



Reporte del Mercado de Granos

Ormuz de nuevo en la mira y la soja se dispara

Ana Rubicondi – Franco Pennino – Matías Contardi – Bruno Ferrari

Se cayó la tregua en Medio Oriente y el petróleo vuelve a ser protagonista. La comercialización del trigo nuevo en mínimos y fijaciones cayendo. Repunta la comercialización del maíz y suma una segunda semana de mayores compromisos.

**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



Economía

En el primer semestre la balanza energética marcó el mayor superávit de la historia argentina

Guido D'Angelo – Emilce Terré - Julio Calzada

Exportaciones en máximos históricos e importaciones en mínimos de 20 años llevan al saldo comercial de la energía a crecer un 87%. Más del 70% del crecimiento exportador se explica por el alza de la producción.



Economía

Acuerdo Mercosur-UE ya en marcha: nuevas oportunidades y desafíos para las economías regionales agroindustriales

Ana Rubicondi – Bruno Ferrari – Emilce Terré

Con el acuerdo Mercosur-UE en vigencia, se abren oportunidades para las economías regionales en un mercado que ya hoy absorbe cerca del 20% de sus ventas externas, impulsando una oferta agroindustrial que viene de alcanzar un récord en exportaciones.



Economía

Argentina y Suiza: de los cuartos de final del Mundial a los récords de comercio e inversiones con el EFTA

Guido D'Angelo – Emilce Terré

El 2025 cerró con máximos históricos de exportaciones, superávit comercial e inversiones con Suiza y con el EFTA, el bloque que integra el próximo rival de la Selección. Con el acuerdo Mercosur – EFTA ya firmado, avanza su ratificación parlamentaria.



Economía

Ventas de maquinaria agrícola en el primer trimestre de 2026

Belén Maldonado – Julio Calzada

Con un total de 3,330 unidades comercializadas, la facturación por ventas de maquinaria agrícola ascendió a \$541.500 millones en el primer trimestre de 2026. Se advierte un retroceso en las ventas, en simultáneo con una caída real en los precios.





 Economía

Primer semestre: La faena bovina se encamina a cerrar el año por debajo de 2025, con más kilos por animal

ROSGAN

En los primeros seis meses del año, la faena bovina estaría superando muy ligeramente los 6 millones de animales.





Reporte del Mercado de Granos

Ormuz de nuevo en la mira y la soja se dispara

Ana Rubicondi – Franco Pennino – Matias Contardi – Bruno Ferrari

Se cayó la tregua en Medio Oriente y el petróleo vuelve a ser protagonista. La comercialización del trigo nuevo en mínimos y fijaciones cayendo. Repunta la comercialización del maíz y suma una segunda semana de mayores compromisos.

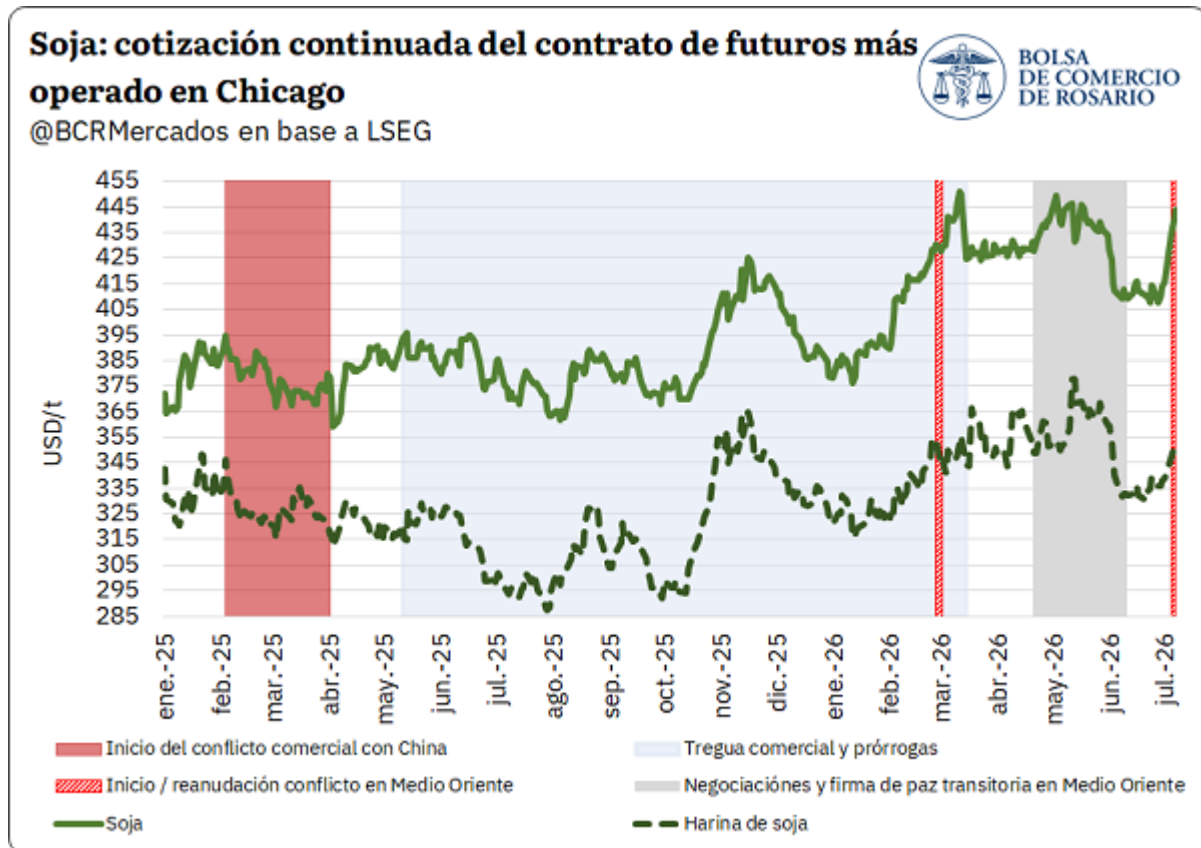
1. Se rompe la tregua en Medio Oriente y se disparan las cotizaciones de soja

Se rompe la tregua de paz provisoria entre Estados Unidos e Irán y las cotizaciones del petróleo tomaron cierto impulso en las plazas de futuros más importantes del mundo. Se vuelve a agregar cierta prima de riesgo en torno al futuro de uno de los puntos neurálgicos para el comercio global: el estrecho de Ormuz. Siguiendo al crudo, el precio del aceite de soja encontró un piso en Chicago y ya viene marcando una tendencia alcista en dirección hacia los US\$ 1.600/t, ganando más de 5% en la semana e impulsando las cotizaciones del poroto.

Sin embargo, Medio Oriente no es el único factor alcista para la soja en el mercado actual. Ya **se inauguró el "climático norteamericano"** con pronósticos de ola de calor para las próximas semanas en Estados Unidos sobre regiones productivas claves, que impactan de lleno en las especulaciones para la oferta de la nueva campaña. Además, **reapareció la demanda china por soja norteamericana**, abonando a la idea de que finalmente los asiáticos cumplirán con la meta de originar 25 Mt anuales desde Estados Unidos.

Este escenario deja un terreno propicio para los fondos especulativos que vuelven a rearmar una posición comprada en soja. Luego del fenomenal desarme entre mediados de mayo y fines de junio, los especuladores reanudan sus apuestas por la oleaginosa y, **en solo una semana, más que duplicaron su posición neta comprada con el equivalente a 10 Mt entre futuros y opciones**. En consecuencia, el futuro de soja más cercano llegó a cotizar en torno a US\$ 441/t en la última semana, arribando a máximos desde mayo pasado. No obstante, con el correr de los días, la presión alcista recortó terreno para terminar operando el viernes en USD 334/t, previo a la publicación del informe mensual del USDA.





El rally en Chicago ayuda para sostener los precios en el mercado interno argentino, siendo que la pizarra de soja alcanza US\$ 325/t. En pesos ajustados por inflación, el precio disponible por la oleaginosa alcanzó máximos desde mediados de mayo. La mejora en las cotizaciones locales viene impulsando el *pricing* de soja en el último par de meses, aunque el cuadro comercial general todavía tiene mucho por avanzar.

Ya pasaron tres meses desde el inicio de la campaña de soja 2025/26 y se llevan comprometidas 21,8 Mt en el mercado interno, **19% por detrás del promedio de la última década** (sin contar la campaña 2022/23). Con una producción estimada en torno a 51,5 Mt para este ciclo, **solo el 42% de la cosecha tiene contrato y al 27% se le fijó precio, lo que representa la proporción de cobertura en el mercado físico más baja de la que se tenga registro desde al menos la campaña 1994/95**. Esta dinámica contrasta directamente con la del año pasado, cuando a esta altura había 20 Mt de soja con precio (50% más que el nivel actual), a pesar de que hoy la pizarra de soja en pesos ajustados por inflación está un 8% arriba, y en dólares, más del 21%.

El extraordinario nivel de oferta interna de cereales y girasol, como la pujante demanda externa, les otorgaron mucha liquidez a los granos fuera de la soja, concentrando las negociaciones por esa vía y aplazando los compromisos de la oleaginosa, tanto por el lado de la oferta como el de la demanda.



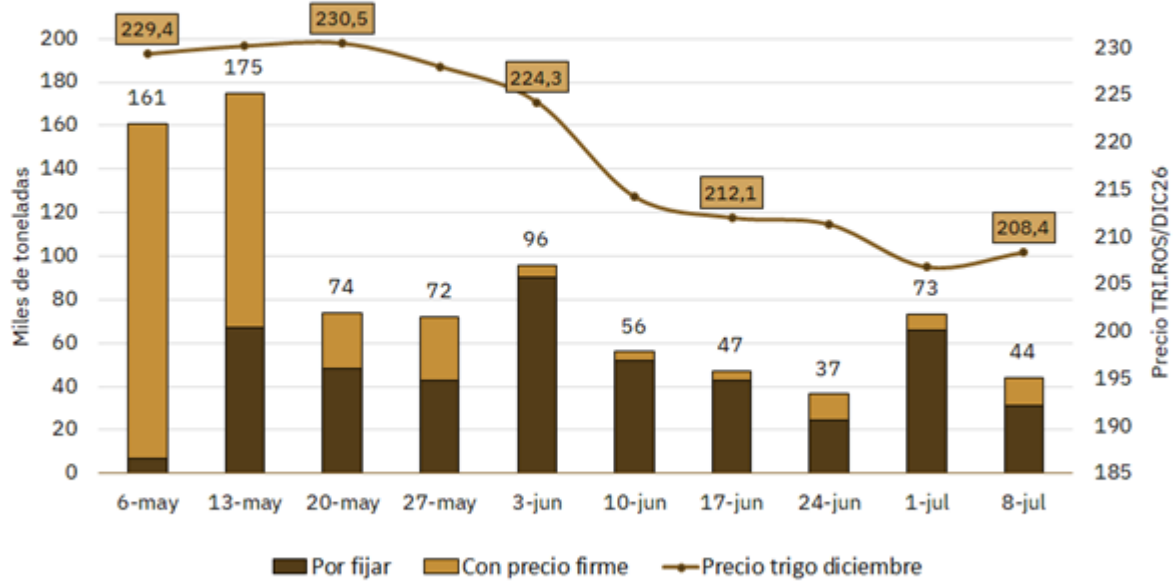
2. Trigo 2026/27: la comercialización de trigo nuevo alcanza 2 Mt, cuarto total más bajo en la última década.

La siembra de trigo de la nueva campaña avanza a paso firme, habiendo alcanzado el 82% de las 6,6 M Ha proyectadas según SAGyP. Tras superar algunas semanas de mayor retraso por el exceso de lluvias que dificultó el avance de las labores, el clima dio tregua y el ritmo en los campos logró recuperarse. Sin embargo, este dinamismo no se estaría reflejando con la misma fuerza cuando analizamos la comercialización: el volumen de los negocios de la nueva campaña viene rodando más lento que en ciclos previos. **Al cierre de esta semana, el total comercializado apenas alcanza el 10,5% de la producción que estima el USDA para nuestro país, por debajo del promedio del 16,6% registrado durante los últimos cinco años para esta altura.**

En términos acumulados, se comercializaron 2 Mt y 0,69 Mt no tienen precio firme. Si bien el porcentaje total con precio firme se ubica en 68%, dicho guarismo viene cayendo en las últimas semanas dado que creció la proporción de negocios sin precio firme. Esta caída responde en gran medida a la evolución de los precios: el comportamiento se alineó con la marcada pendiente bajista que exhibieron los valores del trigo a cosecha desde principios de mayo. A medida que las cotizaciones del contrato a diciembre fueron perdiendo fuerza, pasando de techos cercanos a los US\$ 231/t entre finales de abril y mediados de mayo hacia la zona de los US\$ 206/t a principios de este mes, la oferta optó por pisar el freno en las fijaciones directas, en paralelo con un ritmo de comercialización relativamente más bajo a lo visto a comienzos de mayo.



Comercialización trigo 2026/27: volumen semanal total, con precio firme y cotización futuro diciembre @BCRmercados en base a SAGyP y A3



* Con precio firme: Incluye tanto las toneladas concertadas originalmente con precio como aquellas fijadas con posterioridad.
 ** Por fijar: Contempla las toneladas pendientes de fijación de ciclos previos y los nuevos contratos bajo esta modalidad
 *** Datos al 8-jul: Fuente Monitor de Comercio Granario (MAGyP).

En un escenario donde se podría alcanzar una producción relativamente normal hacia el nuevo ciclo 2026/27, considerando que el área total estaría levemente por debajo del año previo y 8% por encima del promedio de la última década, **monitorear el ritmo de absorción de la actual campaña es clave por posibles repercusiones en niveles de stocks.** Para el presente ciclo 2025/26 se estima un crecimiento en stocks finales que podrían ubicarse en torno a 4,5 Mt y en máximos desde la campaña 2014/15, contemplando un nivel de consumo interno alto de 9,2 Mt y exportaciones récord por 19 Mt.

Haciendo foco en la dinámica exportadora, hasta el momento se tienen registros de ventas de exportación por 14,56 Mt y compras domésticas de dicho sector en el mercado doméstico por 16 Mt, totales que son históricamente altos para ambos casos. Es decir, se mantiene un buen ritmo de inserción externa ante una buena dinámica de ventas domésticas en términos absolutos, aunque es clave que la exportación siga traccionando compras en esta segunda mitad de la campaña. Ello, en un contexto en el cual Argentina ya empieza a perder competitividad en destinos más lejanos. **Actualmente, el precio FOB para el trigo se ubica en los US\$ 227/t, muy similar a sus competidores, cuando a principios de este año el precio de exportación argentino era el más bajo del grupo, con un valor FOB rondando los US\$ 208/t, siendo el origen más atractivo para la demanda global.**



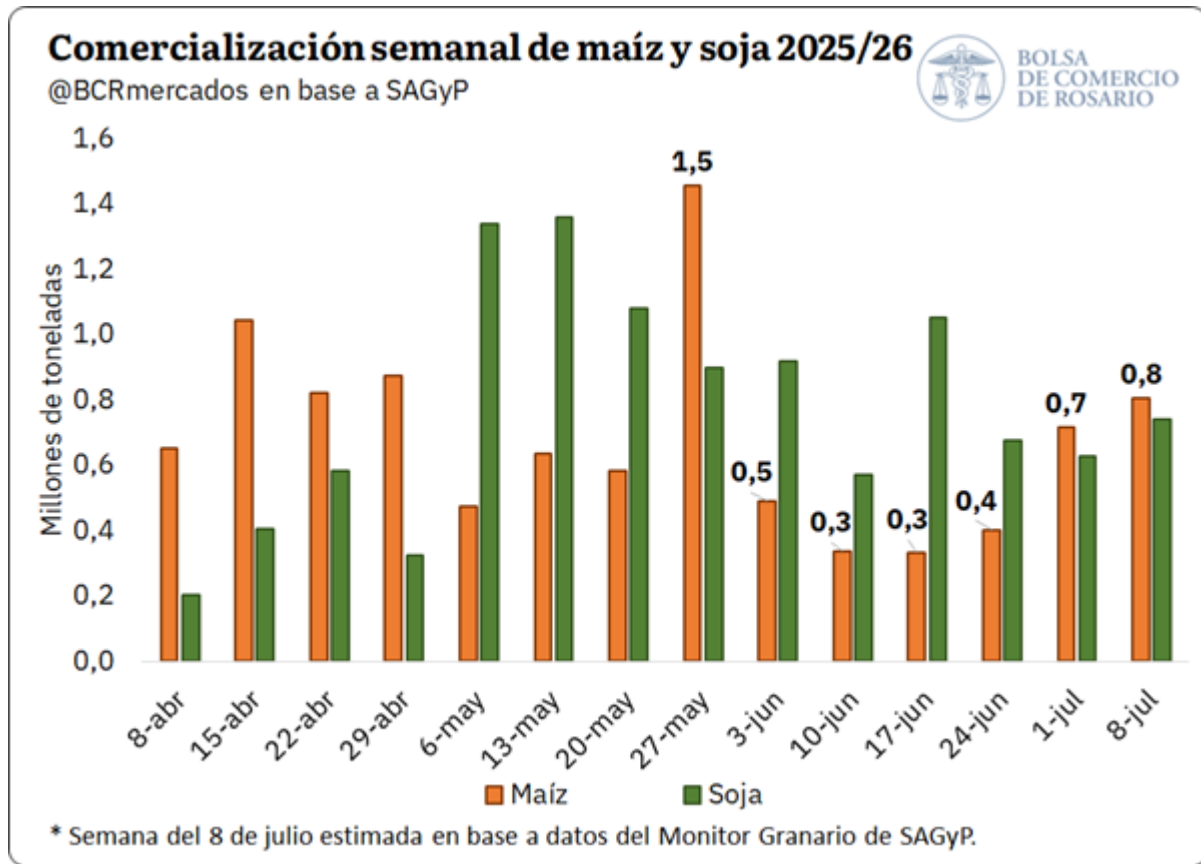
Esta dinámica estaría explicada, en parte, por la actual presión de cosecha del hemisferio norte. Con las labores en marcha en Europa y la región del Mar Negro, la oferta presiona en las cotizaciones. Ucrania proyecta una producción de 22,8 Mt según la Asociación Ucraniana de Granos, superando levemente el ciclo previo, mientras que en Rusia las estimaciones privadas ya apuntan a un volumen mayor a los 90 Mt. En paralelo, Canadá mantiene un ritmo exportador 3% por encima de la marca récord del año pasado, apoyado principalmente en trigo de alta proteína a precios muy competitivos.

Este escenario global coexiste, además, con una profunda reconfiguración de los destinos de exportación argentinos. Asia se consolida como el principal comprador, destacándose Bangladesh, Vietnam e Indonesia con el 46,3% del total exportado para la campaña 2025/26, mientras que Brasil, principal destino histórico, pierde terreno al disminuir su participación 18 p.p. con relación al promedio de los últimos 5 años. A pesar de que nuestro país vecino esperaría importar más de 7 Mt de trigo en 2026, por la baja proteína del grano local, Rusia y EE. UU. pasan a ser opciones muy atractivas. Entonces, **con una mayor lejanía geográfica de los destinos claves para este año, un precio FOB que se mantiene a la par de sus competidores y la presión de cosecha global, sostener el ritmo exportador de los últimos meses parece desafiante.**

3. Repunta la comercialización de maíz: en las últimas dos semanas el cereal traccionó más volumen que la soja

Repunta la comercialización semanal de maíz 2025/26 y suma una segunda semana de escalada en compromisos domésticos. Para la semana que termina el 8 de julio, se estiman negocios pactados por 800.000 toneladas de maíz 2025/26 según números preliminares de SIO-Granos, siendo el registro más alto desde finales de mayo. Este crecimiento en el volumen comercializado se enmarca y entiende por la entrada al circuito comercial del maíz tardío, el cual está siendo trillado en estos momentos. A su vez, **el total de maíz comprometido para lo que va de la campaña 2025/26 es de 31,42 Mt**, 46% de la producción total y levemente por debajo del promedio de los últimos cinco años.





Al tiempo que se cosecha el maíz tardío, el precio en dólares del cereal está en mínimos desde el inicio de la trilla. Las primas FOB por maíz argentino se han estado debilitando ligeramente luego de haber tocado máximos durante junio, ejerciendo presión sobre el precio de exportación hacia la cosecha. La pizarra en dólares se posiciona encima de los US\$ 180/t y ronda sus valores más bajos desde principios de abril. Asimismo, y en una comparativa más amplia, este registro está levemente por debajo del promedio de las últimas cinco campañas a esta altura, lo cual toma sentido en la dimensión del nivel de oferta 2025/26.

Este escalón más bajo para la cotización del grano tiene que ver ante todo con la presión de oferta que ejerce la entrada del tardío argentino y la cosecha de la *safrinha* brasilera. En el caso de Brasil, la trilla del cereal de segunda lleva un avance del 28,5% según CONAB, mientras la cosecha total del maíz argentino lleva un avance del 71% según SAGyP, con el foco actualmente en el maíz de segunda y tardío.

Por último, en lo que respecta a la absorción externa del maíz argentino, la dinámica exportadora muestra un ritmo que está en línea con lo previsto para esta altura y con los volúmenes comprados en el mercado interno "con precio firme" por parte de la exportación. Entre marzo y junio de este año se exportaron 17,10 Mt de grano grueso, cifra que marca 39,3% del programa exportador esperado para la actual campaña, siguiendo una tónica similar al promedio de las últimas cinco campañas. De esta forma, considerando el extraordinario volumen de la cosecha actual, gana mérito por sí mismo



que la producción encuentre contraparte en un mercado externo ya bien abastecido.





 Economía

En el primer semestre la balanza energética marcó el mayor superávit de la historia argentina

Guido D'Angelo - Emilce Terré - Julio Calzada

Exportaciones en máximos históricos e importaciones en mínimos de 20 años llevan al saldo comercial de la energía a crecer un 87%. Más del 70% del crecimiento exportador se explica por el alza de la producción.

El año 2026 espera ser un año importante para el sector del petróleo y gas de la República Argentina. Proyectamos para este año un crecimiento del 16% en la extracción de petróleo del país, lo que llevaría a [la mayor producción petrolera de la historia argentina](#) y rompería el máximo productivo de 1998.

En este sentido, cabe destacar que **más del 72% de las exportaciones de combustibles y energía de la Argentina consisten en petróleo crudo y gas**. Por lo tanto, el crecimiento productivo y exportador de estos bienes es determinante para la balanza energética nacional. Y su impulso proviene principalmente de Vaca Muerta con su producción no convencional, que ya representa más del 68% del petróleo y del 67% del gas del país en lo que va del 2026.

De esta manera, estimamos que la balanza comercial de la energía argentina superó los US\$ 6.987 millones en el primer semestre del año. Así, **la primera mitad del 2026 se muestra con un superávit un 87% mayor que en 2025**. No conforme con ello, nos encontramos ante **el mayor superávit energético de la historia argentina para un primer semestre**.



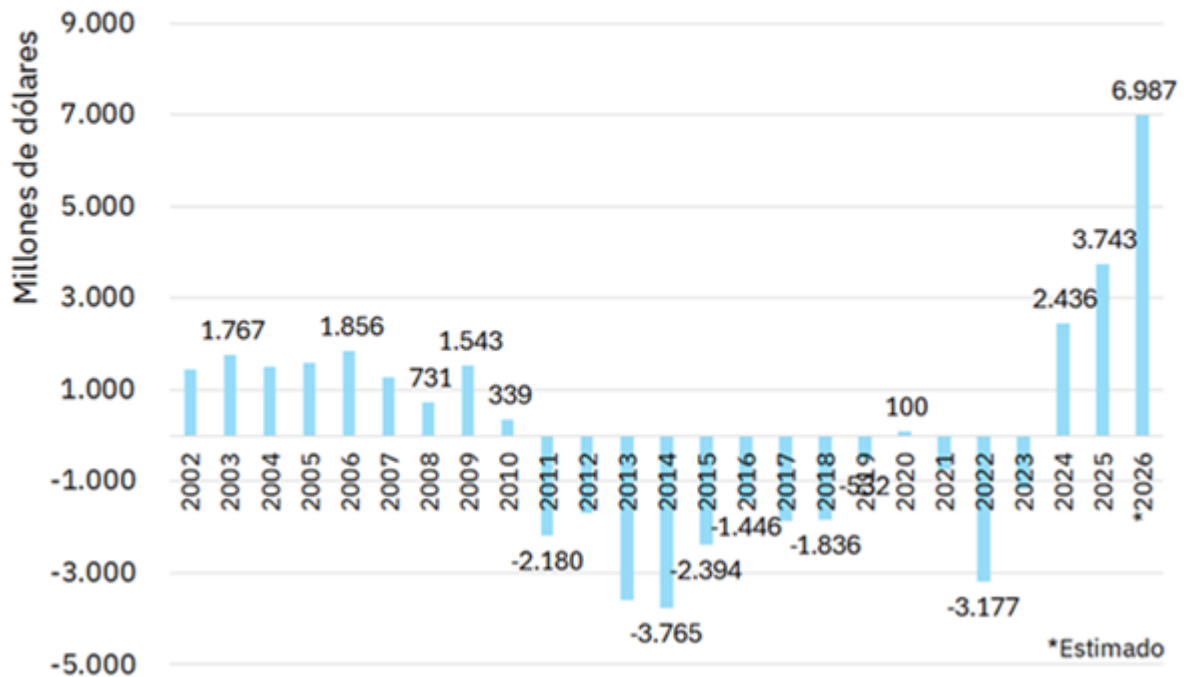
Balanza comercial energética

1er semestre de cada año. No incluye secreto estadístico

@BCRmercados en base a INDEC y Secretaría de Energía



BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO



No caben dudas que este 2026 viene siendo atravesado por una alta volatilidad de los precios de la energía. La guerra entre Estados Unidos e Irán, que derivó en el cierre del Estrecho de Ormuz, trajo consigo una importante alza de las cotizaciones internacionales del petróleo. Tres meses después del inicio del conflicto, y luego de un alto el fuego, esta semana tuvo lugar un reinicio de hostilidades. Hace pocos días los precios de la energía se encontraban cerca de los niveles previos a la guerra, aunque hoy vuelven a encontrar espacio para subir mientras recrudezca el conflicto.

Sin embargo, es claro el impacto en las exportaciones de la mayor producción y los mayores precios en este primer semestre. **Las exportaciones de combustibles y energía habrían marcado un crecimiento del 52% en la primera mitad de 2026**, pasando de US\$ 5.345 millones a más de US\$ 8.118 millones. La energía viene representando más del 15% de las exportaciones en lo que va del año, **una participación en máximos de 20 años** que representa a su vez el **máximo histórico de exportaciones para un primer semestre**.

Por otro lado, las importaciones de combustibles y lubricantes se proyectan con una merma de 29% en dólares para la primera mitad del año. De esta manera, se ubicarían en mínimos de 2007 medido en dólares corrientes. Representando menos del 3%, **la participación de la energía en las importaciones toca un mínimo que no se veía desde 1999**.

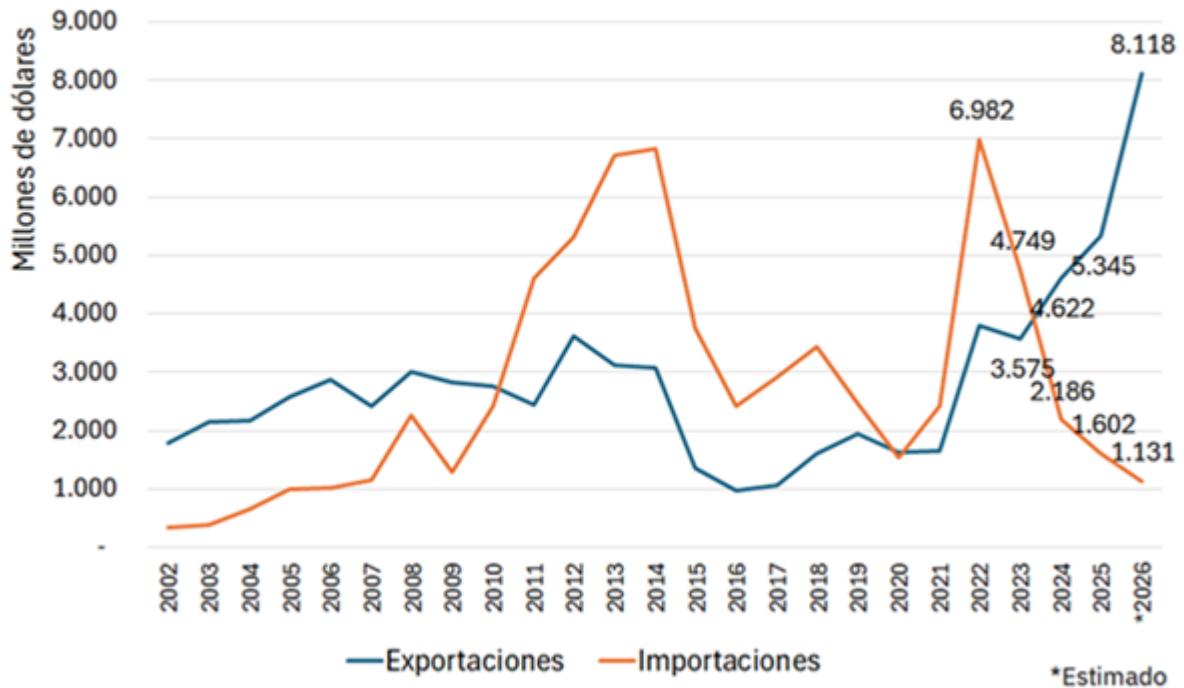
Exportaciones e importaciones de energía

1er semestre de cada año

@BCRmercados en base a INDEC y Secretaría de Energía



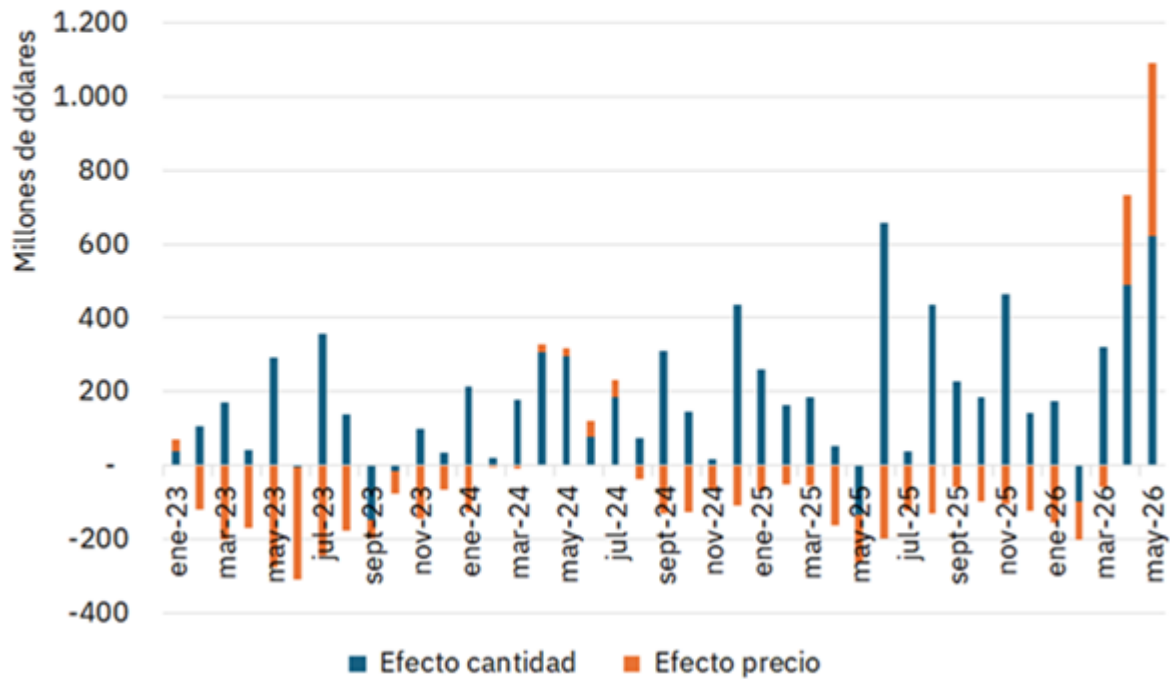
BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO



Asimismo, a la hora de separar el crecimiento de las exportaciones de combustibles y energía, el ascenso productivo de Vaca Muerta impacta más que la guerra en Medio Oriente. En este sentido, **el 79% del crecimiento exportador en lo que va del año corresponde a subas en las cantidades exportadas.** De manera análoga, el 21% de la suba de exportaciones hasta mayo se explican por la suba de los precios internacionales, de acuerdo con los datos de comercio exterior del INDEC.

Descomposición de efecto precio y efecto cantidad en las exportaciones energéticas argentinas

@BCRmercados en base a INDEC



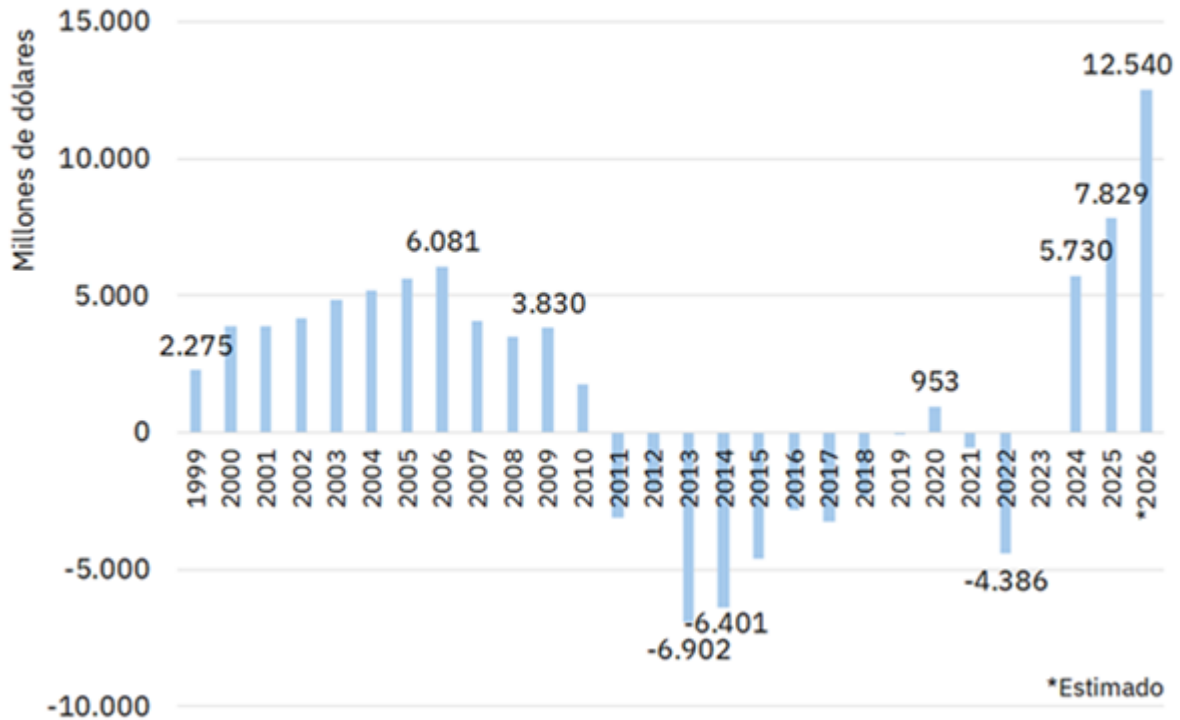
De esta manera, más allá de las oscilaciones de los valores de la energía, no hay dudas que la cuenca neuquina y su creciente producción de hidrocarburos vienen impulsando hacia arriba la balanza energética argentina. **Proyectando el cierre de 2026, las exportaciones de combustibles y energía podrían superar los US\$ 14.400 millones.** Con las tendencias de importaciones actuales, la balanza energética del 2026 podría marcar un récord histórico y superar los US\$ 12.000 millones.

Balanza energética anual

@BCRmercados en base a INDEC y estimaciones propias



BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO



Más allá de las exportaciones y las importaciones energéticas, un aspecto relevante para el sector de los hidrocarburos en Argentina espera tener lugar en noviembre de este año. Desde Allen hasta Punta Colorada, el oleoducto VMOS espera llegar a una capacidad de exportación de hasta 550 mil barriles por día, con posibilidad de llegar hasta 700 mil barriles diarios de seguir creciendo la producción.

Este oleoducto de casi 600 kilómetros conectará la cuenca neuquina con la costa de Río Negro, terminando en una terminal de exportación. Sobre finales de este año **se espera que el oleoducto se ponga en marcha y genere una evacuación adicional de 190.000 barriles diarios**. Sobre mediados de 2027, la capacidad de VMOS ya podría ubicarse en torno a los 390.000 barriles por día. Aprobado en el marco del RIGI en marzo de 2025, se espera que el proyecto genere un nuevo salto exportador para la energía argentina. Con ello, **en 2027 las exportaciones de energía podrían proyectarse por encima de los US\$ 18.500 millones**.



Economía

Acuerdo Mercosur-UE ya en marcha: nuevas oportunidades y desafíos para las economías regionales agroindustriales

Ana Rubicondi - Bruno Ferrari - Emilce Terré

Con el acuerdo Mercosur-UE en vigencia, se abren oportunidades para las economías regionales en un mercado que ya hoy absorbe cerca del 20% de sus ventas externas, impulsando una oferta agroindustrial que viene de alcanzar un récord en exportaciones.

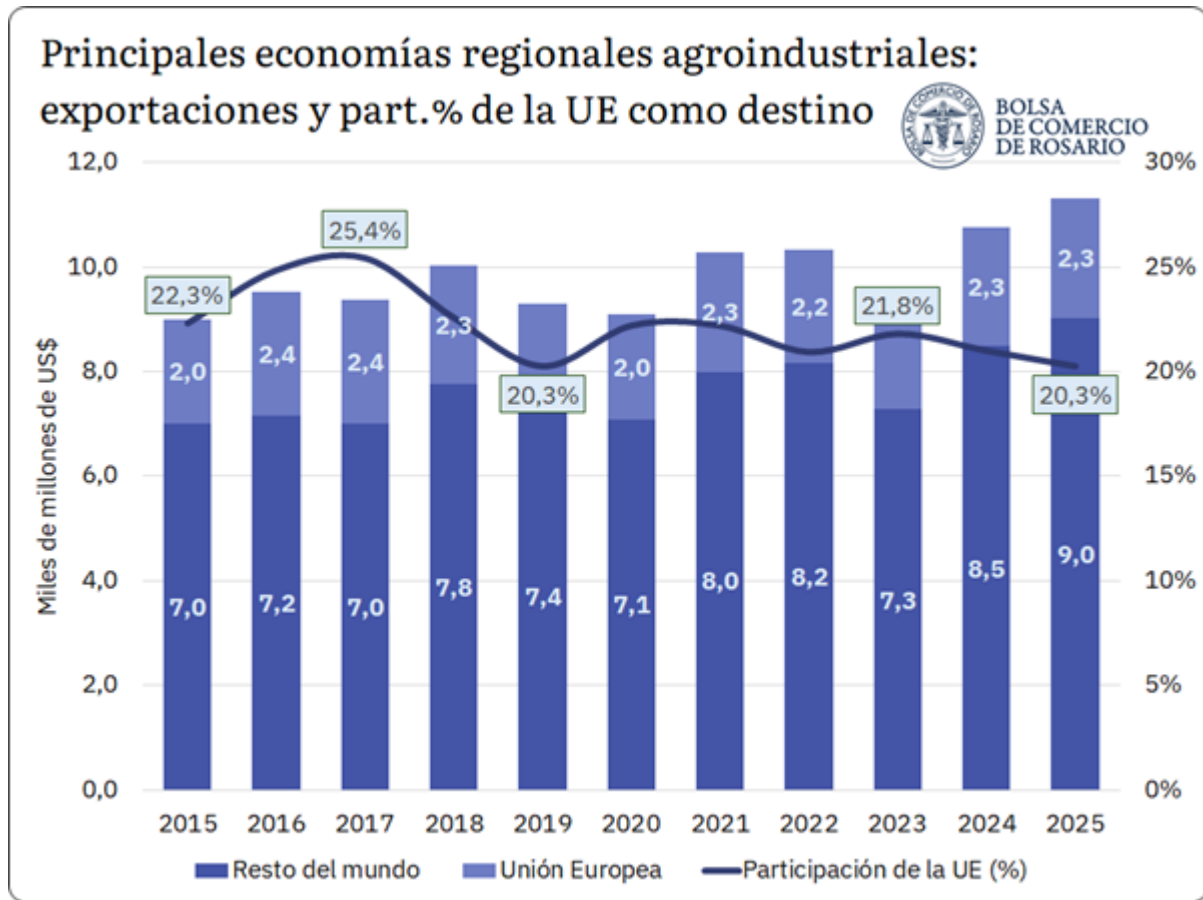
1. Presencia de las Economías Regionales Agroindustriales en la Unión Europea

Desde el 1 de mayo de 2026, se encuentra en vigencia el Acuerdo Interino de Comercio (AIC) entre el Mercosur y la Unión Europea. Si bien hay una solicitud del Parlamento Europeo para que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea dictamine la validez de la división del acuerdo original en dos instrumentos jurídicos separados, la aplicación práctica del acuerdo comercial es legalmente válida. El mismo equivaldría a una de las zonas de libre comercio más importantes del mundo al agrupar 31 países (27 de la UE y 4 del Mercosur) y representar casi el 20% del PIB global.

Al analizar las implicancias de este acuerdo, es importante destacar que libera el 100% de los bienes industriales y el 82% de los bienes agrícolas para ingresar a la Unión Europea. Asimismo, para los bienes agrícolas que no tienen liberalización total, se establecen cuotas de acceso. Es en este marco que interesa evaluar cuál es el relacionamiento actual que tiene Argentina con la UE en materia de exportaciones de productos regionales agroindustriales y profundizar en posibles impactos sectoriales. ([BCR, 2026b](#); [BCR, 2025](#))

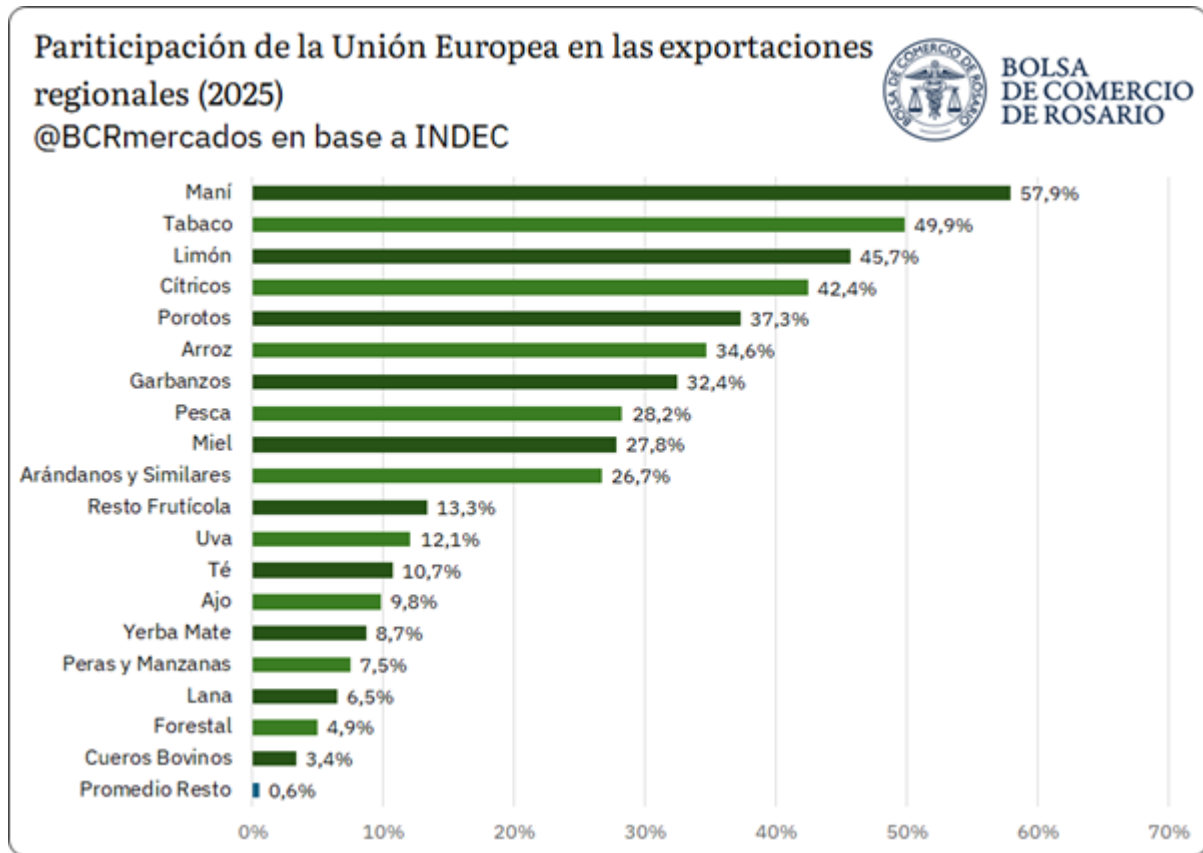
Tal como se ve en el siguiente gráfico, las economías regionales agroindustriales vienen de alcanzar un récord en sus exportaciones con USD 11.313 millones en 2025 y una tendencia creciente importante en los últimos dos años. Si se hace foco en materia de destinos, la Unión Europea es fundamental. Este bloque no solo es el segundo destino de exportación más importante para el país, concentrando el 9,3% de los despachos totales a 2025, sino que además absorbe el 20,3% del total exportado por las economías regionales. ([BCR, 2026a](#))





Más allá de lo comentado anteriormente, entre 2015 y 2025, las exportaciones de las principales economías regionales crecieron más de un 21%, mientras que los envíos a la Unión Europea "tan solo" un 10%, lo que representa una caída en la participación del bloque de más de un 9% en una década. Este comportamiento consolida una tendencia decreciente que tocó un piso en 2025, escenario que contrasta con los niveles de principios de milenio, cuando en 2003 el mercado europeo concentraba el 31,6% de los envíos regionales argentinos.

Dada esta tendencia, el nuevo acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea emerge como una oportunidad para aumentar la presencia de productos regionales argentinos en el bloque. Al respecto, el análisis por complejo correspondiente a 2025 revela una marcada heterogeneidad en el grado de exposición al mercado europeo. Tal como se observa en el siguiente gráfico, hay complejos agroindustriales regionales que registran una alta concentración en la Unión Europea: el maní destina el 57,89% de sus exportaciones a ese bloque, seguido por el tabaco (49,85%), el limón (45,69%) y los otros cítricos (42,44%).



En una franja intermedia se ubican porotos (37,29%), arroz (34,64%), pesca (28,24%), mientras que, en el extremo opuesto, se encuentra un amplio conjunto de complejos con una presencia más acotada en el mercado europeo, todos por debajo del 13%. Entre ellos se identifican el resto frutícola, uva, té y hasta los cueros bovinos. El promedio del resto de los complejos se ubica en apenas 0,57%.

En conjunto, se evidencia que el peso del mercado europeo varía de forma significativa según el complejo considerado. De esta forma, dependiendo del programa de desgravaciones arancelarias y diferentes modificaciones en los esquemas de relacionamiento comercial a nivel de complejo y productos, existe un potencial de profundizar nuestra competitividad en algunos sectores. En otros en los cuales hoy la presencia es acotada, si las condiciones mejoran y la demanda acompaña, un potencial de incrementar las exportaciones de un mayor abanico de productos regionales agroindustriales.

2. Dimensiones del acuerdo para evaluar impactos sectoriales

Si bien el acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea ofrece una oportunidad para dinamizar las exportaciones agroindustriales, su impacto sectorial puede ser diferencial.

El beneficio para cada complejo agroindustrial dependerá estrictamente de sus condiciones particulares: el diseño específico de cupos y aranceles, las regulaciones técnicas, el posicionamiento de sus marcas de origen y sus ventajas competitivas iniciales.

Siguiendo en la misma línea, para evaluar el impacto del acuerdo, **el primer eje de análisis debe ser necesariamente arancelario**. Esto implica identificar, para cada producto y posición arancelaria, cuál era el arancel base previo al acuerdo, cuál es el cronograma de desgravación acordado y en qué plazo se alcanza la eliminación total o parcial del derecho de importación. Dos productos pueden quedar alcanzados por una reducción arancelaria, pero tener impactos muy distintos según el punto de partida y el ritmo de eliminación, ya que algunos tienen eliminación inmediata, mientras otros desgravan gradualmente en plazos de 4, 7, 8, 10 o hasta 15 años, además de contemplar excepciones o tratamientos especiales.

Por ejemplo, para el caso de la pesca el efecto es directo: productos relevantes para su canasta exportadora obtienen acceso libre de aranceles de forma inmediata desde la entrada en vigor del acuerdo, como la merluza hubbsi y las vieiras. Lo mismo ocurre para el caso del complejo limón, en donde el aceite esencial de limón, uno de los principales productos de exportación del complejo, podría ingresar al mercado europeo inmediatamente sin aranceles.

Impacto arancelario Mercosur-UE: productos destacados dentro de los principales complejos regionales agroindustriales.

		Arancel base	Categoría de desgravación	Arancel final
<p>PESCA</p>	Calamares y potas	6-8%	Inmed.	0%
	Camarones y langostinos congelados	12-18%	4 a 10 años	0%
<p>LÁCTEOS</p>	Leche entera, en polvo	130,4 EUR/100 kg	MP (10 años) cupo: 10.000 t	0% intra-cupo
	Mozzarella	185,2 EUR/100 kg	Excluido	sin cambio
<p>MANÍ</p>	Maní crudo	Exención	Inmed.	0%
	Preparaciones de maní	11,2-12,8%	7-10 años	0%
	Aceite de maní	6,4-9,6%	4 años	0%

<p>UVA</p>	Vinos en botella	13,1 EUR/hl	4 años	0%
	Vinos a granel	9,9 EUR/hl	4 años	0%
	Jugo de uva	22,4% + comp. esp.	10 años	0%
<p>LIMÓN</p>	Aceite esencial de limón	4,4-7%	Inmed.	0%
	Jugos de limón	14,4-15,2%	7-10 años	0%
	Limones	Precio de entrada	7 años	0% ad val.
<p>FORESTAL</p>	Pasta química de madera	Exención	Inmed.	0%
	Madera aserrada de pino	Exención	Inmed.	0%

Nota metodológica: Los aranceles base corresponden a las posiciones arancelarias más representativas de esos productos y pueden no coincidir con el tratamiento aplicable a otras subposiciones alcanzadas dentro de la misma categoría.

Esta ventana se extiende a otros bienes regionales clave como el aceite de maní, el vino (embotellado y a granel) y los limones. Para estos productos, el acuerdo contempla la eliminación total de aranceles en un período de transición de 4 a 7 años, facilitando un acceso libre al bloque comunitario.

Sumado al desarme arancelario, la **magnitud del acceso real** estará condicionada por los cupos asignados a cada producto. De este modo, la desgravación impositiva ve limitado su impacto si los volúmenes permitidos son reducidos frente a la capacidad exportadora real del complejo. A modo de ejemplo, en el caso de la leche entera en polvo, el principal producto exportador del sector lácteo, la mejora arancelaria se encuentra sujeta a un cupo máximo para todo el Mercosur de 10.000 toneladas anuales hacia el décimo año de vigencia del acuerdo. Este volumen contrasta significativamente con la escala del sector, considerando que el complejo argentino despachó más de 60.000 toneladas de este producto al mundo solo en el primer cuatrimestre de este año.

Una dimensión estratégica adicional corresponde a las **indicaciones geográficas**, herramientas que hacen distinguible la calidad regional de un producto, la reputación territorial y las denominaciones de origen. En algunos complejos regionales, el beneficio del acuerdo trasciende de la mejora arancelaria e impacta en una mayor protección legal y comercial del origen territorial. Esto es importante en productos donde el lugar de producción funciona como atributo de calidad, diferenciación o identidad, como vinos, yerba mate, cordero patagónico, chivito criollo, dulces regionales o salames con reconocimiento local.

Asimismo, las **normas sanitarias y fitosanitarias** condicionarán el impacto efectivo del acuerdo en la medida de que cada complejo pueda cumplir con las exigencias regulatorias del mercado de destino: certificaciones sanitarias, trazabilidad,



normas de calidad, etiquetado, etc. El acuerdo en sí incorpora mecanismos de cooperación, transparencia y facilitación para evitar que estas exigencias se conviertan en obstáculos sin justificación al comercio.

De igual forma, la **dimensión logística** relacionada con los tiempos aduaneros (documentación, costos logísticos, habilitaciones) suele ser un factor relevante para los productos perecederos, como vinos, frutas, pesca o alimentos frescos. El nuevo acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur señala que las mercaderías perecederas tendrían trato prioritario en la liberación aduanera.

En este punto, cabe señalar que las autoridades argentinas de distintas áreas fueron articulando acciones para facilitar las gestiones que deben enfrentar las exportaciones destinadas a la Unión Europea. De entre ellas, cabe mencionar: a) la habilitación aduanera para que la declaración de origen se haga como un sistema de autocertificación de origen, declarado en la factura comercial o en el documento de embarque; b) la interoperabilidad de los certificados sanitarios y fitosanitarios del SENASA requeridos por la UE en forma 100% digital para frutas, hortalizas y productos de pesca con cruce de datos con el sistema aduanero europeo TRACES; c) sistema de consultas mensuales del estado de posiciones arancelarias para productos bajo cuotas y en el caso de productos sensibles bajo cuotas el consumo de los contingentes preferenciales se liquida y asigna automáticamente en el Sistema Malvina al consignar el código del acuerdo; y d) perfiles de riesgo optimizados según empresas para evitar controles de carga con inspección presencial innecesarias en productos perecederos.

A su vez, un **último aspecto a considerar es la competitividad en ambas direcciones**: evaluar las oportunidades exportables argentinas frente a la sensibilidad de la producción local ante el ingreso de bienes europeos, especialmente en sectores donde la UE se consolida como un productor clave (como lácteos, vinos, alimentos procesados). Asimismo, la velocidad del impacto dependerá de la inserción comercial previa. Si el bloque europeo ya es un destino clave, la mejora en márgenes y competitividad será inmediata; caso contrario, representará un desafío de mediano plazo que exigirá desarrollar canales y adaptar la oferta.

3. Oportunidades y desafíos para las principales economías regionales argentinas

En relación con las dimensiones de análisis, desde un inicio pueden advertirse **algunos sectores que podrían consolidarse claramente como "ganadores" con el nuevo acuerdo, mientras que se identifican algunos otros con mayores riesgos a afrontar.**

En este sentido, **para el caso de la pesca** el impacto es directo en aquellos productos donde el sector ya tiene una fuerte presencia en el bloque europeo. En particular, el acuerdo tendría un resultado positivo en los langostinos congelados, el principal producto de exportación de la pesca argentina, que de tener un arancel base de hasta 18% para ingresar a la UE pasaría de forma progresiva al 0% en 4 años, libre de cupos, lo que representa una clara mejora para los márgenes del sector.

En la misma línea, **el complejo manisero** aparece como uno de los casos más representativos de un sector que ya cuenta con una inserción consolidada en el bloque y que podría profundizarla, ya que Argentina es el origen de buena parte del maní que consume Europa. Si bien el maní en grano ya ingresaba en condiciones relativamente favorables, el verdadero margen de mejora se concentra en los productos industrializados, como el aceite de maní, el maní tostado y la manteca de maní, donde la desgravación arancelaria progresiva abre la puerta a escalar en valor agregado.





Otro ejemplo ilustrativo es la **miel**, producto que está mostrando un gran dinamismo exportador y cuyo principal bien exportado es la miel natural con casi el 98% de los envíos del sector al exterior. Al representar el bloque europeo uno de los principales destinos del sector, con un 28% del total exportado, el acuerdo genera mejoras arancelarias claras: la miel natural pasa de enfrentar un arancel base de 17,3% a poder ingresar con arancel cero dentro de un cupo Mercosur de 45.000 toneladas. Ya para el mes de mayo, el sector argentino logró completar el cupo previsto para nuestro, aunque mientras el Mercosur siga negociando el reparto por país, el llenado de la cuota se completará bajo criterio FIFO (primero en entrar, primero en salir). En este caso, se destaca que Argentina viene de exportar en total 90.000 toneladas en 2025, por lo que si se logra obtener una cuota relevante podría generarse una oportunidad concreta para el sector.

Un caso distinto, pero igualmente ilustrativo, es el del **complejo foresto-industrial**. A diferencia del maní, se trata de un sector que hoy muestra un bajo nivel de inserción en el mercado europeo, pero con un potencial de crecimiento significativo. Si bien los productos más exportados por el sector ya se encontraban exentos, como la pasta química de madera y la madera aserrada de pino, se abre la oportunidad para otros productos como madera contrachapada, tableros de fibra, papel y cartón, que parten de aranceles positivos y acceden a cronogramas de desgravación gradual. En este caso, el desafío no parece limitarse a la reducción arancelaria, sino a la capacidad del sector para diversificar su oferta exportable y consolidar presencia efectiva en el mercado europeo.

El **caso vitivinícola**, por su parte, combina oportunidades claras con desafíos competitivos. Por el lado positivo, el acuerdo mejora el acceso de los vinos argentinos a la UE mediante la reducción y eliminación gradual de aranceles, facilita prácticas enológicas y de etiquetado, y refuerza la protección de las indicaciones geográficas argentinas, un activo central para las regiones productoras. Sin embargo, la apertura opera en ambas direcciones: el acuerdo también habilita el ingreso gradual de vinos europeos al mercado del Mercosur lo que podría presionar los márgenes de la industria local justamente en su mercado de exportación más relevante. Esto, teniendo en cuenta que los vinos europeos ya vienen creciendo en términos de presencia comercial en el Mercosur.

El **sector lácteo** representa, en cambio, el caso de una apertura más bien defensiva, donde las oportunidades quedan acotadas. Si bien productos como la leche en polvo y distintos tipos de quesos obtienen acceso preferencial al mercado europeo, este beneficio se encuentra limitado por cupos arancelarios administrados a nivel regional, lo que reduce su impacto frente a la escala potencial del complejo argentino. A esto se suma una doble presión: por un lado, la fuerte competitividad de los lácteos europeos, que ingresarán al mercado regional con aranceles decrecientes en segmentos donde la UE es líder; por el otro, la protección de indicaciones geográficas europeas, que podría exigir adaptaciones comerciales en ciertos productos y denominaciones, aunque el acuerdo contempla excepciones y condiciones específicas para usuarios previos en algunos casos, como ocurre con términos vinculados al Parmigiano Reggiano o Gruyère.

En conjunto, estos casos sintetizan la lógica diferenciada que atraviesa al acuerdo para las economías regionales argentinas. En todos ellos, el aprovechamiento efectivo dependerá de las condiciones particulares de cada complejo y de su capacidad para adaptarse a las exigencias del nuevo escenario comercial.





 Economía

Argentina y Suiza: de los cuartos de final del Mundial a los récords de comercio e inversiones con el EFTA

Guido D'Angelo – Emilce Terré

El 2025 cerró con máximos históricos de exportaciones, superávit comercial e inversiones con Suiza y con el EFTA, el bloque que integra el próximo rival de la Selección. Con el acuerdo Mercosur – EFTA ya firmado, avanza su ratificación parlamentaria.

Este sábado desde las 22 hs de nuestro país, la Selección Argentina enfrentará a Suiza por los cuartos de final de la Copa del Mundo. El historial marca dos victorias argentinas en copas del mundo: 1-0 en Brasil 2014 y 2-0 en Inglaterra 1966. Pero el Mundial también invita a mirar más allá de la cancha: **la relación comercial entre Argentina y Suiza atraviesa un momento histórico**, y con ella el vínculo con todo el bloque económico que este país integra.

[Cómo destacamos en un artículo anterior](#), en cualquier ranking de PIB per cápita vamos a encontrar a Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein entre los primeros lugares. Pero, para sorpresa de algunos, **ninguno de estos países pertenece a la Unión Europea**, sino que entre ellos conforman su propio bloque económico: **la Asociación Europea de Libre Comercio o EFTA** (por sus siglas en inglés, European Free Trade Association). Este bloque mantiene múltiples acuerdos con la UE: sus miembros adhieren al Espacio Schengen y, con la excepción de Suiza, integran desde 1994 el Espacio Económico Europeo, mientras que el país helvético cuenta con sus propios tratados de libre comercio y libre movilidad con la Unión.

Los números del comercio con este bloque no dejan lugar a dudas. **En 2025 las exportaciones argentinas al EFTA alcanzaron los US\$ 2.094 millones, un récord histórico**. De esta manera, anotaron un crecimiento del 25% respecto del 2024, año que ya había marcado un máximo. Hoy hablar de exportaciones al EFTA es hablar de exportaciones a Suiza, ya que estas representan más del 98% de los bienes despachados al bloque. Naturalmente, **las exportaciones a Suiza también marcaron un récord histórico en 2025**.

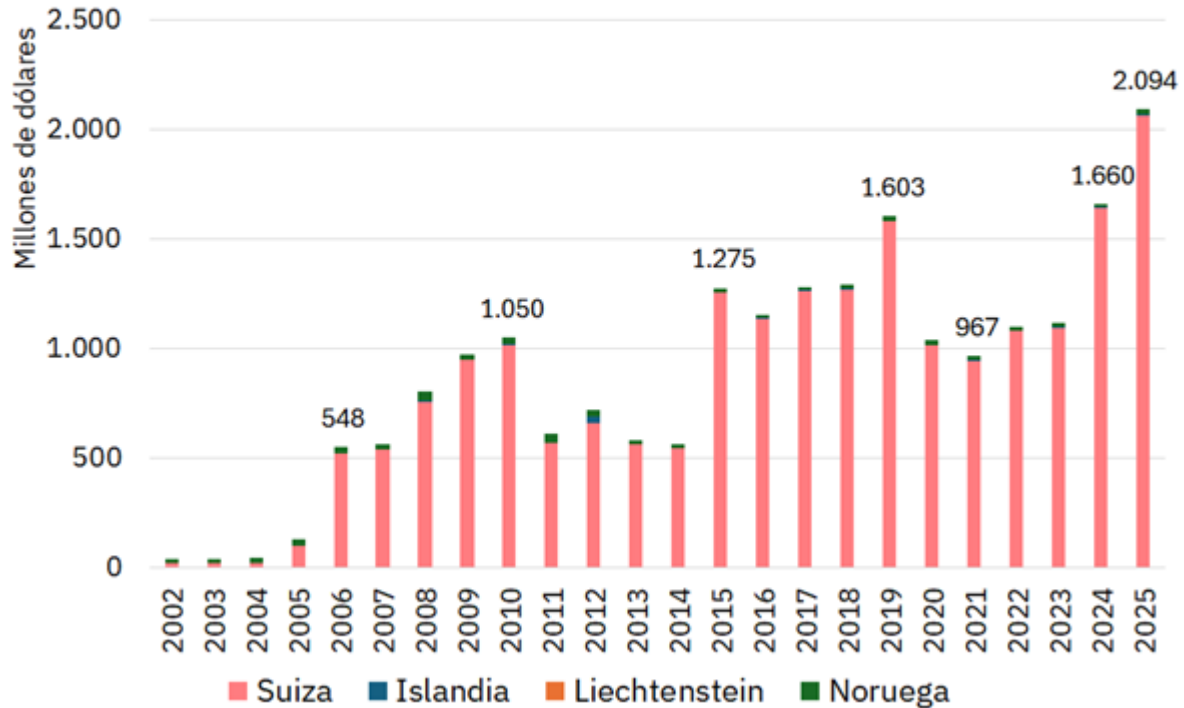


Exportaciones argentinas al EFTA

@BCRmercados en base a INDEC



BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO



El gran protagonista de este salto exportador vuelve a ser el oro. Suiza es el principal comprador del oro argentino, que se origina principalmente en Santa Cruz y San Juan, y se consolida como el primer mercado de las exportaciones mineras nacionales. De hecho, Suiza es el principal socio comercial de Santa Cruz y San Juan, siendo destino del 33% y 49%, respectivamente, de las exportaciones originadas en cada provincia.

El país helvético es sede de las principales refinadoras de oro del mundo, lo que explica su alta demanda de este metal producido en Argentina. El precio internacional del oro, que encadenó máximos históricos a lo largo de 2025, apuntaló fuertemente el valor del comercio en dólares con el bloque.

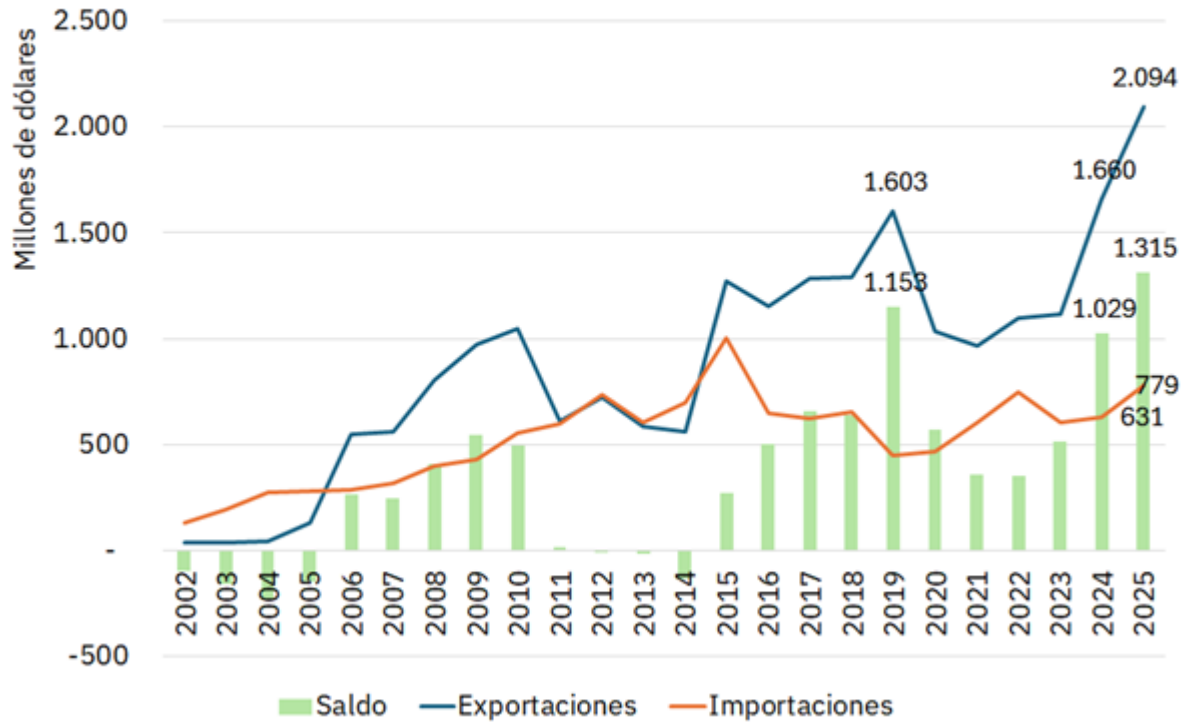
Las importaciones argentinas desde el EFTA, por su parte, totalizaron US\$ 779 millones en 2025. Así, el intercambio comercial bilateral superó los US\$ 2.870 millones, el mayor registro de la historia. Con exportaciones que más que duplican a las importaciones, el superávit comercial con el bloque también marcó un récord el año pasado: US\$ 1.315 millones, superando el máximo previo de 2019 y acumulando once años consecutivos de resultados positivos para nuestro país.

Intercambio comercial Argentina - EFTA

@BCRmercados en base a INDEC



**BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO**



La relación excede largamente al comercio. Con un stock de inversiones por más de **US\$ 8.500 millones** al segundo semestre de 2025, **Suiza marcó máximos en su Inversión Extranjera Directa (IED) en Argentina el año pasado**. Si sumamos los otros tres países del bloque, nos encontramos con un stock de IED de **US\$ 9.511 millones** al cierre del año pasado, lo que convierte al EFTA en el **quinto inversor extranjero en Argentina**.

Más allá del peso del complejo oro y plata, los rubros con mayor potencial de crecimiento en este exigente mercado europeo son los bienes agroindustriales. En este sentido, se esperan crecimientos de la demanda de **carnes, miel, lácteos, frutas frescas, trigo, maíz, aceites vegetales y vinos**, en un mercado de 14 millones de habitantes cuyo PIB per cápita casi triplica al argentino.

Tras el cierre de las negociaciones el 2 de julio de 2025, **el Tratado de Libre Comercio Mercosur – EFTA se firmó el 16 de septiembre de 2025 en Río de Janeiro**. El acuerdo creará un área de libre comercio de casi 300 millones de personas, con un PIB combinado de más de **US\$ 4,3 billones** y mejoras de acceso a los mercados para más del **97%** de las exportaciones de ambos bloques.

El proceso de ratificación avanza a paso firme. El pasado 17 de junio el Senado de Brasil y la Cámara de Diputados de Uruguay dieron sanción definitiva al acuerdo. Como el tratado entra en vigor de manera bilateral a medida que cada país



Lo ratifica, resta ahora la aprobación parlamentaria de Argentina y Paraguay, además de las ratificaciones de los países del EFTA. Estos avances se suman a la entrada en vigor del acuerdo Mercosur – Unión Europea el pasado 1° de mayo. Del lado europeo, Islandia y Noruega ya ratificaron el acuerdo, a la espera de la aprobación de Suiza y Liechtenstein.

Así como la Selección buscará el sábado su pase a las semifinales del Mundial, la agenda comercial argentina tiene su propio partido por delante: **una pronta ratificación del acuerdo con el EFTA permitiría potenciar un vínculo que ya rompe récords**, diversificando las exportaciones y destinos, y consolidando las inversiones de uno de los socios más dinámicos que tiene nuestro país.





Economía

Ventas de maquinaria agrícola en el primer trimestre de 2026

Belén Maldonado – Julio Calzada

Con un total de 3.330 unidades comercializadas, la facturación por ventas de maquinaria agrícola ascendió a \$ 541.500 millones en el primer trimestre de 2026. Se advierte un retroceso en las ventas, en simultáneo con una caída real en los precios.

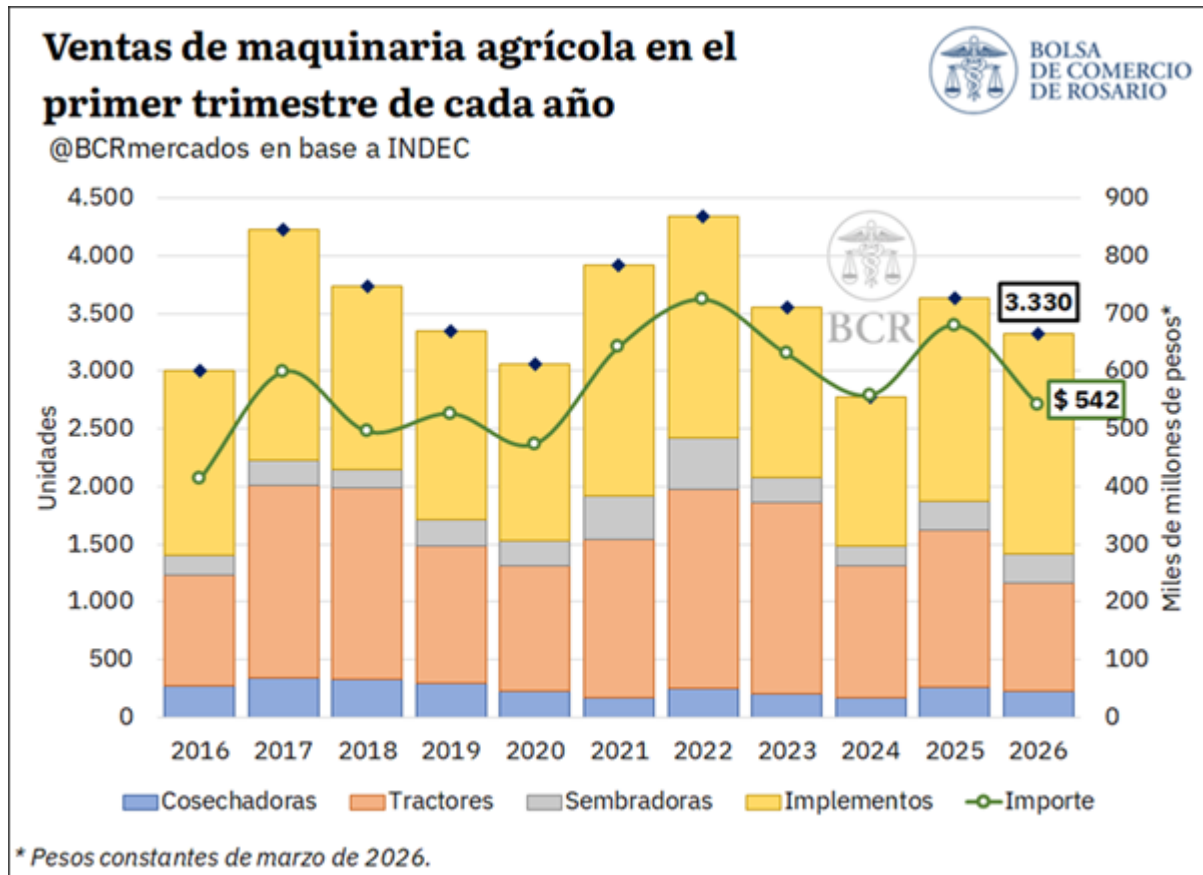
En el presente artículo se analiza el desempeño de las ventas de maquinaria agrícola a nivel nacional durante el primer trimestre de 2026, a partir de los datos provistos por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Las cifras de montos facturados, originalmente expresadas en precios corrientes, se deflactaron para aislar el efecto del incremento de precios utilizando el Índice de Precios al Consumidor (IPC). En consecuencia, los montos aquí presentados se expresan *en pesos constantes de marzo de 2026*.

1. Evolución de las ventas totales.

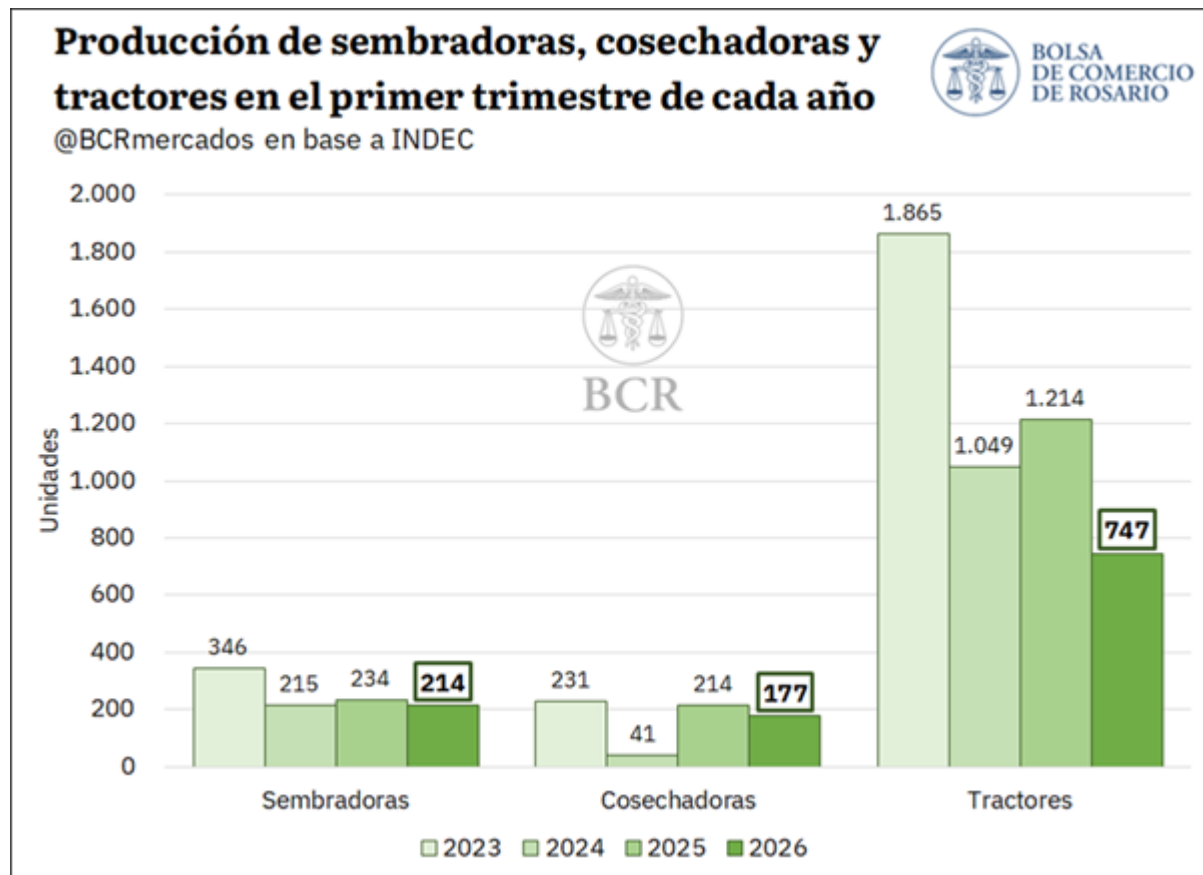
Según datos del INDEC, las ventas de maquinaria agrícola en Argentina, que comprenden la comercialización de tractores, cosechadoras, sembradoras e implementos, **totalizaron 3.330 unidades en el primer trimestre de 2026**. Este volumen marca una caída del 8,2% respecto al mismo período del año anterior y se ubica 8,5% por detrás del promedio de los últimos cinco años.

En términos de valor, **la facturación total por ventas se ubicó en \$ 541.500 millones entre enero y marzo de 2026**, registrando una caída interanual real del 20,3% y posicionándose 16,3% por debajo del promedio del último quinquenio. En este sentido, la contracción más pronunciada en el monto facturado que en las unidades vendidas sugiere que parte de la caída en la facturación obedecería a una baja en los precios de la maquinaria comercializada durante el período.





En paralelo, la producción local de maquinaria agrícola también se mostró a la baja. De acuerdo con los datos disponibles para tractores, cosechadoras y sembradoras del INDEC, **se evidencia que en el primer trimestre de 2026 se produjeron en Argentina 1.138 unidades de estas maquinarias**, lo que representa una caída del 31,5% respecto al mismo período del año anterior y del 36,9% frente al promedio de los tres años previos. La contracción estuvo explicada principalmente por una caída en la producción de tractores, la cual totalizó 747 unidades, un 38,5% menos que en 2025. En tanto, se produjeron 177 cosechadoras, con una baja interanual del 17,3%, y 214 sembradoras, un 8,5% por debajo del año anterior.



Al contrastar estos datos con las ventas de los mismos segmentos, se observa que la caída en las unidades vendidas resulta inferior a la disminución en la producción. Específicamente, mientras la producción de sembradoras, cosechadoras y tractores registró una baja del 31,5% interanual, la disminución en las ventas resultó del 24%. Esta divergencia podría sugerir una mayor participación de equipos importados, o la utilización de stocks previamente acumulados para atender parte de la demanda.

En lo que respecta a las unidades importadas, los datos de INDEC permiten realizar un análisis parcial respecto a la proporción de maquinaria de origen extranjero comercializada en el mercado local, dado que el organismo no distingue el origen de las sembradoras vendidas por aplicación de la normativa del secreto estadístico. No obstante, considerando únicamente el origen de las cosechadoras, tractores e implementos, se evidencia que **el 16,4% de los equipos comercializados en el primer trimestre del año eran de origen extranjero.**

En este marco, informes del sector destacan que la dinámica del mercado en el primer trimestre del año estuvo atravesada por cierta cautela en las decisiones de compra, a la espera de definiciones de producción, precios, oferta y financiamiento. En este sentido, los datos de patentamiento de la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA) muestran un incipiente repunte a partir de marzo asociado principalmente a Expoagro, que



dejó una mayor oferta comercial y mejores condiciones de financiamiento, así como también al avance de una cosecha abundante que se traduce en mayor liquidez para los productores.

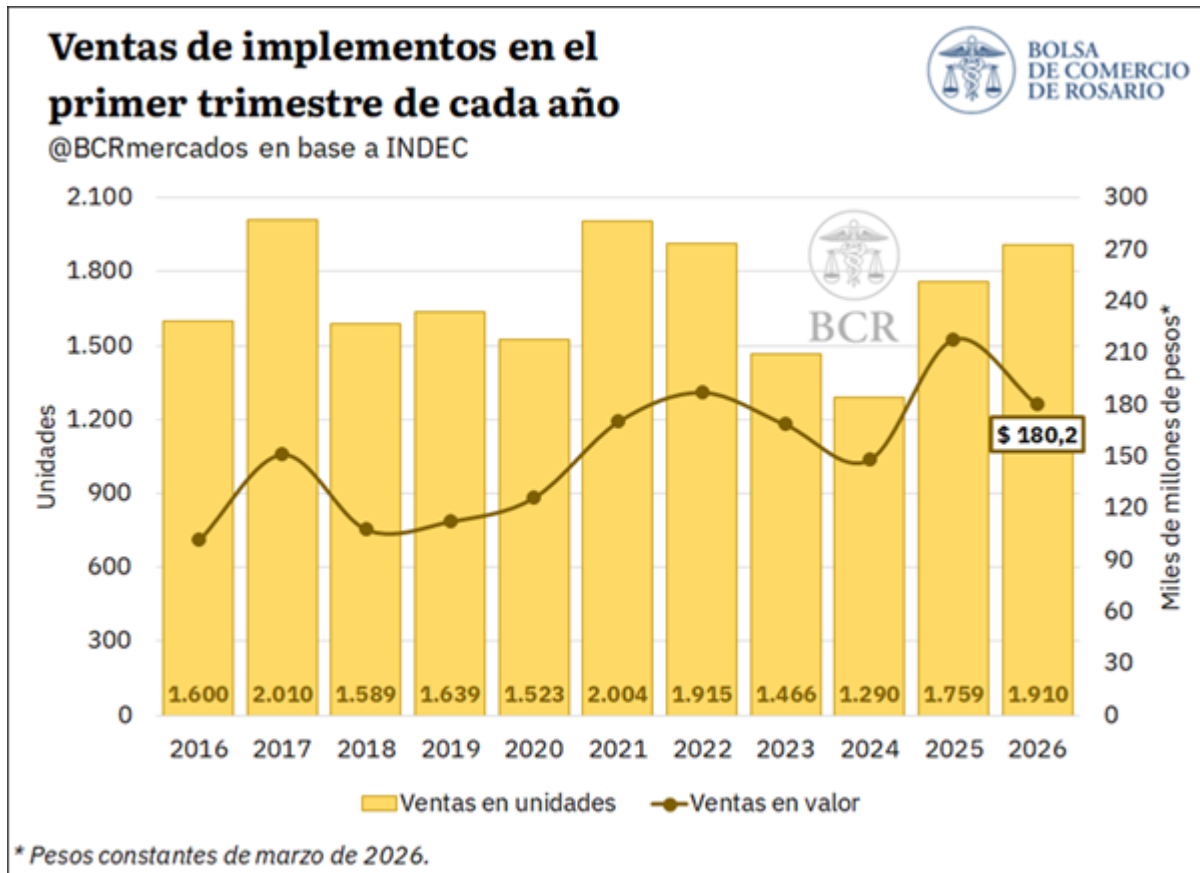
2. Evolución de las ventas por tipo de maquinaria agrícola

Realizando un análisis por tipo de maquinaria agrícola, se destaca que las máquinas que más se comercializaron en el primer trimestre de 2026 fueron los implementos, con 1.910 unidades vendidas, representando el 57% del total. La comercialización de tractores se posicionó en segundo lugar, con 937 unidades y una participación del 28%. Finalmente, las sembradoras totalizaron 254 unidades, mientras que las cosechadoras registraron 229 unidades vendidas, representando el 8% y 7% del total, respectivamente.

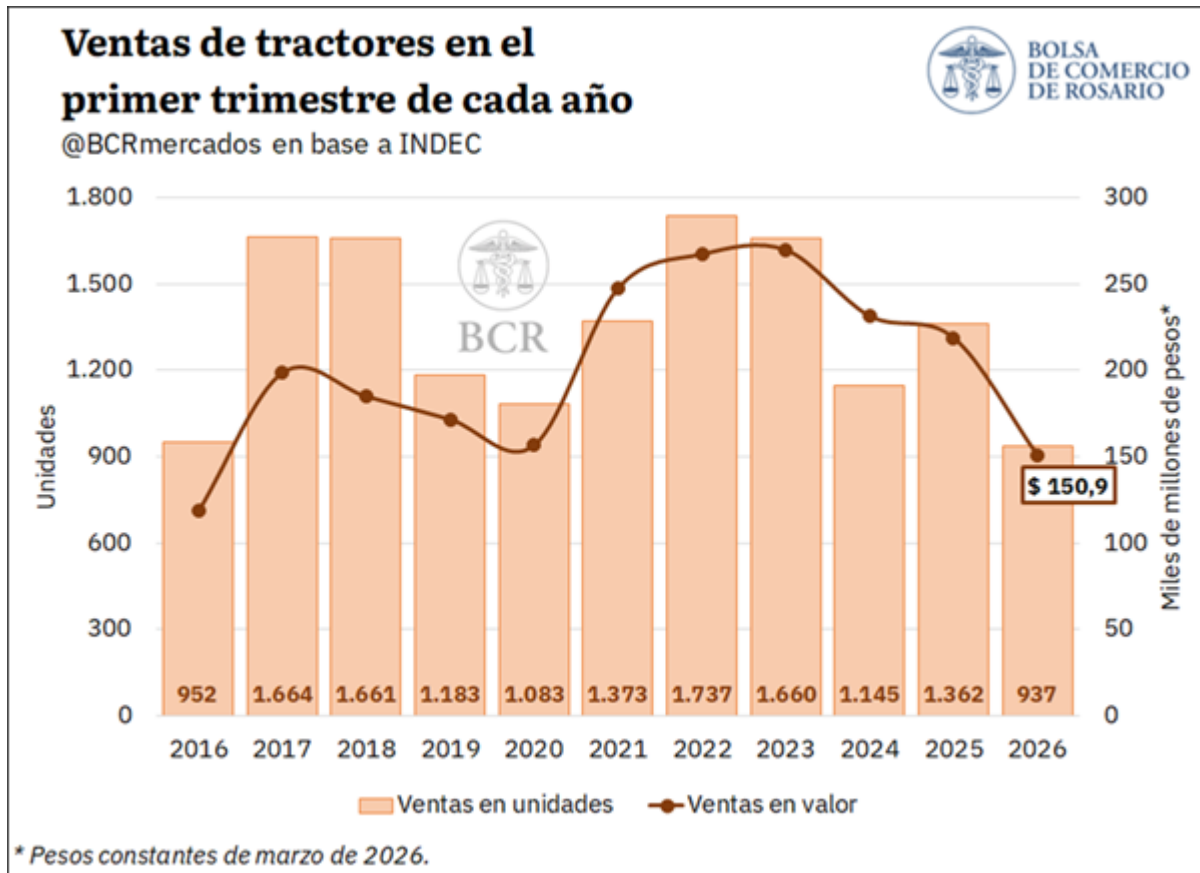
En términos de valor, los implementos también se ubicaron como el segmento de mayor facturación, con ventas por \$ 180.200 millones y una participación del 33% sobre el total facturado por ventas. Luego se posicionaron los tractores, con \$ 150.900 millones, y las cosechadoras, con \$ 149.900 millones, ambos segmentos con una participación cercana al 28%. Finalmente, las sembradoras alcanzaron una facturación de \$ 60.600 millones, equivalente al 11% del total.

Llevando la mirada al interior de cada tipo de maquinaria, se advierte que en el primer trimestre de 2026 se vendieron 1.910 unidades de **implementos**, marcando un crecimiento del 8,6% respecto al año anterior y del 13,2% frente al promedio de los últimos cinco años. No obstante, en términos de valor, la facturación de este segmento alcanzó \$ 180.200 millones, lo que representa una caída real del 17,4% interanual debido a una baja del 23,9% en su precio unitario promedio, medido en términos reales.

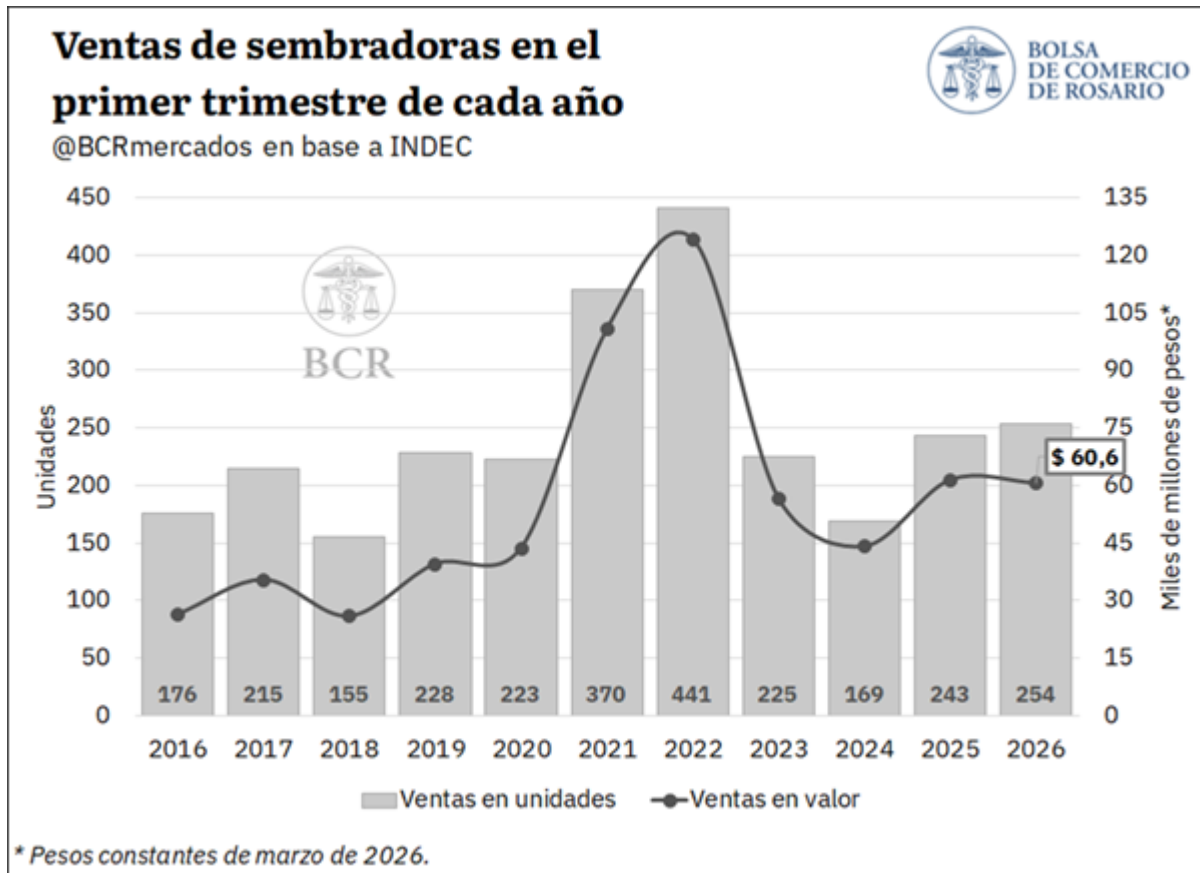




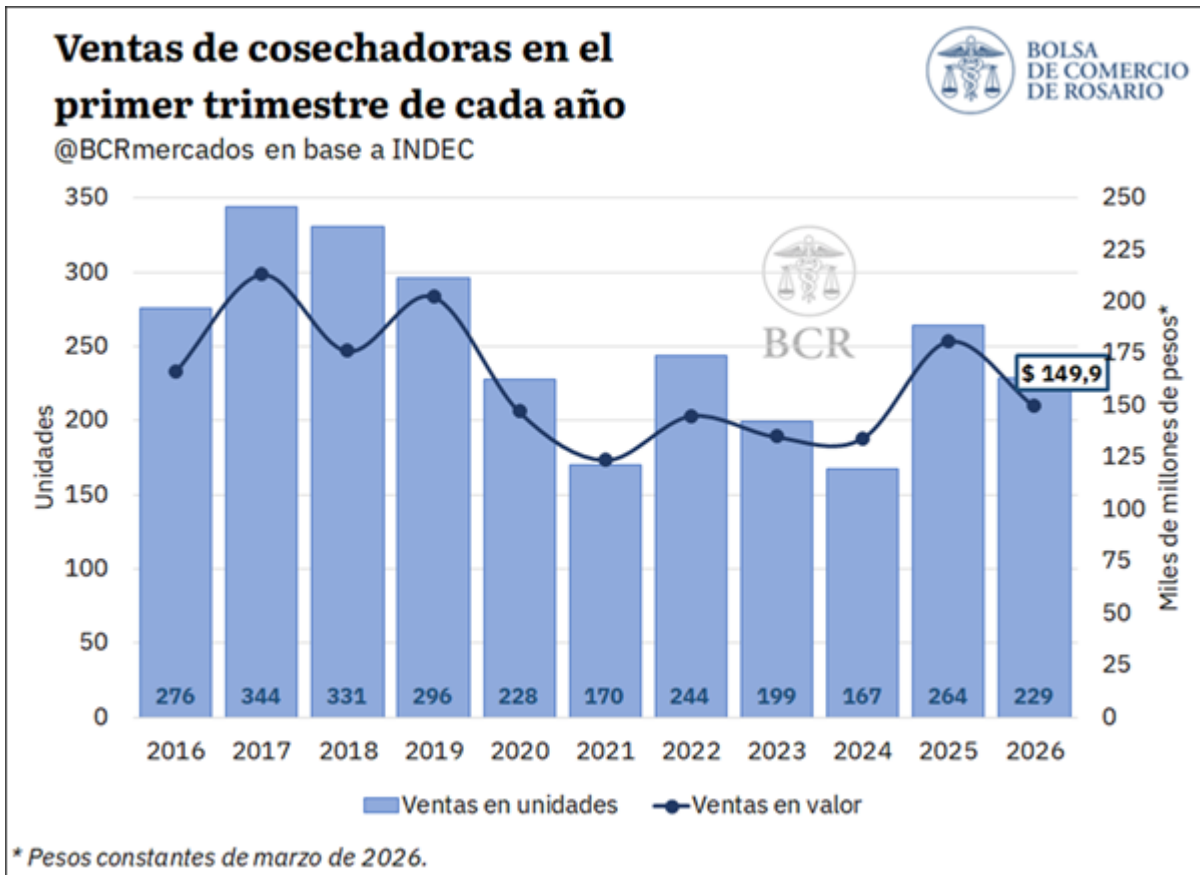
En el caso de los **tractores**, se evidencia que se vendieron 937 unidades entre enero y marzo de 2026, lo que implica una caída del 31,2% respecto de igual período del año anterior y del 35,6% frente al promedio del último quinquenio. En términos monetarios, las ventas totalizaron \$ 150.900 millones, registrando una contracción real del 31% interanual y ubicándose 38,9% por debajo del promedio. A diferencia de otros segmentos, el precio unitario de los tractores se mantuvo prácticamente estable frente al año anterior, con una suba real del 0,2%, aunque se mantuvo 6,3% por debajo del precio registrado en igual período de los últimos cinco años.



Por su parte, la cantidad vendida de **sembradoras** totalizó 254 unidades, marcando un incremento interanual del 4,5%, aunque ubicándose 12,3% por detrás del promedio del último quinquenio. En términos de valor, la facturación ascendió a \$ 60.600 millones, prácticamente en línea con el año anterior, con una caída real del 1,3%. La menor facturación relativa se explica por una baja del 5,6% en el precio unitario promedio de estas máquinas. En relación con el promedio, el precio unitario de las sembradoras denota una baja del 9,5%, dejando una facturación 22% menor que en el último quinquenio.



Finalmente, por el lado de las cosechadoras, se registraron ventas por 229 unidades, un 13,3% menos que en el primer trimestre de 2025. Aun así, el volumen comercializado se ubicó 9,7% por encima del promedio de los últimos cinco años. En términos de facturación, las ventas alcanzaron \$ 149,900 millones, con una baja real interanual del 17,2%, aunque todavía 4,1% por encima del promedio histórico reciente. En lo que respecta a los precios, su valor unitario promedio marcó una baja real del 4,6% interanual y se posicionó 6,3% por debajo del promedio de los últimos cinco años.



Economía

Primer semestre: La faena bovina se encamina a cerrar el año por debajo de 2025, con más kilos por animal

ROSGAN

En los primeros seis meses del año, la faena bovina estaría superando muy ligeramente los 6 millones de animales.

7 DE JULIO DE 2026

Lote de noticias

Los números del momento

+6,0%

Crece en forma interanual la cantidad de animales en feedlots al 1° de julio.

Mundo de las carnes

Mundo

Prevén una desaceleración en el crecimiento del consumo mundial de carnes hasta 2035.

Nota de la semana

Primer semestre

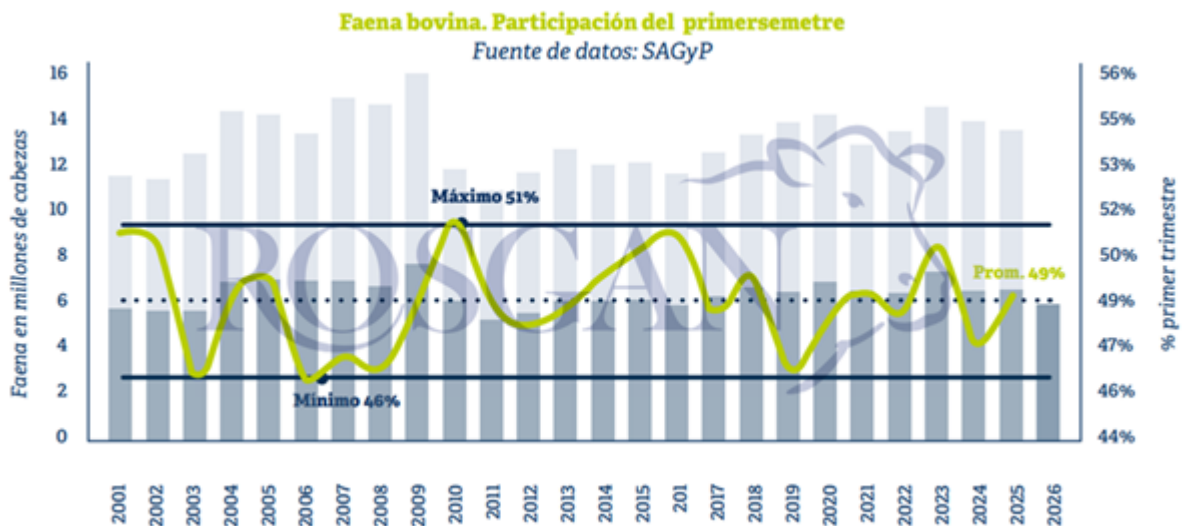
La faena bovina se encamina a cerrar el año por debajo de 2025, con más kilos por animal.

Como dato preliminar, las remisiones a plantas de faena registradas mediante el DTe registran el traslado de 1.081.077 vacunos durante el último mes. En consecuencia, considerando este último registro, la faena acumulada entre enero y junio sumaría aproximadamente 6.025.000 cabezas.

Comparado con los 6.613.000 vacunos faenados en igual período del año pasado, el volumen actual resulta un 9% inferior y constituye, a su vez, el registro más bajo de los últimos diez años.

Más allá del dato parcial, el aspecto más relevante es proyectar cuál podría ser la faena total del año a fin de evaluar su eventual impacto sobre el ciclo ganadero.

Si bien la faena mensual presenta una relativa estabilidad a lo largo del año, las estadísticas muestran una estacionalidad consistente: la actividad registrada durante el primer semestre suele representar una proporción ligeramente inferior a la de la segunda mitad del año.



Sobre la base de los últimos 25 años, la faena del primer semestre representó, en promedio, el 49% de la faena anual, con un máximo del 51% y un mínimo del 46%.

En términos generales, los años en los que el ritmo de faena fue más acelerado —es decir, cuando más del 50% de la faena anual se concentró en el primer semestre— terminaron registrando un volumen anual relativamente bajo de animales. En cambio, los años en los que la participación del primer semestre fue inferior al promedio tendieron a cerrar con niveles de faena más elevados.

Para el presente ciclo, los datos observados hasta el momento sugieren un escenario de faena más cercano a un ritmo lento que a uno acelerado.

En efecto, la creciente participación de la recría dentro de los sistemas de engorde con destino a faena, sumada al fuerte incentivo económico para agregar kilos antes de la terminación, está desplazando hacia adelante la oferta de animales terminados. Este proceso ya comienza a reflejarse en el incremento del peso de faena: en mayo, el peso promedio de la res en gancho alcanzó un máximo histórico de 240 kilos, con un aumento interanual de 7,5 kilos por res.

Este comportamiento sugiere que una mayor proporción de los animales en producción llegará a faena durante la segunda mitad del año, reduciendo la participación relativa del primer semestre sobre la faena anual.



Bajo este escenario, si se extrapola el volumen faenado hasta junio y se asume que el primer semestre representará entre el promedio histórico (49%) y el mínimo observado en la serie (46%) de la faena anual, los poco más de 6 millones de animales faenados hasta la fecha permitirían proyectar una faena total de entre 12,4 y 13,1 millones de cabezas. Esto implicaría una reducción de entre 500 mil y 1,2 millones de animales respecto de la faena registrada el año pasado.

Como referencia, en 2025, la producción de terneros aportó aproximadamente 14,4 millones de cabezas al sistema, mientras que la faena alcanzó los 13,6 millones. Sin embargo, el stock bovino cerró el año con una caída cercana a las 700 mil cabezas, explicada principalmente por la mortandad natural del rodeo, que habitualmente representa entre el 2% y el 3% de las existencias.

Para el presente año, aun suponiendo una tasa de destete similar o incluso ligeramente superior, el potencial de crecimiento de la producción de terneros se encuentra limitado por una menor cantidad de vientres en servicio. En efecto, el rodeo cuenta actualmente con unas 500 mil vacas menos expuestas a servicio, por lo que difícilmente el número de terneros destetados resulte significativamente superior al del ciclo anterior.

En consecuencia, si la oferta de reposición no aumenta de manera sustancial, la faena anual debería ubicarse entre 1 y 1,5 millones de cabezas por debajo de la registrada en 2025 para permitir que el stock bovino cierre el año en niveles relativamente estables, una vez descontadas las pérdidas naturales del sistema.

En adelante, será clave seguir de cerca la evolución de los *feedlots*, dada la creciente participación que vienen adquiriendo dentro de la oferta total de animales destinados a faena. Con los datos del primer semestre puede estimarse que más del 37% de los animales remitidos a faena provienen de corrales de engorde, cuando apenas cinco años atrás esa participación apenas superaba el 30%.

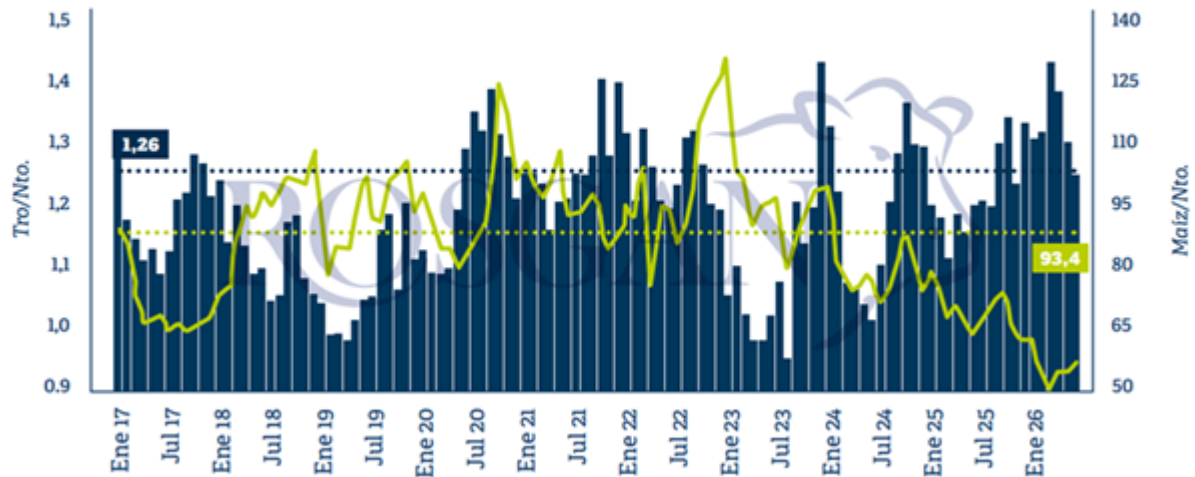
Asimismo, la elevada ocupación de los establecimientos de engorde a corral —más de 2,17 millones de animales en stock al 1° de julio, según SENASA, el segundo mayor registro de la serie— reafirma el papel protagónico que seguirán teniendo en la oferta de hacienda durante los próximos meses.

Este incentivo no solo responde a la favorable relación entre el costo del alimento y el valor de la hacienda terminada, sino que además se presenta en un contexto de precios históricamente elevados para la hacienda en general.



Costo de la reposición del grano en relación al valor del ovido terinado

Fuente de datos: Ternero/ROSGAN, Novillito/MAG, Maíz/BCR



En efecto, si bien el precio de la invernada viene mostrando desde el año pasado una relación de reposición relativamente cara respecto de su promedio histórico —habitualmente entre 1,2 y 1,3—, durante el mismo periodo el costo del maíz medido en kilos de novillito llegó a ubicarse entre un 40% y un 45% por debajo de su promedio histórico (93,4), fortaleciendo significativamente los márgenes del engorde.

En definitiva, el sector atraviesa una de las combinaciones más favorables para la producción ganadera: precios firmes para la hacienda y costos relativos más bajos tanto para el maíz como también para otros insumos necesarios para intensificar los sistemas de producción. Esta mejora en la relación insumo-producto redundará en mayores incentivos para agregar eficiencia y productividad a lo largo de toda la cadena.

En este contexto, el mejor escenario para el sector sería cerrar el año con una faena moderada en número de animales, pero con una mayor eficiencia productiva, reflejada en un incremento del peso medio de faena y, en consecuencia, en una mayor producción de carne por cabeza. De este modo, la menor extracción de animales no necesariamente implicaría una caída proporcional en la producción de carne, al tiempo que contribuiría a estabilizar el stock bovino.

Trigo: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Trigo: Balance de Oferta y Demanda en Argentina



(Diciembre - Noviembre)

		Prom. 5 años	2024/25	Estimado 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	4,4
STOCK INICIAL	Mt	2,2	3,32	3,19
PRODUCCIÓN	Mt	18,0	20,1	29,5
OFERTA TOTAL	Mt	20,2	23,4	32,7
CONSUMO DOMÉSTICO	Mt	7,1	7,6	9,2
Uso Industrial	Mt	6,0	6,2	7,6
Semilla y otros usos	Mt	1,0	1,4	1,6
EXPORTACIONES	Mt	10,5	12,6	19,0
DEMANDA TOTAL	Mt	17,5	20,2	28,2
STOCK FINAL	Mt	2,7	3,2	4,5
Stock/Consumo	(%)	17%	16%	16%

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	Estimado 2025/26
Área sembrada	Mill ha	8,8	8,3	10,2
Área cosechada	Mill ha	7,2	7,0	8,5
Sup. No cosechada	Mill ha	1,7	1,3	1,3
Rinde	qq/ha	67,0	71,3	79,7
STOCK INICIAL	Mill tn	4,1	3,6	6,5
PRODUCCIÓN	Mill tn	47,9	50,0	68,0
OFERTA TOTAL	Mill tn	52,0	53,6	74,4
CONSUMO INTERNO	Mill tn	14,3	18,1	20,2
Uso Industrial	Mill tn	4,1	4,2	4,5
Molienda seca	Mill tn	0,2	0,2	0,2
Molienda húmeda	Mill tn	1,5	1,4	1,6
Otras Industrias	Mill tn	0,6	0,6	0,7
Etanol	Mill tn	1,8	2,0	2,1
Forraje, semilla y residual	Mill tn	10,1	13,9	15,7
EXPORTACIONES	Mill tn	34,3	29,1	43,5
DEMANDA TOTAL	Mill tn	48,5	47,1	63,7
STOCK FINAL	Mill tn	3,5	6,5	10,7
Ratio Stock/consumo	(%)	7%	14%	17%

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)

		Estimado 2024/25	Prom. 5 años	Estimado 2025/26
Área sembrada	Mill ha	17,8	16,6	16,4
Área cosechada	Mill ha	16,5	15,0	16,0
Sup. No cosechada	Mill ha	1,25	1,55	0,33
Rinde	qq/ha	30,0	26,28	32,1
STOCK INICIAL	Mill tn	6,9	6,3	3,4
IMPORTACIONES	Mill tn	5,9	7,0	6,0
PRODUCCIÓN	Mill tn	49,5	40,5	51,5
OFERTA TOTAL	Mill tn	62,4	53,8	60,9
CONSUMO INTERNO	Mill tn	46,6	42,5	48,6
Crush	Mill tn	41,8	37,6	43,6
Extr. por solvente	Mill tn	40,2	36,1	42,0
Semilla, balanceados y otros	Mill tn	4,7	4,9	5,1
EXPORTACIONES	Mill tn	12,5	6,1	6,0
DEMANDA TOTAL	Mill tn	59,0	48,6	54,6
STOCK FINAL	Mill tn	3,4	5,2	6,3
Ratio Stock/consumo	(%)	6%	11%	11%

Fuente: Dir. Informaciones y Estudios Económicos - BCR

@BCRmercados