



Cómo se desarrolló la comercialización de la campaña de girasol 2021/22 en nuestro país - 13 de Enero de 2023

Commodities

Cómo se desarrolló la comercialización de la campaña de girasol 2021/22 en nuestro país

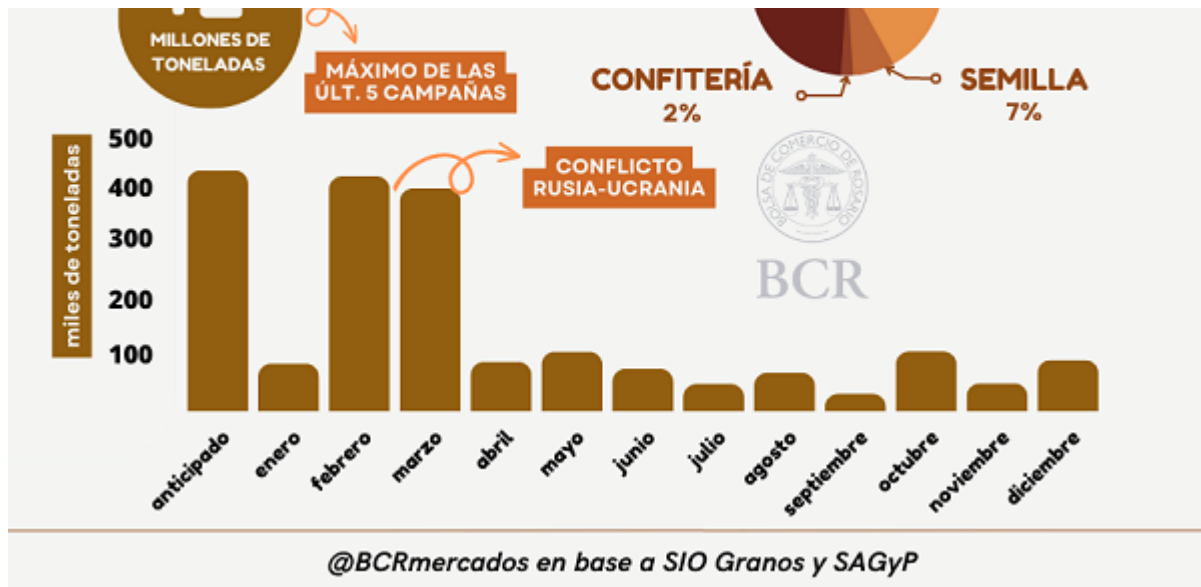
Natalia Marín - Patricia Bergero

La campaña 2021/22 de girasol acumuló más de 3 millones de toneladas en contratos finales en plaza local y más de 2 millones de toneladas anotadas en ventas al exterior.

En diciembre se cerró la campaña comercial 2021/22 de girasol en nuestro país, dejándonos algunos datos interesantes en sus patrones comerciales. A continuación, se presentan algunos indicadores de la comercialización de la campaña en el plano local y las ventas anotadas al exterior.

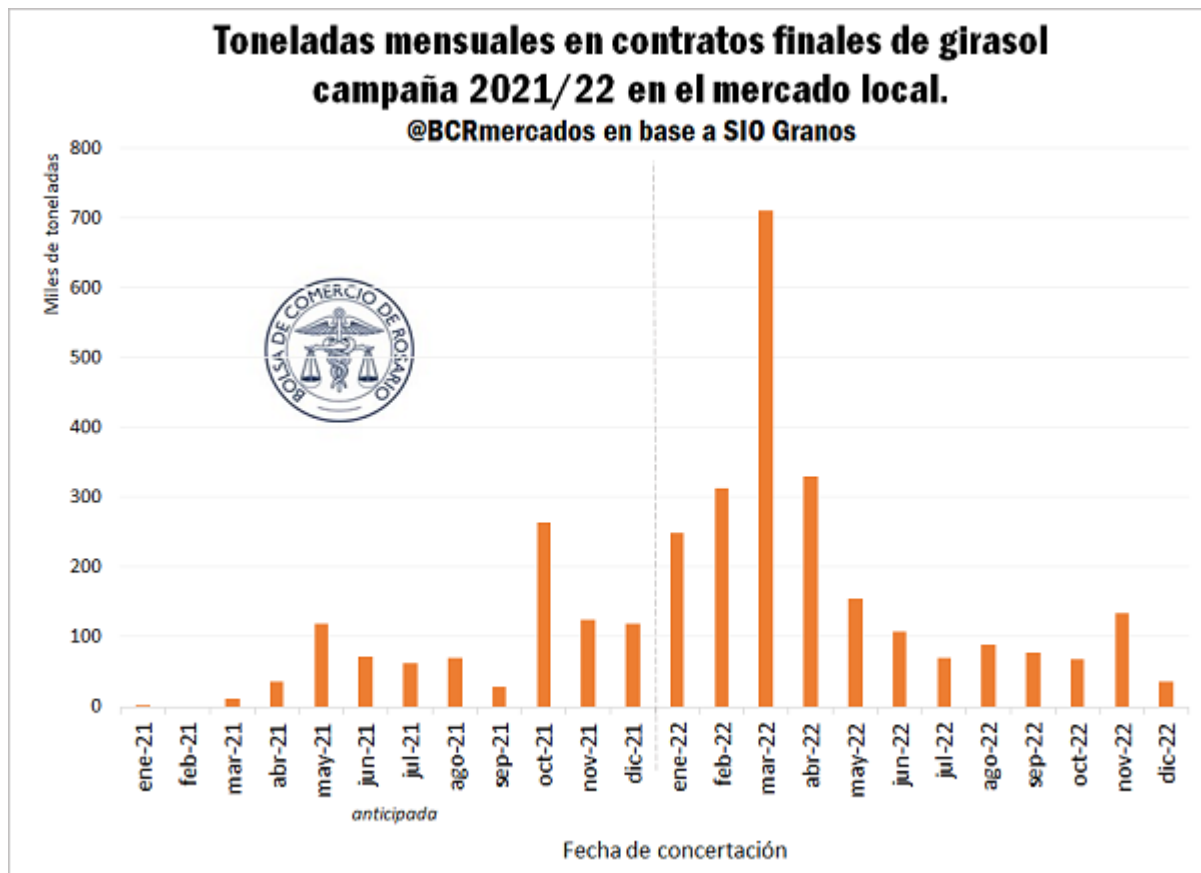


Cómo se desarrolló la comercialización de la campaña de girasol 2021/22 en nuestro país - 13 de Enero de 2023



En el plano local, la campaña 2021/22 acumuló más de 3 millones (3.240.215) de toneladas en contratos finales de girasol según SIO Granos. De dicho total, el 28% fueron contratos anticipados, es decir, concertados antes de enero del año 2022 y también se destaca que el 50%, la mitad de los contratos, ocurrieron entre enero y abril del año pasado.

Cómo se desarrolló la comercialización de la campaña de girasol 2021/22 en nuestro país - 13 de Enero de 2023

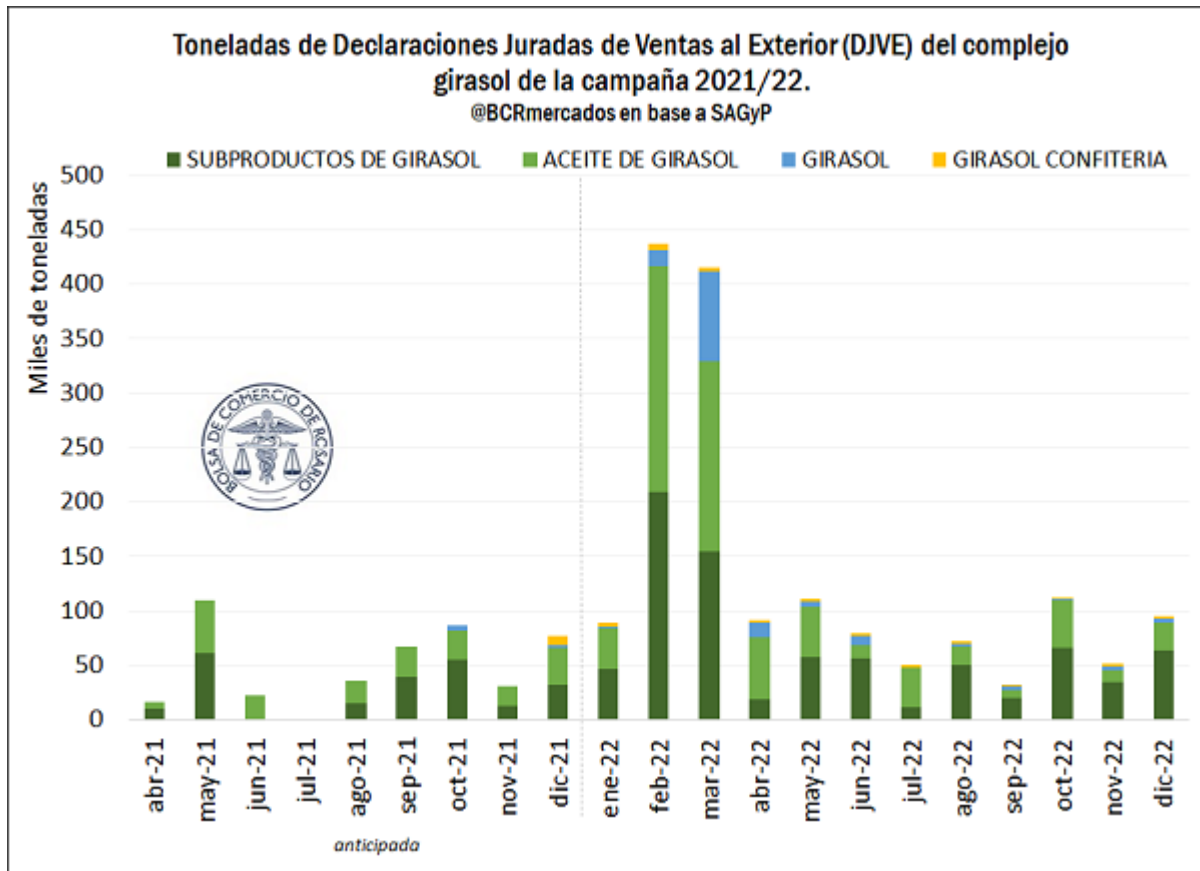


De los contratos considerados, el 77% de los mismos fueron realizados en dólares. Entre otras de las principales características de los contratos, el 85% correspondieron a Precio Hecho y un 15% a Fijar Precio.

Las modalidades de pago en el mercado de granos son básicamente tres: a) contra entrega, cuando el importe es pagado luego de la entrega del grano; b) pago a plazo, cuyo pago es posterior a la entrega y c) la tercera opción es el pago anticipado, que ocurre cuando el vendedor recibe de manera anticipada el importe de la mercancía y la entrega del grano se realiza luego. En la campaña pasada, la modalidad más popular fue la modalidad contra entrega (88%), seguido por el pago a plazo (8%) y por último el pago anticipado (4%)

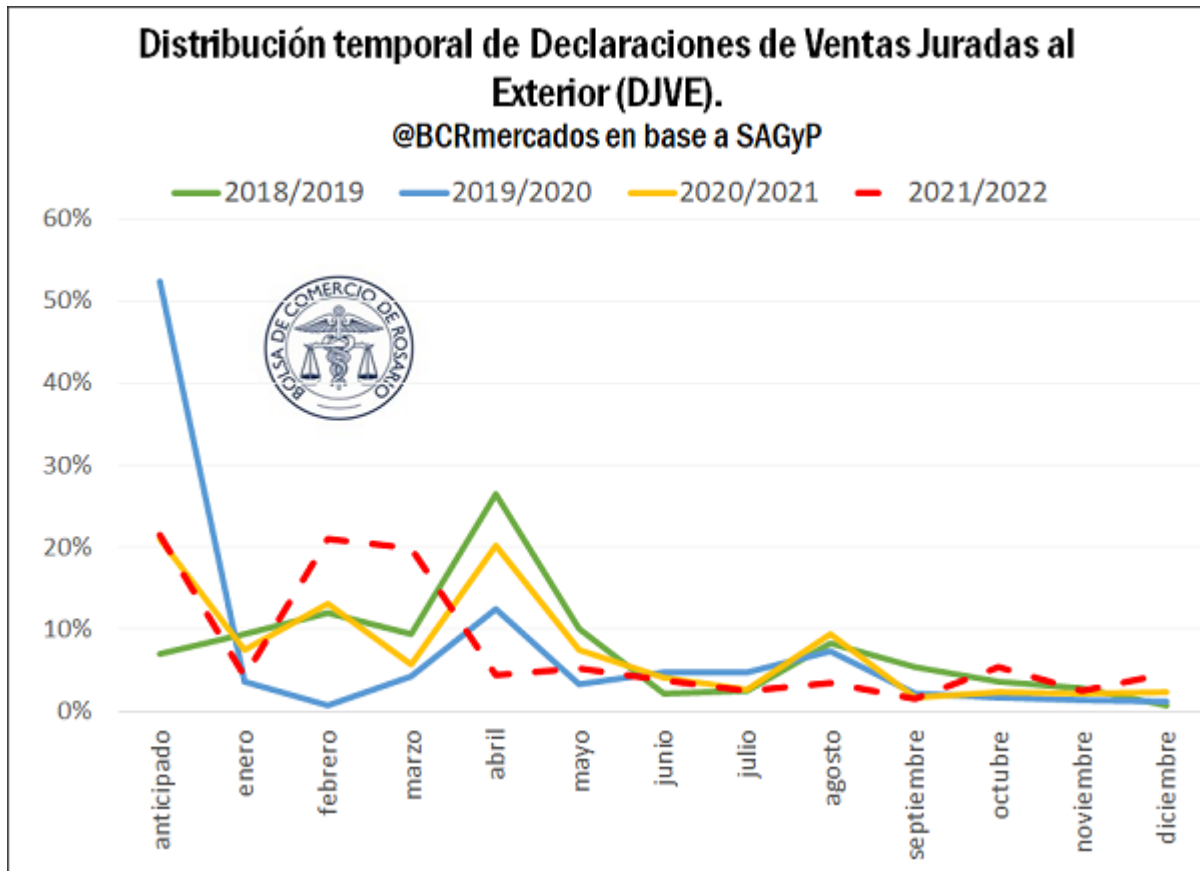
En cuanto a la comercialización externa, de acuerdo con los datos presentados por SAGyP, el volumen de Declaraciones de Ventas al Exterior (DJVE) del complejo girasol para la campaña 2021/22 alcanzó un total de 2.084.761 toneladas, valor más alto considerando las últimas 5 campañas. El 49% de DJVE corresponden a pellets y subproductos de girasol, un 42% corresponde al aceite, un 7% a la semilla y un 2% a girasol de confitería.

Cómo se desarrolló la comercialización de la campaña de girasol 2021/22 en nuestro país - 13 de Enero de 2023



Al estudiar la distribución temporal de anote de DJVE, se observa que el volumen observado en febrero y marzo del año 2022 fueron atípicos en relación con la estacionalidad usual en campañas anteriores. Este fenómeno se explica debido al conflicto entre Rusia y Ucrania que se desató en febrero de dicho año, catapultando los precios internacionales y generando oportunidades de negocios para las industrias locales. Cabe recordar que estos dos países son los productores más importantes de girasol a nivel mundial.

Cómo se desarrolló la comercialización de la campaña de girasol 2021/22 en nuestro país - 13 de Enero de 2023



Como se observa en la figura anterior, las declaraciones de ventas al exterior tienen un pico en el mes de abril, correlacionado al mayor volumen de molienda que ocurre generalmente en dicho mes.