Commodities

Claves de la comercialización del maíz en Argentina

Belén Maldonado – Emilce Terré - Julio Calzada

Con un fuerte perfil exportador, este cultivo moviliza cerca de 45 Mt por campaña en el mercado argentino. En esta nota se analiza cómo se estructura su comercialización, las zonas de origen y destino, y las modalidades de negociación, entrega y precio.

El **maíz** es uno de los cultivos más importantes de la agricultura argentina, ocupando **el segundo lugar en términos de superficie sembrada y el primero en volumen de producción**. Su importancia productiva se traduce en un significativo movimiento comercial, que conecta a un gran número de productores con los distintos sectores demandantes, dando lugar a diversas modalidades de negociación. 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?

1. Logística y flujo comercial en las últimas 5 campañas.

De acuerdo con los registros de SIO Granos, **durante las campañas 2020/21 a 2024/25 se comercializó un promedio de 44,5 Mt de maíz por ciclo comercial en Argentina**. Al analizar la procedencia de esta mercadería, se observa una marcada concentración en la región central del país, donde **Santa Fe (31%), Córdoba (25%) y Buenos Aires (24%) explicaron conjuntamente más del 80% del origen del volumen comercializado en las últimas cinco campañas**.

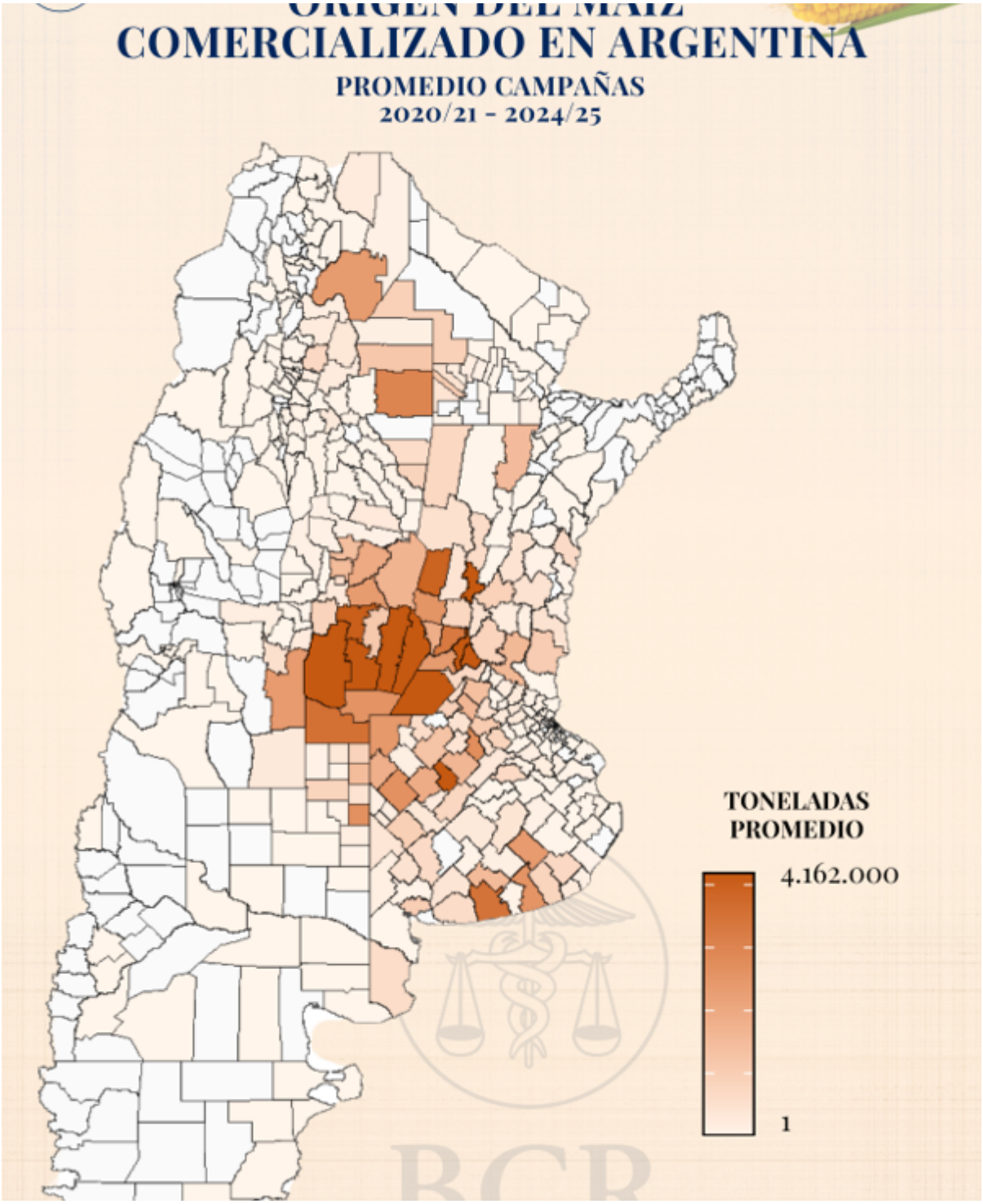
Parte de esta distribución responde a la localización de la producción primaria. Según datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP), estas tres provincias concentraron, en promedio, el 74% de la producción nacional de maíz durante el mismo período. No obstante, cabe aclarar que, para evitar la doble contabilización de la mercadería, el análisis considera únicamente las operaciones registradas con destino final. Por lo tanto, el origen comercial registrado no necesariamente coincide con el lugar de producción del grano, ya que la mercadería suele ser adquirida previamente por acopios o intermediarios que pueden estar ubicados en una provincia distinta de aquella donde fue producida, previo a su comercialización con destino final.



Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO

PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824



Dirección de Informaciones y Estudios Económicos

BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO

PROPIETARIO: **Bolsa de Comercio de Rosario**
DIRECTOR: **Dr. Julio A. Calzada**
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824



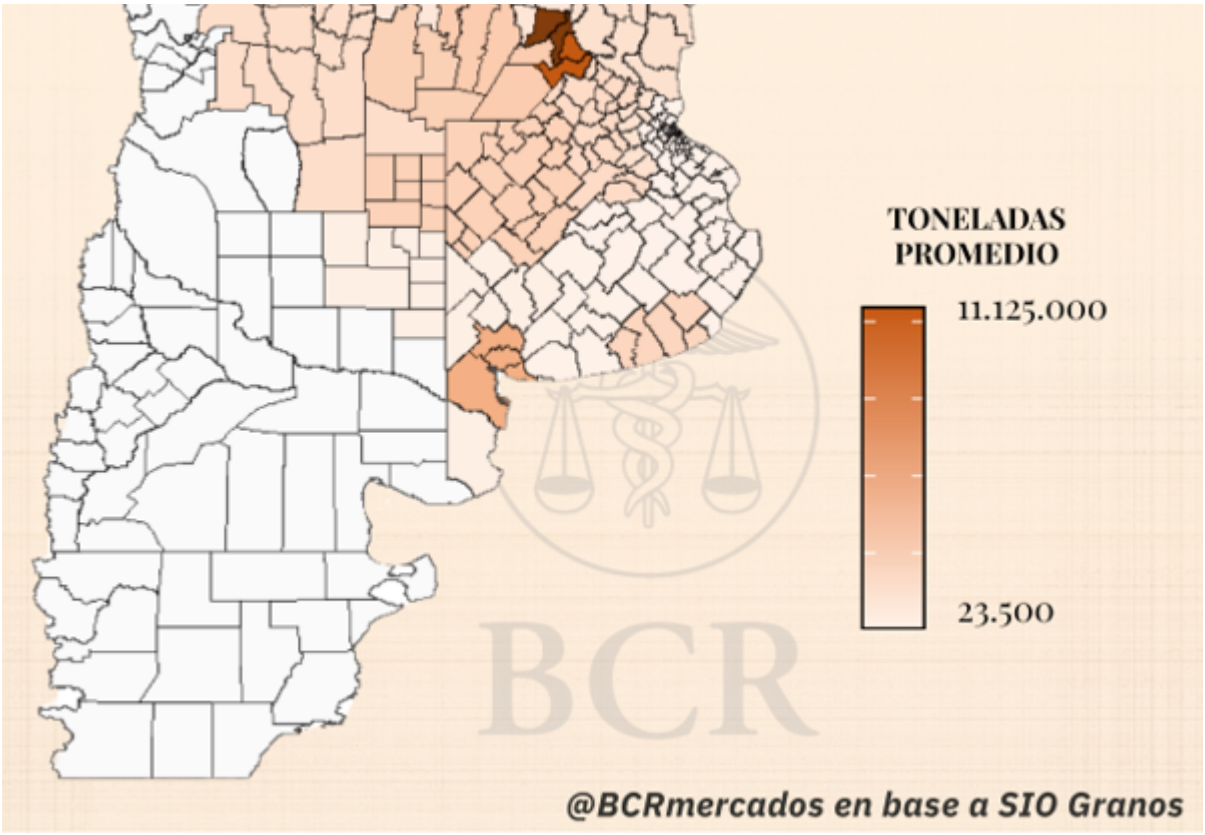
En relación con la zona de entrega de la mercadería comercializada, se destaca que **la demanda de maíz presenta una fuerte vinculación con el sector exportador**. Se estima que en las últimas cinco campañas cerca del 70% de la producción se destinó al mercado internacional. En línea con esto, los registros de SIO Granos indican que **aproximadamente el 45% del maíz comercializado con destino final tuvo como punto de entrega el Gran Rosario**, lo que en términos de volumen equivale a un promedio de 20,2 Mt por campaña. Asimismo, **los puertos de Bahía Blanca y Quequén concentraron el 15% de las entregas**, equivalente a 6,5 Mt por ciclo comercial.

En cuanto a las demás regiones, se destacan las entregas en el **Sur de Córdoba y Suroeste de Santa Fe** (zonas 8 y 9), donde se envió casi el 11% del cereal comercializado en las últimas cinco campañas, esto es, 4,8 Mt promedio por ciclo comercial. Le siguen las entregas al **Noroeste de Buenos Aires** (zonas 6 y 7), hacia donde se dirigió el 8% de la mercadería, equivalente a 3,7 Mt por campaña.



Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824



2. Modalidades de negociación en las últimas 5 campañas.

Momento de la negociación y entrega de la mercadería

Tomando como referencia el promedio de las últimas cinco campañas ya finalizadas, se evidencia que la mayor parte de la producción de maíz (67%) se negocia **durante** la campaña comercial, es decir, entre marzo y febrero de cada año, en tanto que el 30% se vende de manera **anticipada**, antes de cosechar el grano, y un remanente del 3% se termina de comercializar después del mes de febrero. Dentro de las tres categorías, casi la totalidad de las ventas son **operaciones de compraventa** (97%), en tanto los negocios de **canje** representan apenas el 3% del total negociado en el caso del maíz.

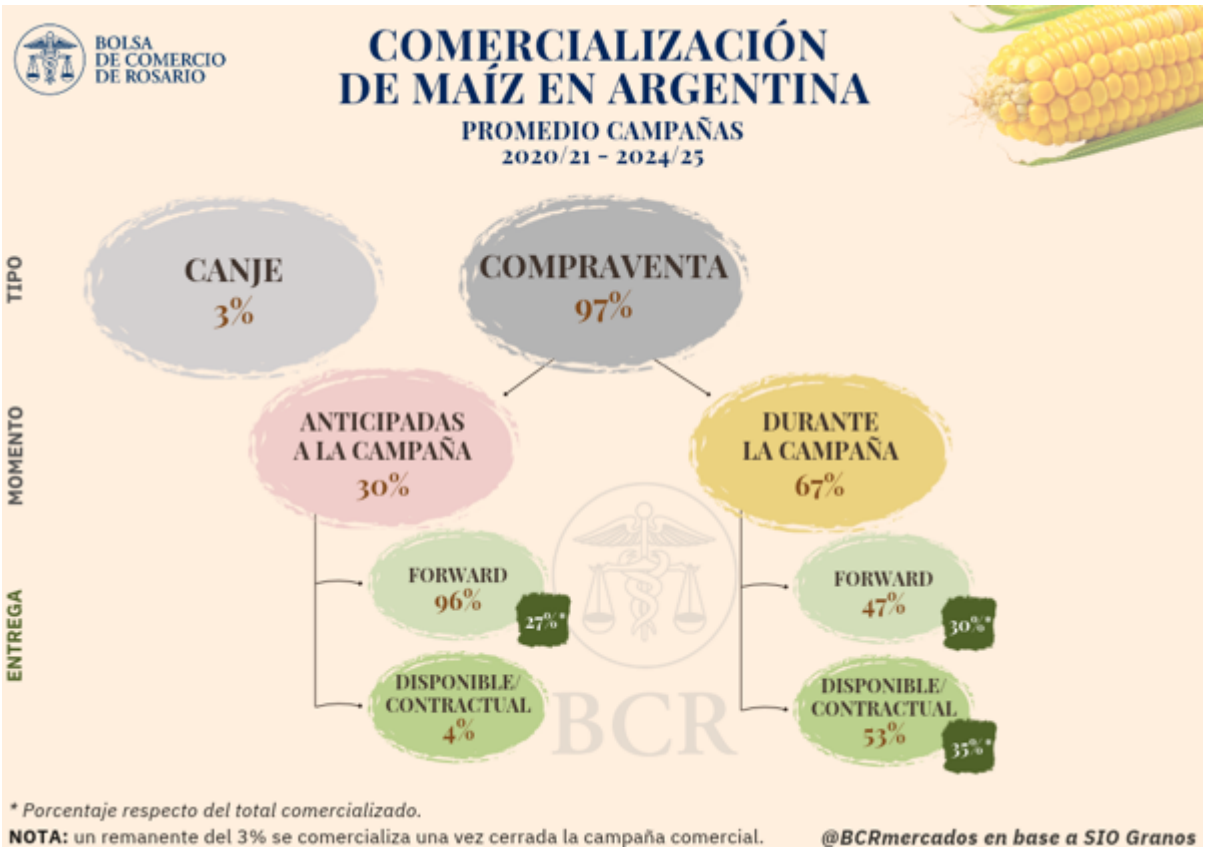
Por otro lado, considerando el momento de entrega de la mercadería, se pueden distinguir dos tipos de contratos: con entrega inmediata, denominados "**disponible/contractual**"; y con entrega diferida, los cuales se conocen como "**forward**"[1]. El análisis de los datos muestra que la elección de la modalidad se encuentra fuertemente ligada al momento en el que se negocia la mercadería.

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824

En las operaciones concertadas **anticipadamente** a la campaña comercial, casi la totalidad corresponde a **contratos forward (96%)**. Esto resulta lógico, dado que en ese momento la mayor parte de la mercadería aún no fue cosechada, por lo que las operaciones se pactan principalmente con entrega futura.

En lo que respecta a las operaciones que se llevan a cabo **durante** la campaña comercial, se evidencia que poco más de la mitad del maíz negociado (53%) se realiza con entrega **disponible/contractual**, es decir, en un plazo inferior a los 30 días.



Al analizar conjuntamente las distintas modalidades de negociación, se destaca que la más utilizada para maíz en Argentina es la negociación durante la campaña comercial, con contratos de compraventa y entrega disponible/contractual (35%). En segundo lugar, se ubican las negociaciones realizadas durante la campaña bajo contratos de compraventa y con entrega forward (30%), seguidas por aquellas pactadas antes del inicio de la cosecha, con contratos de compraventa y entrega diferida (27%).

Modalidad y referencias para la fijación de precios

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824

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 este caso, se presentan algunas diferencias entre las negociaciones que se pactan con entrega más inmediata y aquellas con entrega diferida.

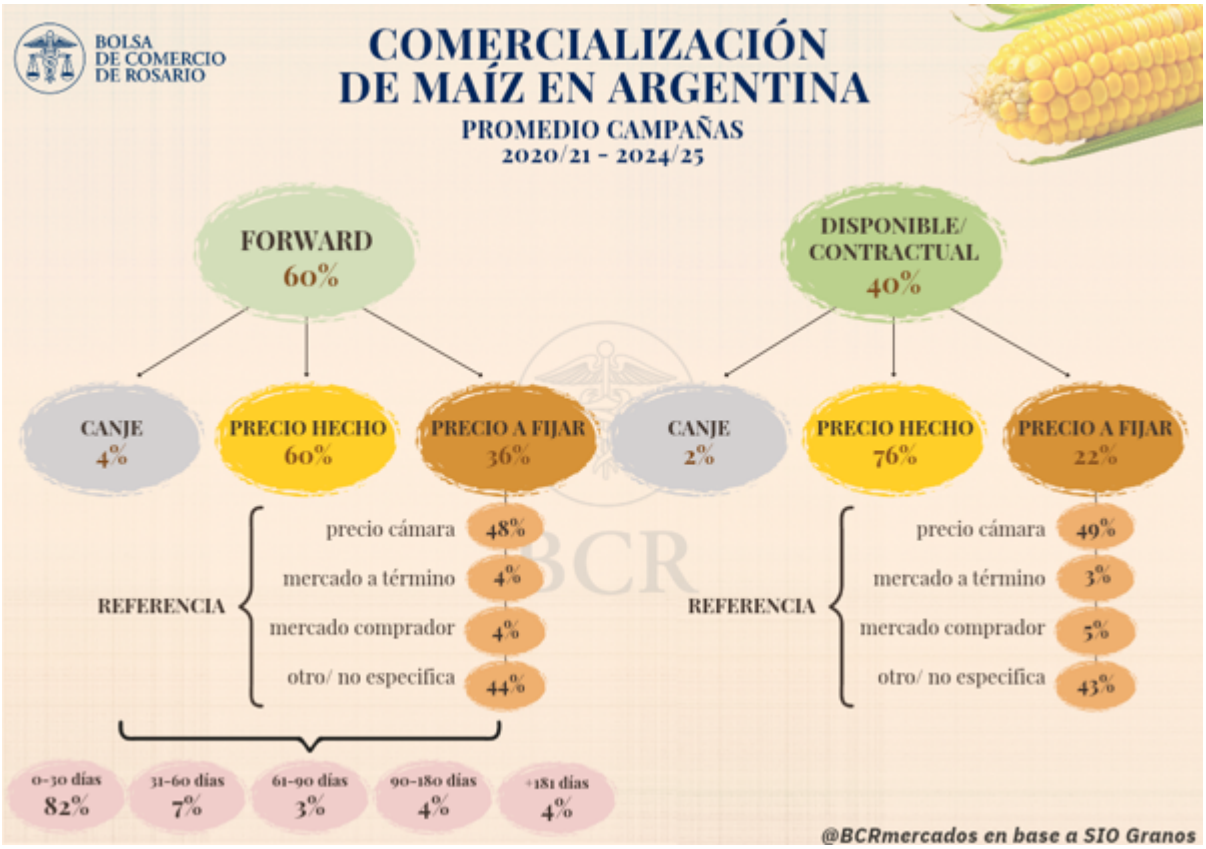
En el caso de los contratos con entrega disponible/contractual, se evidencia que más de tres cuartas partes se negocia a precio hecho (76%), mientras que el 22% se realiza con precio a fijar y el restante 2% se salda con entrega de mercadería, es decir, mediante operaciones de canje. Por el contrario, cuando se trata de contratos forward, el 60% de las operaciones se realiza con precio a fijar, el 36% corresponde a negocios a precio hecho y el 4% a operaciones de canje.

En relación con lo anterior, en las operaciones con precio a fijar, es habitual que se establezca un mercado de referencia para determinar posteriormente el valor de la mercadería. En el caso del maíz, la información disponible muestra que la principal referencia utilizada es el **Precio Cámara (46%)**, una cotización 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. Con una participación considerablemente menor, le siguen las negociaciones que utilizan como referencia el **mercado comprador (5%)**, el cual refleja el precio que los agentes demandantes ofrecen pagar a sus oferentes en un determinado día, y el **mercado a término (3%)**, cuya referencia corresponde a las cotizaciones de los contratos de futuros. No obstante, hay que tener en cuenta que una elevada proporción de las operaciones con precio a fijar (46%) no especifican la referencia, lo que puede afectar el análisis y las proporciones efectivas para cada tipo de precio utilizado.

En cuanto al momento de pago respecto de la entrega de la mercadería, se estima que **el 72% de los contratos de compraventa se pagan contra entrega**, es decir, al momento de entregar la mercadería; mientras que **las cancelaciones a plazo y de manera anticipada dan cuenta del 18% y 10% del total, respectivamente.**

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824



Por último, resulta relevante analizar los plazos de entrega que predominan en los contratos forward, es decir, aquellos en los que se pacta la entrega futura de la mercadería. Para este análisis, se tomó 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 los granos*.

De esta manera, se advierte que **el 82% de la mercadería negociada bajo modalidad de contrato forward presenta un plazo de entrega de entre 0 y 30 días** a partir de que se habilita la posibilidad de descargarla. Esto refleja que la gran mayoría de las operaciones concentra las entregas en un mes determinado, lo que podría estar vinculado con necesidades específicas de abastecimiento a lo largo del año. En cuanto al resto de los contratos, siguiendo un orden cronológico, se advierte que el 7% de la mercadería se entrega con un plazo entre 31 y 60 días, el 3% entre 61 y 90 días, el 4% entre 91 y 180 días, y el 4% restante en un plazo superior a 180 días.

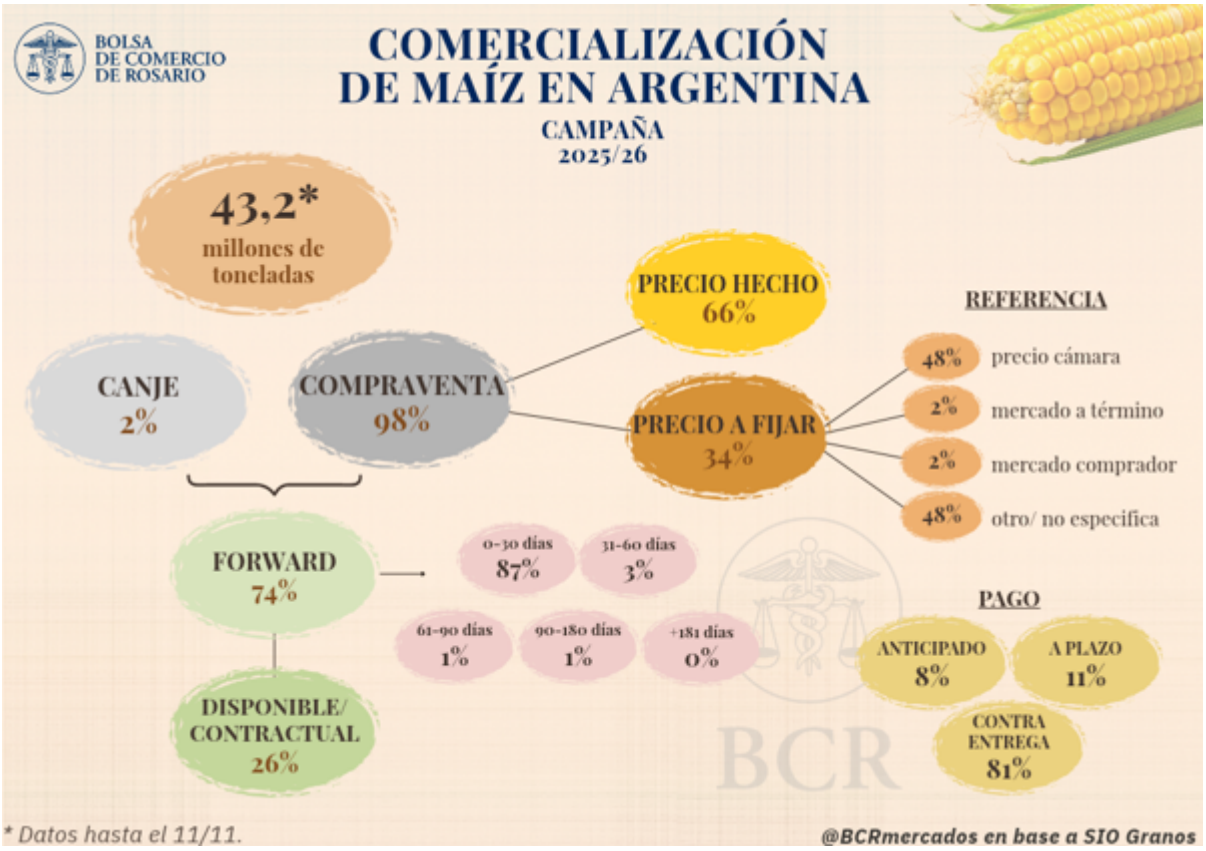
3. Comercialización de maíz en la campaña 2025/26

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824

Con la campaña de maíz 2025/26 en curso, los datos disponibles hasta el momento indican que ya se encuentran comercializadas 43,2 Mt, de las cuales 17,6 Mt se negociaron antes del inicio del ciclo comercial en marzo. Considerando una producción estimada en un récord histórico de 70,5 Mt, se infiere que **el 25% de la cosecha prevista ya se encontraba comprometida antes del comienzo de la campaña**, una proporción inferior al promedio de las últimas campañas (30%).

Del volumen comercializado hasta el momento, **casi la totalidad se negoció bajo contratos de compraventa (98%)**, con apenas el 2% de la mercadería negociada como canje, prácticamente en línea con el promedio. Respecto al momento de entrega del grano, **cerca de tres cuartas partes de la mercadería negociada hasta la actualidad (74%) se pactó con entrega diferida**, una proporción notablemente superior a lo observado en las últimas campañas (60%); en tanto apenas el 26% se negoció con entrega disponible/contractual. No obstante, se destaca que la mayor parte de los contratos con entrega inmediata se realizan durante la vigencia de la campaña, la cual se encuentra aún en curso, de manera que es esperable que estas proporciones se vayan modificando en el transcurso de la misma.



En cuanto a la fijación del precio, **el 66% de los contratos de compraventa de maíz 2025/26 se pactó con precio hecho y el 34% con precio a fijar**, similar a lo observado en el promedio histórico. La referencia más utilizada para la fijación del precio

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824

resultó nuevamente el **Precio Cámara (48%)**, seguido muy por detrás por el mercado a término (2,1%) y el mercado comprador (1,6%). No obstante, el porcentaje de contratos que no especifica el mercado de referencia para fijar el precio asciende al 48%.

Finalmente, **el 81% de los contratos de compraventa se saldaron con pago contra entrega de la mercadería**, mientras que el 11% se pagó a plazo y 8% de manera anticipada. Respecto al promedio, en la campaña 2025/26 se advierte un incremento de las negociaciones con pago de la mercadería contra entrega (+9 p.p.) en detrimento de una disminución de la proporción de negocios con pago anticipado (-2 p.p.) o a plazo (-7 p.p.).

4. Conclusión y síntesis de la estructura comercial.

En conjunto, tomando como referencia las últimas cinco campañas ya finalizadas (2020/21 a 2024/25), los datos de SIO Granos muestran que la comercialización de maíz en Argentina presenta una marcada **concentración geográfica**, tanto en el origen como en el destino de la mercadería. Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires explican el 80% del volumen comercializado con destino final, mientras que cerca del 60% de las entregas se dirige hacia las principales zonas portuarias del país; esto es, el Gran Rosario, Bahía Blanca y Quequén. Esta distribución refleja la estrecha vinculación del mercado de maíz con el sector exportador.

En cuanto a las **modalidades de comercialización**, el maíz se negocia principalmente durante la campaña comercial, mediante contratos de compraventa, con una participación mayor de los negocios con entrega forward frente a aquellos con entrega disponible/contractual. Respecto a la fijación del precio, se observa que los contratos con entrega más inmediata se pactan mayoritariamente a precio hecho, mientras que en las operaciones con entrega diferida predomina la modalidad de precio a fijar. En este último caso, el Precio Cámara constituye la principal referencia para determinar posteriormente el valor de la mercadería. Con relación al momento de pago, predominan ampliamente las operaciones de pago contra entrega, mientras que los pagos a plazo y anticipados presentan una participación considerablemente menor.

Por otro lado, se destaca que la gran mayoría de los contratos forward establece ventanas de entrega de entre 0 y 30 días, concentrando las posibilidades de descarga en períodos relativamente acotados. Cabe aclarar que este indicador no mide el tiempo transcurrido entre la negociación y la entrega, sino la extensión del intervalo pactado para realizar la descarga.

En lo que respecta a la **campaña 2025/26**, los datos disponibles muestran una mayor participación de los contratos forward y de las operaciones con pago contra entrega respecto del promedio de las últimas cinco campañas. No obstante, dado que el ciclo comercial aún se encuentra en curso, las proporciones podrían modificarse a medida que avance la comercialización.

En conclusión, el análisis realizado en este informe ofrece una visión general de la estructura comercial del maíz en Argentina, permitiendo comprender las principales dinámicas de negociación y los mecanismos que caracterizan la comercialización de uno de los cultivos más importantes del 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*

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: Bolsa de Comercio de Rosario
DIRECTOR: Dr. Julio A. Calzada
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824

operaciones en las que la mercadería se descarga a partir de que haya transcurrido al menos un mes desde la fecha de concertación.

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO
PROPIETARIO: **Bolsa de Comercio de Rosario**
DIRECTOR: **Dr. Julio A. Calzada**
Córdoba 1402 | S2000AWV Rosario | ARG
Tel: (54 341) 5258300 / 4102600 Int. 1330
iyee@bcr.com.ar | www.bcr.com.ar
@BCRmercados

Este material, que se encuentra inscripto en el Registro de la propiedad Intelectual bajo el N° 112165763, puede ser reproducido de manera total o parcial citando como fuente Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario. ISSN 2796-7824