

UNIVERSIDAD DE BELGRANO

FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS



Licenciatura en Gestión de Agroempresas

Trabajo final de carrera

**“Análisis del comportamiento comercial del productor agrícola argentino:
comparación entre la zona núcleo sur y el norte argentino en función de
factores productivos, logísticos, climáticos y económicos “**

Autor: Benjamin Hugo Ledesma

Tutora: Mercedes Beatriz Nimo

Índice:

Capítulo 1. Introducción	4
1.1 Importancia del sector agroindustrial en Argentina	4
1.2 Complejo portuario Up River Paraná	6
1.3 Objetivo general	7
1.4 Objetivos específicos	7
1.5 Metodología	8
Capítulo 2. Caracterización estructural de las regiones analizadas	9
2.1 Zona núcleo sur: características productivas y estructurales de Venado Tuerto	9
2.2 Conectividad logística de la zona núcleo con el complejo portuario del Up River	12
2.3 Red de acopios y corredores logísticos hacia el puerto	13
2.4 Norte argentino: características productivas y estructurales de Santiago del Estero	14
2.5 Conectividad logística de la región NEA con el complejo portuario del Up River.....	17
2.6 Red de acopios y corredores logísticos hacia el puerto – Región NEA	18
2.7 Síntesis comparativa de las condiciones estructurales entre zonas.....	19
Capítulo 3. Análisis económico comparativo y márgenes brutos	21
3.1 Margen bruto de un productor agrícola en zona núcleo sur	21
3.2 Margen bruto de un productor agrícola del NEA Oeste (Santiago del Estero)	22
3.3 Interpretación económica de los márgenes brutos por cultivo.....	23
3.4 Síntesis económica comparativa entre regiones	24
Capítulo 4. Comercialización de soja y comportamiento comercial del productor	26
4.1 Producción y comercialización de soja en la campaña 2023/24.....	26
4.2 Estructura financiera como condicionante de la estrategia comercial.....	26

4.3 Ritmo y modalidad de comercialización de soja en la campaña 2023/24.....	27
4.4 Evolución semanal de compras de soja hasta junio de 2024	30
4.5 Situación comercial de la soja a mitad de la campaña 2023/24	30
4.6 Evolución del precio de la soja durante 2024	32
4.7 Compromisos financieros y su impacto en el timing de venta	37
Capítulo 5. Síntesis y conclusiones finales	37
5.1 Síntesis del comportamiento comercial.....	35
5.2 Modalidad de comercialización en soja – Zona núcleo sur (Venado Tuerto).....	38
5.3 Modalidad de comercialización en soja – Zona NEA (Santiago del Estero).....	40
5.4 Conclusión final	44
Bibliografía	47
Tabla e imágenes	50

Capítulo 1. Introducción

1.1 Importancia del sector agroindustrial en Argentina

El sector agroindustrial constituye uno de los principales pilares económicos de la Argentina, debido a su fuerte participación en la generación de divisas, empleo, actividad económica y recaudación fiscal. La relevancia del agro no se limita únicamente a la producción primaria, sino que abarca una amplia red de actividades vinculadas al transporte, almacenamiento, industrialización, comercialización y exportación de productos agroalimentarios.



Imagen 1: Participación del sector agroindustrial en la economía argentina. FADA.

Tal como se observa en la figura, el agro y las cadenas agroindustriales representan aproximadamente 7 de cada 10 dólares obtenidos por exportaciones, reflejando el rol central que ocupa el sector en el ingreso de divisas al país. Asimismo, el complejo agroindustrial participa de manera significativa en la actividad económica nacional, representando cerca de 1,7 de cada 10 pesos del Producto Bruto Interno (PBI).

Del mismo modo, el sector genera una elevada participación en el empleo, vinculando de manera directa e indirecta aproximadamente 2 de cada 10 puestos de trabajo. Además, el agro aporta una proporción significativa de la recaudación tributaria nacional, evidenciando su relevancia no solo productiva y comercial, sino también fiscal.

En este contexto, la producción agrícola argentina se encuentra fuertemente integrada a un sistema logístico y exportador altamente especializado, donde la infraestructura de transporte, almacenamiento y procesamiento adquiere un rol estratégico. Dentro de este esquema, el complejo portuario del Up River Paraná representa uno de los principales nodos agroexportadores del mundo, concentrando gran parte de las exportaciones nacionales de granos, harinas y aceites.

La relevancia económica y logística del sector permite comprender por qué las condiciones estructurales de cada región productiva pueden influir de manera directa sobre las decisiones comerciales de los productores, especialmente en aspectos vinculados a costos logísticos, capacidad de almacenamiento, acceso a compradores y modalidades de comercialización.

1.2 Complejo portuario Up River Paraná



Imagen 2. Localización de terminales portuarias del complejo Up River Paraná. Cámara de Actividades Portuarias y Marítimas (CAPyM)

El complejo portuario del Up River Paraná constituye uno de los principales nodos agroexportadores del mundo y representa un elemento central dentro de la estructura logística del sistema agroindustrial argentino. A lo largo de aproximadamente 70 kilómetros sobre la ribera del río Paraná, entre las localidades de Timbúes y Arroyo Seco, se concentra una elevada cantidad de terminales portuarias, plantas industriales, acopios y centros de procesamiento vinculados a la exportación de granos, harinas y aceites.

La importancia estratégica de este corredor radica no solo en su capacidad operativa, sino también en su ubicación geográfica. A diferencia de otros grandes países productores de granos, como Brasil o Estados Unidos, donde una parte significativa de

la producción debe recorrer largas distancias hasta alcanzar los puertos marítimos, en Argentina el sistema portuario se encuentra inserto directamente dentro de la principal zona productiva del país. La cercanía entre las áreas agrícolas de mayor productividad y el complejo exportador genera una ventaja competitiva estructural en términos logísticos y comerciales.

Esta integración entre producción y puertos permite reducir costos de transporte, disminuir tiempos logísticos y facilitar la comercialización de la producción agrícola. Asimismo, favorece una elevada concentración de industrias procesadoras, acopios y compradores, generando un mercado más competitivo y con mayores alternativas comerciales para el productor.

En este contexto, la proximidad al complejo Up River adquiere una importancia determinante sobre las decisiones económicas y comerciales de los productores agropecuarios. Las diferencias en distancia al puerto, acceso a infraestructura y costos logísticos generan condiciones estructurales distintas entre regiones, influyendo directamente sobre la capacidad de almacenamiento, el poder de negociación y las modalidades de comercialización utilizadas en cada zona productiva.

1.3 Objetivo general

Analizar el comportamiento comercial del productor agrícola argentino, comparando las diferencias existentes entre la zona núcleo sur y el norte argentino, con el fin de comprender cómo las condiciones productivas, logísticas, climáticas, financieras y económicas influyen sobre las decisiones comerciales y las distintas estrategias de venta adoptadas en cada región.

1.4 Objetivos específicos

- Caracterizar las condiciones productivas, logísticas y estructurales de la zona núcleo sur, representada por Venado Tuerto, y del norte argentino, representado por Santiago del Estero.
- Analizar cómo la distancia al complejo portuario del Up River Paraná y la infraestructura logística condicionan las decisiones comerciales del productor.

- Comparar los márgenes brutos, estructuras de costos y niveles de competitividad entre ambas regiones productivas.
- Evaluar las distintas modalidades de comercialización utilizadas por los productores, especialmente operaciones con precio hecho y operaciones a fijar.
- Analizar la influencia de factores financieros, climáticos y macroeconómicos sobre el momento y la modalidad de venta de los granos.
- Comprender cómo las diferencias regionales impactan sobre la capacidad de planificación, almacenamiento, negociación y manejo del riesgo comercial por parte del productor.

1.5 Metodología

El presente trabajo se desarrolló bajo un enfoque descriptivo y comparativo, orientado al análisis del comportamiento comercial del productor agrícola argentino y de los factores que condicionan sus decisiones de comercialización.

Como punto de partida de la investigación, se planteó la hipótesis de que las decisiones comerciales del productor agrícola argentino no responden a una lógica homogénea en todo el país ni son determinadas exclusivamente por la evolución del precio de los granos, sino que se encuentran condicionadas por la interacción de factores estructurales, productivos, logísticos, económicos, financieros y climáticos propios de cada región. En consecuencia, se espera que productores ubicados en contextos regionales diferentes desarrollen estrategias comerciales diferenciadas en cuanto al momento de venta, las modalidades de comercialización y la gestión del riesgo, como respuesta a las oportunidades y restricciones que caracterizan a cada sistema productivo.

La investigación se centró en la comparación entre dos regiones representativas con características estructurales claramente diferenciadas: la zona núcleo sur, representada por Venado Tuerto, y el norte argentino, representado por Santiago del Estero.

Para llevar adelante el análisis se utilizaron fuentes secundarias de información provenientes de organismos públicos y privados vinculados al sector agroindustrial, entre ellos la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR), la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP), SIO Granos y distintos relevamientos técnicos y económicos del sector.

El trabajo combinó el análisis de variables productivas, logísticas, económicas y comerciales, incorporando información vinculada a rendimientos, costos, márgenes brutos, distancias al puerto, infraestructura logística, modalidades de comercialización y contexto macroeconómico.

Como referencia para el análisis comercial se tomó principalmente la campaña 2023/24, debido a que se trata de una campaña ya finalizada y con información consolidada, lo que permite observar con mayor precisión las decisiones comerciales adoptadas por los productores y las diferencias existentes entre regiones.

Asimismo, se analizaron las modalidades de comercialización bajo esquemas de “precio hecho” y “a fijar”, utilizando información proveniente de SIO Granos, con el objetivo de identificar cómo las diferencias estructurales entre regiones influyen sobre las estrategias comerciales utilizadas por los productores agrícolas argentinos.

Aunque Argentina funciona como un sistema agroexportador integrado, las condiciones regionales no son homogéneas y eso genera estrategias comerciales distintas entre productores.

Capítulo 2. Caracterización estructural de las regiones analizadas

2.1 Zona núcleo sur: características productivas y estructurales de Venado Tuerto

El distrito de Venado Tuerto, representativo de la zona núcleo sur, presenta una estructura productiva caracterizada mayoritariamente por productores pequeños y medianos. De acuerdo con relevamientos locales, el rango de superficie trabajada por los productores va desde 9 hasta 3.000 hectáreas; sin embargo, la mayor parte opera en escalas reducidas: aproximadamente el 50 % de los productores trabaja 90 hectáreas o

menos, y el 75 % trabaja 230 hectáreas o menos. Solo una minoría, cercana al 10 %, maneja superficies iguales o superiores a las 450 hectáreas.

En cuanto a la tenencia de la tierra, cerca del 82 % de los productores trabajan en campo propio, con superficies que oscilan entre 9 y 1.000 hectáreas, mientras que alrededor del 40 % complementa su actividad con campos arrendados, generalmente en superficies moderadas.

A pesar de esta estructura de tamaño predominantemente pequeña y mediana, la región presenta un alto nivel de tecnificación y organización productiva. El uso de siembra directa es prácticamente generalizado, con una adopción promedio de casi 14 años, y la mayoría de los productores realiza planificación y presupuestación de campaña, contando además con asesoramiento técnico. Estas condiciones, sumadas a la cercanía a centros de acopio, industria y a los puertos del Up River, permiten que productores de menor escala logren elevados niveles de eficiencia productiva y cuenten con una mayor capacidad para tomar decisiones comerciales, en comparación con productores de regiones más alejadas o con mayores restricciones logísticas.

Los suelos de la zona núcleo de Venado Tuerto, dentro de la región de la Pampa Húmeda, son predominantemente Mollisoles (Argiudoles), caracterizados por su profundidad, color oscuro y alta fertilidad natural. Estos suelos tienen buena estructura física y química, con capacidad de retener agua útil y altos niveles de nutrientes, lo que los convierte en ideales para la producción de soja, maíz y trigo. La presencia de estos suelos explica en parte los rendimientos productivos superiores de la zona núcleo y su rol central en la producción granaria del país. Estos corresponden mayoritariamente a suelos de Clase II de capacidad de uso, caracterizados por una muy alta aptitud agrícola y limitaciones leves que requieren prácticas de manejo adecuadas. Si bien existen sectores puntuales clasificados como Clase I, estos no predominan a escala regional.

Venado Tuerto actúa como un importante nodo productivo e industrial dentro de la zona núcleo sur, con infraestructura que integra acopios, industrias agroalimentarias,

parques industriales y acceso a corredores viales que vinculan directamente con mercados de exportación y puertos del Up River.

La ciudad presenta una oferta de servicios amplia y diversificada que apoya al sector agropecuario, incluyendo técnicos, financiamiento, capacitación, insumos y logística, lo que fortalece la capacidad productiva y comercial del productor local.

Los principales cultivos de la región son la soja, el maíz y el trigo, con una marcada preponderancia de la soja en la rotación agrícola.

Los rendimientos promedio de la zona núcleo sur suelen ubicarse por encima de los promedios provinciales y nacionales, favorecidos por la alta calidad de los suelos, mejores condiciones climáticas y elevados niveles de tecnificación. En términos generales, los rindes promedio de soja se ubican entre 35 y 45 qq/ha, los de maíz entre 90 y 120 qq/ha y los de trigo entre 40 y 55 qq/ha, aunque pueden variar según la campaña y las condiciones climáticas de cada año

En términos económicos, los valores de alquiler agrícola en la zona núcleo sur suelen ubicarse entre 18 y 20 qq/ha de soja, dependiendo de la ubicación del campo, calidad de suelo y condiciones particulares de cada campaña.

2.2 Conectividad logística de la zona núcleo con el complejo portuario del Up River zona Núcleo.

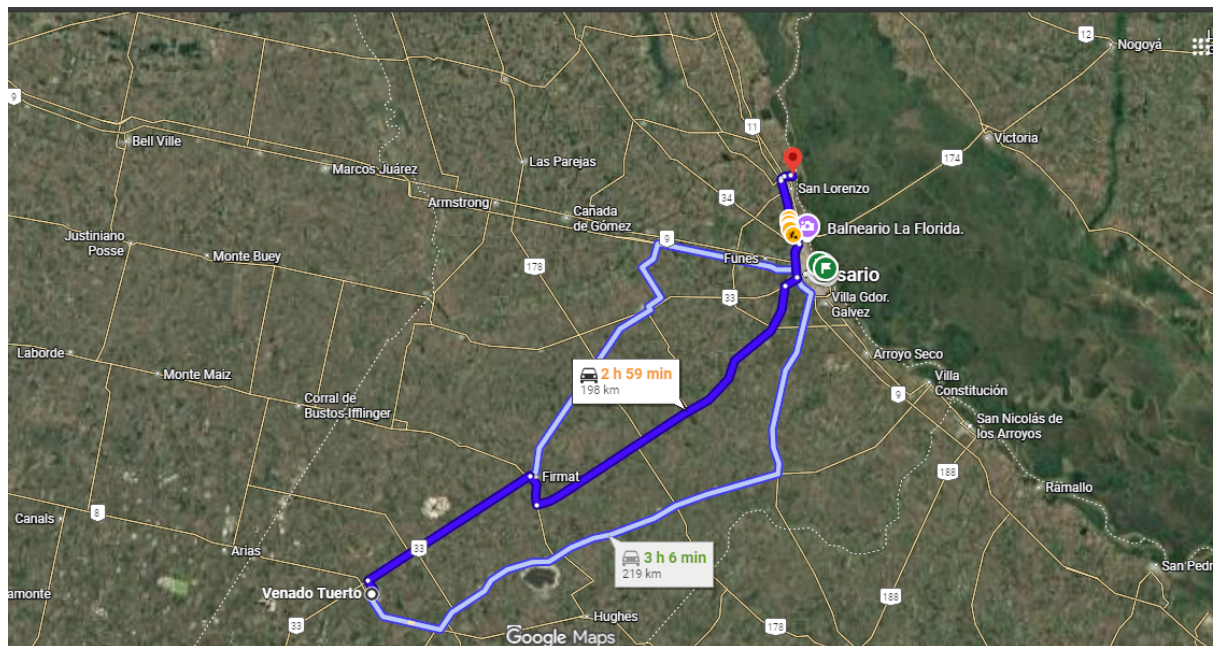


Imagen 3. Distancia logística entre Venado Tuerto y el complejo portuario del Up River Paraná.
Google Maps

La cercanía de Venado Tuerto a los puertos del complejo agroexportador del Up River, a una distancia aproximada de 200 km, constituye una ventaja logística significativa. Esta proximidad reduce los costos de flete, mejora el precio neto recibido por el productor y amplía las alternativas comerciales disponibles, fortaleciendo su poder de negociación frente a compradores y exportadores.

2.3 Red de acopios y corredores logísticos hacia el puerto – Zona Núcleo Sur (Venado Tuerto)

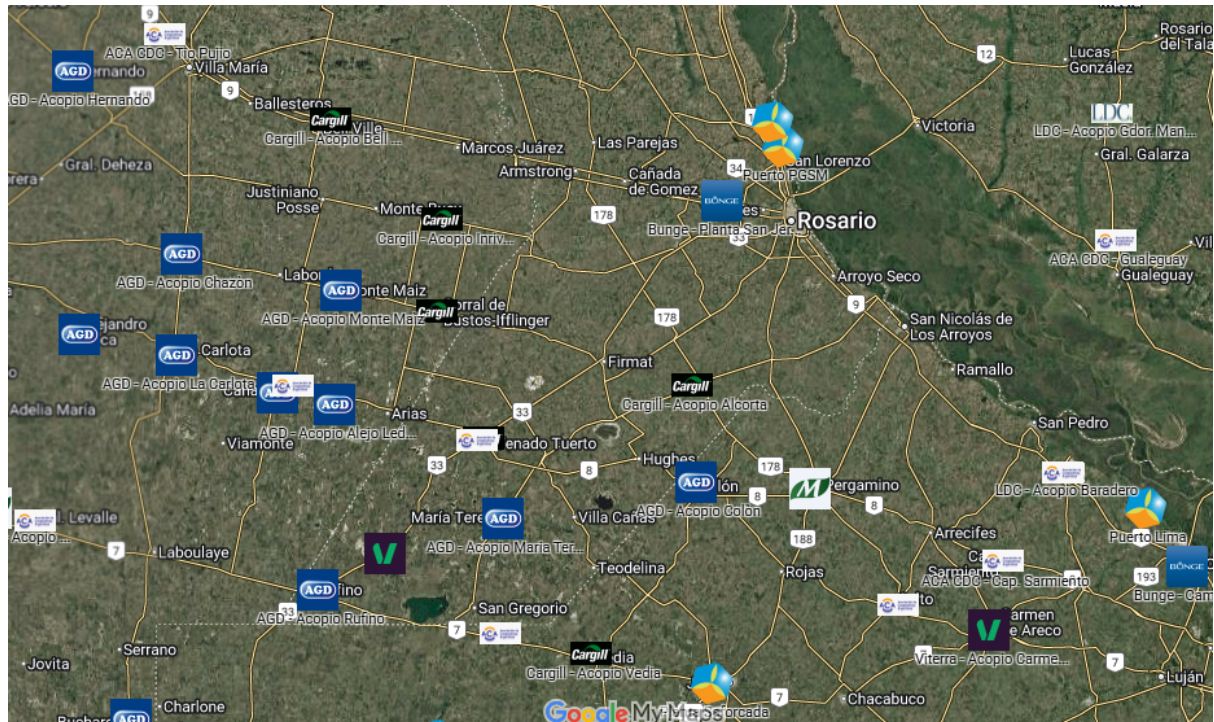


Imagen 4. Localización de acopios y principales corredores viales entre Venado Tuerto y el complejo portuario del Up River. Elaboración propia sobre Google Maps.

La figura muestra la presencia de acopios, cooperativas y plantas industriales en el área de influencia de Venado Tuerto y su vinculación con los principales corredores viales que conectan con los puertos del complejo agroexportador del Up River.

La amplia oferta de alternativas comerciales genera un mercado local competitivo, en el cual el productor puede comparar precios, condiciones de entrega, plazos de pago y modalidades comerciales, evitando situaciones de dependencia de un único demandante

La disponibilidad de múltiples puntos de entrega cercanos otorga al productor mayor flexibilidad para definir el momento de venta, permitiendo escalonar la comercialización y reducir la necesidad de ventas forzadas en períodos de cosecha.

La cercanía a acopios facilita el almacenamiento transitorio de la producción, lo que reduce la presión logística durante la cosecha y permite una mejor gestión del riesgo comercial, separando la decisión de cosecha de la decisión de venta.

En conjunto, la presencia de acopios a lo largo de los corredores hacia el puerto constituye una ventaja estructural de la zona núcleo de Venado Tuerto. Esta red comercial reduce costos, incrementa la competencia entre compradores y amplía las alternativas de comercialización, fortaleciendo la capacidad del productor para tomar decisiones estratégicas sobre cuándo, cómo y dónde vender su producción. .

2.4 Norte Argentino características productivas y estructurales de Santiago del Estero

La provincia de Santiago del Estero, ubicada en el norte del país, presenta una estructura productiva agropecuaria marcadamente diferente a la de la región núcleo pampeana. El sistema productivo se caracteriza por una mayor heterogeneidad en el tamaño y tipo de productores, coexistiendo pequeños y medianos productores de base familiar con un conjunto reducido de grandes productores y empresas extra-territoriales, que concentran una proporción significativa de la producción agrícola extensiva.

En términos generales, una parte importante de los productores opera en escalas reducidas o medias, combinando agricultura y ganadería como estrategia de diversificación frente al riesgo climático y económico. Al mismo tiempo, los productores de mayor escala frecuentemente vinculados a capitales externos a la provincia se orientan principalmente a la producción de granos extensivos destinados al mercado externo, con sistemas de manejo más empresariales y alta dependencia de tierras arrendadas.

La tenencia de la tierra en Santiago del Estero es mixta. Conviven explotaciones sobre campo propio, principalmente en unidades pequeñas y medianas, con esquemas donde el arrendamiento adquiere mayor relevancia en explotaciones de mayor escala. A diferencia de la región núcleo, el alquiler no responde a una fuerte competencia por la

tierra, sino que se encuentra condicionado por la productividad esperada, el riesgo climático y las limitaciones edáficas.

El nivel de organización productiva es heterogéneo. Mientras que los productores de mayor escala presentan planificación técnica y acceso a asesoramiento profesional, una porción relevante de productores pequeños mantiene esquemas más tradicionales, con menor grado de tecnificación y capacidad financiera limitada, lo que impacta directamente en los rendimientos y en la estabilidad de los márgenes económicos

Santiago del Estero se desarrolla bajo un clima subtropical, con veranos prolongados, temperaturas elevadas y un período libre de heladas relativamente extenso, condiciones que permiten el desarrollo de cultivos agrícolas de verano. Sin embargo, uno de los factores más determinantes es la alta variabilidad de las precipitaciones, que disminuyen de este a oeste y se concentran mayoritariamente en los meses de primavera y verano.

Esta variabilidad climática incrementa el riesgo productivo y condiciona las decisiones de inversión, favoreciendo sistemas agrícolas de secano y esquemas productivos más conservadores en comparación con la región pampeana.

Los suelos de Santiago del Estero presentan una gran heterogeneidad, con sectores de aptitud agrícola media a buena y amplias áreas con limitaciones estructurales, tales como baja materia orgánica, problemas de compactación, escasa profundidad efectiva y menor capacidad de retención de agua útil. Estas características condicionan los rendimientos potenciales y requieren prácticas de manejo cuidadosas para evitar procesos de degradación

Desde el punto de vista de la capacidad de uso, predominan suelos clasificados en Clases III y IV, con limitaciones moderadas a severas para la agricultura continua, muy alejados de la aptitud agrícola de los suelos Clase I y II característicos de la zona núcleo pampeana.

La agricultura provincial se basa principalmente en cultivos extensivos de secano, destacándose la soja como el principal cultivo tanto por superficie sembrada como por

volumen producido. También presentan una participación relevante el maíz y el trigo, cultivos que mostraron un crecimiento sostenido en los últimos años tanto por razones económicas como agronómicas. Asimismo, el girasol forma parte de las rotaciones agrícolas de la región, mientras que el algodón continúa siendo un cultivo histórico y emblemático de la provincia, manteniendo aún importancia en determinadas zonas del centro-este santiagueño.

En conjunto, soja, maíz y trigo representan más del 80 % de la superficie cultivada provincial, concentrándose mayormente en el este de la provincia, donde las condiciones climáticas son relativamente más favorables.

Los rendimientos promedio de los principales cultivos en Santiago del Estero se ubican por debajo de los promedios de la región pampeana y de la zona núcleo, reflejando las limitaciones climáticas, edáficas y tecnológicas. A ello se suman mayores distancias a los centros de industrialización y a los puertos, lo que incrementa los costos logísticos y reduce la capacidad de captura de precios por parte del productor

La mayor parte de la producción granaria se comercializa como grano sin procesamiento local, siendo el polo portuario del Gran Rosario el principal destino de la producción para exportación.

En términos de alquiler implícito medido en quintales de soja por hectárea, los valores promedio analizados oscilan entre 6 qq/ha en regiones extrapampeanas como el NEA Oeste (Santiago del Estero) y alrededor de 11 qq/ha en zonas pampeanas intermedias, reflejando diferencias estructurales en productividad, riesgo climático y presión sobre el mercado de tierras.

2.5 Conectividad logística de la zona NEA con el complejo portuario del Up River

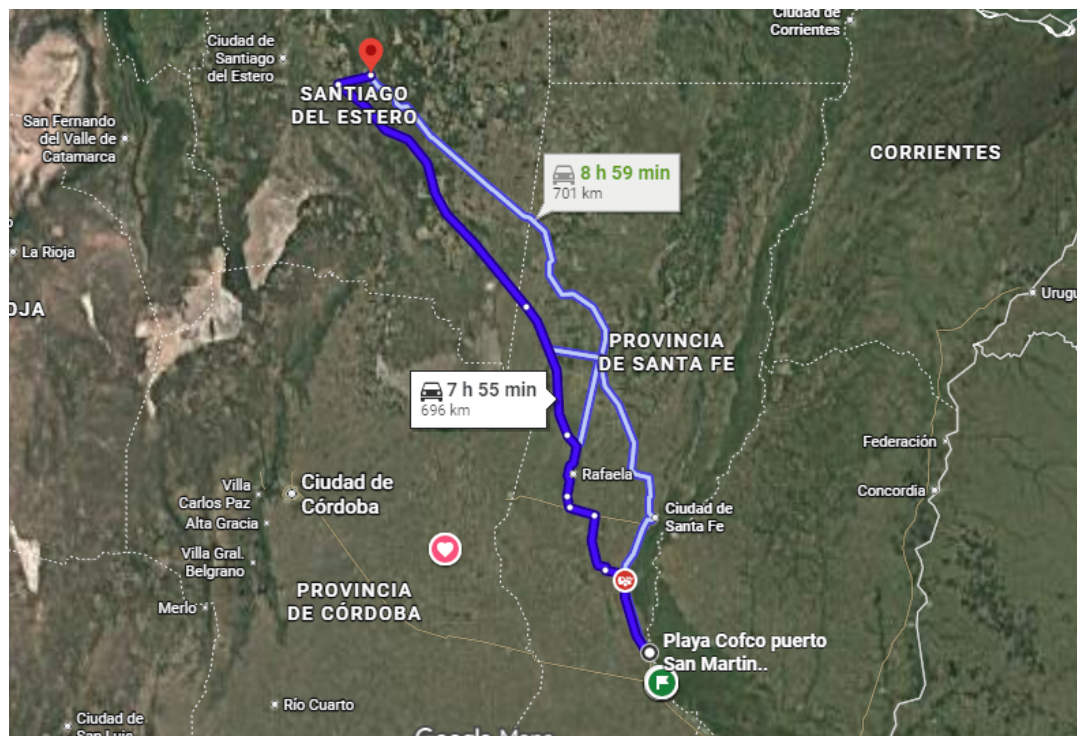


Imagen 5. Distancia logística entre Santiago del Estero y el complejo portuario del Up River Paraná. Google Maps.

En contraste zona núcleo las zonas productivas del NOA, como Santiago del Estero, se encuentran a distancias significativamente mayores del complejo portuario, con recorridos que superan los 650–700 km, implicando tiempos de viaje considerablemente más largos y mayores costos logísticos. Esta mayor distancia incrementa el costo de flete por tonelada, reduce el precio neto recibido por el productor y limita la competitividad relativa de estas regiones frente a la zona núcleo.

La diferencia en distancia al puerto no solo impacta en los costos directos de transporte, sino también en la dinámica comercial. Mientras que en la zona núcleo el productor cuenta con mayor flexibilidad para elegir momentos de entrega y canales de comercialización, en las regiones más alejadas del Up River las decisiones comerciales se ven más condicionadas por la logística, la disponibilidad de camiones y la necesidad de optimizar viajes de larga distancia.

En este sentido, la cercanía de la zona núcleo al complejo portuario del Up River constituye una ventaja estructural clave, que se traduce en menores costos, mayor poder de negociación y una mayor capacidad de respuesta ante oportunidades comerciales, en comparación con las regiones del NOA.

2.6 Red de acopios y corredores logísticos hacia el puerto – Zona NEA

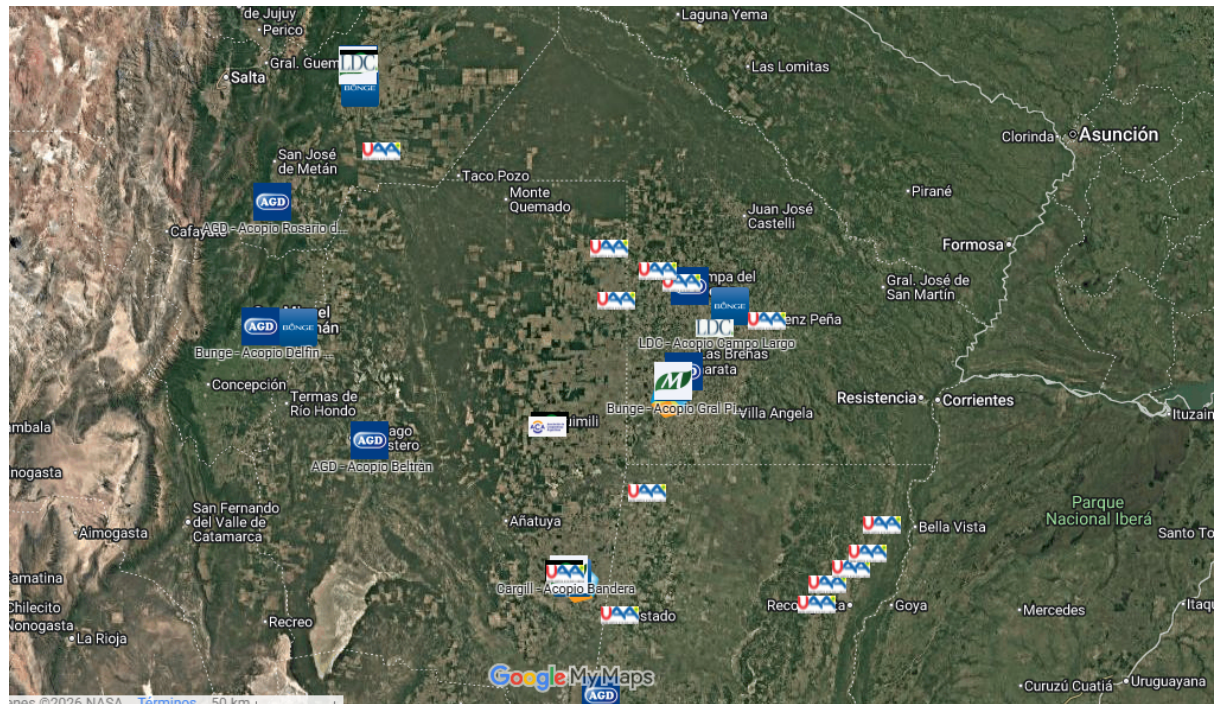


Imagen 6 .Distribución de acopios y conexiones logísticas desde la región NEA hacia los puertos del Up River. Google Maps.

2.7 Síntesis comparativa de las condiciones estructurales entre zonas

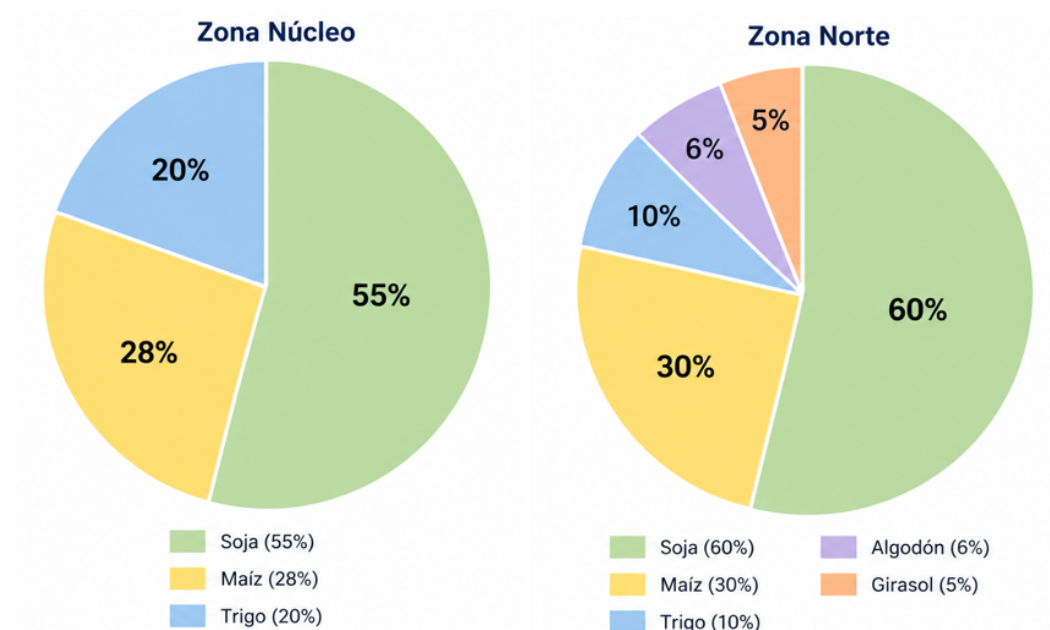


Imagen 7. Comparación de la estructura de cultivos de la Zona Núcleo y la Zona Norte según porcentaje de superficie sembrada. Elaboración propia en base a datos de (SAGyP), (BCR) y (BCCBA).

La Imagen 7 sintetiza la composición predominante de los cultivos en las regiones analizadas, permitiendo visualizar las diferencias en la estructura productiva de cada zona. Si bien en ambas regiones la soja constituye el cultivo de mayor participación, la Zona Norte presenta una mayor diversificación, con presencia de algodón y girasol, mientras que la Zona Núcleo concentra una mayor proporción de trigo. Estas diferencias productivas, junto con las particularidades logísticas, económicas y de infraestructura previamente analizadas, configuran contextos regionales distintos que influyen sobre las decisiones comerciales de los productores.

Las zonas analizadas presentan diferencias estructurales significativas que condicionan de manera directa las decisiones productivas y comerciales de los productores agrícolas.

En la zona núcleo sur (Venado Tuerto), la cercanía al complejo portuario del Up River, la cercanía al complejo portuario del Up River, la amplia red de acopios, cooperativas e industrias y la existencia de múltiples corredores logísticos generan un entorno

altamente competitivo. Estas condiciones reducen los costos de transporte, amplían las alternativas de entrega y otorgan mayor flexibilidad para definir el momento y el canal de comercialización. La competencia entre compradores y la proximidad de puntos de acopio permiten, además, separar con mayor facilidad la decisión de cosecha de la decisión de venta.

Por el contrario, en el Norte Argentino (Santiago del Estero), la mayor distancia al puerto, la menor cercanía a los principales centros de industrialización y la dependencia del transporte de larga distancia incrementan los costos logísticos y reducen el margen de maniobra del productor. En este contexto, la logística adquiere un rol central en la organización de la producción y en la planificación de la comercialización, condicionando tanto los tiempos de entrega como los canales disponibles.

Asimismo, el rol de los acopios zonales adquiere relevancia diferencial entre regiones. Mientras que en la zona núcleo el acopio funciona principalmente como una alternativa flexible dentro de un mercado competitivo, en las regiones más alejadas del puerto suele constituir un eslabón casi necesario para la concentración de volumen, la optimización del transporte y la reducción de costos logísticos unitarios. Esta función resulta particularmente relevante en función de las características físicas y económicas de los distintos cultivos, como el volumen cosechado, la estacionalidad y la relación entre el valor del grano y el costo del flete.

En síntesis, las diferencias en distancia al puerto, infraestructura logística, acceso a mercados y acceso a servicios configuran contextos productivos y comerciales claramente diferenciados entre la zona núcleo y el Norte Argentino. Estas condiciones estructurales no determinan de manera aislada el comportamiento comercial del productor, pero sí establecen el marco dentro del cual se toman las decisiones que serán analizadas en los capítulos siguientes.

Capítulo 3. Análisis económico comparativo y márgenes brutos

3.1 Margen bruto de un productor agrícola en zona núcleo Sur:

ZONA NÚCLEO SUR										
CULTIVO	Unidades	Trigo	Maíz	Soja 1°	Soja 2°	Girasol	Trigo/Soja	Cebada	Sorgo	Cebada/Soja
Precio a cosecha	USD/Tn	195,1	170,7	280,0	280,0	300,0	195/280	200,0	165,0	200/280
Rendimiento	Tn/ha	3,72	7,67	3,43	1,88	2,69	3,72/1,88	3,72	5,87	3,72/1,88
INGRESO BRUTO	USD/ha	725,5	1308,7	961,0	526,5	806,0	1252,0	744,0	967,9	1270,5
Gastos de comercialización y cosecha	USD/ha	204,5	419,5	231,5	136,7	180,9	341,2	206,8	317,4	343,5
INGRESO NETO	USD/ha	521,0	889,2	729,5	389,8	625,1	910,8	537,2	650,5	926,9
Gastos Dir (Labores)	USD/ha	77,7	71,8	84,4	72,5	58,8	150,2	92,4	65,8	164,9
Gastos Dir (Semillas)	USD/ha	86,4	170,0	56,0	64,0	54,8	150,4	99,0	56,0	163,0
Gastos Dir (Fitosanitarios)	USD/ha	37,5	155,4	101,7	71,2	63,1	108,7	64,5	62,7	135,7
Gastos Dir (Fertilizantes)	USD/ha	252,4	220,4	38,9	14,6	127,5	266,9	172,4	143,3	187,0
Total Gastos Directos	USD/ha	454,0	617,5	281,1	222,2	304,1	676,2	428,3	327,8	650,6
MARGEN BRUTO	USD/ha	67,0	271,7	448,4	167,5	321,0	234,5	108,9	322,7	276,4
<i>Rinde de indiferencia p/ Gs. Directos (qq/ha)</i>	<i>Tn/ha</i>	<i>3,24</i>	<i>5,32</i>	<i>1,32</i>	<i>1,07</i>	<i>1,31</i>	<i>3,24/1,07</i>	<i>2,97</i>	<i>2,96</i>	<i>2,97/1,07</i>
RESULTADO CAMPO PROPIO										
Gastos de estructura e impuestos fijos	USD/ha	72,0	180,0	180,0	108,0	180,0	180,0	72,0	180,0	180,0
MARGEN NETO (antes imp. a las Ganancias)	USD/ha	-5,0	91,7	268,4	59,5	141,0	54,5	36,9	142,7	96,4
<i>Rinde de indiferencia MN propio</i>	<i>Tn/ha</i>	<i>3,75</i>	<i>6,88</i>	<i>2,17</i>	<i>1,59</i>	<i>2,08</i>	<i>3,75/1,59</i>	<i>3,46</i>	<i>4,58</i>	<i>3,46/1,59</i>
<i>Rinde indiferencia MN/rinde</i>	<i>%</i>	<i>101,0%</i>	<i>89,7%</i>	<i>63,2%</i>	<i>84,7%</i>	<i>77,4%</i>	<i>101%/85%</i>	<i>93,1%</i>	<i>78,1%</i>	<i>93%/85%</i>
RESULTADO CAMPO ARRENDADO										
Costo arrendamiento	USD/ha	212,8	532,0	532,0	319,2	532,0	532,0	212,8	532,0	532,0
MARGEN BRUTO	USD/ha	-145,8	-260,3	-83,6	-151,7	-211,0	-297,5	-103,9	-209,3	-255,6
Gastos de estructura	USD/ha	26,8	67,0	67,0	40,2	67,0	67,0	26,8	67,0	67,0
MARGEN NETO (antes imp. a las Ganancias)	USD/ha	-172,6	-327,3	-150,6	-191,9	-278,0	-364,5	-130,7	-276,3	-322,6
<i>Rinde de indiferencia MN arrendamiento</i>	<i>Tn/ha</i>	<i>4,95</i>	<i>10,49</i>	<i>4,14</i>	<i>2,81</i>	<i>3,88</i>	<i>4,95/2,81</i>	<i>4,63</i>	<i>8,36</i>	<i>4,63/2,81</i>

(*) Trigo/Soja y Cebada/Soja: los datos de rendimiento, precio y rinde de indiferencia corresponde el primer valor al Trigo o Cebada y el segundo valor, luego de la "/", a la Soja de 2da

	Promedio	Trigo	Maíz	Soja 1°	Soja 2°	Girasol	Trigo/Soja	Cebada	Sorgo	Cebada/Soja
GASTO TOTAL (U\$S/ha)	1.142,3	871,3	1.569,0	1.044,6	678,1	1.017,0	1.549,5	847,9	1.177,2	1.526,1
Comercialización y cosecha (%)	22,9%	23,5%	26,7%	22,2%	20,2%	17,8%	22,0%	24,4%	27,0%	22,5%
Labores (%)	8,3%	8,9%	4,6%	8,1%	10,7%	5,8%	9,7%	10,9%	5,6%	10,8%
Semillas (%)	8,6%	9,9%	10,8%	5,4%	9,4%	5,4%	9,7%	11,7%	4,8%	10,7%
Fitosanitarios (%)	7,7%	4,3%	9,9%	9,7%	10,5%	6,2%	7,0%	7,6%	5,3%	8,9%
Fertilizantes (%)	13,7%	29,0%	14,0%	3,7%	2,1%	12,5%	17,2%	20,3%	12,2%	12,3%
Arrendamiento (%)	38,7%	24,4%	33,9%	50,9%	47,1%	52,3%	34,3%	25,1%	45,2%	34,9%
		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 1. Comparación de márgenes brutos y estructuras de costos por cultivo en la zona núcleo sur durante la campaña 2023/24. SAGyP.

Los mejores MB/Ha en zona núcleo sur son: Soja 1° (448 USD/Ha), Sorgo (323 USD/Ha), Girasol (321 USD/Ha), Cebada/Soja (276 USD/ha).

Los gastos de comercialización y cosecha representan en promedio el 22,9% de los gastos totales, con valores entre 17,8% (Girasol) y 27% (Sorgo).

El arrendamiento representa en promedio el 38,7% de los gastos totales, con valores entre 24,4% (Trigo) y 52,3% (Girasol).

El rinde de indiferencia del MN / rendimiento en promedio es 83,9%, con mínimo de 63,2% (Soja 1°) y máximo de 101% (Trigo) sobre rinde logrado.

3.2 Margen Bruto productor NEA OESTE (Santiago del Estero)

NEA OESTE (Santiago del Estero)										
CULTIVO	Unidades	Trigo	Maíz	Soja 1°	Soja 2°	Girasol	Trigo/Soja	Cebada	Sorgo	Cebada/Soja
Precio a cosecha	USD/Tn	195,1	170,7	280,0	280,0	300,0	195/280	200,0	165,0	200/280
Rendimiento	Tn/ha	1,47	6,61	2,86	2,87	1,50	1,47/2,87	0,89	3,08	0,89/2,87
INGRESO BRUTO	USD/ha	287,3	1128,9	802,2	804,3	450,4	1091,6	178,6	508,0	982,9
Gastos de comercialización y cosecha	USD/ha	129,3	585,2	285,0	305,9	135,2	435,1	79,8	270,6	385,7
INGRESO NETO	USD/ha	158,0	543,8	517,2	498,4	315,2	656,5	98,8	237,5	597,2
Gastos Dir (Labores)	USD/ha	64,7	71,8	92,2	72,5	64,7	137,2	65,8	65,8	138,3
Gastos Dir (Semillas)	USD/ha	54,0	119,0	64,0	56,0	54,8	110,0	52,3	48,0	108,3
Gastos Dir (Fitosanitarios)	USD/ha	47,8	122,0	112,4	70,7	94,5	118,4	30,3	51,1	101,0
Gastos Dir (Fertilizantes)	USD/ha	47,1	47,4	25,5	14,6	92,3	61,6	60,7	109,9	75,3
Total Gastos Directos	USD/ha	213,5	360,2	294,1	213,7	306,2	427,2	209,1	274,8	422,9
MARGEN BRUTO	USD/ha	-55,5	183,6	223,0	284,7	8,9	229,2	-110,3	-37,4	174,4
<i>Rinde de indiferencia p/ Gs. Directos (qq/ha)</i>	<i>Tn/ha</i>	<i>1,99</i>	<i>4,38</i>	<i>1,63</i>	<i>1,23</i>	<i>1,46</i>	<i>1,99/1,23</i>	<i>1,89</i>	<i>3,56</i>	<i>1,89/1,23</i>
RESULTADO CAMPO PROPIO										
Gastos de estructura e impuestos fijos	USD/ha	29,5	73,8	73,8	44,3	73,8	73,8	29,5	73,8	73,8
MARGEN NETO (antes imp. a las Ganancias)	USD/ha	-85,0	109,8	149,2	240,4	-64,9	155,4	-139,9	-111,2	100,6
<i>Rinde de indiferencia MN propio</i>	<i>Tn/ha</i>	<i>2,26</i>	<i>5,28</i>	<i>2,04</i>	<i>1,49</i>	<i>1,81</i>	<i>2,26/1,49</i>	<i>2,16</i>	<i>4,52</i>	<i>2,16/1,49</i>
<i>Rinde indiferencia MN/rinde</i>	<i>%</i>	<i>153,8%</i>	<i>79,8%</i>	<i>71,1%</i>	<i>51,8%</i>	<i>120,6%</i>	<i>154%/52%</i>	<i>241,6%</i>	<i>146,8%</i>	<i>242%/52%</i>
RESULTADO CAMPO ARRENDADO										
Costo arrendamiento	USD/ha	89,6	224,0	224,0	134,4	224,0	224,0	89,6	224,0	224,0
MARGEN BRUTO	USD/ha	-145,1	-40,4	-1,0	150,3	-215,1	5,2	-199,9	-261,4	-49,6
Gastos de estructura	USD/ha	26,8	67,0	67,0	40,2	67,0	67,0	26,8	67,0	67,0
MARGEN NETO (antes Imp.a las Ganancias)	USD/ha	-171,9	-107,4	-68,0	110,1	-282,1	-61,8	-226,7	-328,4	-116,6
<i>Rinde de indiferencia MN arrendamiento</i>	<i>Tn/ha</i>	<i>3,07</i>	<i>7,92</i>	<i>3,24</i>	<i>2,24</i>	<i>2,85</i>	<i>3,07/2,24</i>	<i>2,94</i>	<i>7,34</i>	<i>2,94/2,24</i>

(*) Trigo/Soja y Cebada/Soja: los datos de rendimiento, precio y rinde de indiferencia corresponde el primer valor al Trigo o Cebada y el segundo valor, luego de la "/", a la Soja de 2da

	Promedio	Trigo	Maíz	Soja 1°	Soja 2°	Girasol	Trigo/Soja	Cebada	Sorgo	Cebada/Soja
GASTO TOTAL (U\$S/ha)	776,8	432,4	1.169,4	803,1	654,0	665,5	1.086,4	378,5	769,4	1.032,5
Comercialización y cosecha (%)	35,1%	29,9%	50,0%	35,5%	46,8%	20,3%	40,1%	21,1%	35,2%	37,4%
Labores (%)	11,7%	15,0%	6,1%	11,5%	11,1%	9,7%	12,6%	17,4%	8,6%	13,4%
Semillas (%)	9,8%	12,5%	10,2%	8,0%	8,6%	8,2%	10,1%	13,8%	6,2%	10,5%
Fitosanitarios (%)	10,6%	11,0%	10,4%	14,0%	10,8%	14,2%	10,9%	8,0%	6,6%	9,8%
Fertilizantes (%)	8,6%	10,9%	4,1%	3,2%	2,2%	13,9%	5,7%	16,0%	14,3%	7,3%
Arrendamiento (%)	24,1%	20,7%	19,2%	27,9%	20,6%	33,7%	20,6%	23,7%	29,1%	21,7%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 2. Comparación de márgenes brutos y estructuras de costos por cultivo en el NEA Oeste (Santiago del Estero) durante la campaña 2023/24. SAGyP.

Los mejores MB/Ha en NEA OESTE son: Soja 2° (285 USD/Ha), Trigo/Soja (229 USD/Ha), Soja 1° (223 USD/Ha), Maíz (184 USD/ha).

Los gastos de comercialización y cosecha representan en promedio el 35,1% de los gastos totales, con valores entre 20,3% (Girasol) y 50% (Maíz).

El arrendamiento representa en promedio el 24,1% de los gastos totales, con valores entre 19,2% (Maíz) y 33,7% (Girasol).

El rinde de indiferencia del MN / rendimiento en promedio es 123,6%, con mínimo de 51,8% (Soja 2°) y máximo de 241,6% (Cebada) sobre rinde logrado.

3.3 Interpretación económica de los márgenes brutos por cultivo

La interpretación de los márgenes brutos por cultivo muestra que los resultados económicos observados responden a condicionantes estructurales propias de cada región, vinculadas a productividad física, estructura de costos, riesgo climático y valorización de la tierra. En este sentido, la comparación entre la zona núcleo sur y el NEA Oeste permite identificar estrategias productivas diferenciadas y explicar por qué determinados cultivos se destacan en cada contexto.

En la zona núcleo sur, el sistema productivo se caracteriza por altos rendimientos promedio y una elevada estabilidad relativa, lo que permite sostener estructuras de costos intensivas y absorber valores de arrendamiento elevados. En este marco, la soja de primera se posiciona como el cultivo con mayor margen bruto por hectárea, debido a su elevada productividad y a la capacidad de diluir el alto costo del alquiler. A pesar de que el arrendamiento representa una proporción significativa del costo total, la generación de ingresos brutos elevados permite que este cultivo mantenga márgenes positivos y estables. La soja de segunda, si bien presenta rendimientos inferiores, resulta económicamente viable dentro de esquemas de doble cultivo, ya que se beneficia de menores costos de implantación y de una distribución del arrendamiento entre dos cultivos. En este contexto, la soja de segunda cumple un rol complementario, mejorando el resultado total por hectárea más que liderando la rentabilidad individual.

Los cultivos invernales, como trigo y cebada, muestran márgenes más ajustados en la zona núcleo sur, aunque continúan siendo opciones viables debido a la cercanía a los puertos y a la infraestructura logística disponible, que reduce los costos de comercialización. El maíz presenta márgenes positivos pero inferiores a los de la soja de primera, ya que su mayor inversión inicial lo vuelve más sensible al costo del arrendamiento. Por su parte, el girasol y el sorgo logran márgenes competitivos gracias a su buena adaptación agronómica y a estructuras de costos relativamente eficientes, siendo alternativas válidas dentro de sistemas diversificados.

En el NEA Oeste, y particularmente en Santiago del Estero, el contexto productivo es marcadamente distinto. La mayor variabilidad climática, los rendimientos promedio

más bajos y las mayores distancias a los centros de comercialización limitan la productividad física y aumentan el peso relativo de los costos logísticos. Estas condiciones reducen la capacidad del sistema para absorber altos niveles de inversión y se reflejan en valores de arrendamiento significativamente inferiores a los de la zona núcleo. En este escenario, la soja de segunda se destaca como el cultivo con mayor margen bruto por hectárea, no por su elevado rendimiento, sino por su eficiencia económica. La combinación de bajos costos de implantación, menor carga relativa de arrendamiento y adecuada inserción en esquemas de doble cultivo permite que este cultivo genere excedentes económicos aun en contextos de mayor riesgo. En el NEA Oeste, la soja de segunda deja de ser un cultivo complementario para convertirse en un componente central de la estrategia productiva.

El esquema trigo/soja presenta márgenes relevantes en la región, aunque su resultado se explica principalmente por la contribución de la soja de segunda. El trigo, si bien aporta un ingreso adicional, incrementa significativamente los costos de producción y comercialización, por lo que su efecto neto sobre el margen total suele ser limitado. La soja de primera mantiene un rol importante en el sistema productivo del NEA Oeste, aunque con márgenes sensiblemente inferiores a los observados en la zona núcleo, debido a rendimientos más bajos y mayor variabilidad climática. El maíz muestra márgenes positivos pero ajustados, siendo un cultivo altamente dependiente del rendimiento y de las condiciones logísticas, lo que incrementa su riesgo económico. En cuanto al girasol, la cebada y el sorgo, estos cultivos presentan resultados más inestables y su adopción responde principalmente a criterios agronómicos, de diversificación o de manejo del riesgo, más que a la maximización del margen bruto.

3.4 Síntesis económica comparativa entre regiones

Mientras que en la zona núcleo sur la rentabilidad de los sistemas productivos se apoya en altos rendimientos y estabilidad, permitiendo que una amplia gama de cultivos resulte económicamente viable aun bajo elevados valores de arrendamiento, en el NEA Oeste la rentabilidad depende en mayor medida de la eficiencia económica, la reducción de costos y la correcta selección de cultivos. En este último contexto, la soja de segunda emerge como la alternativa más eficiente desde el punto de vista del

margen bruto, reflejando la necesidad de adaptar las estrategias productivas a las limitaciones estructurales de la región.

El análisis de los márgenes brutos evidencia que las diferencias económicas entre la zona núcleo sur y el NEA Oeste responden a condicionantes estructurales vinculados a productividad, riesgo y estructura de costos. Mientras que en la zona núcleo la rentabilidad se sustenta en altos rendimientos y estabilidad productiva, en el NEA Oeste la viabilidad económica depende en mayor medida de la eficiencia en el uso de los recursos, la reducción de costos y la adecuada selección de cultivos. Estos resultados permiten comprender la lógica económica que subyace a las decisiones productivas en cada región. En este contexto, resulta necesario avanzar sobre el análisis de la campaña sojera 2023/24, debido a la relevancia de la soja dentro del sistema agrícola argentino y su incidencia directa sobre las estrategias comerciales desarrolladas por los productores.

Capítulo 4. Comercialización de soja y comportamiento comercial del productor

4.1 Producción y comercialización de soja en la campaña 2023/24

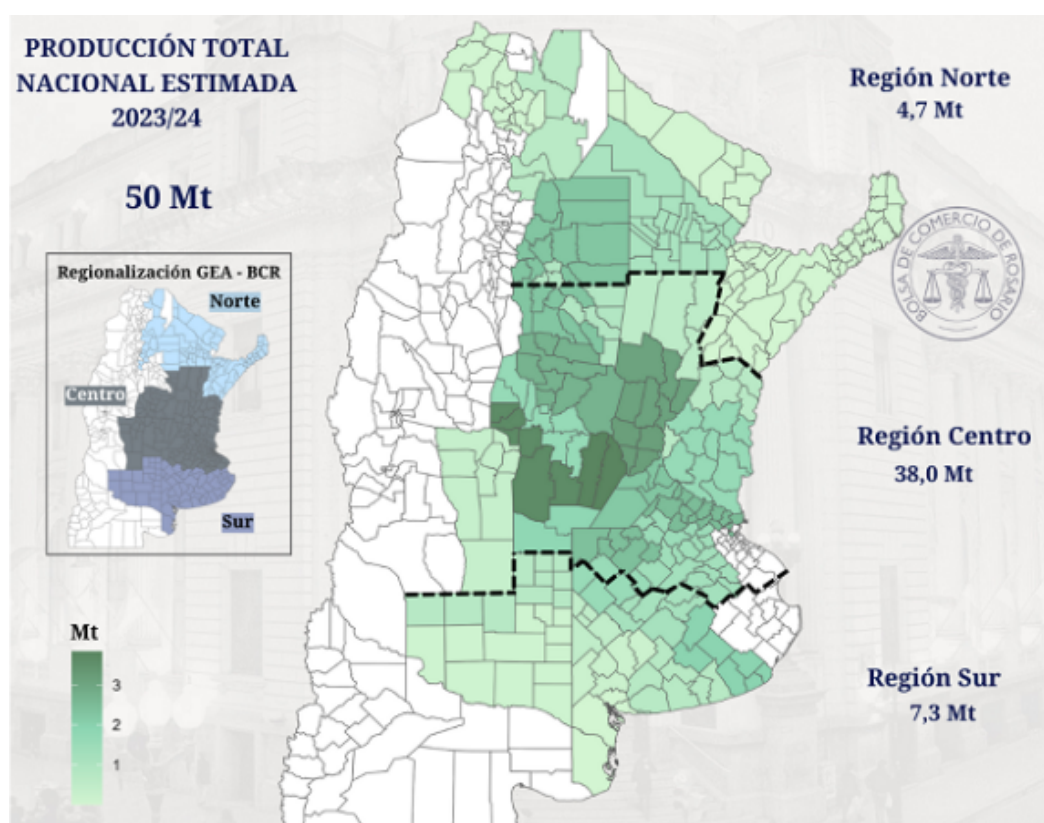


Imagen 8. Distribución regional de la producción estimada de soja en Argentina durante la campaña 2023/24. GEA-BCR.

4.2 Estructura financiera como condicionante de la estrategia comercial

Inversión en capital de trabajo – Soja campaña 2023/24 Total 9.330 MM U\$S

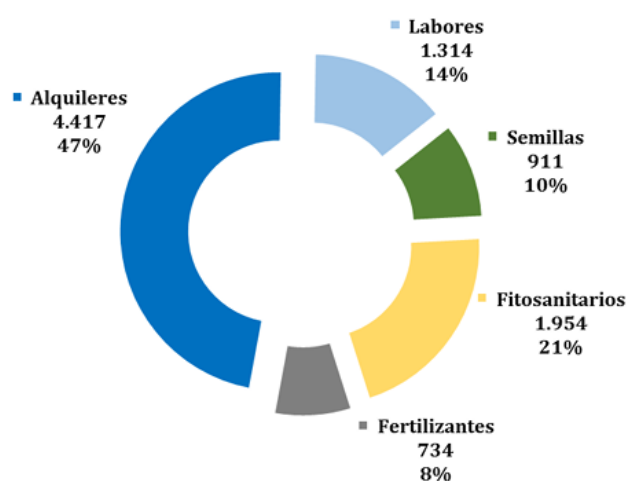


Imagen 9. Composición de la inversión en capital de trabajo de la soja durante la campaña 2023/24. SAGyP.

La campaña 2023/24 evidenció una recuperación productiva, con una superficie sembrada de 16,56 millones de hectáreas y una producción total de 48,21 millones de toneladas. Para alcanzar dichos resultados, el sistema productivo requirió una inversión aproximada de 9.330 millones de dólares en capital de trabajo. Dentro de esta estructura agregada, el arrendamiento representó el 47,34% del total invertido, reflejando una elevada incidencia de costos fijos en el esquema productivo argentino. Si bien este porcentaje no se aplica de manera uniforme a todos los productores, pone de manifiesto que una proporción significativa de explotaciones opera bajo compromisos financieros rígidos. Esta configuración intensiva en capital constituye un condicionante relevante de la estrategia comercial, ya que limita la capacidad de retención del grano y genera presiones de liquidez que influyen directamente en el momento y la modalidad de venta.

4.3 Ritmo y modalidad de comercialización de soja en la campaña 2023/24

Como para empezar a entender el comportamiento comercial del productor agrario argentino durante la campaña 23/24 , las compras totales comercializadas de soja fueron de 35,3 millones de toneladas.

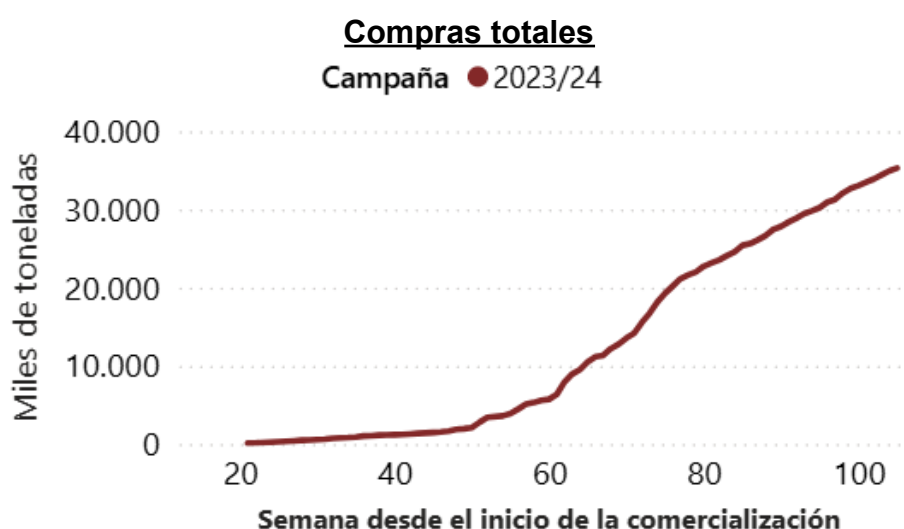


Tabla 3. Elaboración de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires en base a datos de SAGyP

La figura muestra la evolución de las compras totales de soja correspondientes a la campaña 2023/24. El volumen total comercializado por la industria y el sector exportador alcanzó aproximadamente 35,3 millones de toneladas, reflejando la

magnitud del mercado sojero durante el ciclo analizado. La dinámica de las compras acumuladas permite observar un crecimiento sostenido a lo largo del período de comercialización, con una aceleración marcada a partir de la etapa de cosecha y una continuidad posterior fuera del período de mayor presión de oferta.



Tabla 4. Elaboración de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires en base a datos de SAGyP

La Figura presenta la evolución de las compras de soja con precio fijado durante la campaña 2023/24. Del total de soja comercializada, aproximadamente 30,4 millones de toneladas fueron negociadas con precio hecho, lo que representa la mayor parte del volumen total. Este comportamiento indica que, si bien los productores utilizaron distintas modalidades comerciales, una proporción significativa de la mercadería terminó fijando precio a lo largo del ciclo, principalmente en etapas posteriores a la cosecha.

Compras con precio a fijar:

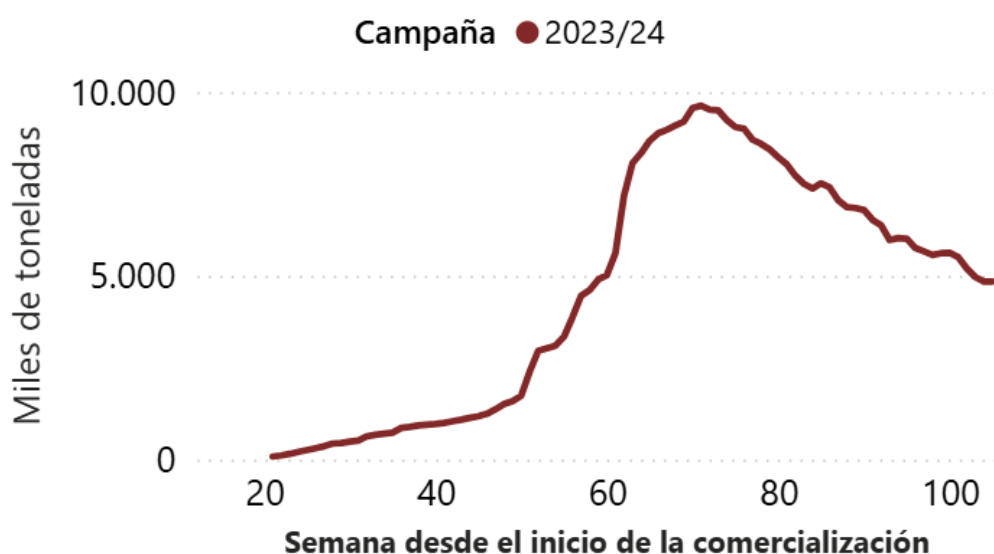


Tabla 5 .Elaboración de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires en base a datos de SAGyP

La Figura muestra la evolución de las compras de soja realizadas sin fijación de precio durante la campaña 2023/24. Este volumen alcanzó aproximadamente 4,8 millones de toneladas, representando una fracción menor pero relevante del total comercializado. La concentración de estas operaciones durante la primera parte del ciclo comercial refleja la utilización de esquemas flexibles por parte de los productores, que permitieron separar la entrega física de la mercadería de la decisión de fijación de precio, particularmente en un contexto de precios estacionalmente bajos durante el período de cosecha.

4.4 Evolución semanal de compras de soja hasta Junio 2024

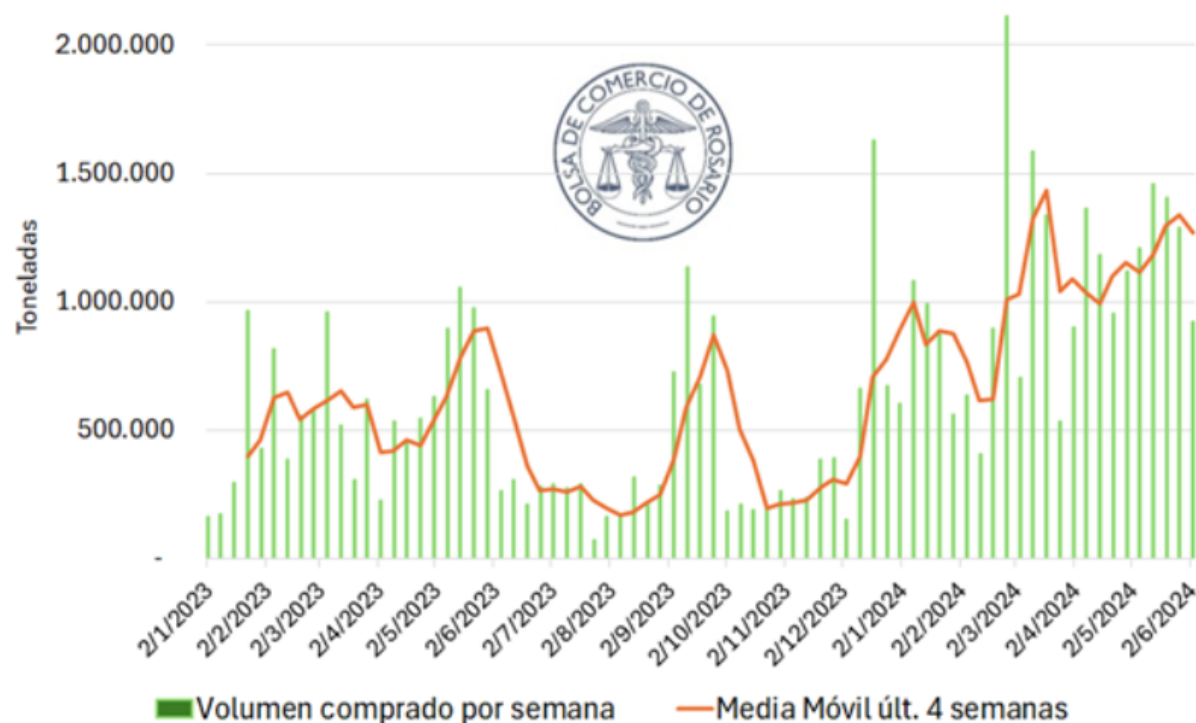


Tabla 6. Evolución semanal de compras de soja durante la campaña 2023/24 hasta junio de 2024. BCR Mercados en base a SIO Granos

4.5 Situación comercial de la soja a mitad de la campaña 2023/24

Al 05/06/2024	2023/24	Prom. 5 años	2022/23
Producción	50,0	42,9	20,0
Variación de stocks proyectada entre campañas*	-2,4	0,4	4,7
Compras totales	20,2	19,5	10,4
(como porcentaje de la producción)	40%	46%	52%
Con precios por fijar	9,0	7,5	3,6
(como porcentaje de las compras totales)	45%	38%	34%
Con precios en firme	11,2	12,0	6,9
(como porcentaje de las compras totales)	55%	62%	66%
Soja disponible**	27,4	17,5	10,4
Falta poner precio	36,4	25,0	14,0

Tabla 7. Indicadores comerciales y volumen de soja pendiente de comercialización al 05/06/2024. DIyEE-BCR en base al SecBio.

Las dos últimas figuras permiten analizar de manera conjunta el ritmo de comercialización de la soja y el volumen de decisiones comerciales aún pendientes durante la campaña 2023/24. Resulta fundamental aclarar que los datos correspondientes al 26 de junio de 2024 representan un corte intermedio del ciclo comercial y no el cierre definitivo de la campaña.

A esa fecha, las compras acumuladas por parte de la industria y el sector exportador reflejaban un nivel significativo de operaciones; sin embargo, la comercialización aún no se encontraba plenamente consolidada. El remanente de soja sin vender en el mercado doméstico se estimaba en aproximadamente 26,7 millones de toneladas, a lo que se adicionan cerca de 9 millones de toneladas ya entregadas pero sin fijación de precio. En consecuencia, alrededor de 35,7 millones de toneladas permanecían pendientes de definición comercial en términos económicos a mitad del ciclo.

Este volumen pendiente no debe interpretarse como inconsistencia respecto de las compras totales finales de la campaña (35,3 millones de toneladas), dado que estas últimas corresponden al acumulado hacia el cierre del ciclo comercial. La diferencia responde exclusivamente al momento de medición: mientras que el dato de junio refleja una fotografía intermedia del proceso de comercialización, el volumen total comercializado representa el resultado consolidado posterior.

Desde el punto de vista analítico, esta distinción temporal resulta central para el presente análisis, ya que permite observar cómo el productor argentino administró de manera escalonada tanto la venta física como la fijación de precio. Aun con un elevado dinamismo en las operaciones durante los meses de cosecha, una proporción relevante de la producción permanecía sin definición comercial plena a mitad del ciclo, evidenciando un comportamiento orientado a la gestión del riesgo y al uso estratégico del tiempo como variable decisional.

4.6 Evolución del precio de la soja durante 2024 (campaña 23/24)



Tabla 8.Evolución del precio de la soja disponible en pesos durante la campaña 2023/24. SOJ ROS/DISP.A3 MERCADOS.

Durante el año 2023, la comercialización de la soja en Argentina se desarrolló bajo un esquema de fuerte intervención cambiaria, caracterizado por la implementación de tipos de cambio diferenciales para el complejo sojero. Estos mecanismos otorgaron, de manera transitoria, un tipo de cambio superior al oficial con el objetivo de incentivar la liquidación de exportaciones. Como consecuencia, el precio de la soja medido en pesos presentó incrementos puntuales y concentrados en determinados períodos, reflejando en gran medida el efecto del incentivo cambiario más que la evolución del precio internacional.

En este contexto, a lo largo de 2023 el valor de la soja disponible se ubicó en niveles aproximados de \$160.000 a \$180.000 por tonelada, dependiendo del momento del año y del esquema cambiario vigente. Las decisiones de venta de los productores tendieron a concentrarse en las ventanas temporales asociadas a estos programas, generando comportamientos comerciales condicionados por la política cambiaria.

A partir de diciembre de 2023 y durante todo el año 2024, se produjo un cambio sustancial en el régimen aplicado al sector. El nuevo gobierno eliminó los tipos de cambio diferenciales y estableció un esquema de liquidación al tipo de cambio oficial

único, sin premios temporales asociados al momento de venta. Este cambio estuvo acompañado por una fuerte devaluación inicial del tipo de cambio oficial, lo que implicó un reordenamiento de los precios expresados en moneda local.

Como resultado, durante los primeros meses de 2024 el precio de la soja pasó a ubicarse en un rango aproximado de \$240.000 a \$260.000 por tonelada. Este aumento nominal respondió principalmente al ajuste cambiario y no a una mejora real del precio internacional ni a modificaciones en los derechos de exportación, que se mantuvieron sin cambios durante ese período.

En el transcurso de la campaña 2023/24, la evolución del precio de la soja en 2024 estuvo determinada en mayor medida por factores propios del mercado, especialmente la estacionalidad de la oferta. Durante el período de cosecha, entre marzo y abril, los precios alcanzaron los valores más bajos del año, mientras que a partir de mayo, una vez finalizada la presión de cosecha, se observó una recuperación sostenida que llevó los precios a niveles superiores hacia el segundo semestre.

La eliminación de los tipos de cambio diferenciales durante 2024 contribuyó a una formación de precios más estable y menos dependiente de intervenciones puntuales, trasladando el foco de las decisiones comerciales hacia las condiciones financieras, logísticas y productivas de cada productor.

En este contexto, para analizar el comportamiento comercial del productor, resulta necesario considerar la distribución de las operaciones entre ventas con precio fijado y a fijar.

En la campaña 2023/24, las compras totales de soja por parte de la industria y el sector exportador alcanzaron aproximadamente 35,3 millones de toneladas, lo que permite analizar con mayor precisión cómo se distribuyeron las decisiones comerciales del productor entre operaciones con precio fijado y sin precio. Del total comercializado, 30,4 millones de toneladas fueron vendidas con precio hecho, mientras que 4,8 millones de toneladas se negociaron sin fijación de precio, lo que refleja una

participación significativa, aunque minoritaria, de esquemas flexibles de comercialización.

Este comportamiento debe interpretarse en el marco del contexto cambiario y de la evolución del precio durante el período analizado. Durante 2023, la comercialización de la soja estuvo fuertemente influenciada por la implementación de tipos de cambio diferenciales, lo que incentivó ventas concentradas en ventanas temporales específicas y promovió decisiones de fijación de precio inmediatas. En ese escenario, el productor tendía a cerrar precio rápidamente para capturar el beneficio cambiario, aun resignando capacidad de espera.

Sin embargo, a partir de diciembre de 2023 y durante todo 2024, la eliminación de los tipos de cambio diferenciales y el establecimiento de un tipo de cambio oficial único modificaron de manera sustancial el entorno de decisiones. El precio de la soja en pesos experimentó un reordenamiento inicial, ubicándose durante los primeros meses de 2024 en un rango aproximado de \$240.000 a \$260.000 por tonelada, como consecuencia del ajuste cambiario. No obstante, este aumento nominal no estuvo acompañado por incentivos transitorios a la venta, lo que redujo la urgencia por fijar precio de manera inmediata.

Durante el período de cosecha, entre marzo y abril de 2024, el precio alcanzó los valores más bajos del año debido a la presión estacional de oferta. En ese contexto, una parte importante de las operaciones se concretó sin fijación de precio, reflejando la estrategia de muchos productores de entregar mercadería para atender necesidades financieras o logísticas, pero postergar la decisión de precio a la espera de mejores condiciones de mercado. Este comportamiento explica el crecimiento de las compras sin precio durante la primera mitad de la campaña.

A partir de mayo, una vez finalizada la presión de cosecha, el precio de la soja mostró una recuperación sostenida y se mantuvo en niveles más elevados durante el segundo semestre de 2024. Esta mejora del precio favoreció la posterior fijación de valores sobre mercadería previamente entregada, lo que se refleja en el aumento progresivo de

las compras con precio y en la reducción del volumen sin precio hacia el cierre del ciclo comercial.

En conjunto, la distribución entre operaciones con precio y sin precio durante la campaña 2023/24 pone en evidencia un cambio en el comportamiento comercial del productor argentino. En ausencia de incentivos cambiarios temporales, las decisiones de venta estuvieron más asociadas a la estacionalidad del mercado, a la evolución del precio y a la capacidad financiera de cada productor, consolidando estrategias de comercialización más escalonadas y adaptativas.

4.7 Compromisos financieros y su impacto en el timing de venta

En la práctica agrícola argentina, los contratos de arrendamiento suelen establecer pagos concentrados en el período de cosecha o en esquemas mixtos que combinan anticipos con cancelación final al momento de la recolección. Esta estructura temporal genera una mayor necesidad de liquidez durante los meses de abril a junio, coincidentes con la comercialización inicial de la soja.

Al mismo tiempo, la compra de insumos por parte del productor se concentra principalmente en el período previo a la siembra, momento en el cual define su esquema productivo. Esta decisión está condicionada por la relación insumo/producto, la disponibilidad de financiamiento, las expectativas de precios y su situación financiera. En este contexto, la adquisición de insumos y la comercialización del grano se encuentran estrechamente vinculadas, ya que el productor utiliza su producción como referencia para planificar tanto la inversión como el momento de venta.

**Evolución Relación Insumo/Producto Soja Fertilizante: Fosfato
diamónico PDA (kg/kg)**

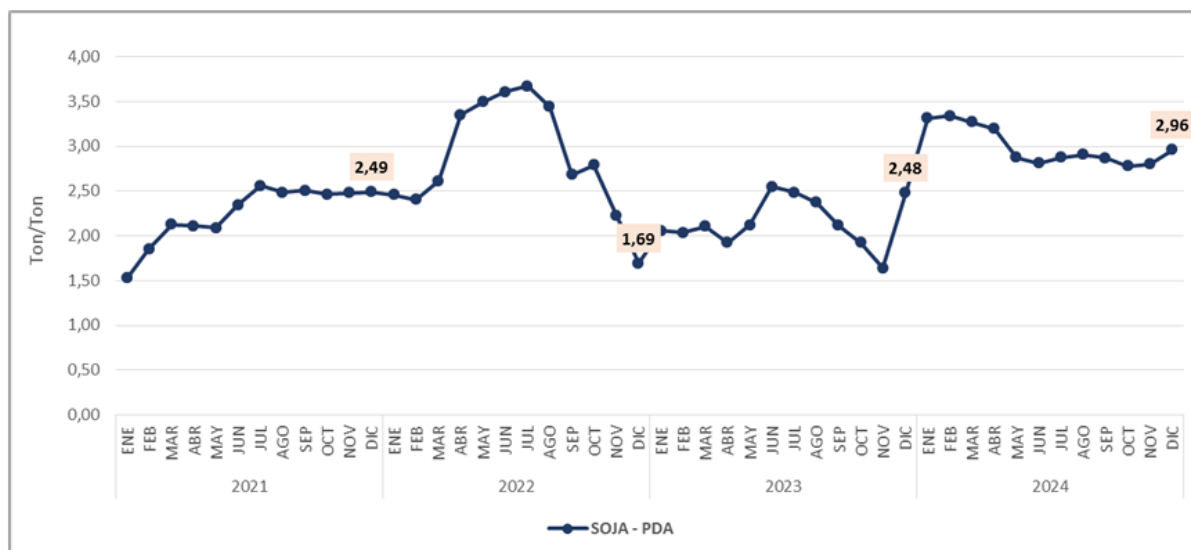


Tabla 9. Evolución de la relación insumo/producto soja–fosfato diamónico (PDA) entre 2021 y 2024. Área de Análisis Económico – Dirección Nacional de Agricultura – SAGyP

El análisis de la relación insumo/producto constituye una herramienta central para comprender el comportamiento económico del productor agropecuario. En el caso de la soja, este indicador permite cuantificar cuántos kilogramos de grano son necesarios para adquirir una unidad de insumo, reflejando así la capacidad de compra del productor cuando utiliza el grano como reserva de valor o unidad de referencia económica.

Al observar la evolución del fosfato diamónico (DAP) en los últimos cuatro años, se advierte una variación significativa en esta relación. En enero de 2021 se requerían aproximadamente 1,5 kilogramos de soja para adquirir un kilogramo de PDA, mientras que en diciembre de 2024 la relación ascendió a 2,96 kilogramos de soja por kilogramo de insumo, lo que implica un incremento cercano al 97%. Este deterioro refleja una pérdida relativa del poder de compra de la soja frente a dicho fertilizante.

Para la campaña bajo análisis, el valor de referencia a diciembre de 2023 fue de 2,48 kilogramos de soja por kilogramo de PDA. Este nivel implicaba que el productor debía destinar una proporción significativamente mayor de su producción para cubrir los costos de fertilización en comparación con los valores observados a comienzos del

período analizado. En términos económicos, ello representa una presión adicional sobre el flujo de fondos proyectado y sobre la estructura de márgenes esperados.

La relación insumo/producto no solo constituye un indicador de poder adquisitivo, sino que también incide directamente en el momento de comercialización del grano. Cuando la cantidad de soja necesaria para adquirir un insumo aumenta como ocurrió al pasar de 1,5 kg en 2021 a 2,48 kg en diciembre de 2023 y posteriormente a 2,96 kg en 2024 se produce una reducción del poder de compra que puede inducir comportamientos diferenciados. Por un lado, el productor puede anticipar ventas para asegurar la adquisición del insumo ante la expectativa de un mayor deterioro de la relación; por otro, puede postergar la fijación de precio si considera probable una mejora relativa del valor de la soja.

Dado que la compra de fertilizantes suele concentrarse en los meses previos a la siembra, la evolución de esta relación en ese período condiciona el calendario de ventas de soja disponible o remanente. En consecuencia, el timing de comercialización no responde únicamente a la estacionalidad del mercado o a la dinámica del precio del grano, sino también a la necesidad de cubrir compromisos productivos concretos medidos en producto.

De este modo, la relación insumo/producto actúa como un mecanismo adicional a través del cual la estructura de costos incide sobre la estrategia comercial, evidenciando que las decisiones de venta del productor se encuentran estrechamente vinculadas a su situación financiera y a la dinámica productiva de la explotación.

Capítulo 5. Síntesis y conclusiones finales

5.1 Síntesis del comportamiento comercial

El comportamiento comercial del productor durante la campaña 2023/24 no puede analizarse de manera aislada de la evolución climática. La incertidumbre inicial asociada a déficits hídricos redujo la venta anticipada, mientras que la progresiva normalización de las reservas y la superación del período crítico del cultivo permitieron consolidar expectativas de rendimiento y acelerar la comercialización.

En consecuencia, la campaña 23/24 confirma que la decisión de venta del productor responde a un proceso dinámico de evaluación bajo incertidumbre, donde el clima actúa como variable determinante en la formación de expectativas productivas y, por ende, en el timing de comercialización. Podemos decir que además de la situación climática lo que también influyó al productor fue el contexto macroeconómico registrado entre diciembre de 2023 y marzo de 2024, período en el cual se produjo una devaluación inicial del tipo de cambio oficial superior al 100% en diciembre, se mantuvieron derechos de exportación del 33% para la soja, se registraron tasas de interés en pesos superiores al 100% nominal anual en el primer trimestre de 2024 y los precios internacionales en Chicago oscilaron mayormente entre 440 y 480 USD por tonelada, configurando un escenario de elevada incertidumbre productiva y financiera que condicionó el ritmo y el momento de venta del grano.

A partir del análisis de la comercialización de soja durante la campaña 2023/24, resulta posible avanzar en la comparación del comportamiento comercial de los productores en distintas regiones, incorporando no solo evidencia cuantitativa, sino también el contexto productivo, logístico y financiero que condiciona sus decisiones.

5.2 Modalidad de comercialización en soja – Zona núcleo sur (Venado Tuerto)

PROCEDENCIA LOCALID.	(Varios elementos)
PRODUCTO	SOJA
COSECHA	COSECHA 23/24
Etiquetas de fila	
Suma de CANT. (TN)	
Fijar Precio	266,22
Fijar Precio/M. T. País	50645,18
Fijar Precio/Mercado Comprador	1237220,23
Fijar Precio/Otros	475516,46
Fijar Precio/Prec. Cam.	1323665,01
Precio Hecho	1775147,11
Total general	4862460,21

Modalidad de precio	Toneladas
A Fijar	3087313,1
Precio Hecho	1775147,11

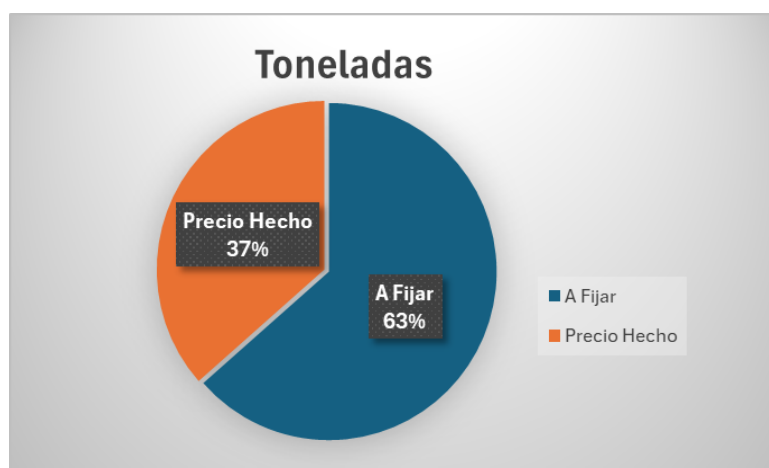


Tabla 10. Modalidades de comercialización de soja en la zona núcleo sur durante la campaña 2023/24. Elaboración propia en base a SIO Granos.

Los resultados obtenidos para la zona núcleo sur, representada por el área de Venado Tuerto, muestran una clara predominancia de operaciones bajo la modalidad a fijar, que alcanzan aproximadamente el 63% del total comercializado. Este comportamiento no debe interpretarse de manera aislada, sino en el marco de las condiciones estructurales previamente analizadas para la región.

Tal como se describió en la caracterización de la zona núcleo, la cercanía al complejo portuario del Up River, la presencia de múltiples compradores generan un entorno comercial altamente competitivo, que amplía las alternativas de comercialización disponibles para el productor. Asimismo, la disponibilidad de infraestructura logística y de almacenamiento permite reducir la presión de venta durante la cosecha y separar la decisión de entrega de la fijación del precio.

En este contexto, la alta participación de operaciones a fijar refleja una estrategia comercial racional, en la cual el productor aprovecha las ventajas estructurales de la región para mantener flexibilidad en la toma de decisiones, entregando la mercadería pero postergando la fijación del precio a la espera de condiciones de mercado más favorables.

Este comportamiento se ve reforzado por la dinámica del precio de la soja durante la campaña. Durante el período de cosecha, cuando los valores tienden a ubicarse en los niveles más bajos del año debido a la presión de oferta, el productor prioriza la venta

física para cubrir necesidades financieras, pero evita fijar precio en ese momento. Posteriormente, con la salida de la cosecha y la recuperación del mercado, se produce la fijación de esas posiciones, consolidando mejores valores de venta a lo largo del ciclo comercial .

Cabe destacar que la utilización de esta modalidad también se encuentra estrechamente vinculada al canal comercial utilizado. En términos generales, las operaciones con entrega directa a puerto presentan condiciones más rígidas, donde la fijación de precio tiende a realizarse en forma más inmediata, reduciendo la presencia de esquemas a fijar. Por el contrario, los acopios zonales ofrecen mayor flexibilidad tanto en los plazos de fijación como en las condiciones de entrega, permitiendo al productor operar bajo esta modalidad.

Asimismo, los acopios suelen presentar mayores tolerancias en términos de calidad y humedad, e incluso ofrecer condiciones comerciales más adaptadas a la realidad del productor, lo que facilita la entrega de mercadería en distintos momentos del ciclo comercial. En este sentido, la elevada participación de operaciones a fijar en la zona núcleo no solo responde a factores financieros o de expectativa de precios, sino también a la estructura comercial de la región, caracterizada por una amplia red de acopios que habilita este tipo de estrategias.

5.3 Modalidad de comercialización en soja – Zona NEA (Santiago del Estero)

PROCEDENCIA LOCALID.	(Varios elementos)
PRODUCTO	SOJA
COSECHA	COSECHA 23/24
Etiquetas de fila	
	Suma de CANT. (TN)
Fijar Precio	58
Fijar Precio/M. T. País	4922,63
Fijar Precio/Mercado Comprador	39026,67
Fijar Precio/Otros	51244,86
Fijar Precio/Prec. Cam.	23960,6
Precio Hecho	144169,43
Total general	263382,19

Modalidad de precio	Toneladas
A Fijar	119212,76
Precio Hecho	144169,43

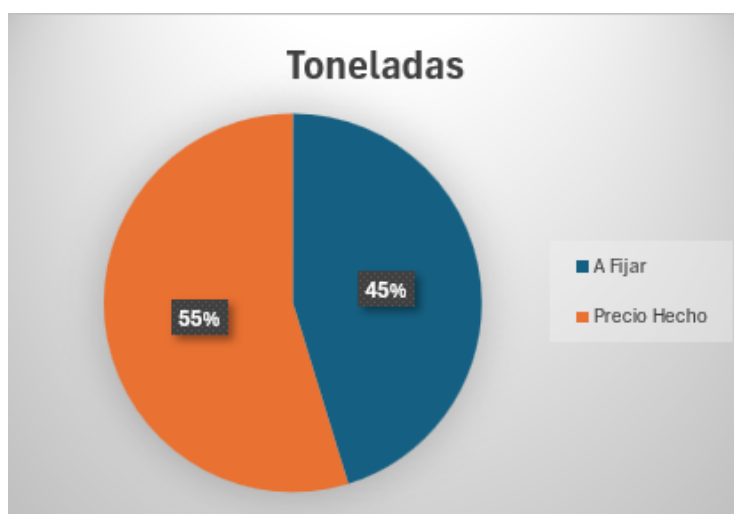


Tabla 11. Modalidades de comercialización de soja en la zona NEA durante la campaña 2023/24.
Elaboración propia en base a SIO Granos.

A diferencia de lo observado en la zona núcleo sur, los resultados correspondientes a la zona NEA, representada por el área de Santiago del Estero, muestran una mayor participación de operaciones con precio hecho, alcanzando aproximadamente el 55% del total comercializado.

Este comportamiento puede asociarse, en primer lugar, a una menor capacidad financiera relativa del productor en esta región, lo que genera una mayor necesidad de liquidez inmediata al momento de la cosecha. En este contexto, la venta con precio fijado permite asegurar ingresos y hacer frente a compromisos financieros, reduciendo la posibilidad de postergar la decisión comercial.

Adicionalmente, factores logísticos también influyen sobre esta dinámica. A diferencia de la zona núcleo, donde la cercanía a los puertos y la disponibilidad de múltiples alternativas de entrega y comercialización otorgan una mayor flexibilidad operativa, en la región NEA la mayor distancia a los principales puertos e industrias incrementa la relevancia de la logística dentro del proceso comercial. Esto puede derivar en una mayor proporción de operaciones con entrega directa y en decisiones de fijación de precio más inmediatas.

Asimismo, durante el período de cosecha, la disponibilidad de cupos de descarga adquiere un valor significativo como restricción operativa, lo que incentiva al productor a cerrar operaciones completas (precio y entrega) para asegurar la colocación de la mercadería.

En este sentido, la mayor proporción de ventas con precio hecho en la zona NEA no responde únicamente a una expectativa de mercado, sino a una combinación de factores financieros y logísticos que condicionan la estrategia comercial del productor, limitando el uso de herramientas más flexibles como la modalidad a fijar.

A partir de las diferencias observadas en las modalidades de comercialización entre ambas zonas, resulta necesario analizar los factores que condicionan dichas decisiones:

Es importante considerar la situación financiera previa de los productores al inicio de la campaña 2023/24, la cual estuvo fuertemente condicionada por la campaña 2022/23, caracterizada por una sequía histórica que generó pérdidas significativas de producción y una fuerte caída en los ingresos del sector. Como consecuencia, muchos productores iniciaron la nueva campaña con una menor disponibilidad de capital, menor stock de granos y una mayor dependencia del resultado productivo para recomponer su situación financiera, en un contexto donde no se encontraban holgados sino, por el contrario, con mayor presión económica y necesidad de liquidez.

En este marco, el contexto económico durante la campaña 2023/24 también jugó un rol determinante en las decisiones comerciales. La fuerte devaluación de diciembre de 2023, junto con un escenario de alta inflación y un incremento significativo de los costos en dólares, generó un entorno de mayor incertidumbre. A su vez, la eliminación de los esquemas de tipo de cambio diferencial, como el denominado “dólar soja”, llevó a una normalización de las decisiones comerciales, sin incentivos puntuales a la venta, reforzando una mayor cautela en la toma de decisiones.

Recordemos que estas decisiones no se dieron en un contexto neutro, sino que también estuvieron fuertemente condicionadas por factores productivos y climáticos. Desde

este punto de vista, mientras que en la zona núcleo, como Venado Tuerto, las precipitaciones de febrero y marzo permitieron una recuperación de los cultivos y rindes buenos a muy buenos, en Santiago del Estero la campaña se caracterizó por una mayor irregularidad de lluvias, altas temperaturas y una marcada variabilidad entre lotes, generando un escenario de mayor incertidumbre productiva.

En este contexto integral, donde se combinan una situación financiera previa ajustada, un entorno económico inestable y condiciones productivas dispares entre regiones, las decisiones comerciales adoptadas por los productores muestran comportamientos diferenciados. En la zona núcleo, donde existe mayor previsibilidad productiva, mejor infraestructura logística y una estructura financiera relativamente más sólida, predominó una mayor participación de operaciones bajo la modalidad a fijar. Esto refleja una mayor capacidad del productor para entregar mercadería sin necesidad inmediata de cerrar precio, manteniendo flexibilidad comercial a la espera de mejores condiciones de mercado. Por el contrario, en regiones como Santiago del Estero, donde la incertidumbre productiva es mayor, los costos logísticos son más elevados y la estructura financiera presenta mayores restricciones, predominó una mayor participación de operaciones con precio hecho. En este contexto, la necesidad de liquidez inmediata y de asegurar ingresos al momento de la cosecha llevó a los productores a cerrar operaciones completas con mayor rapidez, priorizando el ordenamiento financiero y la generación de caja por sobre la flexibilidad comercial.

5.4 Conclusión final:

Variable	Zona Núcleo Sur (Venado Tuerto)	NEA Oeste (Santiago del Estero)
Distancia a puertos	Menor distancia al complejo Up River	Mayor distancia a los puertos
Costos logísticos	Más bajos	Más elevados
Infraestructura comercial	Amplia red de acopios, cooperativas e industrias	Menor infraestructura y mayor dependencia del transporte
Riesgo climático	Menor variabilidad productiva	Mayor incertidumbre climática
Rendimientos	Más elevados y estables	Más variables y, en promedio, inferiores
Estructura financiera	Mayor capacidad financiera	Mayor necesidad de liquidez
Capacidad de almacenamiento	Generalmente mayor	Más limitada
Modalidad de comercialización predominante	Mayor utilización de operaciones "a fijar"	Mayor proporción de ventas con precio hecho
Estrategia comercial	Mayor flexibilidad para administrar el momento de fijación de precio	Priorización del ingreso inmediato y reducción del riesgo financiero
Factor predominante en la decisión comercial	Optimización comercial y financiera	Necesidad de liquidez, logística y menor margen de maniobra

Imagen 10. Comparación de variables claves entre las zonas analizadas.

El presente trabajo permitió demostrar que el comportamiento comercial del productor agrícola argentino no responde a una lógica homogénea a nivel nacional, sino que se encuentra condicionado por las características productivas, logísticas, financieras, climáticas y económicas propias de cada región.

A partir del análisis comparativo entre la zona núcleo sur, representada por Venado Tuerto, y el NEA Oeste, representado por Santiago del Estero, se observaron diferencias concretas tanto en las modalidades de comercialización como en la capacidad de planificación y toma de decisiones comerciales de los productores.

La investigación permitió identificar que las regiones con mayor cercanía al complejo portuario del Up River, mejores condiciones logísticas y una estructura financiera relativamente más sólida presentan una mayor utilización de herramientas comerciales flexibles, como las operaciones a fijar. En estos contextos, el productor cuenta con una mayor capacidad para separar la entrega física de la mercadería de la decisión de fijación de precio, administrando de manera más escalonada el riesgo comercial y financiero.

Por el contrario, en regiones más alejadas de los puertos, con mayores costos logísticos, mayor incertidumbre productiva y menores márgenes económicos, predominan estrategias comerciales más defensivas y orientadas a la generación inmediata de liquidez. En estos casos, la necesidad de asegurar ingresos y ordenar el flujo financiero lleva a una mayor participación de operaciones con precio hecho al momento de la entrega.

En este sentido, el trabajo permitió explicar que las decisiones comerciales del productor no dependen exclusivamente de la evolución del precio del grano, sino de un conjunto de variables estructurales que condicionan su margen de maniobra. Factores como la distancia al puerto, la disponibilidad de infraestructura comercial, la capacidad de almacenamiento, el riesgo climático, la situación financiera previa, el contexto macroeconómico y la relación insumo/producto actúan de manera conjunta sobre el comportamiento comercial.

Asimismo, la campaña 2023/24 mostró cómo un contexto atravesado por una fuerte sequía previa, elevada incertidumbre macroeconómica, cambios en el régimen cambiario y alta volatilidad financiera modificó la dinámica de comercialización del productor argentino, reforzando estrategias de venta más adaptativas y racionales según las restricciones y oportunidades presentes en cada región.

En conclusión, las diferencias observadas entre regiones permiten sostener la hipótesis planteada inicialmente: el comportamiento comercial del productor agrícola argentino constituye una respuesta racional frente a las condiciones estructurales, económicas y logísticas que caracterizan a cada zona productiva del país.

En función de los resultados obtenidos, se considera recomendable que las empresas que participan en la comercialización de granos contemplen con mayor énfasis las particularidades de cada región al momento de diseñar sus estrategias comerciales. Las diferencias observadas entre la zona núcleo sur y el NEA Oeste evidencian que la aplicación de condiciones comerciales uniformes puede generar limitaciones para aquellos productores que enfrentan mayores costos logísticos, mayores distancias a los puertos y una menor flexibilidad financiera. En este sentido, el desarrollo de

herramientas comerciales adaptadas a las características de cada zona, como alternativas de entrega, condiciones de fijación de precio más flexibles, esquemas de financiamiento acordes a la realidad regional o modalidades que contribuyan a reducir el impacto de las restricciones logísticas, podría favorecer una mayor eficiencia comercial y una mejor integración de los productores a la cadena agroindustrial. Asimismo, para los productores, los resultados de este trabajo ponen de manifiesto la importancia de incorporar herramientas de planificación comercial que permitan anticipar decisiones de venta, administrar el riesgo de precios y aprovechar, en la medida de las posibilidades de cada explotación, alternativas de comercialización que otorguen una mayor flexibilidad en la captura de oportunidades de mercado.

Bibliografía

Banco Central de la República Argentina. (2024). *Tipo de Cambio de Referencia Comunicación “A” 3500*.

<https://www.bcra.gob.ar/archivos/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/com3500.xls>

Bolsa de Cereales de Buenos Aires. (2024). *Estimaciones agrícolas campaña 2023/24*.

<https://www.bolsadecereales.com/post-51>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2024). Resumen del Informe Región Núcleo.

<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/gea/seguimiento-de-cultivos/resumen-del-informe-region-nucleo/resumen-del-informe-267>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2024). Detalle por subzonas – Región Núcleo.

<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/gea/seguimiento-de-cultivos/resumen-del-informe-region-nucleo/detalle-por-subzonas-1>

Bolsa de Cereales de Buenos Aires. (2024). *Memoria e informe – Ejercicio 2024*.

<https://www.bolsadecereales.com/docs/Memoria2024.pdf>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2023). *Condiciones de venta en el mercado local de granos: ¿Qué cambió en 2023?*

<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/condiciones-de>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2024). *Acelera la comercialización de soja de cara al 30J*.

<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/acelera-la>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2024). *Balance regional de la soja 2023/24*.

<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/balance-14>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2024). *Complejo portuario del Gran Rosario*.
<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/el-gran-7>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2024). *Con 135,7 Mt, la producción argentina de granos 2024/25 se perfila como la segunda más alta de la historia*.
<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/con-1357-mt-la>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2024). *El trigo se negocia a precios de cosecha*.
<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/el-trigo-se-4>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2024). *Mapa de terminales portuarias del Gran Rosario*.
<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/mercado-de-granos/noticias/mapa-terminales-portuarias-del-gran-rosario>

Bolsa de Cereales de Córdoba (BCCBA). (2025). Informe final – Santiago del Estero – Invernales 2024/25. Departamento de Información Agronómica.
<https://bccba.org.ar/informes/informe-final-santiago-del-estero-invernales/>

Bolsa de Cereales de Córdoba (BCCBA). (2025). Informe N.º 795 – Santiago del Estero – Agosto – Estivales. Departamento de Información Agronómica.
<https://bccba.org.ar/informes/informe-n-795-santiago-del-estero-agosto-estivales/>

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP). (s. f.). Estimaciones Agrícolas. Ministerio de Economía de la Nación. <https://datosestimaciones.magyp.gob.ar/>

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP). (s. f.). Estimaciones Agrícolas. Serie de estadísticas por cultivo, campaña, provincia y departamento de la República Argentina. Ministerio de Economía de la Nación.
<https://datosestimaciones.magyp.gob.ar/reportes.php?reporte=Estimaciones>

Bolsa de Comercio de Rosario. (2024). *Situación comercial: ¿Cuánto resta por comercializar de maíz y soja 2023/24?*

<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/situacion-11>

Cámara de Actividades Portuarias y Marítimas. (2019). Complejo portuario del Gran Rosario: presente y futuro. Unión de Comerciantes e Industriales del Departamento San Lorenzo.

https://camaracapym.com.ar/images/estudios/Complejo_portuario_del_gran_Rosario_presente_y_futuro_UCI_Abril_2019.pdf

Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina. (2024). *Monitor de exportaciones agroindustriales – Primer semestre 2024*. FADA.

<https://fundacionfada.org>

Gobierno de Venado Tuerto. (s.f.). *Relevamiento agropecuario del distrito Venado Tuerto*. Municipalidad de Venado Tuerto.

<https://venadotuerto.gob.ar/2016/04/26/relevamiento-agropecuario-del-distrito-venado-tuerto/>

Honorable Senado de la Nación Argentina. (s.f.). *Informe Provincia de Santiago del Estero*. <https://www.senado.gob.ar/upload/archivo/49572>

MATBA ROFEX. (2024). *Cotización de soja disponible Rosario (SOJ ROS P/DISP)*. https://matbarofex.primary.ventures/security/rx_DDA_SOJ_ROS_P_DISP?interval=D

Rossi, M. M. S. (2004). Parámetros indicadores de la calidad del suelo. Fertilizar Asociación Civil. Disponible en:

<https://fertilizar.org.ar/wp-content/uploads/2004/12/MSRossi-MOcalidad-del-suelo1.pdf>

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. (2024). *Márgenes y resultados agrícolas. Marzo 2024*. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

[https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/analisis_economico/margenes/_archivos//000001_Informes%20de%20M%C3%A1rgenes%20y%20Resultados/202400_2024/240423_Margenes%20Resultados%20\(Marzo%202024\).pdf](https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/analisis_economico/margenes/_archivos//000001_Informes%20de%20M%C3%A1rgenes%20y%20Resultados/202400_2024/240423_Margenes%20Resultados%20(Marzo%202024).pdf)

SIO Granos. (2024). Información estadística de comercialización de granos. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

https://www.siogranos.com.ar/Consulta_publica/operaciones_informadas_exportar.asp
[x](#)

Tabla e Imágenes

Tabla 1. Comparación de márgenes brutos y estructuras de costos por cultivo en la zona núcleo sur durante la campaña 2023/24. SAGyP.

Tabla 2. Comparación de márgenes brutos y estructuras de costos por cultivo en el NEA Oeste (Santiago del Estero) durante la campaña 2023/24. SAGyP.

Tabla 3. Evolución de las compras totales de soja durante la campaña 2023/24. Elaboración de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires en base a datos de SAGyP.

Tabla 4. Evolución de las compras de soja con precio fijado durante la campaña 2023/24. Elaboración de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires en base a datos de SAGyP.

Tabla 5. Evolución de las compras de soja sin fijación de precio durante la campaña 2023/24. Elaboración de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires en base a datos de SAGyP.

Tabla 6. Evolución semanal de compras de soja durante la campaña 2023/24 hasta junio de 2024. BCR Mercados en base a SIO Granos.

Tabla 7. Indicadores comerciales y volumen de soja pendiente de comercialización al 05/06/2024. DIyEE–BCR en base al SecBio.

Tabla 8. Evolución del precio de la soja disponible en pesos durante la campaña 2023/24. SOJ ROS/DISP.

Tabla 9. Evolución de la relación insumo/producto soja–fosfato diamónico (PDA) entre 2021 y 2024. Área de Análisis Económico – Dirección Nacional de Agricultura – SAGyP.

Tabla 10. Modalidades de comercialización de soja en la zona núcleo sur durante la campaña 2023/24. Elaboración propia en base a SIO Granos.

Tabla 11. Modalidades de comercialización de soja en la zona NEA durante la campaña 2023/24. Elaboración propia en base a SIO Granos.

Imagen 1. Participación del sector agroindustrial en la economía argentina. FADA.

Imagen 2. Localización de terminales portuarias del complejo Up River Paraná. Bolsa de Comercio de Rosario.

Imagen 3. Distancia logística entre Venado Tuerto y el complejo portuario del Up River Paraná. Google Maps.

Imagen 4. Localización de acopios y principales corredores viales entre Venado Tuerto y el complejo portuario del Up River. Elaboración propia sobre Google Maps.

Imagen 5. Distancia logística entre Santiago del Estero y el complejo portuario del Up River Paraná. Google Maps.

Imagen 6 .Distribución de acopios y conexiones logísticas desde la región NEA hacia los puertos del Up River. Google Maps.

Imagen 7. Comparación de la estructura de cultivos de la Zona Núcleo y la Zona Norte según porcentaje de superficie sembrada. Elaboración propia en base a datos de (SAGyP), (BCR) y (BCCBA).

Imagen 8. Distribución regional de la producción estimada de soja en Argentina durante la campaña 2023/24. GEA-BCR.

Imagen 9. Composición de la inversión en capital de trabajo de la soja durante la campaña 2023/24. SAGyP.

Imagen 10. Comparación de variables claves entre las zonas analizadas.