



Reporte del Mercado de Granos

Volatilidad en los precios FOB de maíz tras el WASDE de enero

Franco Pennino – Bruno Ferrari – Emilce Terré

El maíz se desplomó tras la publicación del WASDE y salpicó a las cotizaciones FOB argentinas. Brasil empieza su cosecha de soja en tres estados con buen tiempo, pero los meses venideros son una incógnita. Despega la comercialización doméstica de trigo.

OFERTA Y DEMANDA PROYECTADA

Trigo: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Maíz: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Soja: Balance de Oferta y Demanda en Argentina



Commodities

Oferta y uso regional de Girasol 2025/26 en Argentina

Tomás Rodríguez Zurro – Emilce Terré - Julio Calzada

Buenos precios para el aceite y márgenes auspiciosos propiciaron un aumento de la superficie entre campañas, impulsando las perspectivas para la cosecha 2025/26. Además, se prevé un incremento en la industrialización de semilla.



Commodities

Estructura comercial de la cebada en Argentina

Belén Maldonado – Bruno Ferrari – Emilce Terré

Con una amplia diversidad de usos, la cebada es uno de los cereales de invierno más importantes de Argentina. En esta nota se analiza cómo se estructura su comercialización en el país, sus principales zonas de origen, destinos y modalidades de negociación.



Commodities

En 2025, Argentina se convirtió en el principal abastecedor de aceites vegetales de la India

Bruno Ferrari – Emilce Terré

En 2025, India importó 3,56 Mt de aceites vegetales desde Argentina y se convirtió en el principal abastecedor del país. India crece en demanda de aceite de soja y girasol, productos en los cuales Argentina tiene grandes oportunidades hacia adelante.



Economía

Unión Europea: Mercosur Un año clave para la carne vacuna argentina

ROSGAN

Transcurridos más de 25 años de negociaciones, el Acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur ha obtenido luz verde para su rúbrica final.





Volatilidad en los precios FOB de maíz tras el WASDE de enero

Franco Pennino – Bruno Ferrari – Emilce Terré

El maíz se desplomó tras la publicación del WASDE y salpicó a las cotizaciones FOB argentinas. Brasil empieza su cosecha de soja en tres estados con buen tiempo, pero los meses venideros son una incógnita. Despega la comercialización doméstica de trigo.

El Reporte del Mercado de Granos BCR muestra los temas más resonantes de la coyuntura agroindustrial con foco en Argentina. En esta edición, analizamos la competitividad del maíz argentino a nivel FOB y la contracara del mercado local respecto al ciclo actual y lo que se viene para la 2025/26. Respecto a la soja, se profundiza sobre el inicio de la cosecha en Brasil y la dinámica general del mercado con China a la espera de recepción de soja estadounidense. Por el lado del trigo, cómo avanza la actividad comercial en plena presión de cosecha, con un line-up que sorprende. Por último, cómo cerró el mercado de Chicago tras una semana que comenzó en rojo para los tres principales cultivos.

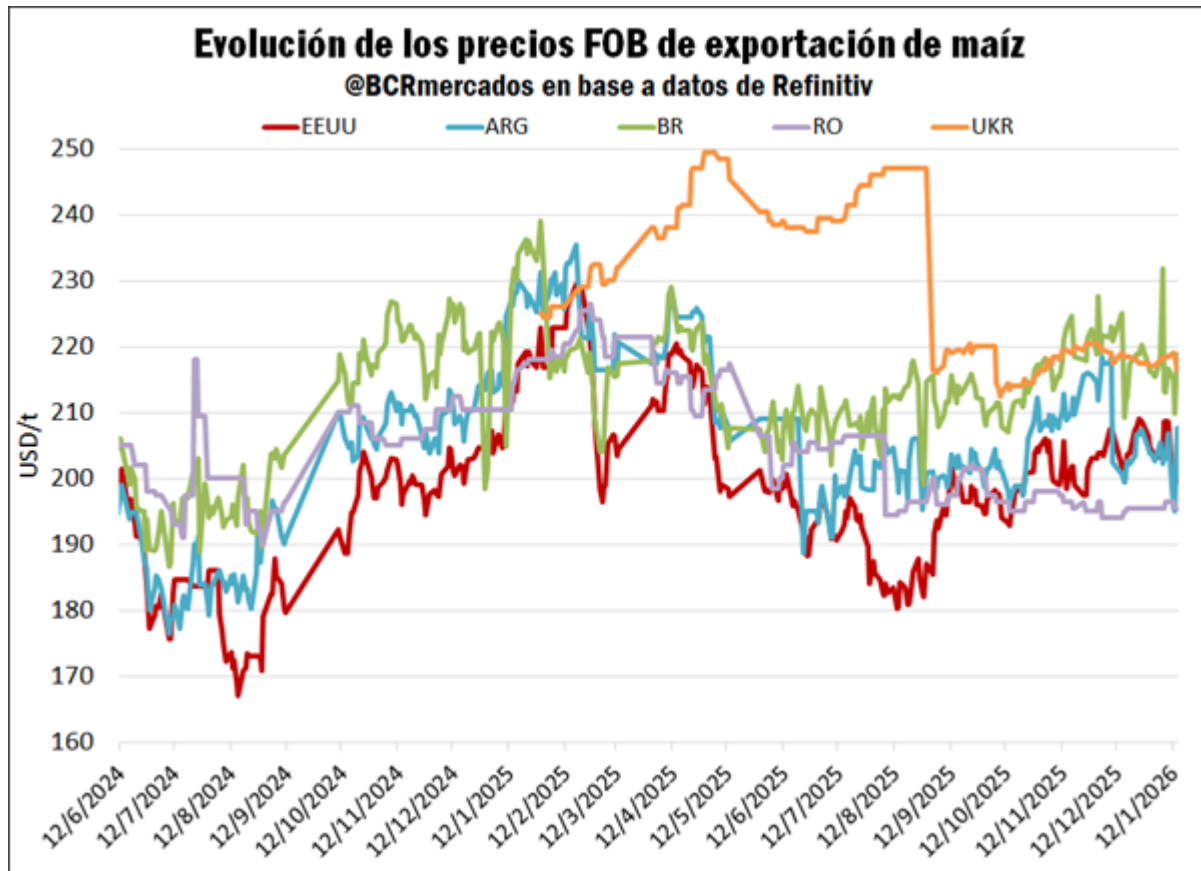
1- El precio de exportación del maíz argentino alcanzó un piso desde agosto de 2025 tras un informe clave de Estados Unidos, pero se recuperó con el correr de las jornadas

El mercado de maíz en Chicago se desplomó la última semana tras la **publicación del informe mensual del USDA (WASDE), el cual informó datos que sorprendieron negativamente al mercado**. Los analistas esperaban un recorte en el rendimiento y producción del maíz estadounidense 2025/26, pero se aumentó la producción por más rinde y se dispararon los stocks finales, algo que impactó en precios. La posición de maíz con más volumen operado en CBOT cayó U\$S 9,55/t (-5,44%) hasta U\$S 165,95/t el lunes, siendo **la caída relativa más grande en un día desde mayo de 2025**.

Por el lado de las posiciones FOB, en general se percibe un fortalecimiento de los basis frente a CBOT, pero los precios llenos cayeron. En el siguiente gráfico, se observa la evolución del precio FOB continuo de los principales países exportadores, con Argentina registrando una caída del FOB de U\$S 11,22/t (-5,42%) el lunes, siendo el origen con mayor presión bajista y alcanzando U\$S 195,57/t, un piso desde agosto de 2025. Igualmente, con el correr de las ruedas se recuperó el precio llegando el jueves a U\$S 206,8/t, quedando por encima de Estados Unidos y Rumania.

En el plano spot, Argentina se mantiene atractivo en términos FOB y cuando se agregan los fletes para destinos asiáticos existe potencial de seguir creciendo en volumen de exportaciones. No obstante, en la última campaña se sintió la presión de Estados Unidos y Brasil en el mercado internacional, factor que debilitó la presencia global del maíz argentino. Se ven destinos como Corea del Sur e Indonesia en el que los volúmenes de exportación registraron caídas importantes en 2025 frente al 2024, lo cual no pudo ser compensado totalmente con mayores envíos a Egipto, Perú, Irak, entre otros.





Al mismo tiempo, tal como se viene comentando en sucesivos [reportes de mercado](#), la comercialización doméstica de maíz 2024/25 para exportación estuvo algo más friccionada, mientras que el mercado de soja se mantuvo más fluido en términos volumen. Recientemente, las ventas de exportación (DJVE) de maíz 2024/25 superaron las 28 Mt, muy por detrás de las 35,4 Mt registradas a igual momento del año anterior. Por el lado del sector exportador, ya tiene compras domésticas con precio firme por 30,74 Mt, que si bien está por detrás del año pasado a igual fecha (36,92 Mt) se está totalmente cubierto a nivel global con relación a las ventas externas registradas.

Respecto a la coyuntura de la operatoria local, en el mercado se sigue percibiendo cierta dificultad para originar maíz en el disponible con un mercado invertido que marca un poco esta situación. En el segmento de maíz nuevo, en cambio, sí se está traccionando un volumen importante, a pesar de que la última semana se desinfló un poco el nivel de negocios tras la baja de precios luego del informe del USDA. A nivel agregado, los números reflejan un avance comercial sólido del maíz 2025/26 con un total pactado por la exportación de 9,5 Mt al 7 de enero, casi el doble respecto al año pasado y un máximo desde la campaña 2021/22.

2- Se lanzó la cosecha de soja en Brasil, con el mercado formando expectativas de cuánto será la producción de Sudamérica



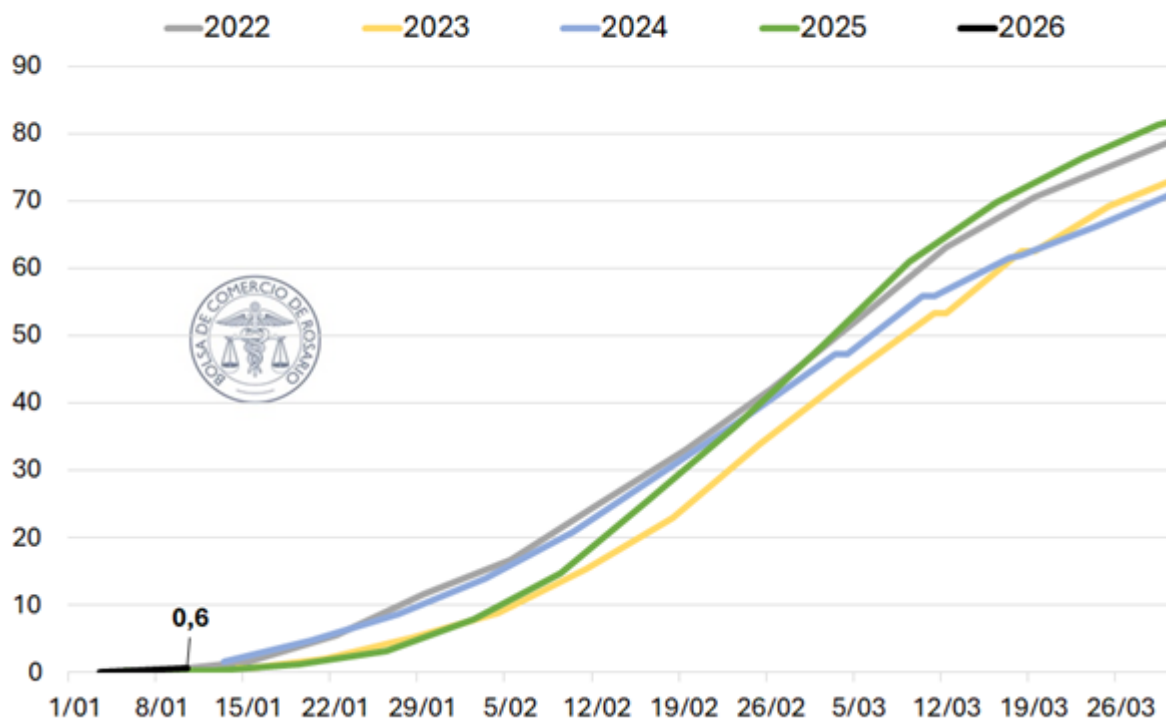


En Brasil, ya comenzó la temporada de cosecha de soja tras un periodo de siembra con condiciones climáticas muy favorables. Siguiendo información de CONAB, los estados que comenzaron sus labores son Mato Grosso, Bahía y Paraná, mientras que en otros el cultivo está terminando su etapa de crecimiento vegetativo. Al 10 de enero el avance es de 0,6%, que si bien es muy incipiente está por encima del 2025 a esta altura, aunque por debajo de la media del último lustro.

Siguiendo el eje climático en Brasil, el escenario para la soja es optimista en el corto plazo: las lluvias, aunque irregulares, están sosteniendo el llenado de granos y permiten avances iniciales de cosecha en algunas zonas. En caso de vislumbrar algunos excesos hídricos puntuales, se podrían generar algunos atrasos en ritmo de cosecha, siendo la duda central del mercado cuándo ingresará con fuerza Brasil al mercado exportador nuevamente. Hacia adelante, considerando una posible neutralidad a nivel del ENSO será clave el momento de implantación de la segunda cosecha de maíz (safrinha), ya que si se efectiviza una disminución de las lluvias a partir del segundo trimestre de este año podría poner en riesgo los cultivos.

Evolución de la cosecha de soja en Brasil, en porcentaje

@BCRmercados en base a datos de CONAB-Refinitiv



De acuerdo con lo reportado en el informe mensual del CASDE (Estimaciones de Oferta y Demanda Agrícolas de China), en China la disponibilidad inmediata de soja se mantiene ajustada: los stocks remanentes en la cadena comercial siguen





cayendo, los comerciantes retienen mercadería y la escasez de poroto de mayor proteína sostiene primas de calidad. Con la industria comprando activamente, esto tiende a presionar sobre los diferenciales del mercado físico cercano.

Por su parte, los márgenes de *crush* mejoraron y eso está reactivando la demanda real de poroto, con subas domésticas de la harina y aceite. A la vez, el mercado chino sigue esperando la llegada de soja estadounidense, con Sinograin realizando subastas para hacer espacio en general. No obstante, el país asiático no estaría exento de posibles faltantes de soja con stocks en destino cayendo. Recordemos que Sinograin es la empresa estatal responsable de la administración y operación de la reserva de granos y aceite de ese país.

En cuanto a las compras de China de soja estadounidense, es importante recalcar que el mercado estima que cumplió cerca del 92% del programa de compras pactado en el acuerdo de octubre en Corea del Sur, y continuaría el flujo comercial hacia adelante. En este sentido, la expectativa está puesta en que a finales de enero tendría que estar completada la compra de los 12 millones de toneladas de soja.

En este contexto, con Brasil iniciando poco a poco su cosecha, Estados Unidos funciona como puente en términos de abastecimiento. No obstante, a pesar de los vaivenes en las negociaciones entre China y Estados Unidos los precios no terminan de acompañar al alza, lo cual podría estar significando que no se esperan faltantes de oferta. En general, el ritmo de compras chino tiende a ser más oportunista y escalonado: alterna pausas con fijaciones rápidas cuando caen las **entregas previstas** o la industria necesita recomponer cobertura.

En paralelo, la **entrada de la oferta brasilera** aportará volumen con una cosecha que el USDA ya proyecta en 178 Mt (+3 Mt respecto a di/25) y funciona como amortiguador del precio a medida que la cosecha se acelera y el flujo exportable se materializa. Sin embargo, su capacidad de aliviar al mercado depende del calce logístico: si el poroto llega a tiempo; si hay demoras o desajustes, la tensión se podría concentrar en el plazo más inmediato y las primas podrían mantenerse firmes pese a un escenario global de oferta holgada.

3. La comercialización de trigo toma impulso en el mercado local y el programa de embarque se encuentra en torno a 1,9 millones de toneladas

El mercado de trigo se encuentra en pleno auge comercial, con un volumen pactado a nivel doméstico que está tomando un gran dinamismo. Esto totalmente en línea con la cosecha récord que se estima actualmente en 27,7 Mt según GEA-BCR.

Hasta el 7 de enero, se llevan pactadas 12,2 Mt de trigo 2025/26, creciendo a un ritmo promedio semanal en torno a las 750.000 toneladas si se mira las últimas 8 semanas. En valores absolutos, el total comercializado se encuentra solo por detrás de la 2019/20 (14,79 Mt) y 2021/22 (13,6 Mt).

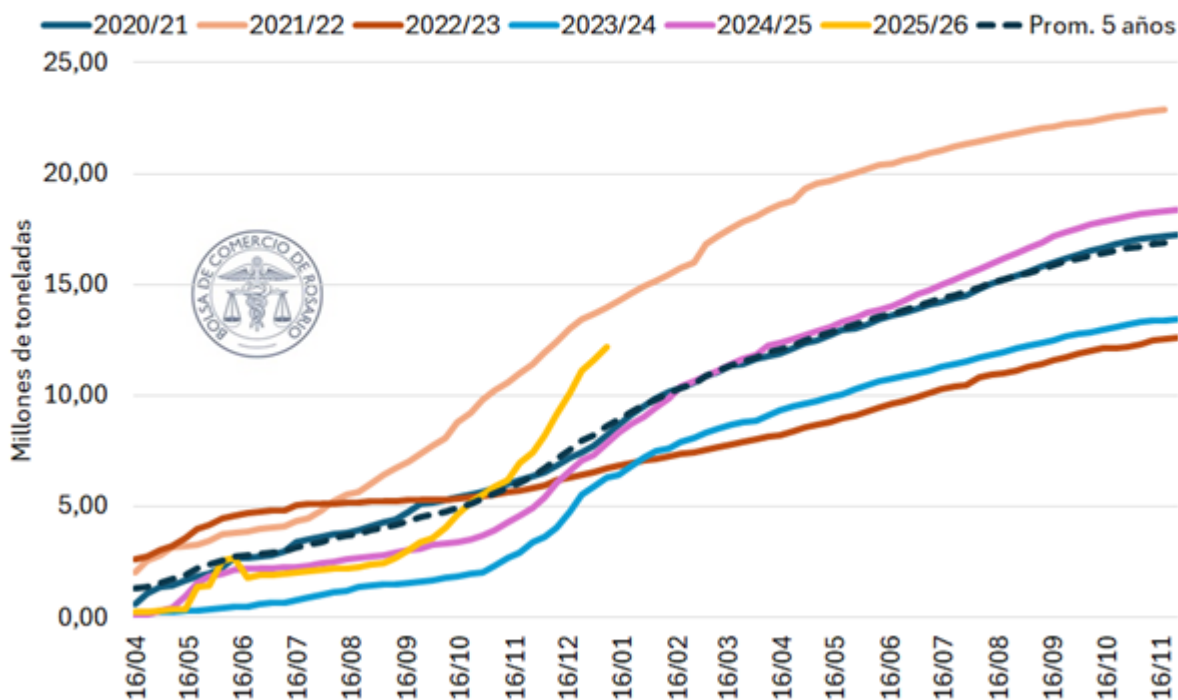
En cuanto al volumen comercializado con precio firme alcanza 9 Mt, por lo que hay 3,2 Mt con precio a fijar, lo cual es un récord absoluto de mercadería sin precio al menos desde la campaña 1999/00 hasta la actualidad.





Evolución de la comercialización doméstica de trigo en Argentina

@BCRmercados en base a datos de SAGyP



Por el lado exportador, a pesar de que aún hay mucho por fijar, el sector logró traccionar un gran volumen de mercadería con precio firme por 8,3 Mt, lo cual está permitiendo arrancar el año comercial 2025/26 con una dinámica exportadora muy positiva.

A su vez, si se mira hacia adelante, el line-up o programación de embarques, se ubica en torno a 1,9 Mt, siendo un récord desde al menos 2021 para esta altura del año, y muy por encima del promedio. Tal como se comentó en el último reporte, los arribos de trigo están liderando la llegada de mercadería al Gran Rosario y dado el programa hacia adelante, se espera que se mantendrá firme. El punto será cuando converja la necesidad de seguir descargando trigo con la llegada del maíz de primera y la continuidad de descarga de soja.

4. Resumen semanal de CBOT: monitores en rojo tras la salida del WASDE

En la previa del WASDE, los operadores de la plaza norteamericana auguraban caídas en los stocks finales para los tres granos, y se sorprendieron con la publicación de reajustes en sentido contrario, ya que los tres principales *commodities* terminaron con existencias mayores a lo reportado en diciembre. La historia fue la misma para el Informe de stocks trimestrales.



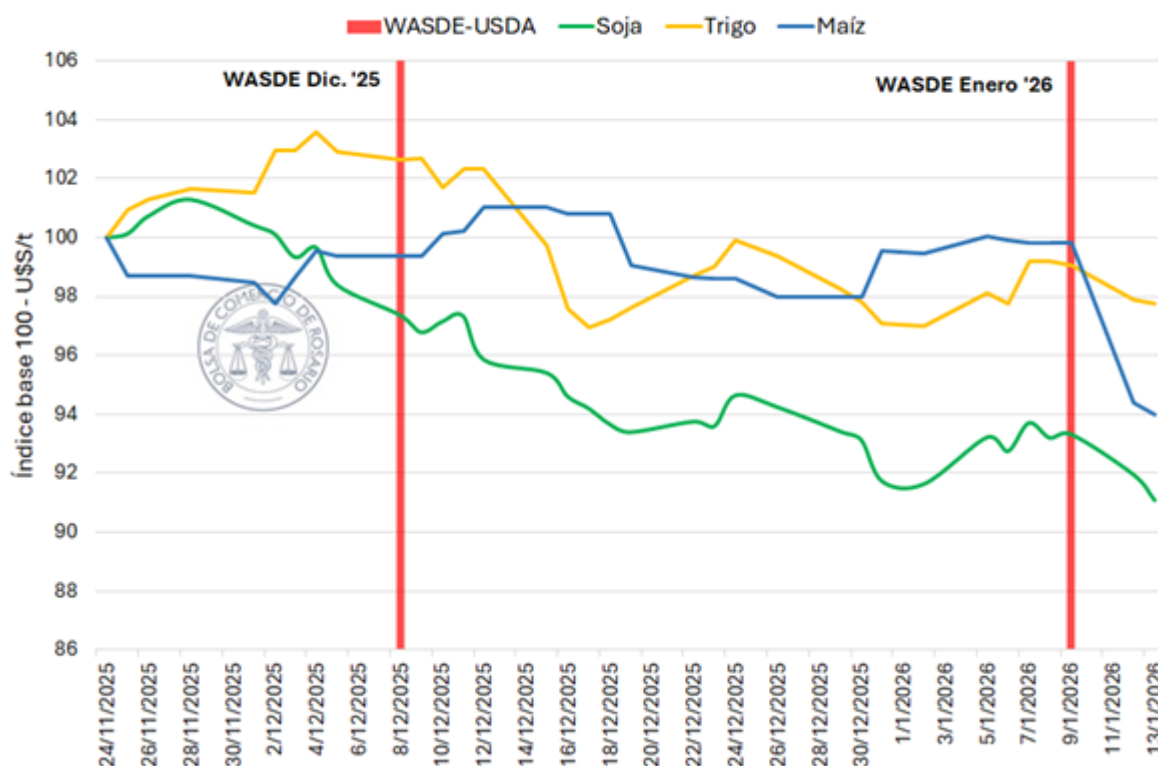


En la previa a la publicación del WASDE, los analistas esperaban una caída en el rendimiento promedio del cereal grueso, con una consiguiente menor producción. La expectativa de los analistas la posicionaba en 420,4 Mt (-5,1 Mt vs. Dic.) para este mes. Sin embargo, el informe reestimó la cosecha a 432,4 Mt (+6,9 Mt vs. Dic.). La distancia entre el valor esperado y el reportado fue así de 12 Mt -casi un 3% del valor total-.

En el mismo sentido influyó el informe de stocks trimestrales. El USDA informó stocks de maíz en 337,4 Mt, que están 30,7 Mt por encima de lo anticipado por los analistas. En la comparación interanual, se registró un incremento del 10% respecto de diciembre de 2024, siendo la mayor cifra de existencias de maíz al 1° de diciembre registrada por el USDA en al menos 100 años.

Las señales fueron suficientes para causar un desplome en la cotización del maíz. El cereal grueso cayó 5,44% intradiario, U\$S 9,55/t. Desde mayo del 2025 no se veía una caída similar para el grano. Por su parte, la soja y el trigo también sufrieron ajustes, pero estos fueron más leves (de 1,5% y 1,2% respectivamente). En el gráfico siguiente se aprecia como la reacción para el maíz contrastó con las de los otros dos granos, y también se ve con claridad que el impacto fue mucho más brusco que el visto en el WASDE de diciembre.

Chicago: reacción de los precios de los granos a los últimos WASDE @BCRmercados en base a LSEG





La soja también se vio golpeada, con el mismo pronóstico fallido por parte de las consultoras privadas. Los analistas esperaban una caída de la producción que la posicionara en 115,1 Mt, cuando el informe reveló 116 Mt (+0,3 Mt vs dic.). La oleaginosa cerró con pérdidas de 1,5% en el día del WASDE.

El trigo fue el que menos sufrió, con caídas de 1,2% intradiario. En un contexto de elevada oferta global, el WASDE informó una mayor oferta global del cereal fino. El stock final reportado por el USDA alcanzó los 25,2 Mt (+0,7 Mt vs dic.) y 0,8 Mt por encima de lo previsto por los analistas, que también auguraban un reajuste negativo en este caso. No obstante, en el caso del trigo hace tiempo que ya se está descontando una oferta muy holgada, aunque todavía no encuentra un piso de precios de mediano plazo.





Oferta y uso regional de Girasol 2025/26 en Argentina

Tomás Rodríguez Zurro – Emilce Terré - Julio Calzada

Buenos precios para el aceite y márgenes auspiciosos propiciaron un aumento de la superficie entre campañas, impulsando las perspectivas para la cosecha 2025/26. Además, se prevé un incremento en la industrialización de semilla.

A diferencia de lo ocurrido con los demás granos, cuyos precios internacionales al momento de las siembras de la nueva campaña se encontraban entre los mínimos de varios años, el girasol 2025/26 arrancó las labores de implantación con precios que se sostenían en buenos niveles producto de la elevada demanda internacional por aceites y harinas vegetales y problemas por el lado de la oferta, principalmente desde la zona del Mar Negro, principal región productora de la oleaginosa a nivel global.

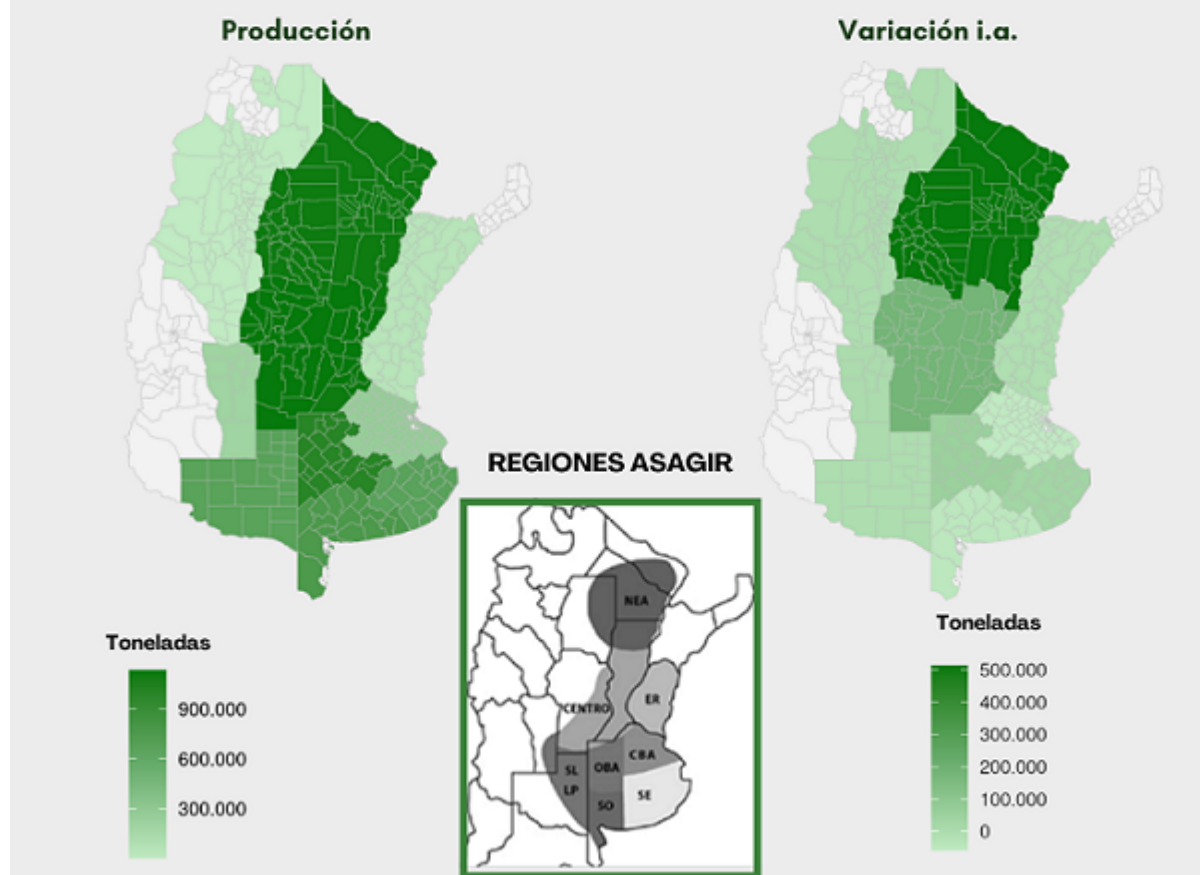
De esta manera, se estima que la **siembra de girasol 2025/26 alcanzó un total de 2,9 Mha**, representando un aumento del 28% respecto de la campaña anterior. El aumento en el área se dio con más fuerza en el norte del país, que sumó 415.000 hs entre campañas, más que duplicando su superficie respecto del año previo, aunque en general todas las zonas vieron subas a excepción del centro bonaerense.

Ante esta distribución de superficie la **producción estimada a nivel nacional se ubica en 5,9 millones de toneladas**, un aumento del 650.000 t vs. la producción estimada para la campaña anterior. De todas maneras, cabe aclarar que el guarismo final aún no se encuentra cerrado y hay zonas en donde los rendimientos todavía restan definirse.



Producción y variación i.a. de la producción de Girasol 2025/26 por región

@BCRmercados



En base a la regionalización de girasol que realiza ASAGIR, las regiones donde mayor incremento de producción entre campañas se registra son el núcleo girasolero del **NEA** con 1.115.000 tn totales (+ 513.000 tn entre campañas) y la región **Centro** con 1.130.000 tn (+185.000 tn i.a.).

En **San Luis**, otra importante región productora, la producción total se estima en 210.000 tn mientras que **Entre Ríos** aporta otras 60.000 tn. En el **Centro de Buenos Aires** y el **Oeste Bonaerense**, la producción se proyecta en 260.000 y 1.000.000 toneladas, respectivamente, prácticamente estable entre campañas.

Pág 10



El **Sudeste y Sudoeste Bonaerense** se estiman otras 670.000 tn y 775.000 tn, respectivamente. Finalmente, en **La Pampa** prácticamente se estima un total de 680.000 tn en el nuevo ciclo.

El análisis de la comercialización y producción de girasol por sectores permite saber las necesidades de las diferentes regiones y visualizar faltantes o movimientos del insumo en la cadena a lo largo y a lo ancho del país. Para el análisis, se divide al país en tres regiones principales, en donde interviene la cercanía a los puertos, los modos de transporte y los patrones de comercialización. Para ello se agrupan las mencionadas regiones productivas de ASAGIR en tres grandes regiones: la **Región Norte**, que comprende al NEA y otras provincias del NOA y Corrientes; la **Región Centro**, que comprende al Centro, San Luis, Entre Ríos y al Centro de Buenos Aires; y la **Región Sur**, que incluye al Oeste, Sudeste y Sudoeste de Buenos Aires y a La Pampa.

Balance Regional de Girasol en Argentina

2025/26

En millones de toneladas	Region Norte ¹	Region Centro ²	Region Sur ³	Total País
Producción	1,12	1,84	2,94	5,90
Exportaciones	0,00	0,04	0,06	0,10
Crushing de girasol	0,25	3,14	2,05	5,44
Semillas y otros usos	0,01	0,09	0,07	0,17
Consumo interno	0,26	3,23	2,12	5,61
Demanda	0,26	3,27	2,18	5,71
Superavit / Deficit regional	0,86	-1,43	0,76	0,20

Notas:

¹ Comprende el norte de la provincia de Santiago del Estero, Chaco, Tucumán, Salta y Norte de Santa Fe (del. Avellaneda)

² Norte de BA (del. de Pergamino, Junin, Lincoln, Bragado, 25 de Mayo y La Plata), Entre Ríos, Santa Fe, Córdoba, sur de Santiago del Estero y San Luis.

³ Comprende el sur de la provincia de Buenos Aires y La Pampa.

Fuente: JI. Hinrichsen S.A., SAGyP y cálculos propios.

Para la campaña 2025/26 se vislumbra una hoja de balance global ajustada, ante una magra producción en Ucrania, fundamentalmente. Esto daría pie a un aumento en la demanda por aceite de girasol argentino, apuntalando la estimación de *crush* local.

Asimismo, en el plano local, luego de un 2025 en el cual el consumo masivo se mantuvo deprimido, la expectativa de una recuperación del nivel de actividad y el consumo doméstico para 2026 hacen prever un aumento en la demanda interna de aceite de girasol y menos de aceite mezcla.





Ante este panorama, se estima que un total de 5,4 Mt serán destinadas a la industria aceitera, un 16% más que en la campaña anterior y 40% por encima del promedio de los últimos 5 años. Asimismo, se prevé una exportación de semilla de 100.000 t para todo el ciclo.



La **Región Sur** es la principal zona productiva de girasol a nivel país. Para la 2025/26 se proyecta una **producción de 2,94 Mt** en esta región, representando casi el 50% de la producción nacional. No obstante, a pesar de ser la principal región en términos de producción, es la segunda en términos de industrialización. Para la campaña se espera que en esta región se





industrialice 2,05 Mt de la oleaginosa. Hacia adentro de esta zona, los principales focos de consumo se ubican en los puertos del sur bonaerense, Bahía Blanca y Quequén. No obstante, también se destaca la planta de procesamiento ubicada en Daireaux. Por otro lado, gran parte de las exportaciones de semilla de girasol se realizan desde esta zona. Se estima un total de **exportación de semilla de girasol de 60 mil toneladas**. De esta manera, la **demanda total de girasol calculada para la Región Sur es de 2,18 Mt para la campaña 2025/26**. Dado que la producción de esta región excede las necesidades de consumo estimadas, se estima un **superávit regional de grano de 0,76 Mt**.

La **Región Centro** es la que, al concentrar la mayor capacidad de industrialización de oleaginosas y concentrar los principales focos urbanos de demanda de aceite, tiene la mayor participación en el *crush* a nivel nacional a pesar de ubicarse por debajo en términos productivos. Para la campaña 2025/26 se estima que esta zona **obtendría un total de 1,84 Mt** (equivalente al 28% de la producción nacional), mientras que el ***crush* de la región se proyecta en 3,14 Mt**, el 59% de las 5,4 Mt que se estiman de *crush* total para el país en el actual ciclo. Los centros de consumo principales se ubican en General Deheza en Córdoba, Junín y Cañuelas en el norte de Buenos Aires y el Gran Rosario, en el sur de Santa Fe.

Las exportaciones para la 2025/26 desde la Región Centro se estiman en 40.000 toneladas, lo que refleja la posibilidad de exportación de algún buque con girasol desde el Gran Rosario o los puertos del norte de Buenos Aires.

Se puede decir que la región consume mucho más girasol de la que produce anualmente, ya que la demanda de girasol excede a la producción que se registra dentro de esta zona. Por esto, para 2026 se espera un **déficit regional del girasol de 1,43 Mt**, el cual será cubierto por la producción de la Región Sur, así como el excedente de la Región Norte.

La **Región Norte** del país obtendría una **producción de 1,12 Mt**, equivalente al 19% de la producción nacional. El ***crush* esperado para esta región en la nueva campaña alcanza 0,25 Mt**. El principal foco de consumo de esta región se ubica en el polo de Reconquista-Avellaneda, en el norte santafecino. Un **estimado de 0,86 Mt de girasol excedente** a las necesidades de consumo de la región bajará a Córdoba o a los puertos del Gran Rosario principalmente a través de camiones.





Commodities

Estructura comercial de la cebada en Argentina

Belén Maldonado – Bruno Ferrari – Emilce Terré

Con una amplia diversidad de usos, la cebada es uno de los cereales de invierno más importantes de Argentina. En esta nota se analiza cómo se estructura su comercialización en el país, sus principales zonas de origen, destinos y modalidades de negociación.

1. Relevancia productiva y estratégica

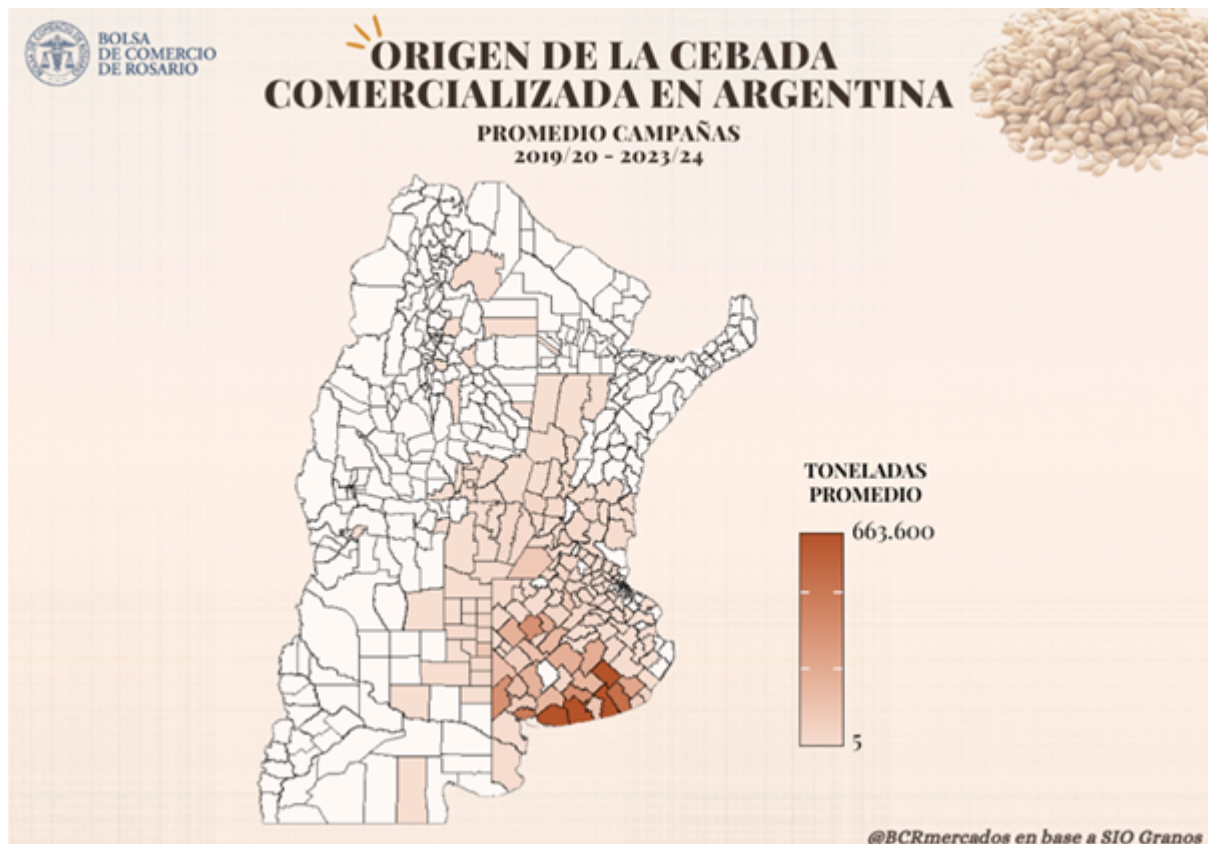
La **cebada** ocupa un lugar relevante dentro de nuestra agricultura: se posiciona en quinto lugar en términos de superficie sembrada y en cuarto lugar en volúmenes de producción. Este cultivo se destaca por ser un insumo esencial para la industria de la maltería, además de su utilización para la alimentación animal. Al mismo tiempo, una proporción significativa de la producción se destina al mercado externo, configurando a nuestro país como uno de los mayores proveedores de este cereal en el mundo. En este marco, resulta pertinente preguntarse ¿cómo se construye el flujo y el patrón comercial de esta producción? ¿Cómo se estructura su comercialización en Argentina? ¿Qué modalidades de contratos predominan?

2. Logística y flujos comerciales en las últimas 5 campañas

Concentración geográfica de la originación

En base a datos de SIO Granos, se estima que, en promedio, **se comercializaron 4,7 Mt de cebada por ciclo comercial durante las campañas 2019/20 a 2023/24**, considerando tanto las ventas de cebada forrajera como de cebada cervecera. La originación de la mercadería estuvo fuertemente concentrada, asociada de manera directa a las zonas productoras: **el 94% de la cebada vendida se originó en la provincia de Buenos Aires**, en tanto muy por detrás le siguieron Santa Fe (2%), La Pampa (2%) y Córdoba (1%). La originación estuvo concentrada incluso al interior de la provincia de Buenos Aires, sobresaliendo los partidos del sur tales como Necochea, Tres Arroyos, Tandil, Coronel Dorrego y Lobería.





Destinos de la exportación y la industria local

En relación al destino de la mercadería, se destaca que la demanda de cebada proviene tanto del mercado local como del exterior. En cuanto al **mercado interno**, la demanda del cereal se atribuye a que la cebada cervecera constituye la materia prima exclusiva para la producción de malta, insumo fundamental en la producción de cerveza; mientras que la cebada forrajera es valorada por su alto contenido energético, por lo que se destina a la nutrición animal. Asimismo, gran parte de la cosecha del cereal se destina a la **exportación**: se estima que en las últimas cinco campañas, dos tercios de la producción se colocaron en el mercado internacional.

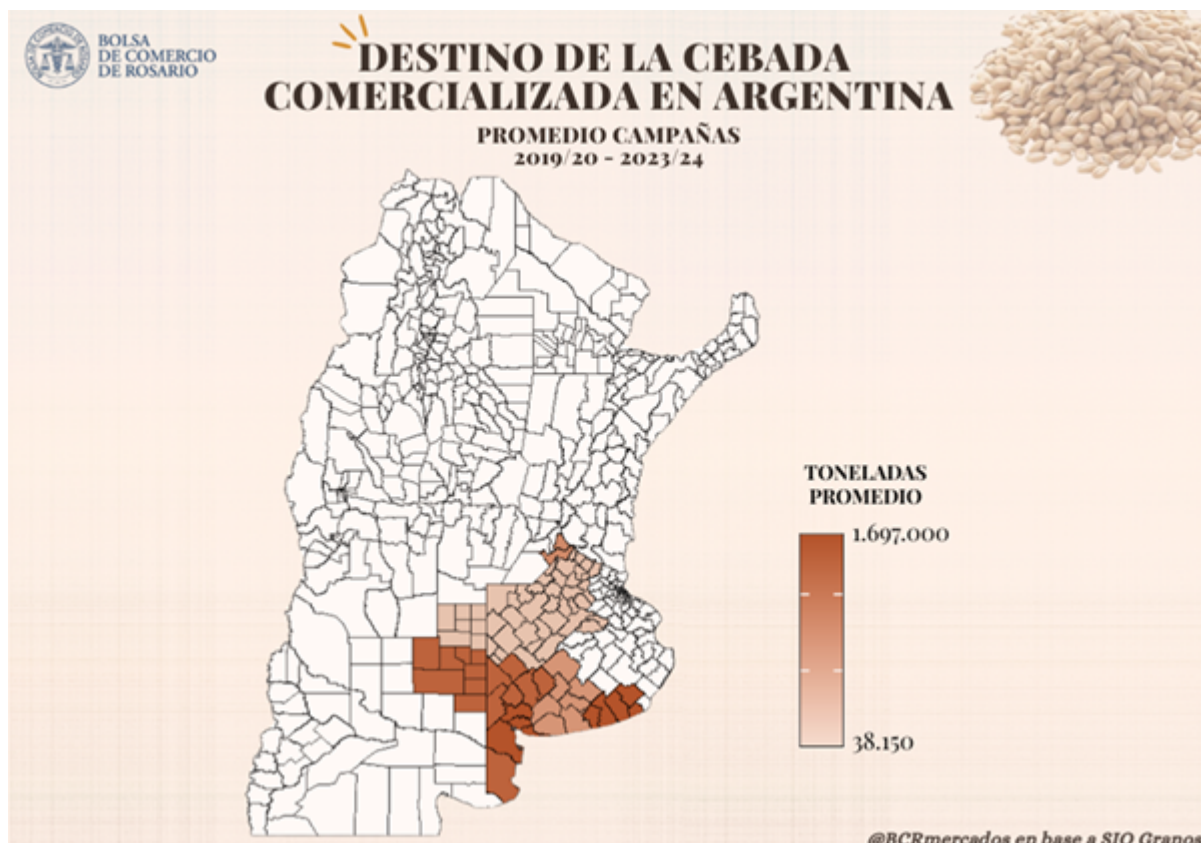
En este contexto, los datos de SIO Granos advierten que, en promedio, **el 69% de la cebada comercializada en las últimas campañas tuvo como destino los puertos del país**: el 36% se dirigió a la zona de Quequén, el 22% a Bahía Blanca y el 11% al Gran Rosario. En términos de volumen, esto implica que aproximadamente 3,3 Mt de toneladas de cebada por campaña comercial tuvieron como destino de entrega las zonas de las terminales portuarias de nuestro país.

En lo que respecta a las demás regiones, se destacan las entregas en el **Oeste de Buenos Aires y Este de La Pampa** (zonas 2 y 6), donde se envió el 19% del cereal comercializado en las últimas cinco campañas, esto es, aproximadamente 917.000 toneladas promedio por ciclo comercial; el **Sur de Buenos Aires** (zona 3), hacia donde se dirigió el 9% de la mercadería,





que equivale a 442.100 toneladas promedio; y el Norte de Buenos Aires (zona 6), que recibió el 1% de la mercadería, equivalente a 61.300 toneladas por ciclo comercial. El 2% restante se distribuyó en las demás regiones del país.



3. Modalidades de negociación

Temporalidad y tipos de contratos

Llevando la mirada específicamente a las modalidades de comercialización de cebada, los datos de SIO Granos advierten que, en promedio, **el 58% de la producción se negocia durante la campaña comercial**, la cual se extiende de diciembre a noviembre de cada año. Mientras tanto, **el 41% se negocia de manera adelantada**, y el restante 1% se comercializa una vez finalizado el ciclo. Dentro de cada categoría, **prácticamente la totalidad de las operaciones (99%) corresponde a contratos de compraventa**, en tanto los negocios de **canje** representan apenas el 1% del total negociado.

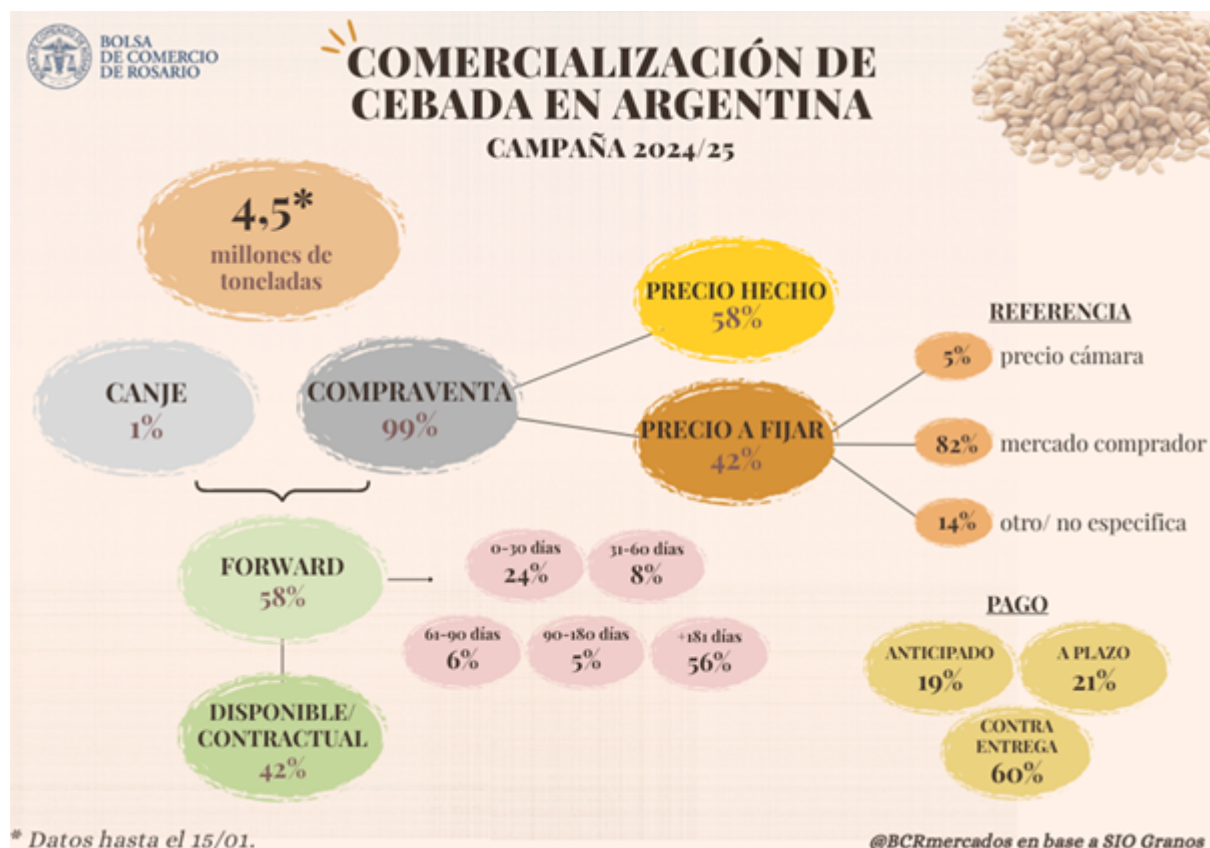
Hegemonía de los contratos forward

Por otro lado, considerando el momento de entrega de la mercadería, se pueden distinguir dos tipos de contratos: con entrega inmediata, denominados **"disponible/contractual"**; y con entrega diferida, los cuales se conocen como **"forward"**¹.

La elección de la modalidad se relaciona principalmente con el momento en el que se negocia la mercadería.

En las operaciones registradas **antes** del inicio de la campaña, **se advierte una fuerte prevalencia de los contratos *forward* (98%)**. Esto tiene sentido dado que la mercadería aún no fue cosechada y por ende no puede comprometerse la entrega inmediata, mientras que los pocos contratos negociados con entrega disponible/contractual previo al inicio de la campaña pueden deberse a mercadería proveniente de campos donde la cosecha comienza con anterioridad al inicio formal del ciclo comercial o negociaciones que se hacen apenas unos días antes de dicha fecha, comprometiendo mercadería pronta a recolectar.

Por su parte, se advierte que en las operaciones que se llevan a cabo **durante** la campaña, la proporción de mercadería negociada con entrega disponible/contractual (51%) y con entrega diferida (49%) es prácticamente idéntica, mientras que en las negociaciones realizadas **después** de finalizada la campaña prevalece la entrega disponible/contractual (63%). Sin embargo, tomando en cuenta la totalidad de las negociaciones, **se observa una predominancia de los contratos con entrega diferida (69%) frente a aquellos de entrega más inmediata (31%)**.



Formación de precios y aspectos financieros



Considerando todas las combinaciones posibles de negociación, se destaca que la modalidad más utilizada de comercialización de cebada en Argentina es **la negociación previa al inicio de la campaña comercial, con contratos de compraventa y entrega diferida (39%)**. La segunda modalidad que prevalece es la mercadería negociada durante la cosecha, con contratos de compraventa y entrega disponible/contractual (29%). Por detrás, aunque casi en igual proporción, le siguen las operaciones de cebada durante la campaña, bajo contratos de compraventa y con entrega *forward* (28%).

Otro aspecto relevante para analizar con la información disponible es la modalidad de fijación del precio; es decir, si la mercadería se comercializa a precio hecho o con precio a fijar. En el caso de los contratos con **entrega disponible/contractual, la gran mayoría de las operaciones (90%) se negocia a precio hecho**, en tanto el 8% se realiza con precio a fijar y el restante 2% se salda con entrega de mercadería, es decir, mediante operaciones de canje. Por su parte, en lo que respecta a los contratos *forward*, las negociaciones con precio a fijar mantienen un porcentaje más elevado (27%), aunque **la modalidad de negociación más utilizada también es el precio hecho (72%)**, mientras que apenas el 1% son operaciones de canje.

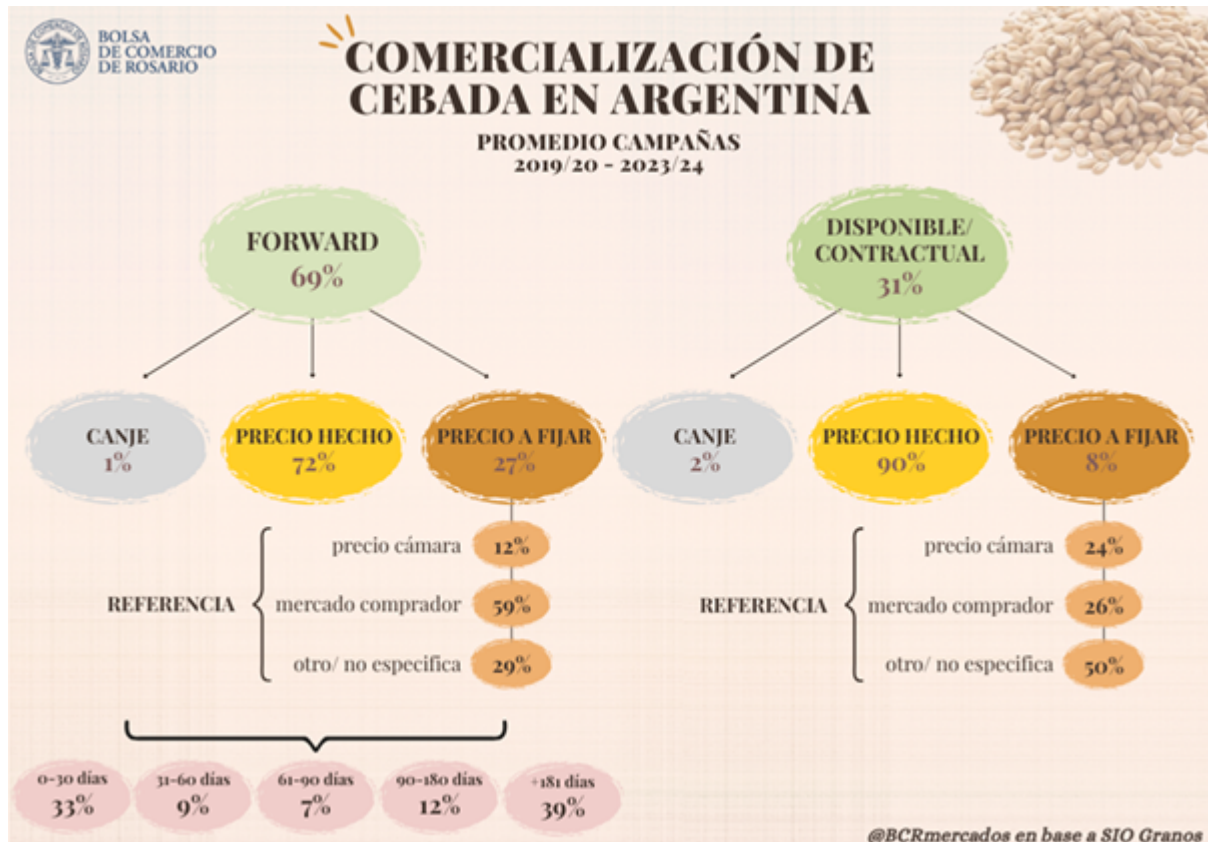
Referencias para la fijación de precios

A su vez, cuando se negocia un contrato con precio a fijar, suele pactarse un mercado de referencia para dicha fijación. En este sentido, se advierte que más de **la mitad de estos contratos (55%) establecen la fijación del precio en base al mercado comprador**, es decir, la cotización se pacta a partir del precio que los agentes demandantes ofrecen pagar a sus oferentes en un determinado día. Mientras tanto, el 13% utiliza el Precio Cámara, una cotización de referencia publicada a diario por las Cámaras Arbitrales de Cereales del país, que surge de las negociaciones llevadas a cabo en el mercado físico de granos. Finalmente, hay que tener en cuenta que el restante 32% de los contratos con precio a fijar no especifica la referencia, lo que puede afectar el análisis y las proporciones efectivas para cada tipo de precio utilizado.

Condiciones de pago y plazos de logística

En relación con el momento de pago respecto de la entrega de la mercadería, se estima que **el 52% de los contratos se pagan "contra entrega"**, es decir, al momento de entregar la mercadería; el 36% se cancela con posterioridad a la entrega, y el 10% de manera anticipada. El restante 1% corresponde a operaciones de canje, que no implican un pago monetario sino en especie.





Por último, resulta importante mencionar los plazos de entrega que predominan en los contratos forward, es decir, cuando se negocia la mercadería con entrega a plazo. Se aclara que, para calcular los plazos de entrega, se toma como referencia la fecha límite de descarga de la mercadería en comparación con la fecha inicial en que puede entregarse la misma, es decir, *la longitud del intervalo dentro del cual puede concretarse la descarga de la mercadería*.

De esta manera, se advierte que **el 39% de la mercadería que se negocia bajo modalidad de contrato forward se entrega en un plazo superior a 180 días** a partir de que se habilita la posibilidad de descargar la mercadería. En segundo lugar, se destaca la entrega de mercadería en un plazo entre 0 y 30 días, lo que dicha entrega se establece para un mes en particular, asociado a la necesidad de la mercadería en un momento específico del año. Por su parte, siguiendo un orden cronológico, el 9% de la mercadería se entrega con un plazo entre 31 y 60 días, el 7% entre 61 y 90 días y el 12% entre 90 y 180 días.

4. Comercialización de cebada en la campaña 2024/25 y panorama de la 2025/26.

Finalizada formalmente la campaña de cebada 2024/25 a fines de noviembre, los datos hasta el momento indican que la comercialización del cereal asciende a 4,5 Mt para dicho ciclo comercial. De esta manera, se infiere que **el 39% de la mercadería se vendió antes del inicio de la campaña y el 53% se negoció durante la misma**. Así, el 8% de la producción



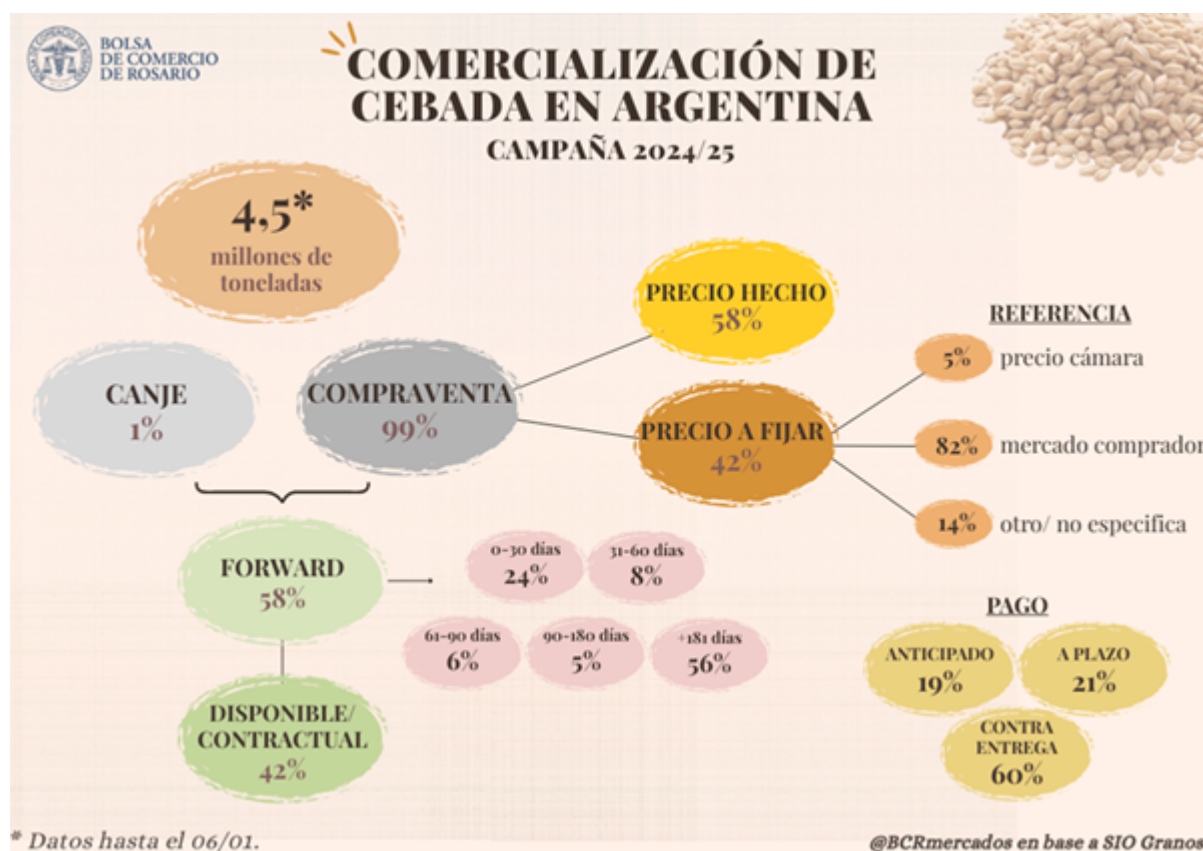
restante se comercializaría posterior a la finalización de la campaña, según los registros de SIO Granos, siendo una proporción bastante más elevada respecto al 1% promedio de las últimas campañas.

En cuanto a las modalidades de contratación, con los datos disponibles hasta el momento, **casi la totalidad de los contratos de la campaña 2024/25 (99%) fueron de compraventa**, negociando apenas el 1% de la mercadería como canje, en línea con el promedio. Lo que sí difiere son las proporciones de contratos distinguiendo la entrega de la mercadería: **el 58% se negoció con entrega diferida y el 42% con entrega disponible/contractual**. Si bien el promedio indica que la mayoría de los contratos solían ser forward, esta proporción era bastante más elevada, del 69%.

En cuanto a la fijación del precio, considerando el total de contratos de compraventa, **el 58% de las toneladas se negociaron con precio hecho y el 42% restante se comercializó con precio a fijar**. En este sentido, la proporción de mercadería negociada con precio a fijar se duplicó respecto a lo observado en el promedio de las últimas campañas (21%). Por su parte, **la referencia más utilizada para esta mercadería resultó nuevamente el mercado comprador (82%)**, aunque con una proporción marcadamente más elevada frente al 55% promedio. Muy por detrás se posicionó el Precio Cámara (5%), mientras que el porcentaje de contratos que no especifica la modalidad de fijación resultó del 14%.

Finalmente, **el 60% de los contratos de compraventa se saldaron con pago contra entrega de la mercadería**, mientras que el 19% se pagó de manera anticipada y el 21% a plazo. Respecto al promedio, se advierte un incremento de las negociaciones con pago de la mercadería tanto de manera anticipada como al momento de la entrega, en contrapartida a una importante disminución de la proporción de negocios con pago a plazo.





En lo que respecta a la **campaña 2025/26**, se registraron hasta la actualidad **ventas de cebada por 3,2 Mt en SIO Granos**, de las cuales 2,3 Mt se negociaron previo al inicio formal de la campaña en diciembre. De esta manera, se infiere que aproximadamente el 41% de la misma se comercializó de manera anticipada, similar a lo registrado un año atrás.

5. Conclusión y síntesis de la estructura comercial.

En conjunto, los datos muestran que casi la totalidad de la cebada comercializada en Argentina se origina en Buenos Aires, precisamente en los partidos del sur, en línea con las principales zonas productoras del cultivo. A su vez, casi 7 de cada 10 toneladas tienen como destino las terminales portuarias del país (Gran Rosario y Sur de Buenos Aires), dando cuenta del mercado perfil exportador de este cultivo, en tanto otra proporción relevante se dirige al Este de La Pampa y al resto de la provincia de Buenos Aires. Respecto a la comercialización, la cebada se negocia principalmente bajo contratos de compraventa previo al inicio de la campaña comercial, con entrega *forward*.

Si bien en la última campaña se advirtió un aumento en la proporción de contratos con precio a fijar, en general **se observa una predominancia a cubrir riesgo precio con negocios a precio hecho**. A diferencia de otros productos, como la soja, el maíz o el trigo, el mercado de futuros de cebada en Argentina no presenta volumen ni liquidez significativos, imposibilitando la cobertura de precio en este mercado. El mercado a término tampoco se utiliza entonces como



referencia, de manera que, cuando se realizan negociaciones con precio a fijar, la principal referencia es el mercado comprador y, en menor medida, el Precio Cámara. Debido a que la demanda de cebada se segmenta en mercados con diferentes usos (producción de malta, alimentación animal, exportación, entre otros), se evidencia que los precios de referencia no suelen formarse en un único mercado centralizado sino a partir de las condiciones y necesidades de los distintos sectores de la demanda.

Por su parte, en cuanto al momento de entrega de la mercadería, se advierte que la mayor parte de los contratos *forward* poseen ventanas de entrega extensas (superiores a 180 días). Esto implica que estas negociaciones no suelen utilizarse para asegurar mercadería en un momento puntual del año, sino que garantizan disponibilidad de volumen a lo largo del ciclo comercial.

A grandes rasgos, estas serían características claves del mercado de cebada en Argentina, que permiten tener una idea de cómo se estructura el circuito comercial de uno de los cultivos más importantes de nuestro país.

¹ *En el presente artículo se considera que los contratos con entrega inmediata, denominados "disponible/contractual", comprenden aquellos cuya fecha de entrega se pacta dentro de los 31 días posteriores a la concertación del negocio; mientras que, los contratos con entrega diferida, o "forward", refieren a las operaciones en las que la mercadería se descarga a partir de que haya transcurrido un mes desde la fecha de concertación.*





Commodities

En 2025, Argentina se convirtió en el principal abastecedor de aceites vegetales de la India

Bruno Ferrari – Emilce Terré

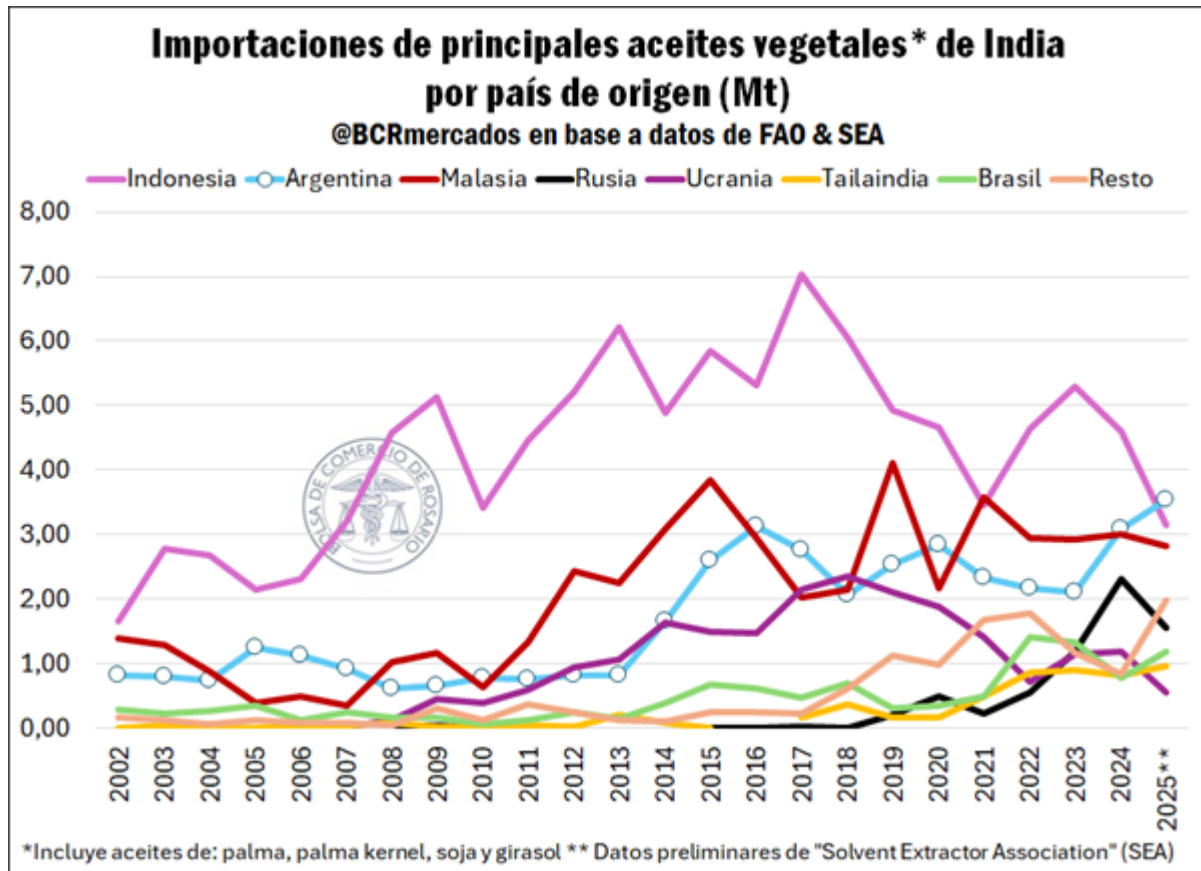
En 2025, India importó 3,56 Mt de aceites vegetales desde Argentina y se convirtió en el principal abastecedor del país. India crece en demanda de aceite de soja y girasol, productos en los cuales Argentina tiene grandes oportunidades hacia adelante.

Cuando se mira el mercado de aceite vegetales a nivel mundial, se presenta una predominancia muy importante de India no solo como un gran consumidor de aceites para uso humano, sino que también como el principal importador de este tipo de productos. Es importante remarcar que India es un gran productor agrícola a nivel mundial, pero la especialización productiva está muy centrada en legumbres y cereales. A modo de ejemplo, en el caso de los cereales, en trigo es el segundo productor mundial con 117 Mt y en arroz es el líder global en materia productiva con 152 Mt según estimaciones del USDA para la campaña 2025/26.

No obstante, la producción de oleaginosas para industrializar y obtener aceites es relativamente baja en términos de las necesidades de consumo que registran a nivel país, por lo que surge como necesidad la importación de estos derivados. Por el lado de Argentina, **India es nuestro principal socio comercial en el mercado de aceites, ya que representa alrededor del 53% de las exportaciones argentinas de aceite de soja y el 35% en el caso del aceite de girasol.**

Por su parte, cuando se analiza a los abastecedores de India en materia de aceites vegetales, **en 2025 el país registró un nivel de importaciones en torno a 15,7 Mt y Argentina se convirtió por primera vez en su principal abastecedor mundial de dichos derivados, al menos desde el año 2002 en adelante.** Tal como se observa en el siguiente gráfico, Argentina viene creciendo desde el piso de 2023 y en 2025 se estiman importaciones de India desde Argentina por 3,53 Mt de aceites vegetales, también un récord de compras a nivel individual desde el país sudamericano.





En el caso de Argentina, la especialización productiva de aceites se concentra en el derivado de soja y girasol, siendo los dos productos en los cuales concentra India su demanda desde nuestro país. Considerando que este gran volumen de envíos a India es factible por una producción conjunta de estos dos aceites que se estima en 10,48 Mt para la campaña 2024/25, un récord desde al menos el ciclo 2004/05. En este sentido, este récord confirma la capacidad de Argentina para consolidarse como abastecedor confiable capaz de sostener flujos crecientes de exportación hacia socios estratégicos.

Por el lado de Indonesia, es el abastecedor clave del país asiático en aceite de palma, pero las importaciones vienen cayendo fuertemente desde este origen y alcanzando en 2025 un mínimo desde el año 2007 en términos de volumen. Respecto a este país, se destaca que está registrando un crecimiento moderado en la producción de aceite de palma, al tiempo que el consumo doméstico se duplicó en los últimos 7 años ante el mayor uso del producto para la producción de biocombustibles, por lo que las exportaciones anuales están cayendo. Respecto a Malasia, que también está enfocado en aceite de palma, registra importaciones relativamente estables si se observa los últimos años, pero tampoco crece en oferta total anual para incrementar sus exportaciones de forma significativa. En contraposición, se destaca un crecimiento paulatino en la demanda de India desde Rusia por aceite de girasol, Brasil por aceite de soja y Tailandia con foco en aceite



de palma. Al tiempo que, cae Ucrania en su relevancia como proveedor por los menores envíos de aceite de girasol desde el pico de 2018, cuando exportó 2,3 Mt de ese producto, y de 2025, cuando alcanzó solo 1,1 Mt.

- Evolución de las importaciones de aceites vegetales de la India y oportunidades en productos claves para Argentina

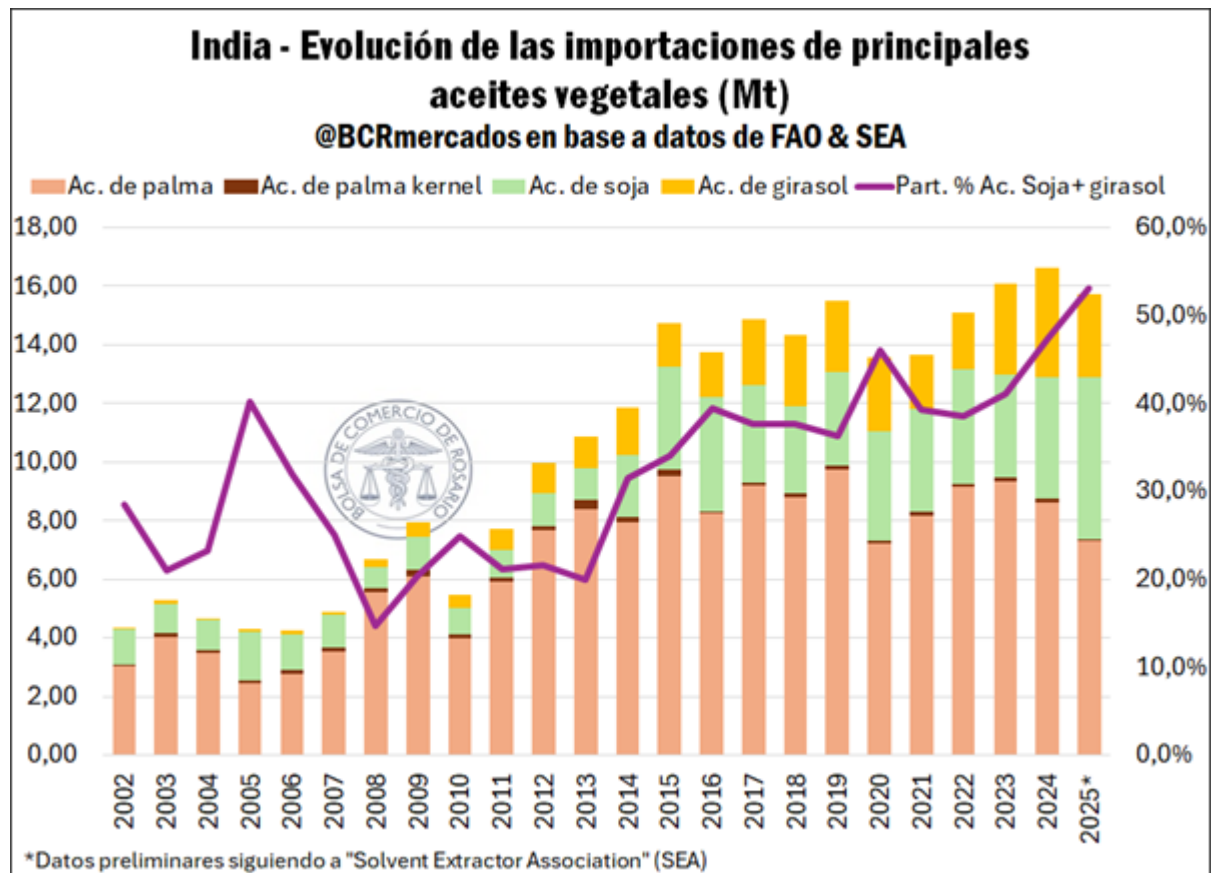
Por último, es interesante mostrar cómo evoluciona la demanda de importaciones de los principales aceites vegetales de India en perspectiva histórica y las oportunidades para Argentina.

A comienzos de los 2000, las importaciones de la India rondaban entre 4 y 5,5 Mt y estaban muy enfocadas en el aceite de palma. Mientras que, **desde 2008 en adelante se comienza a vislumbrar un crecimiento muy importante de la demanda hasta llegar a ubicarse entre 13,7 y 16,6 Mt en la última década.** A nivel global, en 2024 se alcanza el récord de importaciones con 16,6 Mt y en 2025 habrían caído, según SEA, hasta 15,7 Mt si se observan los principales aceites.

Sin embargo, hay un punto importante y es que, en este contexto de fuerte crecimiento de las importaciones de aceites, **el derivado de la soja y el girasol comenzó a ganar terreno.** Desde 2014 en adelante esto se profundiza de forma más estructural, hasta alcanzar un máximo de participación de estos dos productos en 2025 con el 53,1% del total importado, siguiendo estimaciones preliminares de SEA para el último año. **Esto es un dato de gran relevancia para Argentina, ya que las importaciones de India en aceite de soja y girasol alcanzaron un récord en 2025 con 8,35 Mt, esto es casi un 50% más que el promedio importado en la última década.** A su vez, esto es un espejo del mismo cambio estructural en la participación de ambos aceites en el consumo interno de la India, lo que está relacionado con el crecimiento económico y la expansión relativa de la clase media india, con mayor poder adquisitivo, en la última década, que le permite sustituir el más barato aceite de palma por los aceites de mayor valor.

Por lo tanto, a primera vista puede pensarse que el contexto actual de la demanda de aceites vegetales de India tiende a concentrarse cada vez más en productos en los cuales Argentina produce y que si los indicadores económicos de ese país se consolidan, existe una gran oportunidad para que Argentina responda a un mercado gigante incrementando la producción e industrialización. Respecto a los excedentes de harina, también es una oportunidad para profundizar la presencia de Argentina en el mundo y agregar valor en cadenas cárnicas locales para luego salir al mercado externo con productos de mayor nivel de valor agregado en términos generales.







Economía

Unión Europea: Mercosur Un año clave para la carne vacuna argentina

ROSGAN

Transcurridos más de 25 años de negociaciones, el Acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur ha obtenido luz verde para su rúbrica final.

Este acuerdo, aun con diversas disidencias y aspectos que deben ser considerados cuidadosamente, sin dudas se trata de un acuerdo histórico, esencial para estimular el comercio y reforzar las relaciones diplomáticas entre ambos bloques, especialmente en un contexto geopolítico caracterizado por una elevada incertidumbre y vulnerabilidad comercial.

En términos generales, se estima que la firma de este acuerdo permitirá eliminar aranceles a más del 90% del comercio bilateral entre ambos bloques, favoreciendo a Europa principalmente en la exportación de vehículos y maquinaria, mientras que para el Mercosur implicaría un mayor acceso de sus productos agropecuarios al mercado europeo.

Precisamente de allí provienen los principales puntos de conflicto. El sector agropecuario europeo —apoyado activamente por el Gobierno francés— teme enfrentarse a una competencia agresiva de productos sudamericanos, producidos bajo marcos normativos menos exigentes que los vigentes en la Unión Europea.

Sin embargo, tras largas negociaciones, el documento final incorpora una serie de medidas de salvaguardia que permiten un control más estricto del mercado de la UE para evitar perturbaciones derivadas de las importaciones provenientes del Mercosur. De este modo, se logró destrabar el avance del acuerdo, que ya cuenta con la votación favorable de una mayoría cualificada de los Estados miembros y se encamina a su rúbrica final entre los presidentes de ambos bloques.

Ahora bien, dentro del sector agropecuario, la carne vacuna es uno de los productos que resultaría más favorecido tras la implementación del acuerdo.

En primer lugar, la eliminación de aranceles prevista en el Acuerdo UE-Mercosur impactaría de manera inmediata sobre el actual contingente Hilton, bajo el cual la Aduana europea aplica un arancel de ingreso del 20%.

Asimismo, el acuerdo asigna al Mercosur un cupo anual de 99.000 toneladas equivalente carcasa —aproximadamente 76.000 toneladas peso producto—, el cual se implementaría de forma gradual a lo largo de los próximos cinco años. Dicho cupo estaría sujeto a un arancel intracuota del 7,5%, frente a un arancel consolidado fuera de cuota cercano al 50%.

Se trata de un contingente adicional que se incorporará progresivamente a los cupos ya vigentes —Cuota Hilton y Cuota 481—. No obstante, a diferencia de las exigencias establecidas en ambos regímenes arancelarios, este nuevo cupo no

Pág 27



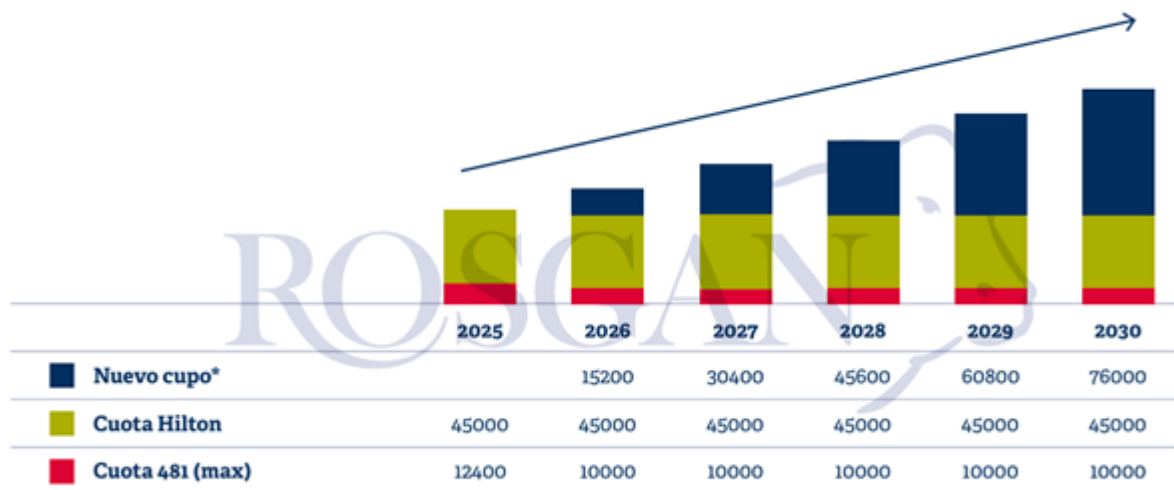


impondría restricciones respecto del tipo de alimentación del ganado (grano o pasto). Sin embargo, sí introduce requisitos en materia de conservación de la carne, estableciendo un límite del 55% para los productos enfriados, mientras que el resto deberá ser exclusivamente congelado.

Por otra parte, la distribución de este cupo no sería homogénea entre los Estados miembros del Mercosur. Su administración deberá ser acordada internamente entre los gobiernos de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, un aspecto que aún no ha sido abordado y que podría convertirse en un nuevo punto de tensión previo a su implementación.

No obstante, el volumen total al que accedería el Mercosur en su conjunto estaría compuesto por el contingente asignado bajo la Cuota Hilton, equivalente a aproximadamente 45.000 toneladas anuales; otras 10.000 toneladas máximo correspondientes a la Cuota 481, actualmente vigente para terceros países; y este nuevo cupo adicional, que se incorporaría de manera progresiva año a año hasta alcanzar unas 76.000 toneladas peso producto a partir del quinto período.

Crecimiento proyectado en las cuotas de carne vacuna exportable a la UE
Tonelada peso producto



(*) equivalencia estimada.

Es decir que, en conjunto, el cupo total de acceso del que gozaría la carne vacuna proveniente del Mercosur, con aranceles comprendidos entre el 0% y el 7,5%, se vería incrementado de manera significativa durante los próximos cinco años, con un aumento promedio estimado en torno al 26% anual.

Para poner este dato en contexto, en su último Outlook Agrícola, publicado en enero de 2025, la Unión Europea proyectaba un escenario de importaciones de carne vacuna hacia 2035 prácticamente sin variaciones, con un crecimiento marginal del 0,12% anual. Este contraste pone de manifiesto la creciente participación que adquiriría la carne vacuna proveniente del Mercosur en el mercado europeo, apalancada por una contundente ventaja arancelaria.



Exportaciones totales a UE y bajo cuota Hilton. Ene | Dic 2025*Fuente de datos: Aduanas de origen y Comisión Europea*

Según datos de la Comisión Europea, al 31 de diciembre de 2025, habiendo transcurrido la primera mitad del ciclo comercial 2025/26, el grado de cumplimiento del contingente por parte del bloque alcanzaba el 69,3%, frente al 45,8% registrado a igual fecha del ciclo previo 2024/25.

Al consolidar ambos ciclos comerciales —segundo semestre de 2024/25 y primer semestre de 2025/26— se observa que, a lo largo de todo 2025, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay exportaron en conjunto aproximadamente 49.000 toneladas bajo la Cuota Hilton, sobre un total embarcado entre enero y diciembre estimado en 229.000 toneladas. Esto implica que cerca del 80% de los envíos a la Unión Europea ingresaron por fuera de cuota.

En el caso de Argentina, que goza de una posición claramente dominante dentro de la Cuota Hilton con 29.500 toneladas asignadas por ciclo comercial, el volumen exportado por fuera del contingente duplicó en 2025 al ingresado bajo cuota. Para el resto de los orígenes —especialmente Brasil— los excedentes resultan aún más significativos.

Estos datos evidencian con claridad que el beneficio derivado de la implementación del presente acuerdo sobre el mercado de la carne vacuna sería directo y sin mediar esfuerzos adicionales ni redireccionamientos de los saldos exportables para cumplir con las nuevas cuotas de acceso. En una primera instancia, se generaría un ahorro inmediato del 20% como consecuencia de la eliminación de los aranceles vigentes para Hilton. En una segunda etapa, y a medida que se incorporen las cuotas adicionales, el ahorro por cada tonelada embarcada dentro del contingente podría superar el 40% en relación con el actual arancel consolidado.

De acuerdo con los últimos comunicados oficiales, el próximo sábado 17 de enero sería la fecha prevista para que la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, firme junto a su par del Mercosur, Santiago Peña, el texto final del Acuerdo. Posteriormente, el mismo deberá contar con la aprobación de los respectivos cuerpos parlamentarios, un proceso que podría concretarse recién durante el segundo semestre del año.



No obstante, si bien resta aguardar el desarrollo de los acontecimientos, no caben dudas de que 2026 será un año de especial trascendencia para el sector de ganados y carnes de la región y, en particular, para Argentina, que además de este acercamiento mantiene una sólida relación comercial con el principal tándem importador de carne vacuna: China y los Estados Unidos.

En el caso de China, quien recientemente dio a conocer los resultados de su extensa investigación por presuntos daños provocados por la competencia externa sobre la industria local, puede afirmarse que ha otorgado a nuestro país un tratamiento prácticamente neutral en términos de acceso al mercado. En efecto, los cupos asignados a la Argentina (511 mil ton iniciales) no solo permiten sostener un flujo significativo de envíos a dicho destino sino que, además, como consecuencia de la tensión generada por las restricciones impuestas a otros proveedores, los precios pagados por este mercado han registrado un incremento relevante en lo que va del año.

Por su parte, con los Estados Unidos —segundo mercado de mayor relevancia a nivel mundial— Argentina mantiene abiertas negociaciones en el marco de otro acuerdo bilateral de gran importancia. Al igual que en el caso del acuerdo con el bloque europeo, su eventual concreción representaría para el país un verdadero hito histórico en términos de acercamiento y profundización de los vínculos comerciales.

En este sentido, la concreción de ambos acuerdos, enmarcada en una concepción política de clara apertura comercial, no solo impactaría en una reducción progresiva de aranceles que torne más competitivo al producto local y facilite la transmisión de ese beneficio a lo largo de toda la cadena productiva y comercial, sino que además permitiría proyectar para la carne argentina un escenario de mayor certidumbre, previsibilidad e incentivos para la inversión local.





Trigo: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Trigo: Balance de Oferta y Demanda en Argentina



(Diciembre - Noviembre)

		Prom. 5 años	Estimado 2024/25	Proyectado 2025/26
Área Sembrada	Mha	6.5	6.9	7.2
Área Cosechada	Mha	6.0	6.6	6.8
Área Perdida	Mha	0.5	0.3	0.4
Rinde	t/ha	2.9	3.0	4.1
STOCK INICIAL	Mt	2.2	3.32	2.91
PRODUCCIÓN	Mt	18.0	20.1	27.7
OFERTA TOTAL	Mt	20.2	23.4	30.6
CONSUMO DOMÉSTICO	Mt	7.1	7.9	8.3
Uso Industrial	Mt	6.0	6.6	7.0
Semilla y otros usos	Mt	1.0	1.3	1.3
EXPORTACIONES	Mt	10.5	12.6	17.0
DEMANDA TOTAL	Mt	17.5	20.5	25.3
STOCK FINAL	Mt	2.7	2.9	5.3
Stock/Consumo	(%)	17%	14%	21%

Fuente: Dpto. Estudios Económicos - Bolsa de Comercio de Rosario

@BCRmercados





Maíz: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Maíz: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

(Marzo-Febrero)



		Prom. 5 años	Estimado 2024/25	Proyectado 2025/26
Área sembrada	Mill ha	8,8	8,3	9,7
Área cosechada	Mill ha	7,1	7,0	8,0
Sup. No cosechada	Mill ha	1,7	1,3	1,3
Rinde	qq/ha	67,7	71,4	76,3
STOCK INICIAL	Mill tn	4,2	3,6	5,2
PRODUCCIÓN	Mill tn	47,9	50,0	61,0
OFERTA TOTAL	Mill tn	52,1	53,6	66,2
CONSUMO INTERNO	Mill tn	14,3	16,5	18,6
Uso Industrial	Mill tn	4,1	3,6	4,4
Molienda seca	Mill tn	0,2	0,2	0,2
Molienda húmeda	Mill tn	1,5	0,9	1,6
Otras Industrias	Mill tn	0,6	0,6	0,7
Etanol	Mill tn	1,8	1,9	1,9
Forraje, semilla y residual	Mill tn	10,1	12,9	14,2
EXPORTACIONES	Mill tn	34,3	32,0	40,0
DEMANDA TOTAL	Mill tn	48,5	48,5	58,6
STOCK FINAL	Mill tn	3,5	5,2	7,6
Ratio Stock/consumo	(%)	7%	11%	13%

Fuente: Dir. Informaciones y Estudios Económicos - BCR

@BCRmercados





Soja: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Soja: Balance de Oferta y Demanda en Argentina



(Abril - Marzo)

		Prom. 5 años	Estimado 2024/25	Proyectado 2025/26
Área sembrada	Mill ha	16,6	17,8	16,4
Área cosechada	Mill ha	15,3	16,5	15,7
Sup. No cosechada	Mill ha	1,25	1,25	0,74
Rinde	qq/ha	26,68	30,0	30,0
STOCK INICIAL	Mill tn	7,2	7,4	3,7
IMPORTACIONES	Mill tn	6,3	6,1	6,5
PRODUCCIÓN	Mill tn	41,6	49,5	47,0
OFERTA TOTAL	Mill tn	55,2	63,0	57,2
CONSUMO INTERNO	Mill tn	43,1	47,1	47,7
Crush	Mill tn	37,5	42,5	42,5
Extr. por solvente	Mill tn	36,2	41,0	41,0
Semilla, balanceados y otros	Mill tn	5,7	4,7	5,2
EXPORTACIONES	Mill tn	4,8	12,2	5,5
DEMANDA TOTAL	Mill tn	47,9	59,3	53,2
STOCK FINAL	Mill tn	7,3	3,7	4,0
Ratio Stock/consumo	(%)	15%	6%	8%

Fuente: Dir. Informaciones y Estudios Económicos - BCR

@BCRmercados

