



Economía

Panorama del financiamiento agrícola: cómo se financió la campaña 2025/26

Franco Ramseyer – Emilce Terré – Julio Calzada

De los US\$14.747 millones que demandó sembrar la campaña 25/26, el 70% se apalancó en financiamiento de terceros, no productores. Dentro de ese bloque, el crédito comercial continuó a la cabeza (55%), aunque ganó participación el crédito bancario y del MAV

Poner en marcha una campaña agrícola exige, año tras año, un fuerte adelanto de capital. Antes de que el primer grano sea cosechado, el productor ya afrontó la compra de semillas, fertilizantes y agroquímicos, sumada al costo de las labores de siembra y de las pulverizaciones.

Ese desembolso inicial tarda en transformarse en ingresos: el ciclo biológico de los cultivos impone varios meses de espera entre la inversión y la cosecha que la remunera. Esa distancia temporal entre lo que se paga y lo que se cobra explica por qué el acceso al crédito es determinante para la actividad, en mayor medida que en otros sectores de la economía.

En una entrega previa del Informativo Semanal se puso número a esa inversión: US\$ 14.747 millones destinados a sembrar la 2025/26, el tercer monto más alto de, por lo menos, los últimos diez años. En esta edición, se indagará acerca de cómo y de dónde provinieron los fondos para financiar esas erogaciones. Para ello, se tienen en consideración registros estadísticos y entrevistas propias realizadas a los principales actores de la cadena.

Financiamiento de la campaña agrícola 2025/26

Como se anticipó, la inversión directa de los productores en la campaña 2025/26 habría alcanzado los US\$ 14.747 millones, cifra que resulta de sumar los gastos en insumos, siembra y pulverización de soja, maíz, trigo, sorgo, cebada y girasol.





Panorama del financiamiento agrícola: cómo se financió la campaña 2025/26 - 02 de Octubre de 2026

Un rasgo distintivo del ciclo 2025/26 fue el mayor peso del financiamiento en dólares. En un contexto de marcada desaceleración de la inflación y de relativa estabilidad cambiaria —a diferencia de lo observado, por ejemplo, en la campaña 2023/24—, se redujo la incertidumbre sobre la evolución del tipo de cambio y de los precios, lo que favoreció una mayor utilización de instrumentos denominados en moneda dura, tanto en el circuito comercial como en el bancario.

Campaña 2025/26: el 70% del financiamiento es crédito

Estructura del financiamiento por fuente, en millones de US\$ y % del total

@BCRMercados en base a consultas al sector y estimaciones propias

BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO

Financiamiento total de la campaña

US\$ 14.747 millones

Crédito de terceros: 70,0% - US\$ 10.323 M



MAV: Mercado Argentino de Valores. Porcentajes calculados sobre el financiamiento total de la campaña (US\$ 14.747 M).

Elaboración: BCR – Departamento de Información y Estudios Económicos.

1. Capital propio

En primer lugar, sobre la base de las consultas realizadas se estima que el financiamiento de la inversión con capital propio habría rondado el 30% del total. Es decir que, en la campaña 2025/26, los productores habrían aportado aproximadamente US\$ 4.424 millones de sus propias carteras.

2. Financiamiento de terceros

El 70% restante, es decir, unos US\$ 10.323 millones, se habría financiado con fondos de terceros. Una parte de ese crédito se canalizó a través de los bancos y del Mercado Argentino de Valores (MAV); y otra, mayoritaria,

Pág 2





dentro del circuito comercial, mediante acuerdos con corredores, acopios, cooperativas, proveedores de insumos, exportadores, traders y mutuales.

2.1. Bancos y Mercado Argentino de Valores

Alrededor del 45% del financiamiento de terceros, aproximadamente US\$ 4.609 millones, se canalizó a través de créditos bancarios y del MAV (Mercado Argentino de Valores). De acuerdo con las encuestas realizadas, los instrumentos utilizados fueron los siguientes:

- **Préstamos de pago íntegro (*bullet*):** fueron el instrumento bancario más utilizado en la campaña 2025/26, con cerca del 24% del crédito de este canal, por unos US\$ 1.114 millones. En un préstamo *bullet*, o de pago íntegro, el productor recibe el capital al inicio y no realiza pagos parciales durante la vida del crédito: tanto el capital como los intereses se cancelan en un único desembolso al vencimiento del plazo acordado. Esta estructura se adapta especialmente al ciclo agrícola, ya que permite hacer coincidir ese único pago con el momento de la cosecha y la comercialización, cuando el productor recupera liquidez. En este caso se trata, además, de operaciones sin convenio con proveedores de insumos ni plataformas digitales y sin garantía prendaria ni hipotecaria; es decir, crédito otorgado esencialmente contra la firma del tomador.
- **Préstamos hipotecarios y prendarios:** explicaron cerca del 20% del financiamiento de este canal (unos US\$ 925 millones). Se trata de créditos respaldados por garantías reales —hipotecarios, sobre inmuebles, y prendarios, sobre bienes muebles como maquinarias y equipos—, lo que permite al productor acceder a financiamiento de mayor plazo y con tasas más competitivas que las de los créditos no garantizados.
- **Descuento de cheques y pagarés:** los bancos adelantan fondos por cheques y pagarés a cambio de una tasa de descuento. Estos instrumentos dieron cuenta de otro 15% del canal, por aproximadamente US\$ 676 millones.
- **Préstamos con convenio de tasas para la compra de insumos (plataformas):** a través de distintas plataformas digitales, los productores acceden a líneas de crédito para la adquisición de insumos mediante convenios de tasa con las empresas proveedoras. Esta modalidad habría representado el 15% del crédito bancario y del MAV, por alrededor de US\$ 669 millones. Es una modalidad que ha presentado un crecimiento significativo en las últimas dos campañas agrícolas.
- **Otras líneas bancarias y Financiamiento en el Mercado Argentino de Valores (MAV):** reunieron alrededor del 12% del crédito de este canal, por unos US\$ 573 millones. La categoría agrupa instrumentos

Pág 3





de dos ámbitos. Por el lado bancario, incluye los forwards cedidos (la entidad adelanta fondos contra la cesión de contratos de venta de granos con entrega futura), la prefinanciación de exportaciones, créditos para inversiones y microcréditos. Por el lado del mercado de capitales, el MAV ofrece a los productores distintas formas para financiarse, donde se destacan los pagarés, cheques de pago y diferido y facturas de crédito electrónicas.

- **Tarjetas agro:** diseñadas a la medida del ciclo productivo, permiten comprar insumos y maquinaria al momento de la siembra difiriendo el pago hasta la cosecha, con vencimientos adaptados a cada cultivo. Habrían aportado el 8% del crédito de este canal, unos US\$ 346 millones.
- **Acuerdos en cuenta corriente:** pensados para cubrir necesidades de liquidez inmediata, permiten al productor girar por encima de su saldo en cuenta corriente (sobregiro) hasta un límite pactado. Es un instrumento ágil, que representó el 7% del canal, alrededor de US\$ 306 millones.





Crédito bancario y MAV: el préstamo bullet lidera el canal

BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO

Financiamiento de la campaña 2025/26 por instrumento, en millones de US\$ y % del total del canal

@BCRMercados en base a consultas al sector y estimaciones propias



MAV: Mercado Argentino de Valores. Participaciones calculadas sobre el total del canal crédito bancario y MAV (US\$ 4.609 M), que representa el 31,3% del financiamiento total de la campaña.

Elaboración: BCR – Departamento de Información y Estudios Económicos.

2.2. Bancos y Mercado Argentino de Valores

Como es habitual en el sector agrícola, la mayor parte del financiamiento de terceros provino del crédito comercial: alrededor del 55%, equivalente a unos US\$ 5.713 millones. Se trata de los préstamos otorgados por acopios, cooperativas, corredores, proveedores de insumos, exportadores y mutuales, entre otros agentes de la cadena. Su distribución se estima de la siguiente manera:

- **Corredores, acopios y cooperativas:** concentraron el 55% de este canal (unos US\$ 3.142 millones). Mayoritariamente, el financiamiento se realizó en modalidad de canje o bien con pago en dólares, contra un contrato de granos. También se utilizó financiamiento a través de cuentas corrientes en dólares.





Panorama del financiamiento agrícola: cómo se financió la campaña 2025/26 - 02 de Octubre de 2026

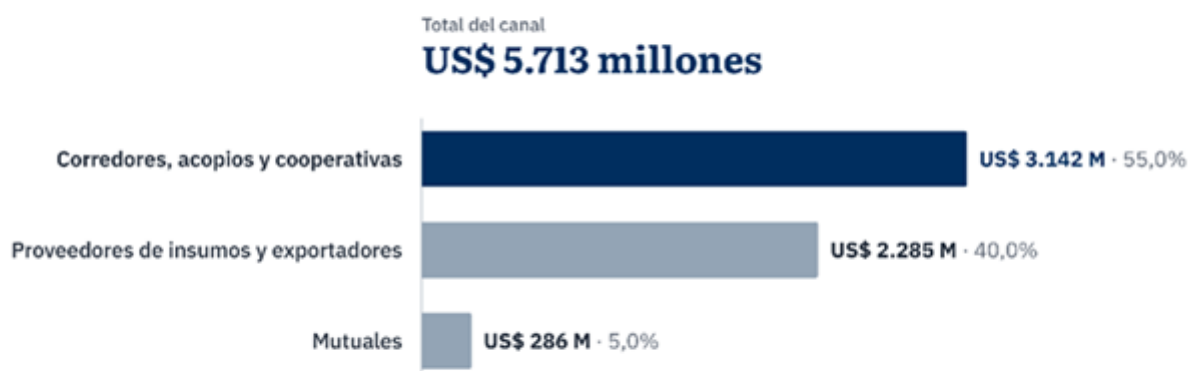
- **Proveedores de insumos y exportadores:** aportaron el 40% (unos US\$ 2.285 millones). De acuerdo con las fuentes consultadas, la mayor parte de este crédito habría sido en modalidad de canje, seguido por cheques. También se realizó financiamiento en dólares contra forwards en garantía, y financiamiento a través de pagarés, mayoritariamente en dólares.
- **Mutuales:** explicaron el 5% restante (unos US\$ 286 millones). Esta modalidad es más frecuente en localidades pequeñas e incluye la negociación de cheques y los préstamos con hipoteca, entre otros instrumentos.

Crédito comercial: corredores, acopios y cooperativas aportan el 55%

**BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO**

Financiamiento de la campaña 2025/26 por canal, en millones de US\$ y % del total del canal

@BCRMercados en base a consultas al sector y estimaciones propias



Participaciones calculadas sobre el total del canal crédito comercial (US\$ 5.713 M), que representa el 38,7% del financiamiento total de la campaña.

Elaboración: BCR – Departamento de Información y Estudios Económicos.

Para concluir, se presenta la siguiente tabla, que resume toda la información expuesta en el desarrollo de la nota.





Panorama del financiamiento agrícola: cómo se financió la campaña 2025/26 - 02 de Octubre de 2026

Fuentes de Financiamiento estimadas. Campaña 2025/26

@BCRMercados en base a consultas al sector y estimaciones propias

BOLSA
DE COMERCIO
DE ROSARIO

Total a Financiar (mill. U\$S)	Origen de los Fondos	Porcentaje estimado	Origen de los Fondos (mill. U\$S)	FINANCIAMIENTO CON FONDOS DE TERCEROS					
	Capital Propio	30%	4.424	Tipo	% de Financiamiento	Financiamiento en millones de U\$S	Financiamiento por instrumento	%	Financiamiento por instrumento en millones de U\$S
14.747	De Terceros	70%	10.323	Crédito bancario y financiamiento en el Mercado Argentino de Valores	45%	4.609	Préstamo de pago íntegro (bullet) sin convenio con proveedores de insumos ni plataformas digitales. Operaciones sin garantía prendaria ni hipotecaria.	24%	1.114
							Préstamos hipotecarios y prendarios	20%	925
							Descuento de cheques y pagarés	15%	676
							Préstamo con convenio de tasas para la compra de insumos mediante plataformas	15%	669
							Otras líneas bancarias y Financiamiento en el Mercado Argentino de Valores	12%	573
							Tarjetas agro	8%	346
							Acuerdos en cuenta corriente	7%	306
				Crédito Comercial	55%	5.713	Corredores, Acopios y Cooperativas	55%	3.142
							Proveedores de insumos y exportadores	40%	2.285
							Mutuales (Negociación cheques, préstamos con hipotecas, etc.)	5%	286

Porcentaje estimado: sobre el Total a Financiar. % de Financiamiento: sobre el financiamiento con fondos de terceros. %: sobre el total de cada Tipo. Las cifras pueden no sumar por redondeo.

Elaboración: BCR – Departamento de Información y Estudios Económicos.

