuentran disponibles en la plataforma de SIO-Granos al 31 de agosto de 2020. Sobre la base de estos valores, se calculó la cantidad de toneladas comercializadas en contratos con diversas modalidades de pago y tipo de operación[1] indicadas como cosecha 19/20. De esta manera, se estima que el 32 % de la soja comercializada por el sector fue destinada a la financiación del productor para la cosecha 19/20. Este valor fue 28 % para el maíz y 19 % para el trigo. En total, el 27 % de los granos comercializados se destinaron como financiación directa al productor en la campaña 19/20. Este valor ha caído 3 puntos porcentuales (p.p.) respecto a la campaña anterior. Esta disminución en la financiación intra-sector se puede explicar por los menores precios de los granos en general y las menores tasas de interés reales, los cuales tornaron más atractivas las líneas de créditos del sector financiero.

Se considera que las modalidades de pago por canje y pago anticipado a la entrega, conforman el financiamiento comercial destinado al productor en una campaña comercial determinada. Esta financiación se destina al capital de trabajo y a la compra de la maquinaria necesaria para realizar la siembra y la cosecha en dicho ciclo. El problema de la siguiente metodología es que no podemos separar la financiación destinada a la compra de maquinaria (capital fijo) y la de insumos, comprendida en el canje de granos y en el pago anticipado a la entrega. Por lo tanto, el cálculo que se realiza toma en cuenta el financiamiento comercial destinado a ambos rubros en la campaña comercial 19/20. Si tomamos los valores calculados en 8,75 millones de toneladas (Mt) para el maíz, 8,62 Mt para la soja y 3,1 Mt para el trigo y se multiplica este valor por el precio doméstico de cada producto (valor de la producción calculada a valor FAS), se obtiene una financiación intra-sector total del orden de 3.655 millones de dólares.



Datos y descripción de la metodología

En la base de SIO-Granos se puede categorizar el comprador de la mercadería como intermediario o consumidor final. Si el grano se va a consumir como insumo en la producción de otro bien o si el grano se termina exportando, el comprador se clasifica como consumidor final. El resto de los compradores reciben la denominación de consumidores no finales o, como los llamamos en este caso, intermediarios.

Se puede observar una importancia categórica del consumidor final en los contratos con pago anticipado a la entrega. En esto juegan un papel importante los exportadores o cooperativas. Estos actores del sector tienen mayor capacidad de endeudamiento lo que les permite realizar estas operaciones, financiando los insumos del productor mediante el pago anticipado de los granos. Con respecto al total de la comercialización final, el pago anticipado a la entrega alcanza el 6 % en maíz, 12 % en soja y 4 % en trigo. Estos valores han caído significativamente respecto a la campaña pasada.

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

Para tomar la financiación de los productores se toman los contratos de canje realizados tanto por los intermediarios como el segmento de consumidor final. 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 utiliza tanto el total del canje de intermediarios como el canje con los consumidores finales ya que se supone que en el mismo intervienen casi en su totalidad productores desde el lado de la oferta. El canje de maíz alcanzó un 22 % del total de la comercialización final, el canje de soja alcanzó el 19 % del total y el trigo se comercializa en modalidad canje en un 15 % respecto al total.

Sumando el volumen de contratos con pago anticipado a la entrega y los contratos de canje, tanto de intermediarios como finales, se estima que el 28 % de la soja comercializada fue destinada a la financiación directa del productor. Este valor fue 32 % para el maíz y 19 % para el trigo.



Si comparamos con la campaña 18/19, el financiamiento comercial (en términos relativos) se ubicó levemente por debajo, lo que indica que este año hubo una menor financiación del productor desde el sector. En la campaña anterior se había registrado un incremento en la financiación intra-sector debido a la sequía del año 2018, la cual había reducido el capital de trabajo de los productores. Esto había generado que los productores tengan que salir a fondearse en un mayor porcentaje con crédito comercial. También los aumentos en las tasas de interés habían hecho que los productores tengan que recurrir en menos medida al crédito bancario y más a los contratos de canje y financiación por parte de los exportadores.

Tanto en términos relativos como absolutos, la caída en la financiación fue significativa en el segmento de pago anticipado a la entrega. Esto se puede deber a la menor financiación que obtiene el sector exportador desde agosto de 2019 a la fecha. Debido al menor crédito interno en dólares hacia el sector exportador, hay una menor posibilidad de otorgar financiación anticipada al productor lo que ayuda también a explicar la caída de la financiación del sector hacia el productor agropecuario en la campaña 19/20 y principalmente sobre el rubro de pago anticipados.

[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.*