



A noviembre, el sector productor tiene USD 4.700 M de soja y maíz por vender, el menor valor en 6 años

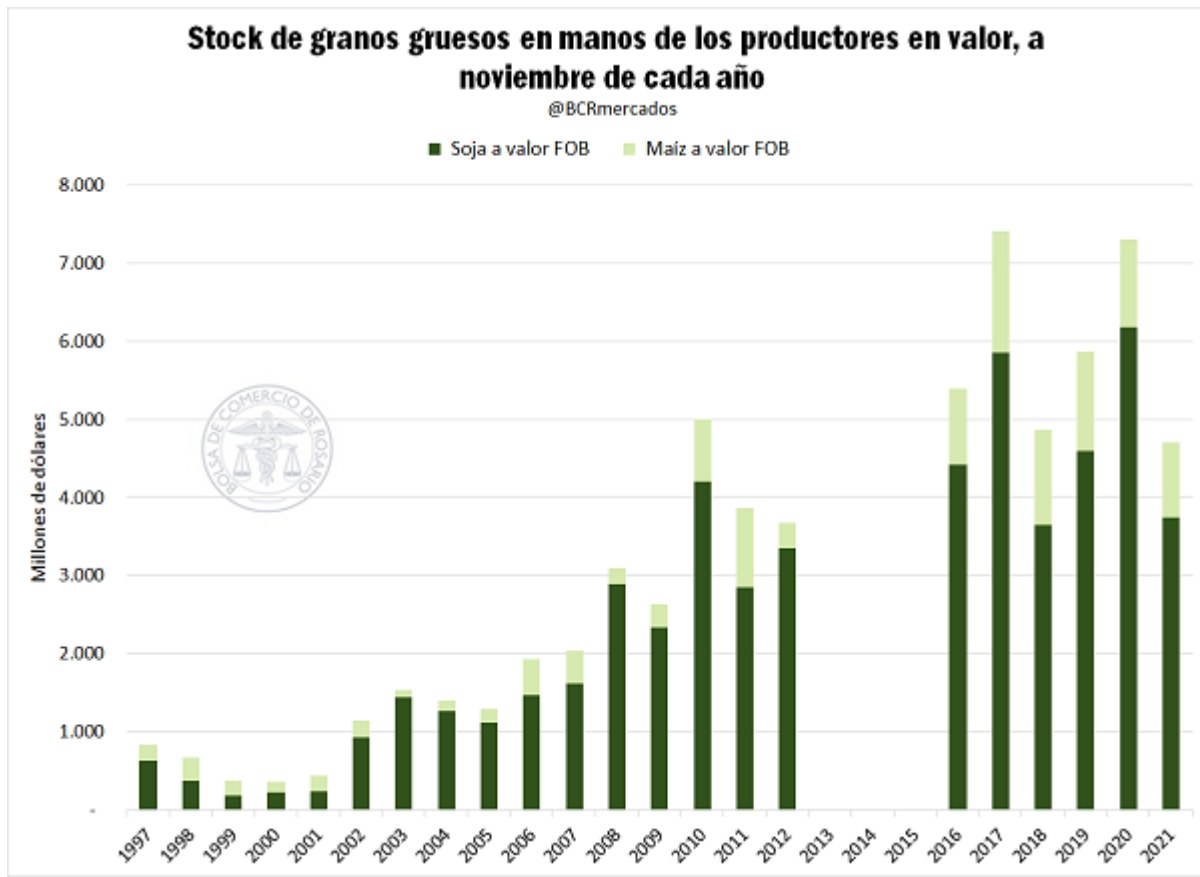
Federico Di Yenno - Emilce Terré

El stock de maíz y soja en manos del productor es el más bajo en 11 años en volumen, y el menor en 6 años en valor. La cadena comercial, en tanto, registra el stock más bajo en volumen en 4 años, pero el segundo más alto en valor.

Se estima que las existencias de maíz y soja en manos del productor agropecuario a inicios de noviembre (es decir, promediando la mitad de la campaña comercial de granos gruesos^[1]) asciende a 4.700 millones de dólares a lo largo y a lo ancho del país. En términos de dólares FOB, este valor es el más bajo de los últimos 6 años incluso a pesar de la revalorización de los precios, lo cual denota el ágil volumen de comercialización de la campaña actual.



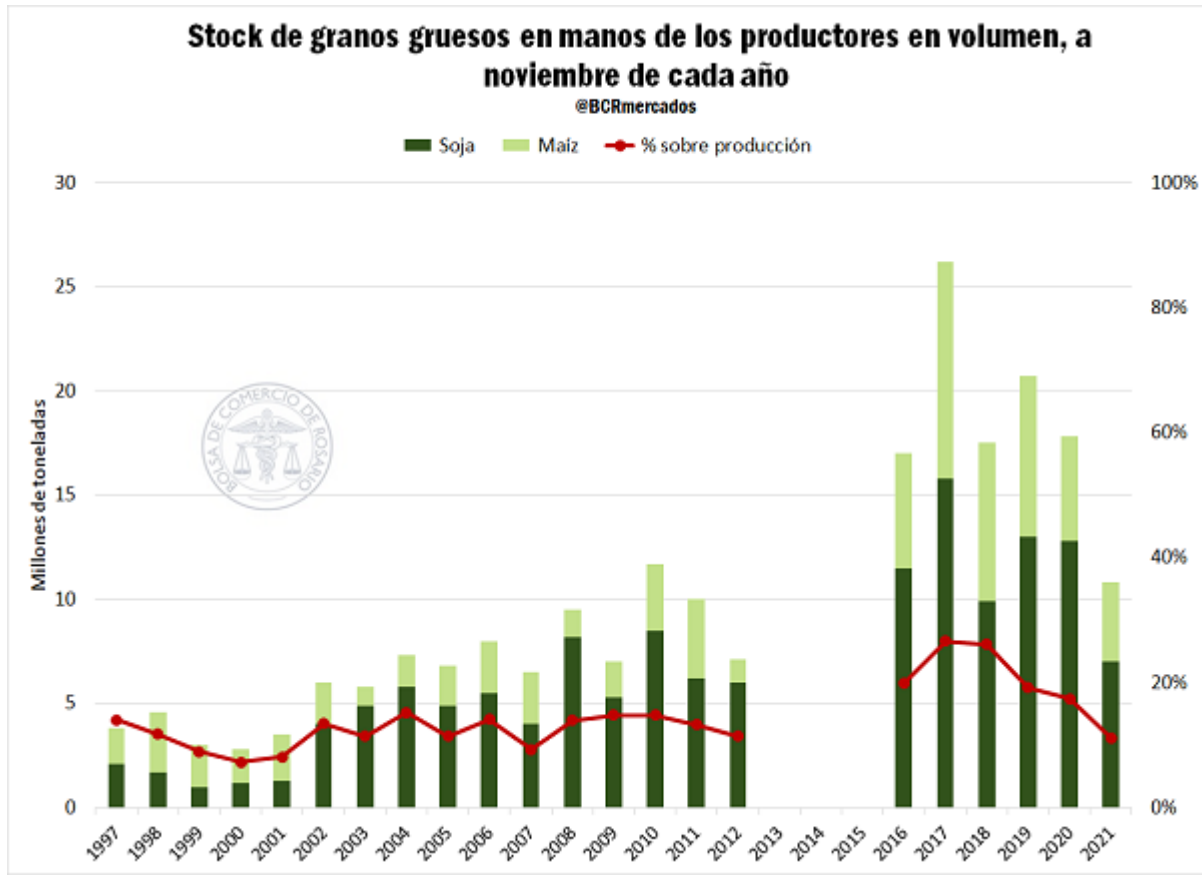
A noviembre de 2021, el sector productor tiene USD 4.700 M de soja y maíz por vender, el menor valor en 6 años - 26 de noviembre de 2021



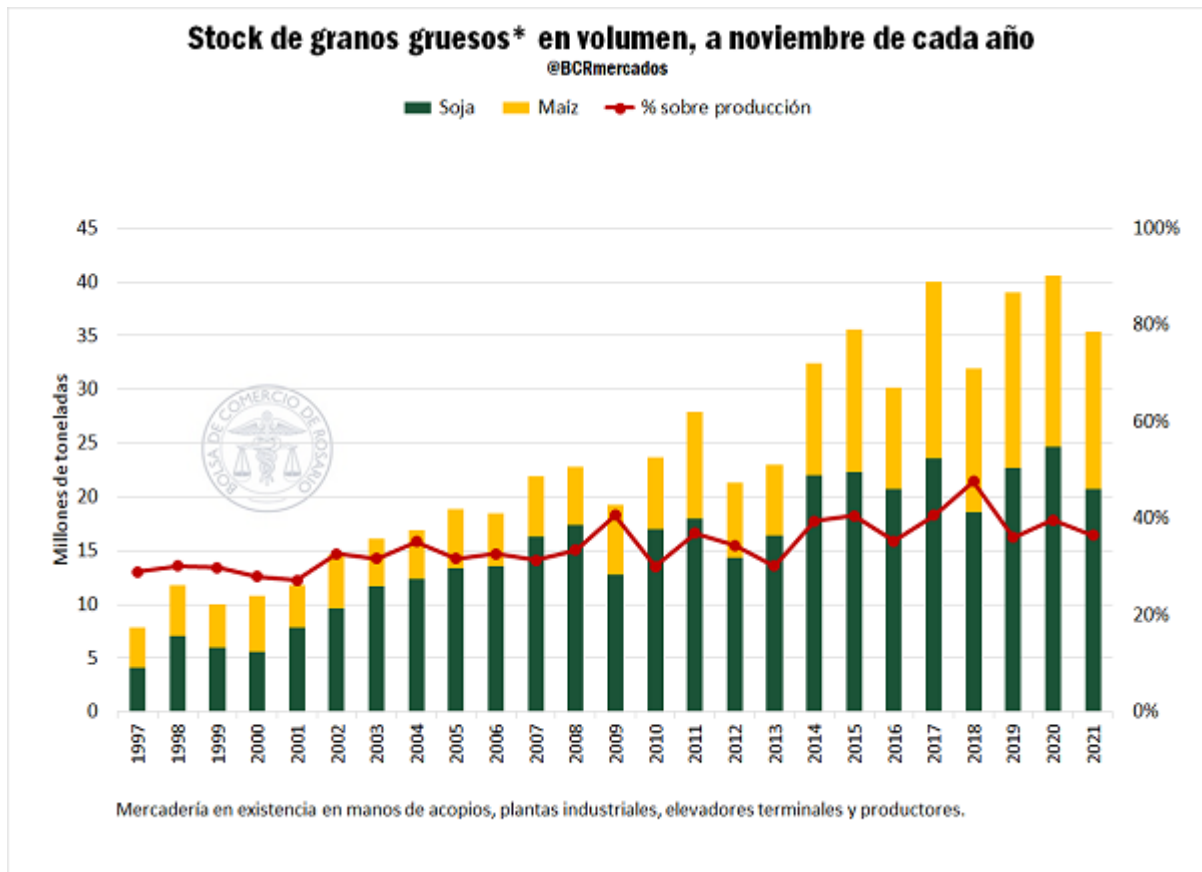
Si miramos las toneladas, las estimaciones son inclusive más impresionantes ya que marcan otro piso. **Los stocks estimados en manos del productor son más bajos que en el año 2010**, fruto de la combinación de una caída en la producción de soja como consecuencia de la falta de agua y el mayor flujo de negocios durante la campaña. El gráfico adjunto permite observar la mentada caída en el valor de las tenencias de los principales granos gruesos en manos del productor en noviembre de 2021. Entre noviembre 2020 y noviembre 2021, esta disminución representa a 7 Mt, o el 65% de las tenencias.

Si bien MAGyP discontinuó la publicación de la serie entre los años 2013 y 2015 del stock comercial, dificultando el cálculo de inventarios en poder del sector productivo, se nota una tendencia creciente del nivel de inventarios a largo plazo que se condice con la mayor producción. Sin embargo, midiendo el nivel de inventarios como proporción de la producción (línea roja), se observa que el ratio cayó en 2021, por cuarto año consecutivo, a **un mínimo en 9 años** según la información disponible.

A noviembre, el sector productor tiene USD 4.700 M de soja y maíz por vender, el menor valor en 6 años - 26 de noviembre de 2021

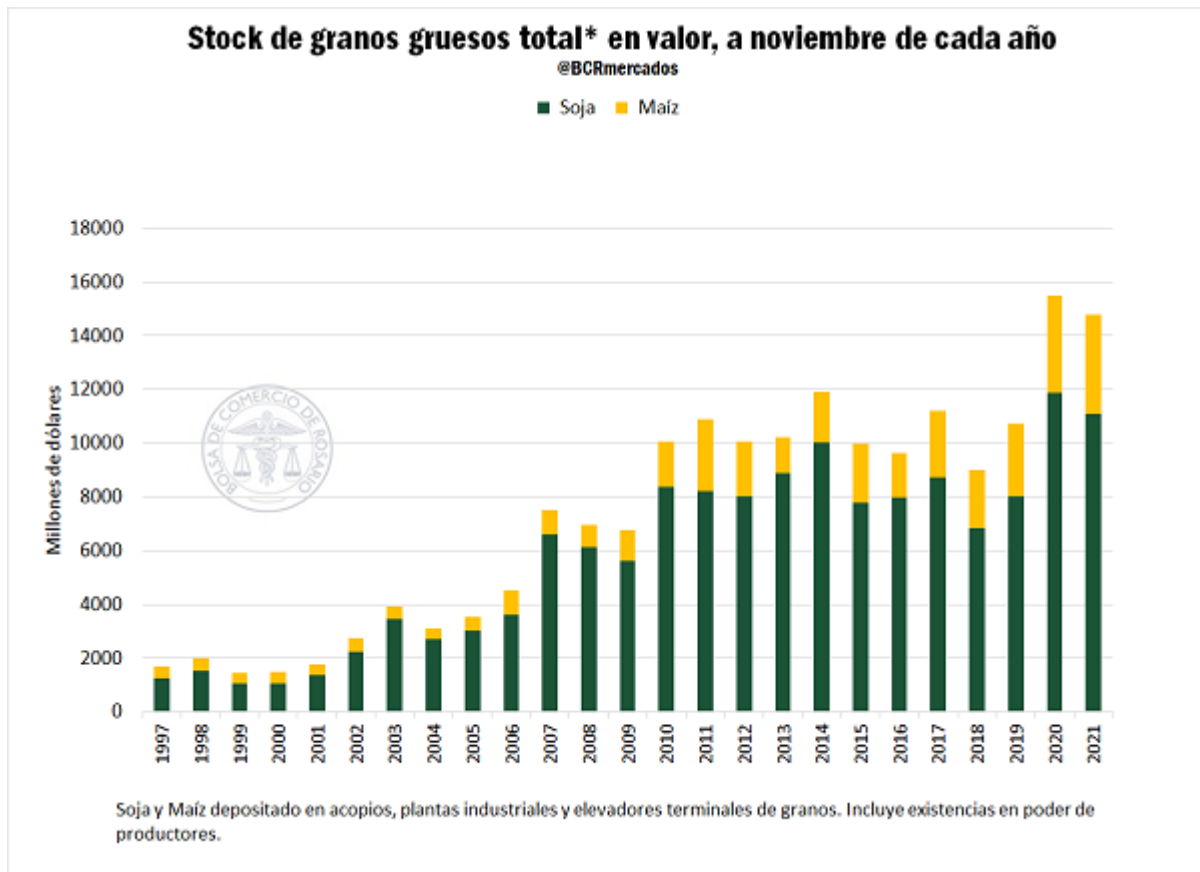


Si se analizan ahora el total de stocks estimados a noviembre de cada año se puede ver que, pese a la caída del valor de las tenencias por 710 millones de dólares respecto al año anterior, éste aún resulta el segundo más alto desde que se tiene registro, con 14.779 millones de dólares. Sin embargo, ello se debe a un efecto precios ya que, si observamos el stock de granos en toneladas en manos de la cadena comercial, éste se mantuvo en un rango estable en los últimos 7 años.



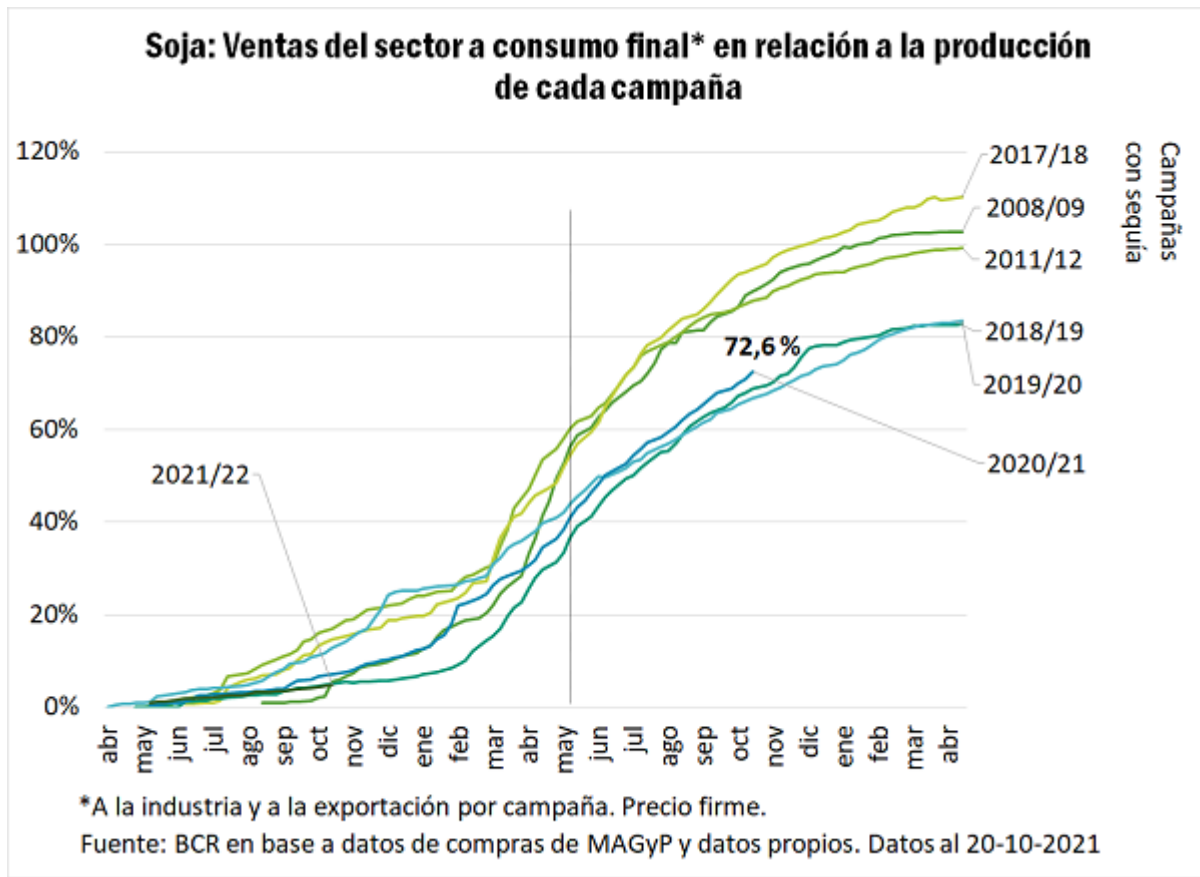
Al igual que en el caso del sector productivo, se puede observar una tendencia creciente en el volumen de stocks a noviembre que se registra a lo largo de toda la cadena comercial en las últimas décadas. Incluso pese al menor volumen de inventarios respecto a noviembre de 2020, éstos aún triplican los valores de comienzos del milenio. Sin embargo, nuevamente, estos datos deben ser mirados con relación a la producción de cada campaña, tal como se refleja en la línea de color rojo. En estos términos, el nivel de inventarios respecto a la producción para mediados de la campaña comercial (el mes de noviembre) tiende a mantenerse relativamente estable en el rango del 30% al 48% en los últimos 20 años.

A noviembre, el sector productor tiene USD 4.700 M de soja y maíz por vender, el menor valor en 6 años - 26 de Noviembre de 2021



Para finalizar, puede constatarse la alta fluidez de la comercialización esta campaña en base a las compras reportadas por exportadores e industriales a MAGyP. Como se ve en el gráfico adjunto, los productores están entregando la mercadería y no hay ningún retraso en la misma con respecto a otros años. En lo que va de la campaña 2020/21, los industriales y exportadores llevan compradas, según registros oficiales, el 72,6 % de la producción. Este valor se encuentra casi en línea de campaña pasadas. En el primer gráfico adjunto se encuentran seleccionadas las tres campañas comerciales más recientes, la comercialización de la nueva campaña comercial (2021/22) y las últimas tres campañas comerciales que, al igual que ésta, registraron problemas de falta de humedad adecuada para los cultivos. Se puede ver de esta manera que el productor vende aproximadamente el 40% de su producción antes de la cosecha o durante la cosecha y el 60% restante luego del período de cosecha.

Por otro lado, se puede observar que, en campañas con clima normal, gran parte de la producción de soja se vende hasta un 80 % sobre estos canales (industria y exportación). El resto de la soja se utiliza para otras actividades productivas no alcanzadas por el relevamiento de MAGyP (elaboración de expellers y balanceados, plantas no censadas, utilización del grano desactivado o sin desactivar para alimentación animal, entre otros) o para ampliar los stocks necesarios por los actores de la cadena (industrias de crushing, balanceados, productores o sector de alimentación animal). En los años de sequía, las ventas del sector a consumo final (industria y exportación) superan a la producción ya que los productores liquidan sus stocks para hacer frente a los gastos a lo largo del año.



Respecto a los stocks finales, y el discernimiento de cuáles se encuentran en manos de los productores, cabe aclarar que los números aquí presentados han sido estimados en base al flujo de absorción ya que no se encuentra con una base de datos de stocks en manos de los productores. La base histórica de stocks sólo se encuentra presente para los granos en manos de actores de la cadena comercial (acopios, industriales y exportadores). Por esto, los datos estimados de stocks en manos de los productores deben ser tomados con su debida consideración.

[1] El año comercial va de marzo a febrero para el productor de maíz, y de abril a marzo para la soja.