



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Administración y Gestión de Agronegocios

TESINA FINAL DE CARRERA

¿Cómo se financiaron las empresas agropecuarias de la
zona núcleo agropecuaria desde 2019 a 2025?

Autor: Valentino Bergameschino

N° de matrícula/ID: 17-7743

Tutor: Agustin Roca

Año: 2026



¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Resumen

El presente trabajo se realizó con el objetivo de analizar cómo evolucionó el financiamiento agropecuario en la zona núcleo argentina durante el período 2019-2025, en un contexto caracterizado por elevada inflación, volatilidad cambiaria, modificaciones en las tasas de interés y restricciones en el acceso al crédito. El estudio parte de la necesidad de comprender de qué manera las empresas agropecuarias financian sus campañas, qué herramientas utilizaron y cómo fueron modificando sus decisiones frente a los cambios macroeconómicos y productivos. El objetivo general consistió en identificar y evaluar las principales fuentes de financiamiento utilizadas por los productores, considerando tanto los mecanismos tradicionales como las nuevas alternativas surgidas en los últimos años. Para ello, se adoptó un enfoque metodológico descriptivo, sustentado en el análisis de información proveniente de organismos oficiales, publicaciones especializadas, informes sectoriales y documentación del mercado financiero y de capitales. Los resultados mostraron que el financiamiento comercial y bancario continuó ocupando un rol central dentro de la estructura financiera del productor agropecuario, especialmente a través de acopios, proveedores de insumos y líneas de crédito tradicionales. Sin embargo, también se observó una creciente incorporación de herramientas no bancarias, como cheques de pago diferido, pagarés bursátiles, fideicomisos financieros, obligaciones negociables PYME garantizadas y mecanismos de tokenización de activos. Por otra parte, se identificó una creciente dolarización del financiamiento a partir de 2024, impulsada por la apreciación del peso, el encarecimiento relativo de las tasas en moneda local y la necesidad de cobertura frente al riesgo cambiario. En conjunto, los resultados permitieron validar la hipótesis propuesta, demostrando que los productores agropecuarios incorporaron, junto con los mecanismos tradicionales, nuevas alternativas de financiamiento no bancario que ofrecieron mejores condiciones de acceso, plazos más adaptados a los ciclos productivos y una mayor diversificación del riesgo. En términos generales, se concluyó que la expansión de estas herramientas contribuye a mejorar la sostenibilidad económica del sector, fortalecer la inclusión financiera y favorecer una mayor eficiencia en la gestión de capital de trabajo de los productores agropecuarios.

Palabras clave: *financiamiento agropecuario; zona núcleo; mercado de capitales; crédito bancario; fideicomisos; tokenización; SGR; tipo de cambio; productores agropecuarios.*

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Indicé

Resumen	1
Agradecimientos	4
Introducción	5
Capítulo 1	6
1.1 Estado de Arte	6
1.2 Justificación	7
1.3 Delimitación	7
1.4 Variables	8
1.5 Problematicación	9
1.5.1 Pregunta de investigación:	10
1.6 Objetivos	10
1.6.1 Objetivo General	10
1.6.2 Objetivos específicos:	10
1.7 Hipótesis	11
Capítulo 2: Marco Teórico	12
2.1 Análisis de financiamiento a través del capital propio	12
2.2 Descripción del financiamiento comercial y su rol que ha desempeñado en el sector agropecuario	13
2.3 Evaluación del financiamiento Bancario	14
2.4 Análisis de los instrumentos del Mercado Argentino de Valores (MAV) y las amplias alternativas de financiamiento que ofrecen	16
2.5 ¿Cómo operan los fideicomisos como herramienta de financiamiento para las empresas agropecuarias?	18
2.6 El rol de la tokenización de activos agropecuarios	21
2.7 El funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y sus efectos en la capacidad de endeudamiento del productor	22
2.8 Tasa de interés	24
2.9 Moneda y tipo de cambio	25
Capítulo 3: Marco Metodológico	27
3.1 Métodos de investigación lógicos	27
3.2 Diseño de investigación	27
3.2.1 Tipo de estudio	27

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

3.2.2 Enfoque	28
3.2.3 Técnicas de recopilación de datos	28
3.3 Instrumentos de medición	28
3.3.1 Fichas de observación documental:.....	28
3.3.2 Procedimiento de recopilación de datos	28
3.4 Análisis de Datos.....	29
3.4.1 método.....	29
3.4.2 Construcción de la base de datos	30
3.4.3 Consideraciones éticas	31
3.5 Limitaciones del estudio	31
3.5.1 Plan de análisis de datos	32
3.6 Cronograma.....	33
Capítulo 4: Desarrollo.....	34
4.1 Análisis de financiamiento con capital propio	34
4.2 Financiamiento Comercial y su rol	35
4.3 Evaluación del financiamiento Bancario	37
4.4 Análisis de los instrumentos del Mercado Argentino de Valores (MAV).....	40
4.5 Operación de los fideicomisos como herramienta de financiamiento para las empresas agropecuarias.....	46
4.6 El rol de la tokenización de activos en el financiamiento agropecuario.....	48
4.7 El funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y sus efectos en la capacidad de endeudamiento del productor	50
4.8 Tasa de interés.....	53
4.9 Moneda y tipo de cambio	54
5 Conclusión.....	56
5.1 Posibilidad de validar la hipótesis	56
5.2 Consecuencias	56
Bibliografía.....	58
Anexos.....	61
Anexo 1	61
Anexo 2: Financiamiento Comercial	65
Anexo 3: SGR.....	66
Anexo 4: MAV	67

Agradecimientos

Primero que nada, quiero agradecer a mis padres, Cartu y Naty, por el esfuerzo que hicieron para que yo pudiera estudiar y por mandar a un hijo a estudiar a la gran ciudad, lejos de casa. También a mis abuelos y tíos, que desde Lincoln me ayudaron siempre y con sus paquetes de comida me hicieron sentir un poco más cerca de casa.

A Agustín Recca, claramente el mejor tutor de tesis que me podría haber tocado, que me acompañó en este camino y, sin importar lo ocupado que estaba, siempre pude dirigirme para lograr este trabajo. Además, a Santiago Mergantini, no solamente por ayudarme al inicio de la tesis, sino también por todas las oportunidades que me dio, como Agredigital, la cual fue de gran ayuda para el armado de este trabajo, sobre todo por los contactos que me ayudó a conseguir.

Obviamente no me olvido de las personas que me acompañaron durante estos grandes cuatro años, del grupito de Ataulfo, que fue clave para hacer más llevadero este tiempo. Muchas gracias, Lorenzo, Fede, Santi y Genza.

Tampoco puedo dejar de lado a todos mis amigos que siempre estuvieron para apoyarme, ayudarme o simplemente cebar mates. Aquí quiero destacar la ayuda de Mary y Facu, que pobres me han leído y ayudado muchísimo con la coherencia del trabajo.

Por último, a Sofi, que pobre ha sido la persona que más me acompañó y también la que más veces leyó este trabajo. Desde tus mates hasta simplemente tu compañía, hiciste totalmente más llevadero llevar adelante este trabajo. No me quedan palabras para agradecerte lo feliz que me haces, te amo.

Gracias a Todos

Introducción

Las empresas agropecuarias deben enfrentar ciclos productivos definidos, alta volatilidad de precios, cambios regulatorios frecuentes y variaciones climáticas que condicionan el desarrollo de cada campaña. En este contexto, una de las variables menos visibles, pero de mayor relevancia estratégica es el mecanismo de financiamiento utilizado para llevar adelante la producción. El sector requiere inversiones significativas, tanto para cubrir gastos estacionales de siembra, cosecha y comercialización, como para afrontar inversiones de largo plazo. Estas particularidades sumado a los desafíos de la producción agropecuaria como la estacionalidad, los riesgos climáticos y la variación de precios, generan necesidades de financiamiento específicas, que no siempre son adecuadamente comprendidas o atendidas por las entidades financieras.

Dentro de un sector donde la eficiencia económica es determinante, el financiamiento adquiere un rol central. Un productor no puede dejar su rentabilidad librada al azar ni asumir costos financieros sin un análisis adecuado. Acceder a la tasa más conveniente, a plazos compatibles con los ciclos productivos y a instrumentos alineados con la dinámica del negocio resulta fundamental, especialmente cuando las fuentes de financiamiento pueden provenir tanto de recursos propios como de alternativas externas. Entre estas últimas, las entidades bancarias públicas y privadas, así como las instituciones no bancarias como proveedores, fideicomisos y entidades financieras especializadas.

Por este motivo, se vuelve indispensable comprender cómo se financian las empresas agropecuarias agropecuarios, qué alternativas eligen entre las herramientas disponibles y cuáles son los factores que explican dichas decisiones. En este trabajo se analiza particularmente la evolución del financiamiento externo a las empresas agropecuarias, considerando la oferta pública existente y su adecuación a las necesidades del sector evaluando como el productor a elegido diferentes formas de financiarse a la largo del tiempo y como estas se dan según el contexto agronómico y macroeconómico.

Capítulo 1

1.1 Estado de Arte

Al momento de analizar las decisiones de financiamiento diversos autores plantean teorías las cuales analizan la estructura de financiamiento de las organizaciones que han avanzado en un marco de grandes empresas, sectores con una estructuras homogénea y mercados de capitales desarrollados que plantean los supuestos de mercados perfectos planteados pero no se verifican en economías como el caso del sector agropecuario argentino, el acceso al financiamiento se encuentra condicionado por factores estructurales y contextuales, restricciones de acceso al crédito formal y un entorno macroeconómico caracterizado por volatilidad. A ello se suman las particularidades propias de la actividad agropecuaria, que se desarrolla a cielo abierto “Está sujeta a los períodos de los ciclos biológicos, generan una significativa estacionalidad y un plazo prolongado entre el momento de adquisición de los insumos y la venta de los productos finales” (Rita M. Marra, 2021).

Dada la estructura productiva del sector, la necesidad de liquidez anticipada resulta determinante. Las empresas agropecuarias deben afrontar gastos significativos muchos meses antes de obtener los ingresos de cosecha, lo que obliga a financiar una parte sustancial del proceso. En este marco, aparecen diversas herramientas crediticias destinadas a cubrir capital de trabajo: “Entre las fuentes de este capital, el crédito bancario, aunque su acceso se ve limitado por las tasas de interés y los estrictos requisitos de las entidades financieras. El mercado de capitales lo que resalta la necesidad de diversificar las fuentes de capital o el financiamiento comercial entre otros”. (Salina, 2024)

En los últimos años según la BCR, se ha observado un creciente interés del productor agropecuario por alternativas de financiamiento distintas a los mecanismos tradicionales, particularmente aquellas vinculadas al mercado de capitales. Este mercado funciona como un espacio virtual donde la oferta y la demanda de fondos interactúan, conectando a quienes poseen excedentes de capital con quienes requieren financiamiento para invertir. Aunque un pequeño productor no accede directamente a emisiones de acciones o bonos, sí puede utilizar instrumentos accesibles como la caución bursátil, el descuento anticipado de Echeq, la venta de facturas de crédito electrónicas, los cheques de pago diferido o el pagaré bursátil. Para las empresas medianas y las Pymes agropecuarias, las condiciones del mercado de capitales son incluso más ventajosas, destacándose las emisiones de acciones y Obligaciones Negociables Pyme, facilitadas por el Régimen Simplificado de Información que agiliza los procesos de financiación.

1.2 Justificación

La elaboración de este trabajo se justifica en la necesidad de analizar cómo las empresas agropecuarias agropecuarios han utilizado, a lo largo del tiempo, las distintas alternativas disponibles para acceder al financiamiento. Comprender qué herramientas existen, qué condiciones ofrecen y cómo varían las preferencias de las empresas agropecuarias frente a los cambios económicos resulta esencial para evaluar la sostenibilidad financiera del sector.

Desde una perspectiva social, la investigación adquiere relevancia al permitir identificar herramientas que contribuyen a mejorar la sostenibilidad económica de las empresas agropecuarias agropecuarios, especialmente de los pequeños y medianos, quienes suelen enfrentar mayores barreras de acceso al crédito.

Desde el punto de vista académico, el trabajo aporta al análisis de un tema con escaso desarrollo en la literatura argentina: la evolución de los mecanismos de financiamiento convencionales, alternativos y digitalizados en el sector agropecuario.

1.3 Delimitación

El presente trabajo se enfoca en las empresas agropecuarias pertenecientes a la zona núcleo productiva del país. La elección de esta región responde tanto a su relevancia en la producción agropecuaria nacional como a la disponibilidad de fuentes de información confiables.

El análisis se centrará en las empresas agropecuarias clasificados según su escala productiva de acuerdo con criterios de superficie explotada utilizados en estadísticas agropecuarias oficiales, particularmente el Censo Nacional Agropecuario (CNA). En este marco, se considerarán: empresas agropecuarias pequeñas (menos de 1.000 hectáreas), medianos (entre 1.000 y 5.000 hectáreas) y grandes (entre 5.000 y 10.000 hectáreas), excluyéndose del estudio las explotaciones de más de 10.000 hectáreas por corresponder, en general, a empresas de gran escala o con presencia internacional, tales como Cresud, Adecoagro o Grupo Los Grobo.

El período de análisis abarca desde el año 2019 hasta 2025. Este marco temporal se seleccionó por su representatividad en cuanto a cambios normativos, variaciones productivas y la incorporación de innovaciones tecnológicas vinculadas al financiamiento agropecuario.

1.4 Variables

Variable dependiente

Tipo de financiamiento utilizado

Se determinará y evaluará la categoría de la fuente de financiamiento empleada por el productor. Corresponde a la categoría de la fuente de financiamiento empleada por las empresas agropecuarias.

Se clasifica entre financiamiento bancario (público y privado) y no bancario (mercado de capitales, warrants, leasing, tokenización, canje de granos).

Indicadores:

- Porcentaje de capital propio vs. capital financiado (%).
- Tasa de interés real y nominal (%).
- Flexibilidad de acceso
- Garantía requerida
- Porcentaje de utilización

Será del tipo cualitativa nominal (tipo) y ordinal (frecuencia), esta se realizarán entrevistas cruzándose con registros de operaciones.

Variable independiente

Contexto económico y normativo

Son condiciones macroeconómicas y regulatorias que afectan el acceso al crédito. En su definición operacional se consideran las tasas de política monetaria, la inflación, el tipo de cambio y la normativa sectorial vigente.

Se utilizarán los indicadores:

- Tasa de política monetaria (%).
- Inflación anual (%).
- Tipo de cambio oficial y CCL.
- Cambios normativos relevantes (sí/no).

Se realizará un análisis de forma cuantitativa y cualitativa.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Contexto Agronómico

Comprende las condiciones ambientales y productivas que afectaron la campaña analizada, tales como precipitaciones, disponibilidad hídrica, eventos extremos, y la ocurrencia de ciclos Niño, Niña o Neutral, factores que influyen en la necesidad de capital de trabajo y en la capacidad de repago del productor.

Se utilizarán los indicadores:

- Precipitación acumulada (mm).
- Índice Niño/Niña/Neutral.
- Severidad de eventos climáticos (leve/moderado/severo).
- Rendimiento esperado vs. rendimiento obtenido (kg/ha).

1.5 Problematicación

El productor agropecuario, al momento de reunir el capital necesario para realizar cada campaña, se enfrenta a una amplia variedad de herramientas financieras que buscan cubrir sus necesidades de liquidez inmediata. Sin embargo, no todas las opciones disponibles resultan accesibles, convenientes o adecuadas para las particularidades del sector. Si bien la banca tradicional continúa ofreciendo alternativas de financiamiento, la volatilidad económica del país, la dependencia del tipo de cambio y la inestabilidad de las tasas de interés dificultan su competitividad. A ello se suman requisitos estrictos como historial crediticio, garantías reales y elevada formalidad documental, condiciones que muchas empresas agropecuarias no pueden cumplir.

Frente a estas limitaciones, en los últimos años han surgido y cobrado fuerza diversas alternativas de financiamiento no bancarias, que permiten organizar mejor la producción, acceder de forma progresiva a mayores niveles de crédito y evitar la descapitalización del establecimiento agrícola. Instrumentos como el financiamiento comercial, los productos del mercado de capitales o los mecanismos de tokenización se adaptan a las particularidades del ciclo productivo y permiten cubrir necesidades puntuales de capital de trabajo.

En este contexto, la presente investigación se propone identificar y analizar en profundidad cómo el productor agropecuario enfrenta el desafío del financiamiento, evaluando el papel de las distintas herramientas disponibles y determinar como el productor vario en las elecciones de estas o si siempre se mantuvo estable en las mismas.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

1.5.1 Pregunta de investigación:

1. ¿Cuál es el capital propio que utiliza el productor para financiarse?
2. ¿Qué es el financiamiento comercial y cuál ha sido su rol en estos años?
3. ¿Cómo influyen las condiciones del financiamiento bancario en la decisión del productor al momento de elegir una fuente de crédito?
4. ¿De qué manera los instrumentos del Mercado de Capitales ofrecen alternativas de financiamiento disponibles para las empresas agropecuarias?
5. ¿Cómo operan los fideicomisos como herramienta de financiamiento para las empresas agropecuarias?
6. ¿Qué rol cumple la tokenización de activos agropecuarios como herramienta de financiamiento?
7. ¿Cómo operan las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) en el ecosistema pyme agropecuario?
8. ¿Cómo afectan las variaciones en la tasa de interés la estructura de capital de la campaña agrícola?
9. ¿Cuál es la moneda de preferencia a la hora de tomar financiamiento?

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Analizar a través de que métodos se han financiado las empresas agropecuarias y como han variado distintas herramientas de financiamiento disponibles en los últimos 5 años.

1.6.2 Objetivos específicos:

- Analizar como el productor se financia a través de su propio capital
- Describir qué es el financiamiento comercial y su rol que ha desempeñado en el sector agropecuario.
- Evaluar cómo las condiciones del financiamiento bancario influyen en la decisión del productor al elegir una fuente de crédito.
- Analizar los instrumentos del Mercado de Capitales y las amplias alternativas de financiamiento disponibles que ofrecen para las empresas agropecuarias.
- Describir el funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) en el ecosistema pyme agropecuario
- Analizar el rol de la tokenización de activos agropecuarios como herramienta de financiamiento.
- Analizar cómo operan los fideicomisos como herramienta de financiamiento utilizado por las empresas agropecuarias.
- Evaluar cómo las variaciones en la tasa de interés afectan la estructura de capital y los resultados de la campaña agrícola.
- Determinar cuál es la moneda de preferencia del productor al momento de tomar financiamiento.

1.7 Hipótesis

Se plantea como hipótesis que las empresas agropecuarias han incorporado, junto a los mecanismos tradicionales, nuevas alternativas de financiamiento no bancario en el período analizado."

Capítulo 2: Marco Teórico

El presente trabajo se sustenta en un enfoque teórico que articula conceptos de la teoría financiera aplicada, la economía argentina y la literatura sobre mercados de capitales, con el objetivo de analizar las decisiones de financiamiento de las empresas agropecuarias de la zona núcleo durante 2019-2025.

En primer lugar, desde la teoría financiera aplicada, se considera que las decisiones de financiamiento responden a la búsqueda de minimizar costos, optimizar plazos y adecuar las fuentes de crédito a la estructura productiva. En el caso del sector agropecuario, estas decisiones se encuentran fuertemente condicionadas por la estacionalidad de los ingresos, la necesidad de capital de trabajo y la dependencia de factores climáticos, lo que genera una demanda por instrumentos flexibles y adaptados a los ciclos productivos.

En segundo lugar, el análisis incorpora elementos propios de la economía argentina, caracterizada por una elevada volatilidad macroeconómica. Factores como la inflación, la variabilidad de las tasas de interés, la inestabilidad cambiaria y las restricciones al crédito influyen directamente en las decisiones de financiamiento.

Asimismo, desde la teoría de mercados de capitales, los instrumentos no bancarios como los cheques de pago diferido, pagarés, facturas de crédito electrónicas, fideicomisos financieros y obligaciones negociables son analizados no solo como fuentes de financiamiento, sino también como mecanismos que permiten mejorar el acceso al crédito, diversificar riesgos y obtener condiciones más competitivas en términos de tasas y plazos.

2.1 Análisis de financiamiento a través del capital propio

Al a hora de comenzar una producción “El primer mecanismo de financiamiento con el que cuenta el productor es el capital propio, es decir, el capital que él mismo aporta al iniciar la producción y que le pertenece (Renolfi, 2023)

Cuando finaliza una campaña productiva, las ganancias restantes se suele dividir dependiendo de la empresa parte van para el pago de dividendos a cada uno de los accionistas y otra parte se reinvierte en la producción, a ello le llamamos reinversión de dividendos. “La característica del capital propio es que los aportantes, ya sean personas físicas o jurídicas, asumen el riesgo de perderlo. El capital propio, generalmente se integra al proyecto sin fijarse las fechas ni las condiciones de su retiro posterior. Su recuperación estará condicionada a los resultados de la inversión y su retribución” (Renolfi, 2023)

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Si bien el financiamiento propio es grande “es frecuente que la necesidad de liquidez sobrepase la disponibilidad de capital propio. En este contexto los planes de siembra resultan inviables si no se recurre a alguna forma de financiamiento” (Rita M. Marra, 2021)

2.2 Descripción del financiamiento comercial y su rol que ha desempeñado en el sector agropecuario.

Al momento de hablar sobre financiamiento agropecuario el principal lugar donde acuden los productores suele ser a donde compran los insumos o venden sus granos, los conocidos acopios o insumieras que se identifican como financiamiento comercial, “Son aquellos que otorgan a los productores corredores, acopios, cooperativas, proveedores de insumos, traders y mutuales” (Ramseyer, Franco, 2023). Se suele dar a principio de campaña cuando las empresas agropecuarias retiran insumos a para a fin de cosecha, “Los proveedores de insumo del sector por lo general financian a sus clientes otorgando plazo suficiente para poder sembrar y cosechar y luego de la venta de productos pagar el saldo de deuda” (Sorondo, 2014)

Esta forma de financiarse es por campañas no sirve para proyectos a largo plazo “es un tipo de financiación de corto plazo (períodos no superiores a un año) y que se centran, en el sector agropecuario, en el canje de insumos por productos, a una relación específica y predeterminada al momento de la compra. Las exigencias para acceder al financiamiento son inferiores a las bancarias, y, por lo tanto, es un instrumento bastante utilizado por las PYMES. Se caracteriza por ser automática y espontánea (no precisan de contrato), y de gran flexibilidad.” (Morgantini, 2009).

Pago anticipado a la entrega de granos

El pago anticipado constituye una modalidad mediante la cual el productor recibe un anticipo de fondos por parte del acopio, el cual será posteriormente cancelado mediante la entrega de granos, incorporando una tasa de interés previamente acordada. Para acceder a este tipo de financiamiento, el productor debe contar con una carpeta crediticia elaborada por el acopio, que incluye información productiva, financiera y antecedentes comerciales. Esta herramienta permite al productor obtener liquidez inmediata para afrontar gastos operativos de la campaña, anticipando ingresos futuros¹.

Canje de insumos por granos

Otra modalidad relevante del financiamiento comercial es el canje de insumos. En este esquema, el productor adquiere insumos necesarios para la campaña como semillas, fertilizantes o

¹ Alberto Diprecio, Cargil Lincoln

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

agroquímicos y los cancela al finalizar el ciclo productivo mediante la entrega de granos. Al igual que en el pago anticipado, el acceso al canje requiere la evaluación crediticia por parte del acopio o proveedor, a través de una carpeta crediticia. Esta modalidad permite al productor preservar liquidez durante la campaña y reducir la necesidad de financiamiento monetario inmediato².

Modalidades de fijación de precios en el financiamiento comercial

Un aspecto relevante asociado al financiamiento comercial es la forma en que se establece el precio de los granos entregados, el cual puede adoptar distintas modalidades:

- **Pizarra ciega:** el vendedor fija el precio sin conocer la cotización de pizarra publicada por la Cámara Arbitral de Cereales. Habitualmente, la fijación se realiza antes de la apertura del mercado del día.
- **Pizarra tuerta:** el precio se fija antes del cierre de los negocios del día o antes del cierre del mercado, lo que permite al vendedor contar con información parcial sobre la evolución del mercado.
- **Pizarra vista:** el productor fija el precio una vez conocido la cotización oficial de pizarra del día.
- **Precio de mercado:** el valor se determina en función del precio ofrecido por la empresa compradora en el mercado disponible.
- **Primas o descuentos sobre pizarra:** Son bonificaciones por calidad superior de la mercadería o descuentos vinculados a gastos de almacenaje u otras condiciones comerciales.
- **Precio fijado mediante mercados de futuros:** el productor utiliza instrumentos de mercados de futuros para fijar precios, reduciendo la exposición a la volatilidad.

2.3 Evaluación del financiamiento Bancario

A lo hora de hablar de financiamiento no se puede dejar afuera a unas de las herramientas más arcaico de financiamiento como es el bancario, Los cuales “son instituciones financieras que tienen autorización para aceptar depósitos y para conceder créditos. Sus reservas son activos disponibles inmediatamente para satisfacer los derechos de los depositantes.” (Mochón, 2008) Los cuales hay dos tipos bancos privados los cuales son empresas individuales y bancos públicos los cuales su totalidad o gran parte es del gobierno nacional, ya sea provincial o

² Andrés Adoni, AFA Lincoln

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

nacional. Ambos regulados por el banco central el cual “es la autoridad monetaria y reguladora de la actividad financiera del país.” (Mochón, 2008).

Dentro de las herramientas ofrecidas por los bancos se encuentran:

Descuento de cheques y pagarés:

La primera herramienta es el descuento de cheques por los cuales la entidad bancaria adelanta fondos a los productores por cheques cuya fecha de pago todavía no fue alcanzada, aplicando una tasa de descuento.

Préstamos bullet:

Los préstamos Bullet son un formato en el cual el “préstamos de pago integral, también conocidos como préstamos bullet, son un tipo de financiamiento en el cual el monto total del préstamo, incluyendo el capital y los intereses, se paga en un único pago al final del plazo acordado. A diferencia de los préstamos con pagos periódicos, en los préstamos bullet no se realizan pagos parciales durante el periodo del préstamo, lo que permite al prestatario manejar mejor su flujo de efectivo hasta la fecha de vencimiento” (Calzada, Julio, 2024)

Tarjeta agropecuaria:

Estas son una herramienta importante a la hora de producir “Estas tarjetas de crédito permiten a productores comprar insumos y maquinarias al momento de la siembra y pagarlos a cosecha, con vencimientos que se adaptan en muchos casos a las particularidades del ciclo productivo de cada cliente.” (Ramseyer, Franco, 2023),

Préstamos hipotecarios y prendarios:

Para préstamos a mucho más largo plazo o de monto más elevado existen los préstamos hipotecarios el cual “un préstamo hipotecario, el productor ofrece como garantía un inmueble, asegurando al prestamista que, en caso de incumplimiento, el bien puede ser tomado para cubrir la deuda” (Ramseyer, Franco, 2023). también existe los préstamos prendarios “En un préstamo prendario, la garantía son bienes muebles, como maquinaria agrícola o vehículos. Esto permite acceder a financiamiento a largo plazo, y con mejores tasas que si no se afectara ningún bien en garantía (Calzada, Julio, 2024)

Acuerdos en cuenta corriente:

Son “acuerdos permiten al productor retirar dinero de su cuenta corriente más allá del saldo disponible, generando un sobregiro”. (Ramseyer, 2024) El banco establece un límite de crédito, que puede ser utilizado de manera inmediata para cubrir gastos operativos o inversiones urgentes, como la compra de insumos y semillas.

Forwards cedidos:

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Otra herramienta utilizada por lo banco a la hora de otorgar financiamiento son los forwards cedidos. Estos instrumentos ofrecen la posibilidad de financiar tanto en pesos como en dólares, dado que los contratos forward celebrados entre las empresas agropecuarias y exportadores o industrias suelen estar valuados en esta moneda. “Los productores primarios celebran con las grandes exportadoras un contrato forward para asegurarse un precio a futuro por una determinada cantidad de la cosecha y, al mismo tiempo, lo ceden a un banco a cambio de financiamiento para la producción” (Taraborrelli, 2025). Es una forma de formalizar las ventas de granos “Se trata de una forma de “institucionalizar” este tipo de contratos, donde las condiciones contractuales se negocian de manera bilateral y, al no haber una contraparte central, se asume un riesgo de incumplimiento” (Taraborrelli, 2025)

2.4 Análisis de los instrumentos del Mercado de Capitales y las amplias alternativas de financiamiento que ofrecen.

El Mercado Argentino de Valores (MAV) “es un Mercado especialista en productos no estandarizados, orientado a las empresas Pymes y a las economías regionales” (Mercado Argentino de Valores S.A., 2025), el cual es una de las tres pilares del mercado de capitales el cual además del MAV, engloba a A3 y a BYMA. En esta se le garantiza a la empresa Pyme “que formen parte de los beneficios que otorga el Mercado de Capitales en relación con el financiamiento, inversión, visibilidad, transparencia, seniority, etc.” (Mercado Argentino de Valores S.A., 2025)

Quedan incorporados como productos exclusivos bajo plaza MAV, las operaciones de:

Echeq

Es la versión digital y electrónica del cheque de pago diferido, el cual son una orden de pago que van desde 1 a 365 días, con un mínimo de 30 días tras que esta sea presentada en el banco. Esta se puede librar antes y se utilizado como forma de financiamiento “Es posible monetizar o descontar CHPD en el mercado de capitales; y la CNV ha autorizado el descuento de estos en la Bolsa de Comercio. El sistema de descuento de cheques de pago diferido en el mercado de capitales permite a quien tiene cheques a cobrar en un futuro, por un plazo máximo de 360 días, adelantar su cobro vendiéndolos en la Bolsa; y a quien posee fondos líquidos, comprar estos cheques a cambio de tasas de interés futuras” (Ponce, 2022) Esto quiere decir que si el productor realiza una venta de mercadería para financiarse pare el pago fue en cheque diferido puedo cambiarlo antes a cambio de un porcentaje de tasa para financiarse en el momento.

Pagarés

El pagare es un instrumento de similitud al cheque de pago diferido, pero para una utilización de corto y mediano plazo, “un título de crédito por el cual una persona (librador) promete

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

incondicionalmente pagar cierta suma de dinero a otra (tomador o beneficiario), según el lugar y el plazo indicados en el texto. El pagaré bursátil, tiene condiciones particulares de emisión y son utilizados por las PYMES para financiarse a través del Mercado de Capitales los pagarés podrán emitirse de 180 días a 3 años, en pesos o moneda extranjera y monto mínimo de \$100.000 o valor equivalente. La ley 26.831 permite la oferta pública y negociación de pagarés en el Mercado de Capitales.” (Ponce, 2022)

Facturas de Crédito Electrónicas

La factura de credito electronicas surge de las ley “La ley de Finamieto Productivo 27.440 creo el Régimen de Factura de crédito electrónica” (Dominguez, S .2019).”, en busqueda para que las micro, pequeñas y medianas empresas potencien su financiamiento.

Su funcion es “se transformar el crédito comercial en crédito financiero, convirtiéndose un crédito ordinario en un título ejecutivo. Este nuevo instrumento abre la posibilidad a todas las PyMEs para que operen de forma ágil y sencilla en el mercado argentino de valores. Mediante el descuento de FCE, las PyMEs acceden a financiamiento simple y con menores costos mediante el Mercado de Capitales para crecer, tener mayor liquidez y ser más competitivas. La totalidad de su proceso es absolutamente digital” (Masini, 2021)

Acciones PyMEs

Las acciones son una representacion de una parte o cuota del capital de una empresa. “La emisión de acciones por parte de las PyMEs constituye una vía genuina para obtener fondos en el Mercado de Capitales. Mediante la emisión de acciones, la empresa persigue fundamentalmente el objetivo de ampliar el capital, obteniendo fondos del mercado para financiar sus operaciones. En forma accesorio, hay otros motivos por los cuales una empresa podría hacer oferta pública de sus acciones, a saber: otorgar liquidez a sus accionistas, y obtener el acceso simplificado a otros canales de financiamiento” (Mercado Argentino de Valores S.A., 2025)

Obligaciones Negociables PyME

Son títulos deuda, emitidos por empresa en busqueda de financiamiento.

“Las Obligaciones Negociables (ON) son instrumentos de deuda emitidos por empresas privadas. Tienen una tasa de interés fija o variable y un plazo de pago determinados. Además cuentan con términos y condiciones establecidos al momento de la emisión. Las ON se negocian en el mercado de capitales y son el equivalente a los bonos públicos, pero destinados a la financiación del sector privado” (CNV, 2020).

Al momenot de emitir un ON las pymes parten con un regimen especial según “El Decreto 1087/93 y sus normas complementarias instituyen un régimen especial para la emisión de ON por las pymes, por el cual básicamente se reducen los trámites para lograr la oferta pública del

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

instrumento y se limita la información exigible.” (Cabrera, 2007) En síntesis, la autorización es casi automática y la ON se registra en la CNV previa presentación de cierta información.

Warrants

“En el ámbito de las finanzas es un título de crédito a través del cual una empresa o productor entrega una determinada mercadería (granos, azúcar, frutas, entre otros) a una empresa autorizada, quien emite dos documentos (el warrant propiamente dicho y el certificado de depósito). El propietario del producto puede endosar el warrant a una entidad financiera, cediendo los derechos (y la titularidad) sobre la mercadería, obteniendo de tal manera fondos necesarios, generalmente, para operaciones de corto plazo (capital de trabajo)” (Morgantini, 2009). A través de esta misma la empresa busca aumentar su capacidad de endeudamiento, tomando un producto como prenda, permitiendo tener el producto para luego una venta en el momento más adecuado. En empresa agropecuaria se utiliza para capitalizar vacas de tambor o granos que han sido almacenados en silos bolsa.

2.5 ¿Cómo operan los fideicomisos como herramienta de financiamiento para las empresas agropecuarias?

Según la ley 24.441 establecida en el año 1995 dice en su artículo 1: “habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario) quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario) y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o una condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario”.

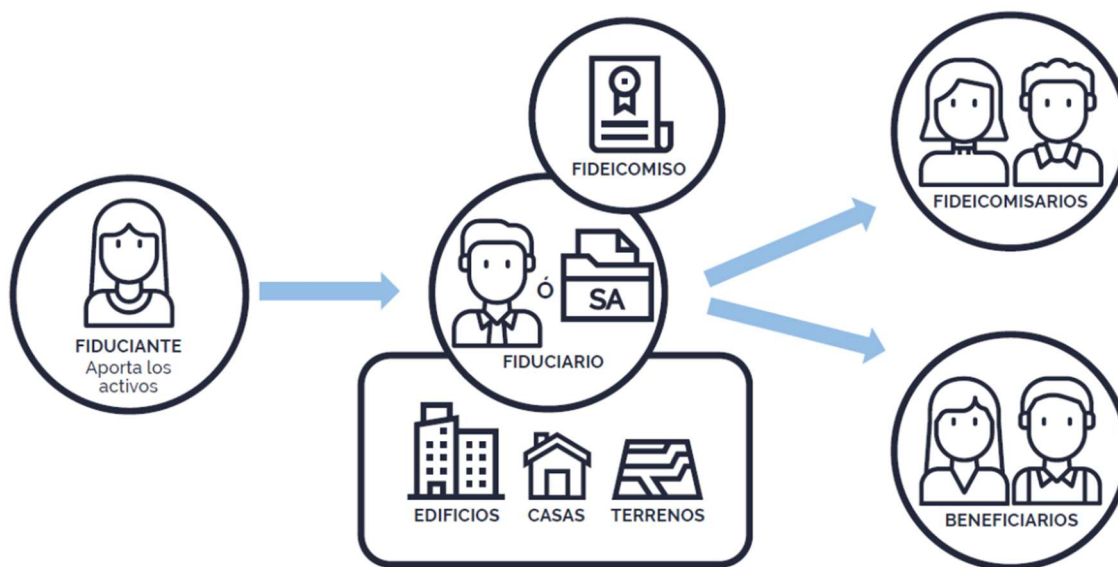


Ilustración 1 Estructura de operatoria de fideicomiso, Fuente Nicastro Di Nieri abogados

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Al momento de desarrollar sobre esta herramienta podemos identificar dos tipos enfocados en la parte financiera y otra enfocada en la parte agropecuaria.

Fideicomiso Financiero

“Es aquel contrato de fideicomiso en el cual el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores (C.N.V.) para actuar como fiduciario financiero, y los beneficiarios son los titulares de certificados de participación y/o de títulos representativos de deuda garantizados con los bienes así transmitidos. Dichos certificados de participación y títulos de deuda son considerados títulos valores y pueden ser objeto de oferta pública, siendo la C.N.V. la autoridad de aplicación.” (Cabrera, 2007)

Este tipo de fideicomisos permiten llevar a cabo el denominado proceso de titulación o securitización, proceso por el cual una empresa liquida instrumentos reales o financieros en activos líquidos dentro del mercado financiero. Dentro de los activos que se pueden emitir se encuentran:

- Títulos de deuda
- Certificados de participación
- Certificados de participación residual

Fideicomisos Agropecuarios

“En el sector agropecuario, los fideicomisos son conocidos como "fideicomisos agrarios". Los inversores iniciales (o fiduciantes) son quienes contratan con un administrador del negocio (fiduciario) quien será el encargado de administrar los aportes que los primeros realicen, tales como insumos, tierra, labores o maquinarias (los bienes fideicomitidos), debiendo cumplir con las instrucciones y ordenes que le efectúen los fiduciantes que consistirá en la explotación de los fondos, debiendo repartir las utilidades a las personas designadas en el contrato (beneficiarios) según las condiciones pactadas (forma, porcentaje) y entregando a quienes se les indique (fideicomisarios) los bienes de la propiedad fiduciaria una vez concluido el contrato.” (Morgantini, 2009)

Estos fideicomisos nacen dados la necesidad de unirse para poder hacer a mejores oportunidades como se sabe las empresas agropecuarias suelen ser pymes las cuales tienen problemas a la hora de acceder al financiamiento bancario ya sea por costo de formalidad, requisitos impositivos, estados contables, alto nivel de endeudamiento, asimetría de información o simplemente falta de garantía. Dada esta inconveniencia es cuando surge la figura del Fideicomiso para adquirir las ventajas a la hora de financiarse y reducir el riesgo que le representan a los bancos.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

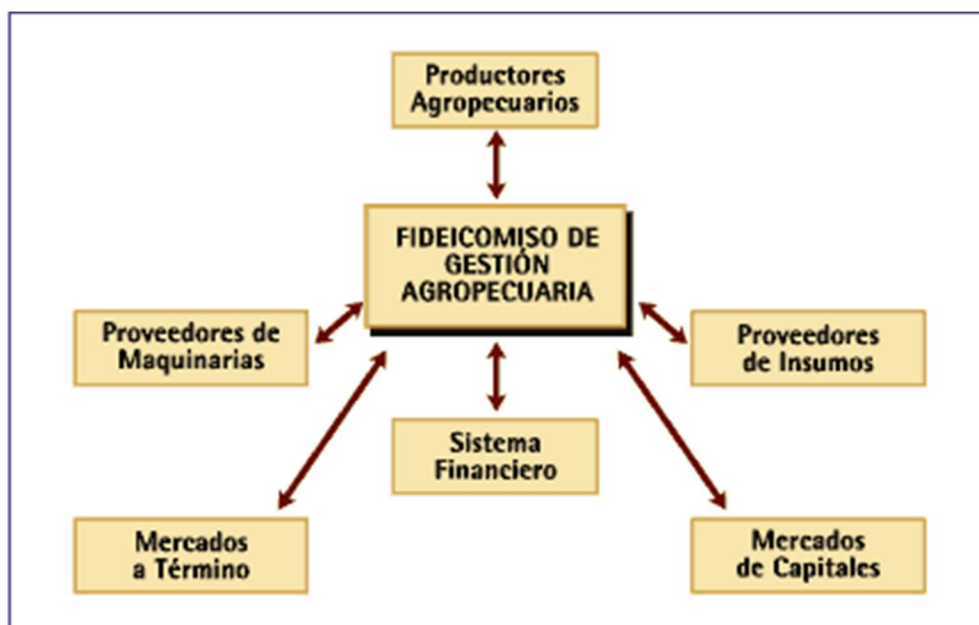


Ilustración 2 Estructura del fideicomiso agropecuario, Fuente Consejo profesional de ciencia económicas de la ciudad de buenos aires

“La idea central consiste en constituir patrimonios distintos a los de sus dueños, separando en forma transitoria la titularidad de esos bienes (campos, ganado, cultivos, etc.) y destinándolos a la realización de proyectos, planes o programas de inversión predeterminados (como ser: la producción y comercialización de trigo en un periodo establecido).” (Mackeprang, 2020)

Cada uno posee sus diferentes características:

Situación BCRA	Producto	Fiduciante	Fiduciario	Beneficiario	Bienes fideicomitados	Duración
1 y 2	Fideicomiso de Siembra	Productor/ Inversor	Banco/ Soc. de Gestión	Productor/ Inversor	Cultivos	1 año
1 y 2	Fideicomiso de Engorde	Productor/ Inversor	Banco/ Soc. de Gestión	Productor/ Inversor	Ganado	1 año
1 y 2	Fideicomiso de Cría	Productor/ Inversor	Banco/ Soc. de Gestión	Productor/ Inversor	Ganado	5 años
1 y 2	Fideicomiso de compra de campos	Productor/ Inversor	Banco/ Soc. de Gestión	Productor/ Inversor	Tierras Cultivos Ganado	5 años
1 y 2	Fideicomiso de Gestión Agropecuaria	Productor/ Inversor	Banco/ Soc. de Gestión	Productor/ Inversor	Tierras Cultivos Ganado	De 10 a 30 años
3 / 4 y 5	Fideicomiso de Gestión Agropecuaria	Productor/ Inversor	Banco A/ Soc. de Gestión	Banco B/ Inversor	Tierras Cultivos Ganado	De 10 a 30 años
3 / 4 y 5	Fideicomiso de Siembra	Productor/ Inversor	Banco A/ Soc. de Gestión	Banco B/ Inversor	Cultivos	1 año
3 / 4 y 5	Fideicomiso de Engorde	Productor/ Inversor	Banco A/ Soc. de Gestión	Banco B/ Inversor	Ganado	1 año
3 / 4 y 5	Fideicomiso de Cría	Productor/ Inversor	Banco A/ Soc. de Gestión	Banco B/ Inversor	Ganado	5 años

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Ilustración 3 Tipos de fideicomiso agropecuario, Fuente Consejo profesional de ciencia económicas de la ciudad de buenos aires

“En este instrumento financiero, el patrimonio se conforma mediante el aporte de los inversores (productores, inversores particulares o inversores institucionales), recayendo su administración en una sociedad de gestión con objeto específico. Los patrimonios, así conformados, no constituyen sociedades y carecen de personalidad jurídica. El fideicomiso sustituye las acciones de las sociedades anónimas por los certificados de participación.” (Mackeprang, 2020)

2.6 El rol de la tokenización de activos agropecuarios

Un productor a la hora de financiarse tiene un gran problema con las garantías, si bien un activo agropecuario tiene gran valor y se puede asentar en todo asiento contable como Activo, enfrenta el gran problema de poder utilizarlo como garantía al momento de solicitar financiamiento. En este momento en cuando surge la tokenización de activos.

Pero que es la tokenización, “La tokenización de activos consiste en el proceso de creación de gemelos digitales tokenizados (tokens criptográficos) de activos del mundo real o real world assets que pueden ser negociados en mercados digitales sin la necesidad de intermediarios tradicionales. Este proceso implica la captura del valor de un activo, su división en fracciones digitales y el registro de estas en una blockchain para su gestión, garantizando así la integridad y la inmutabilidad de los datos asociados.” (Romero, 2024)

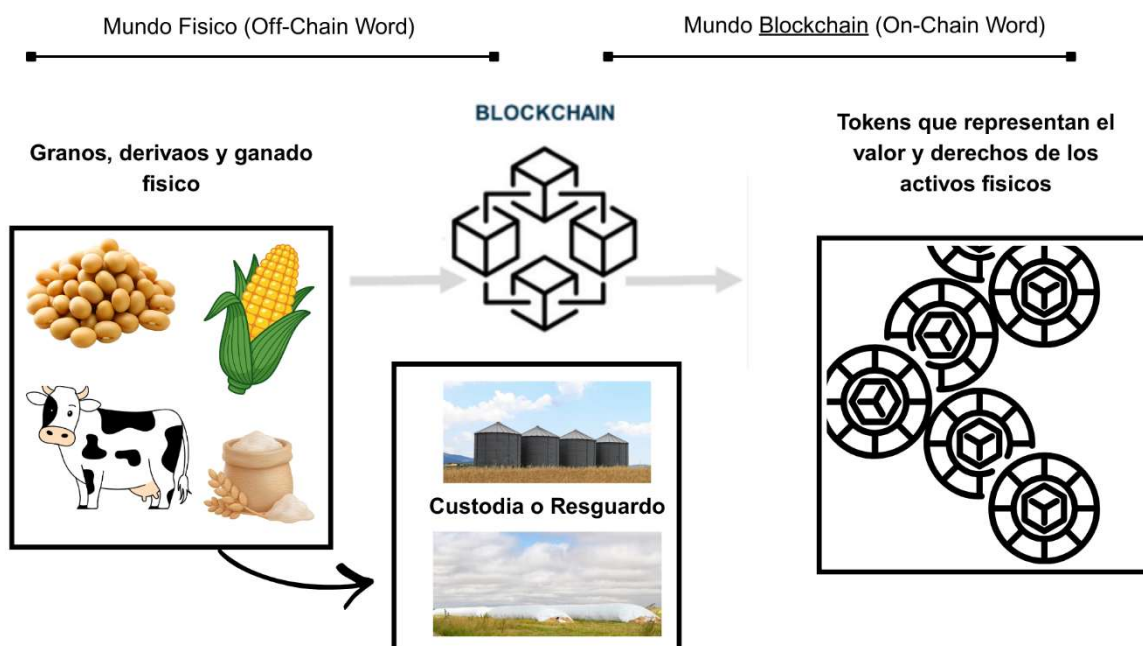


Ilustración 4 Estructura simplificada de la tokenización, Fuente elaboración propia

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Pero, ahora bien, para que sirve tener nuestra soja tokenizados en el bolsillo. Un claro ejemplo sería para la liquidez “permite transaccionar digitalmente, disminuyendo el intercambio de información, optimizando los negocios. Convirtiendo el grano real en grano digital se abre la posibilidad de que la tecnología Blockchain mejore la gestión del grano y su trazabilidad productiva, haciendo que se transaccione más fácil y rápido en el mercado de granos. Además de reducir el número de intermediarios, con lo cual se busca efficientizar el proceso de producción y consecuentemente disminuir los costos del mismo.” (Arce, 2021)

Otra forma de utilización es como herramienta financiera, la cual tiene dos ventajas usarlas como herramienta de inversión “los inversores podrán dividir y transferir un activo sin que pierda sus propiedades en el mundo real. Además, se abre la posibilidad a inversores minoristas, dado que no todas las personas tienen la posibilidad de ingresar al mercado de futuros del agro que hoy en día funciona con MatbaRofex y que para ingresar se requiere de la suficiente liquidez que implica el sistema de garantías constituidas como una” (Arce, 2021) o sino utilizarla para obtener un financiamiento a través de “obtener menores tasas de interés al eliminar intermediarios y procesos ineficientes. En una instancia más avanzada, el propósito es que el productor cambie sus SOYA en Exchange por moneda corriente o por otros criptoactivos. También, se abre otra oportunidad para aquellos productores que canjeen su soja por insumos o por otros activos.” (Arce, 2021).

2.7 El funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y sus efectos en la capacidad de endeudamiento del productor

Todas las herramientas que fueron mencionadas recientemente tienen una utilización en general a corto o mediano plazo, pero que sucede cuando un productor necesita realizar una inversión a largo plazo como es una maquinaria o alguna inversión en infraestructura y no tiene las garantías ni el historial crediticio necesario.

Dado esta necesidad aparece las Sociedad de garantía recíproca (SGR) las cuales tiene la finalidad de facilitar el crédito a las empresas agropecuarias a través de avales, “Las SGR otorgan a cambio de una comisión, garantías a las empresas que quieran financiarse a tasas más bajas, ya sea en el sistema bancario o en el mercado de capitales. Básicamente, esas garantías o “avales son un reaseguro para el inversor, porque indican que en caso de que el productor no pueda afrontar sus deudas, las SGR responderán ante el acreedor” (Sorondo, 2014). En el mercado las SGR principales que son:

- Aval Rural SGR: Pionera en financiamiento al agro, creada por Nidera
- Agroaval SGR: Creado por Aceitera General Deheza S.A
- FIDEM SGR

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

- Afianzar SGR: Creado por Mastellone Hermanos S.A.
- Campo Aval SGR: SGR de Lartirigoyen y Cía. SA y otros

Las SGR no otorga dinero a las empresas agropecuarias, sino que hace el vínculo con entidad bancaria o el mercado de capitales “Las SGR no se proponen reemplazar el financiamiento bancario sino brindarle a la pyme acceso a nuevas fuentes de financiamiento, las cuales, en numerosas oportunidades implican el pago de tasas de interés menores a las involucradas en el financiamiento bancario. (La capital, 2018)

SGR está compuesto por “los socios protectores aportan al Fondo de Riesgo. La S.G.R. se encarga de la administración de este fondo, favoreciendo la rentabilidad financiera. Finalmente, los Socios Protectores reciben beneficios impositivos y de rendimiento de capitales. (Bolsa de comercio de Cordoba , 2025). El funcionamiento de la SGR se demuestra en el siguiente gráfico.

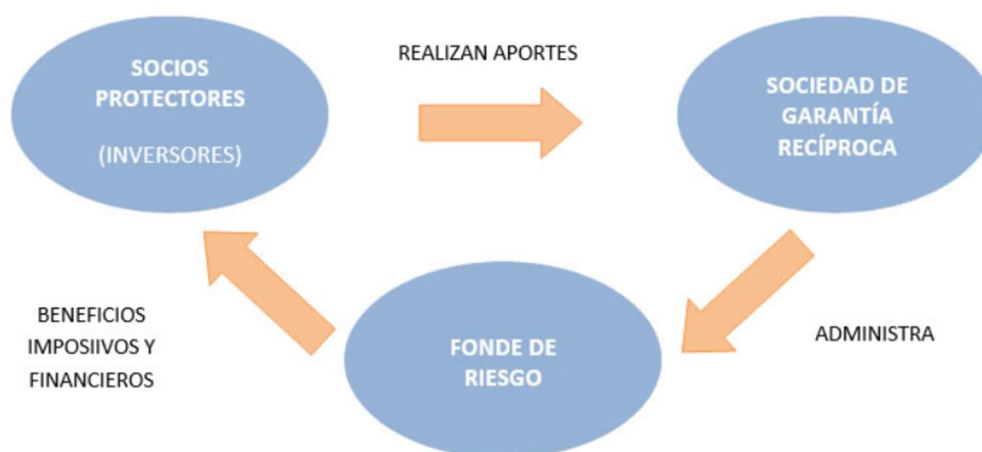


Ilustración 5 Funcionamiento pasivo SGR, FUENTE: BOLSA DE COMERCIO DE CÓRDOBA

Una vez generado los fondos de riesgo las “Pymes se presentan ante la Sociedad de Garantía Recíproca para constituirse como Socios participante. Una vez aceptados en tal condición, las Pymes solicitan un aval de la S.G.R. para ser presentado ante un tercero (Proveedor, Banco o Estado). La S.G.R. evalúa la posibilidad de otorgar los avales, solicitando por ellos la presentación de contragarantías. Finalmente, las Pymes realizan la operación ante el tercero, contando con el aval de la Sociedad de Garantía Recíproca.” (Bolsa de comercio de Cordoba , 2025). El acceso al crédito queda demostrado en el siguiente grafico:

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

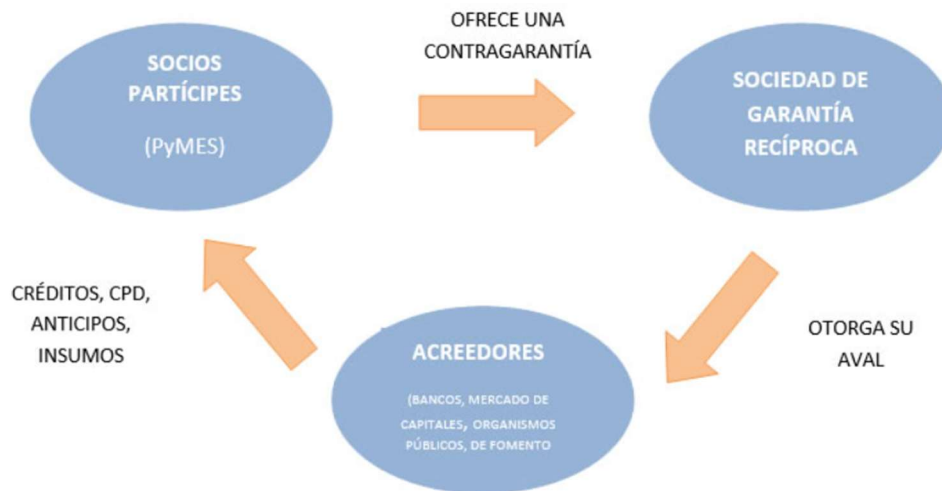


Ilustración 6 Funcionamiento activo SGR, FUENTE: BOLSA DE COMERCIO DE CÓRDOBA

2.8 Tasa de interés

Al momento de evaluar todo financiamiento, uno de los factores principales a tener en cuenta es la tasa de interés. Donde se forma esa tasa de interés “Las personas que disponen de dinero en efectivo tienen la posibilidad de consumir en la medida que lo deseen. Si, alternatively, deciden prestarlo, posponen las posibilidades de consumir ahora y, en consecuencia, pedirán algún tipo de compensación por el sacrificio que están haciendo. Esta compensación es el interés que reciben por sus préstamos, que les brindará la oportunidad de acceder a niveles superiores de consumo en el futuro. La retribución del factor productivo capital se denomina rendimiento o interés.” (Mochón, 2008)

La tasa de interés se calcula como un porcentaje de la cantidad prestada, cada una va a variar dependiendo de los siguientes motivos:

El riesgo de la operación:

Cuando se otorga un préstamo, siempre existe el peligro de que este no se recupere. Dicho riesgo variará, sin embargo, según las características del solicitante. Así, en el caso de un préstamo al Gobierno, el riesgo es prácticamente nulo; pero si se trata de una nueva empresa, el peligro aumenta considerablemente. (Mochón, 2008)

La garantía que ofrece el solicitante del préstamo

Los prestamistas suelen demandar algún tipo de garantía; por ejemplo, la propiedad del solicitante en el caso de un préstamo hipotecario. En otros casos, la garantía es personal. Así, pues, el tipo de garantía ofrecida por el prestatario incidirá sobre la tasa de interés cargada por el préstamo. (Mochón, 2008)

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

El período de vigencia del préstamo.

La tasa de interés variará según el período acordado. Si se otorga un préstamo a largo plazo, las tasas de interés serán más elevadas que en el caso de uno a período corto, ya que el riesgo aumenta con la duración del préstamo. (Mochón, 2008)

En el caso de Argentina las tasas de interés establecidas por el banco central son:

- **TAMAR.** Es una tasa publicada por el Banco Central de la República Argentina (BCRA). Se basa en una muestra de las tasas de interés que los bancos pagan por depósitos a plazo fijo en pesos de al menos \$1.000 millones con vencimientos de 30 a 35 días, y se calcula como un promedio ponderado de esas tasas para reflejar el costo de fondeo mayorista en el mercado de plazos fijos. (BCRA, 2026)
- **BADLAR.** Es una tasa establecida por el BCRA que representa el promedio ponderado de las tasas de interés que las entidades financieras pagan a los ahorristas por depósitos a plazo fijo de 30-35 días que superan un millón de pesos o de dólares, y se utiliza como referencia para operaciones financieras y valuación de instrumentos. (BCRA, 2026)

Tasas de política monetaria del BCRA

- **Tasa de pases pasivos a un día:** Es la principal tasa de política monetaria vigente, ya que el BCRA la utiliza como referencia para absorber liquidez del sistema financiero y señalar la orientación de la política monetaria. En determinados períodos recientes, esta tasa fue definida explícitamente como la tasa de política monetaria por la autoridad monetaria. (BCRA, 2026)
- **Tasa de pases activos a un día:** Es la tasa a la que el BCRA provee liquidez de muy corto plazo a los bancos. Funciona como techo del corredor de tasas, complementando a la tasa de pases pasivos, que actúa como piso. (BCRA, 2026)

2.9 Moneda y tipo de cambio

El último factor de mayor importancia a analizar es la moneda del financiamiento y el tipo de cambio. El dinero actual “es un papel en el cual descansa en la confianza que los individuos tienen en que este será aceptado como medio de pago por los demás y en que es legal y sirve para pagar deudas públicas y privadas.” (Mochón, 2008). Desde el punto de vista de su clasificación, el dinero puede distinguirse entre dinero legal y dinero bancario. “El dinero legal es el dinero signo emitido por una institución que monopoliza su emisión; adopta la forma de moneda metálica o billetes. El dinero bancario comprende los depósitos de los bancos que son aceptados generalmente como medios de pago.” (Mochón, 2008).

En el caso de la economía argentina, el financiamiento se estructura principalmente en torno a dos monedas: el peso argentino, moneda de curso legal emitida y regulada por el Banco Central

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

de la República Argentina (BCRA), y el dólar estadounidense (USD), divisa emitida por la Reserva Federal de los Estados Unidos y utilizada como referencia internacional en transacciones comerciales y financieras.

La presencia de más de una moneda da lugar al funcionamiento del mercado de divisas y un tipo de cambio. El “mercado de cambios o de divisas se realizan las transacciones entre monedas de distintos países. En este mercado se lleva a cabo el cambio de la moneda nacional por las monedas de los países con los que se mantienen relaciones comerciales y se origina un conjunto de ofertas y demandas de moneda nacional a cambio de monedas extranjeras.” (Mochón, 2008).

En cuanto al tipo de cambio “es el precio relativo de una moneda expresado en otra, o sea, el número de unidades de la moneda local que hay que entregar para obtener una unidad de moneda extranjera.” (Mochón, 2008). El tipo de cambio se determina en el mercado de divisas mediante el juego de la oferta y la demanda y, como todo precio, su valor puede fluctuar hacia arriba o hacia abajo.

Hay diferentes formas de fijar el tipo de cambio según el banco central de cada país, particularmente en Argentina fue variando con los años actualmente el tipo de cambio se fija con un sistema semifijo o de bandas, “Son sistemas en los cuales se permite un cierto grado de flexibilidad al tipo de cambio, pero dentro de unos límites determinados. Son los denominados crawling-peg, zonas objetivo o régimen cooperativo.” (Mochón, 2008)

Capítulo 3: Marco Metodológico

El presente capítulo expone el enfoque metodológico adoptado para analizar cómo ha sido el financiamiento agropecuario durante el período 2019–2025 en las empresas agropecuarias de la zona núcleo argentina, y evaluar la evolución en la utilización de las distintas herramientas de financiamiento en función del contexto económico.

3.1 Métodos de investigación lógicos

El presente trabajo se desarrollará utilizando el método hipotético-deductivo, el cual parte de la formulación de una hipótesis general vinculada a las decisiones de financiamiento de las empresas agropecuarias en el período comprendido entre 2019 y 2025.

La hipótesis plantea que las empresas agropecuarias han incorporado, junto a los mecanismos tradicionales, nuevas alternativas de financiamiento no bancario en el período analizado.

A partir de este planteo, se derivan una serie de proposiciones observables, tales como la utilización de instrumentos del mercado de capitales, el mantenimiento del financiamiento comercial como herramienta central y la incorporación progresiva de tokenización como complemento a las fuentes tradicionales de crédito. Estas proposiciones serán contrastadas mediante el análisis de datos estadísticos, informes sectoriales, documentación institucional.

De este modo, el enfoque metodológico adoptado permite vincular los aportes teóricos del financiamiento con la evidencia empírica relevada, posibilitando la validación o refutación de la hipótesis formulada, sin introducir juicios de valor ni conclusiones anticipadas.

3.2 Diseño de investigación

3.2.1 Tipo de estudio

El presente trabajo se enmarca en un estudio descriptivo. La elección de este tipo de diseño responde a la necesidad de caracterizar y detallar como ha sido el financiamiento de las empresas agropecuarias a través de los años.

El objetivo es exponer con precisión las modalidades existentes, sus características y como ha sido la elección del productor durante los años evaluando las variables que afectaron las decisiones.

3.2.2 Enfoque

La investigación adopta un enfoque mixto, en tanto combina técnicas cuantitativas y cualitativas, el cual no solo permite dimensionar numéricamente la magnitud de las distintas herramientas de financiamiento, sino también analizar su utilización y evolución en el mercado.

Desde una perspectiva cuantitativa, se analizarán datos secundarios de carácter estadístico y financiero provenientes de organismos e instituciones como el Banco Central de la República Argentina (BCRA), la Comisión Nacional de Valores (CNV), la Bolsa de Comercio de Rosario y diversas cámaras y asociaciones del sector agropecuario.

Desde una perspectiva cualitativa, se incorporará la interpretación de percepciones y valoraciones con un análisis documental de informes especializados en el área sumado a normativa vigente en materia de financiamiento.

3.2.3 Técnicas de recopilación de datos

Observación documental: se llevará a cabo un análisis de fuentes secundarias, incluyendo informes de organismos oficiales (BCRA, CNV, Bolsa de Comercio), reportes de entidades financieras y consultoras, publicaciones académicas, normativa vigente y artículos periodísticos especializados.

3.3 Instrumentos de medición

Para llevar adelante la investigación se emplearán los siguientes instrumentos de medición:

3.3.1 Fichas de observación documental:

Utilizadas para sistematizar la información obtenida de fuentes secundarias (informes de BCRA, CNV, Bolsa de Comercio, publicaciones académicas, normativa vigente y artículos periodísticos especializados), permitiendo clasificar los datos según tipo de instrumento de financiamiento, año, costos, plazos y requisitos.

3.3.2 Procedimiento de recopilación de datos

El proceso de recopilación de datos se llevará a cabo en diferentes etapas:

1. Revisión preliminar: identificación y selección de fuentes secundarias relevantes, tales como informes de organismos oficiales (BCRA, CNV, MAV, Bolsa de Comercio de

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Rosario, Ministerio de Economía), normativa vigente, literatura académica y publicaciones especializadas del sector agropecuario.

2. Recolección de información estadística y documental: obtención de datos cuantitativos y cualitativos vinculados al financiamiento agropecuario en la zona núcleo, incluyendo montos operados, participación por tipo de instrumento, tasas de interés, plazos y evolución temporal durante el período 2019–2025.
3. Observación documental: análisis de informes financieros, reportes sectoriales y documentos institucionales, con el objetivo de complementar la información estadística y contextualizar los cambios en las fuentes de financiamiento.
4. Sistematización de la información: organización de los datos relevados en matrices comparativas y bases de datos, permitiendo su clasificación según tipo de financiamiento, período, condiciones de acceso y variables macroeconómicas relevantes.

3.4 Análisis de Datos

3.4.1 método

El análisis de los datos se llevó a cabo mediante un enfoque predominantemente cuantitativo, complementado con un análisis cualitativo de tipo documental, basado en información secundaria proveniente de organismos oficiales y del mercado de capitales.

Métodos cuantitativos

Se realizó un análisis descriptivo de las principales formas financiamiento del sector agropecuario, utilizando datos provenientes del Banco Central de la República Argentina (BCRA), la Comisión Nacional de Valores (CNV), el Mercado Argentino de Valores (MAV), la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) y el Ministerio de Economía.

Se emplearon indicadores como participaciones de las empresas agropecuarias, tasas de crecimiento, montos operados y distribución por tipo de instrumento, con el objetivo de identificar tendencias en la evolución de las distintas fuentes de financiamiento durante el período 2019–2025.

Asimismo, se elaboraron gráficos y series comparativas que permiten visualizar la dinámica del financiamiento y su vinculación con variables macroeconómicas como tasas de interés y tipo de cambio.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Métodos cualitativos

El análisis cualitativo se basó en la revisión e interpretación de fuentes documentales, incluyendo informes sectoriales, normativa vigente, reportes de organismos públicos y privados, y literatura académica relevante.

A partir de este abordaje, se realizó una caracterización de los distintos instrumentos financieros, identificando sus principales ventajas, limitaciones y condiciones de acceso, así como su adecuación a las particularidades del sector agropecuario. Asimismo, se incorporó una evaluación del contexto macroeconómico en cada período analizado, con el fin de interpretar la evolución en el uso de las distintas fuentes de financiamiento.

Triangulación de la información

Con el objetivo de fortalecer la consistencia del análisis, se realizó una triangulación de fuentes, contrastando datos estadísticos con información documental y normativa. Esto permitió construir una visión integral del fenómeno del financiamiento agropecuario, evitando depender de una única fuente de información.

3.4.2 Construcción de la base de datos

La base de datos fue construida a partir de la recopilación y sistematización de información secundaria proveniente de organismos oficiales y entidades del mercado de capitales, tales como el Banco Central de la República Argentina, la Comisión Nacional de Valores, el Mercado Argentino de Valores, la Bolsa de Comercio de Rosario y el Ministerio de Economía.

Para cada año del período 2019–2025 se relevaron informes sectoriales, estadísticas oficiales y reportes de mercado, a partir de los cuales se construyó una base de datos consolidada en formato Excel.

Las principales variables fueron estimadas según los siguientes criterios:

- Capital propio: calculado como la diferencia entre el financiamiento total del sector y el financiamiento proveniente de terceros.
- Financiamiento comercial: incluye operaciones con acopios, cooperativas, proveedores y exportadores, considerando herramientas como forwards, canje y cuentas corrientes.
- Financiamiento bancario: construido a partir de datos del sistema financiero publicados por el BCRA y BCR.
- Mercado de capitales: incluye instrumentos como cheques de pago diferido, pagarés, fideicomisos y obligaciones negociables informados por la CNV y el Ministerio de Economía.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Los datos fueron homogeneizados en una misma unidad de medida (USD corrientes), organizados en categorías comparables y procesados para obtener participaciones porcentuales, promedios y series temporales.

La base de datos completa utilizada para la elaboración de los gráficos se presenta en el Anexo.

3.4.3 Consideraciones éticas

La presente investigación se desarrolló respetando los principios éticos propios del ámbito académico, especialmente en relación con el uso de información secundaria y fuentes documentales.

En este sentido, se priorizó la utilización de datos provenientes de fuentes oficiales y organismos reconocidos, tales como el Banco Central de la República Argentina (BCRA), la Comisión Nacional de Valores (CNV), el Mercado Argentino de Valores (MAV), la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) y el Ministerio de Economía, garantizando la veracidad y confiabilidad de la información empleada.

Asimismo, se respetaron los criterios de transparencia y rigurosidad metodológica en el tratamiento de los datos, evitando su manipulación o interpretación sesgada. Todas las fuentes utilizadas fueron debidamente citadas, asegurando el reconocimiento de los autores y organismos correspondientes.

3.5 Limitaciones del estudio

Como toda investigación de carácter descriptivo, el presente trabajo presenta ciertas limitaciones que deben ser consideradas al interpretar los resultados:

Alcance geográfico

El análisis se circunscribe a las empresas agropecuarias caracterizados con un enfoque cuantitativo descriptivo, basado en la información proveniente del Censo Nacional Agropecuario 2018 (CNA 2018).

En primer lugar, se delimitó espacialmente la zona núcleo agrícola argentina, considerando los partidos y departamentos pertenecientes al norte de la provincia de Buenos Aires, sur de Santa Fe y sudeste de Córdoba, caracterizados por una alta productividad en cultivos extensivos (soja, girasol, maíz y trigo) y una importante presencia de sistemas mixtos con ganadería bovina.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Posteriormente, se establecieron estratos de las empresas agropecuarias según superficie explotada, con el objetivo de analizar la estructura productiva y su relación con el acceso al financiamiento:

- Empresas agropecuarias pequeños: menos de 1.000 hectáreas, los cuales son 4.060.
- Empresas agropecuarias medianas: entre 1.000 y 5.000 hectáreas, los cuales son 3.001.
- Empresas agropecuarias grandes: entre 5.000 y 10.000 hectáreas, los cuales son 491.

Se excluyeron las explotaciones de más de 10.000 hectáreas para evitar sesgos derivados de grandes empresas agropecuarias con estructuras financieras diferenciadas.

Disponibilidad de información:

La calidad y profundidad del estudio dependen en gran medida de la información estadística y documental accesible en organismos oficiales, entidades financieras y publicaciones especializadas. En algunos casos, la falta de datos actualizados o desagregados puede afectar la precisión de los resultados.

Contexto macroeconómico:

La elevada volatilidad económica y regulatoria de Argentina puede modificar rápidamente las condiciones de acceso al financiamiento, generando que los resultados reflejen más una fotografía del momento que una tendencia permanente.

3.5.1 Plan de análisis de datos

La estrategia de análisis de los datos recolectados contempla las siguientes etapas:

Organización de la información: sistematización de documentos en matrices comparativas para ordenar las variables (tipo de financiamiento, costos, plazos, requisitos, nivel de adopción).

Procesamiento estadístico: aplicación de métodos descriptivos sobre los datos, con el fin de cuantificar el nivel de utilización y la valoración de cada alternativa de financiamiento.

Análisis cualitativo: categorización de la forma de financiamiento con referenciales, identificando percepciones, ventajas y desventajas. Se procederá mediante codificación temática para agrupar patrones comunes.

Contraste con fuentes secundarias: comparación de los informes de todos los organismos oficiales BCRA, CNV, Bolsa de Comercio, literatura académica y publicaciones especializadas.

Interpretación integral: triangulación de los resultados cuantitativos y cualitativos para elaborar conclusiones robustas que respondan a los objetivos planteados y permitan contrastar la hipótesis del trabajo.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

3.6 Cronograma

Etapas	Actividades principales	Meses (2025–2026)
1.Diseño y planificación	Definición del problema, objetivos, hipótesis, variables e indicadores.	Nov – Dic 2025
2.Revisión bibliográfica y marco teórico	Recolección y análisis de bibliografía; elaboración del marco teórico y antecedentes.	Ene – Feb 2026
4.Procesamiento y análisis de datos	Análisis estadístico de datos cuantitativos; análisis cualitativo de entrevistas; construcción de indicadores.	Marzo 2026
5.Redacción final y conclusiones	Elaboración de resultados, discusión, síntesis de conclusiones y revisión integral del documento.	Abr – May 2026
6.Presentación y entrega	Entrega de la tesis final y preparación de la defensa oral.	Mayo 2026

Capítulo 4: Desarrollo

4.1 Análisis de financiamiento con capital propio

Al analizar la estructura de financiamiento del sector agropecuario durante el período 2019 a 2025, se observa que la participación del capital propio se ha mantenido relativamente estable en torno al 30% del total de los recursos utilizados para la producción. No obstante, se identifica una excepción en la campaña 2022/2023, donde dicha participación descendió al 25%.

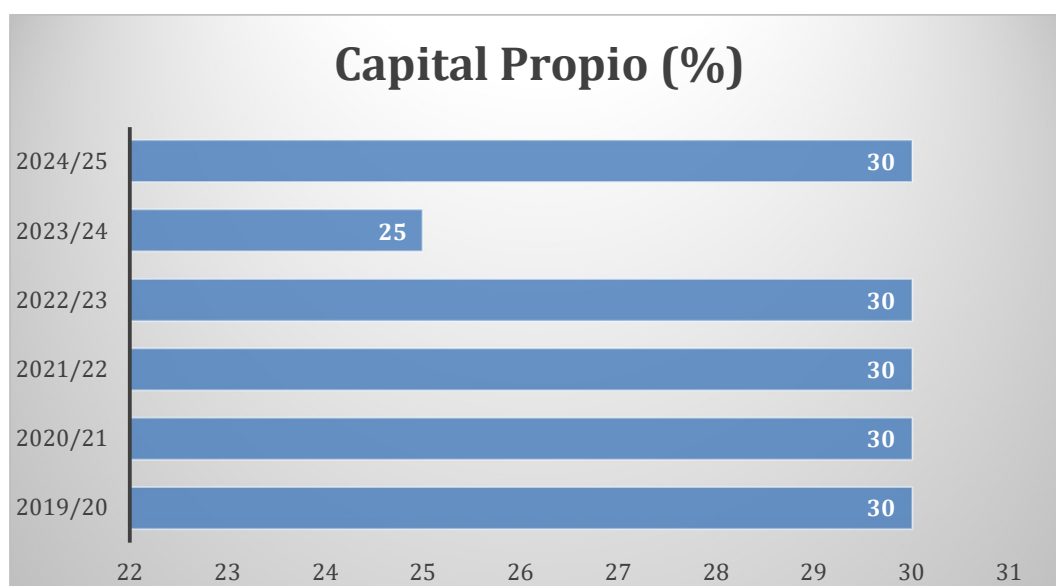


Gráfico 1, Porcentaje de capital propio utilizado

FUENTE: Elaboración propia con datos de BCR y Ministerio de Economía

Como se puede observar en el gráfico el año la campaña 2022/2023 tiene un porcentaje menor de la invertido del bolsillo propio del productor en cual se había mantenido relativamente constante en torno al 30%, sin embargo, los malos resultados generados por la sequía de la 2022/23 dejaron a las empresas agropecuarias con un menor margen para la reinversión de dividendo en la próxima campaña.

En términos absolutos, el monto reinversión se ha mantenido relativamente constante, a pesar del incremento en los costos de producción. En promedio, estos valores han rondado los 4.000 millones de dólares anuales. Sin embargo, se destaca la campaña 2022/2023, en la cual se registró un aumento significativo hasta alcanzar aproximadamente 4.920 millones de dólares. Este comportamiento coincide con el contexto internacional generado por el conflicto entre Rusia y Ucrania, que provocó un incremento en los precios de insumos clave, particularmente fertilizantes.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Por otro lado, la campaña 2020/2021 presentó niveles de inversión más bajos, influenciados por un contexto de incertidumbre económica que derivó en una reducción del área sembrada, la cual pasó de aproximadamente 19,5 millones de hectáreas a 18 millones. Este ajuste en la escala productiva contribuyó a una menor utilización de recursos propios en dicha campaña.

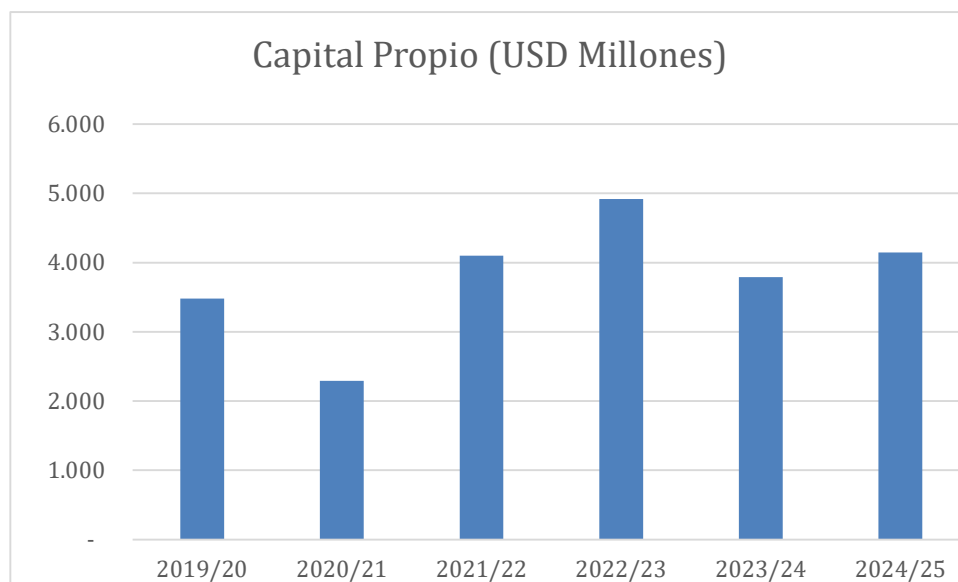


Gráfico 2, Cantidad de USD de capital propio utilizado

FUENTE: Elaboración propia con datos de BCR y Ministerio de Economía

4.2 Financiamiento Comercial y su rol

El financiamiento comercial se posiciona como la principal fuente de financiamiento externo del sector agropecuario durante el período analizado. En promedio, representó aproximadamente 6.780 millones de dólares anuales, lo que equivale al 72% del financiamiento total proveniente de terceros.

No obstante, al observar su evolución, se evidencia una pérdida relativa de participación frente a otras alternativas de financiamiento. En la campaña 2019/2020, el financiamiento comercial representaba el 77% del total, mientras que en la campaña 2024/2025 dicha participación descendió al 66%. Este comportamiento sugiere una diversificación progresiva de las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas agropecuarias.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

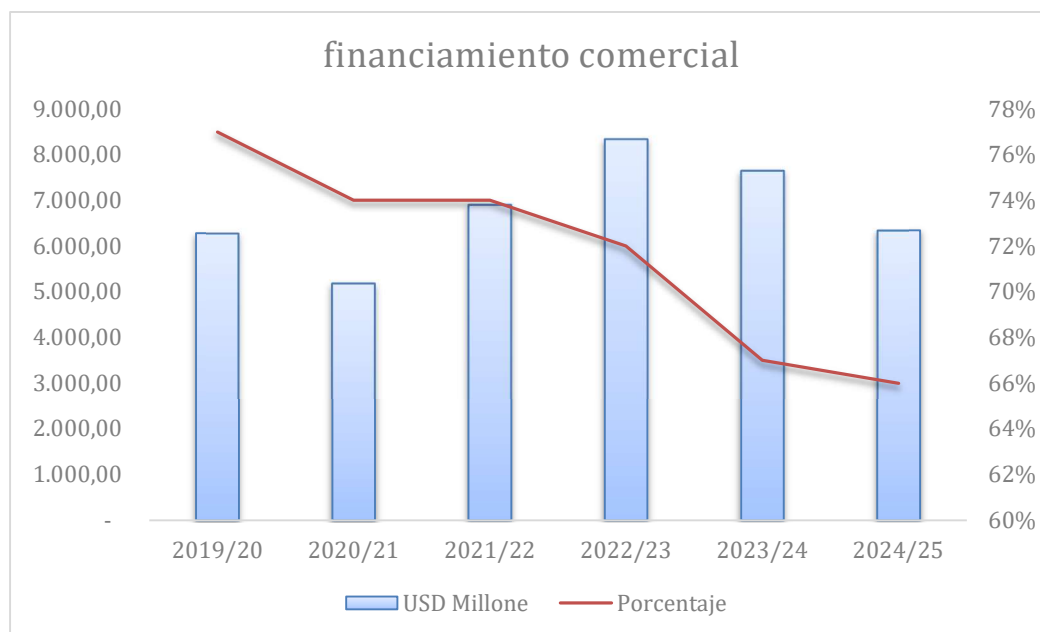
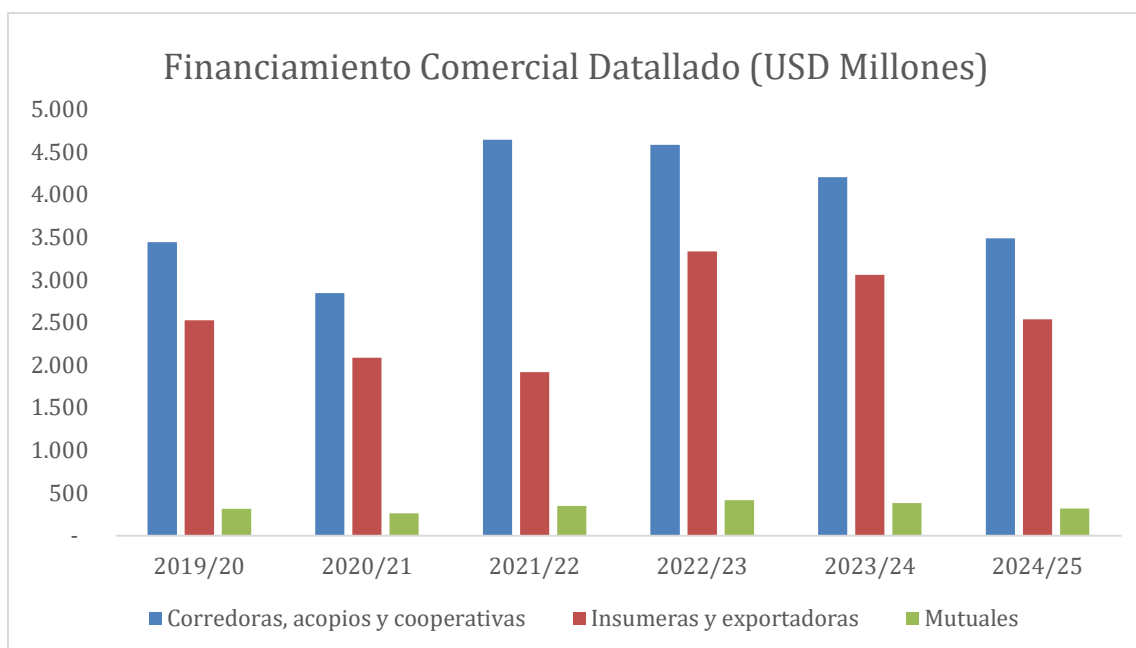


Gráfico 3, Financiamiento comercial

FUENTE: Elaboración propia con datos de BCR y Ministerio de Economía

Dentro del financiamiento comercial, los principales actores son los corredores, acopios y cooperativas, que concentran aproximadamente el 55% del total, con un promedio de 3.871 millones de dólares. Estos agentes ofrecen herramientas como cuentas corrientes en dólares con cancelación mediante entrega de granos, contratos forward, pagarés y cheques de pago diferido, lo que permite adaptar el financiamiento a los ciclos productivos del sector.



¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Gráfico 4, *Financiamiento comercial detallado en USD*

FUENTE: *Elaboración propia con datos de BCR y Ministerio de Economía*

Los Exportadores y proveedores si bien también ofrecen forwards como garantías y diversas herramientas representan el 40% del mercado con un valor en promedio de 2.579M USD, resaltado únicamente la campaña 2021/2022 donde se redujo la participación al 27%, ganando más mercado las Corredoras, acopios y cooperativas. Las mutuales ostentan solamente un 5% del mercado. Esta modalidad la cual más frecuente en localidades pequeñas con las empresas agropecuarias más chicas, las cuales como herramientas ofrecen distintos instrumentos tales como negociación de cheques, préstamos con hipotecas, entre otros.

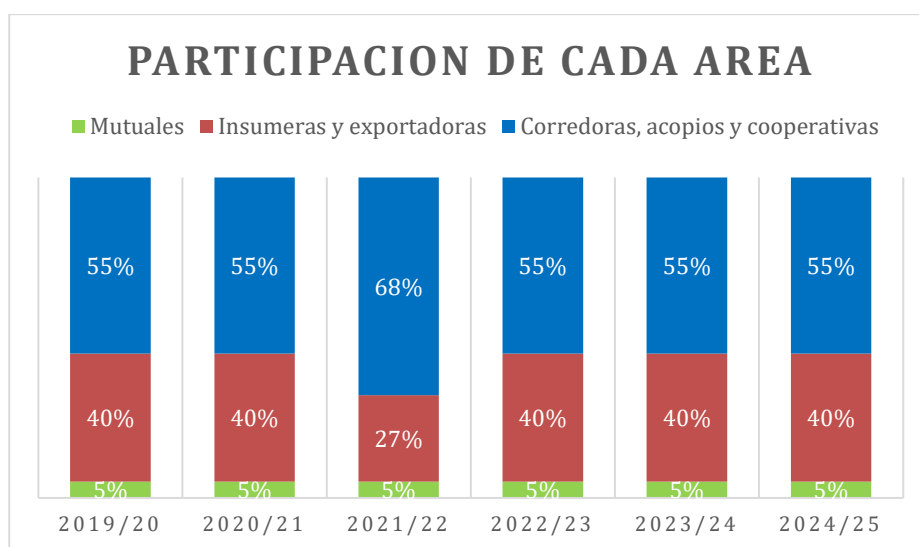


Gráfico 5, *participación de cada*

FUENTE: *Elaboración propia con datos de BCR y Ministerio de Economía*

4.3 Evaluación del financiamiento Bancario

Al analizar el financiamiento bancario, se observa que no constituye una herramienta única, sino un conjunto diverso de instrumentos financieros que, si bien son ofrecidos por entidades bancarias, presentan características y finalidades específicas.

En términos generales, el sector agropecuario ha mostrado históricamente una elevada capacidad de repago. Según los datos relevados, los niveles de cumplimiento de las obligaciones crediticias se han mantenido entre el 93% y el 98%, lo que posiciona al agro como un sector con bajo nivel de morosidad relativa.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

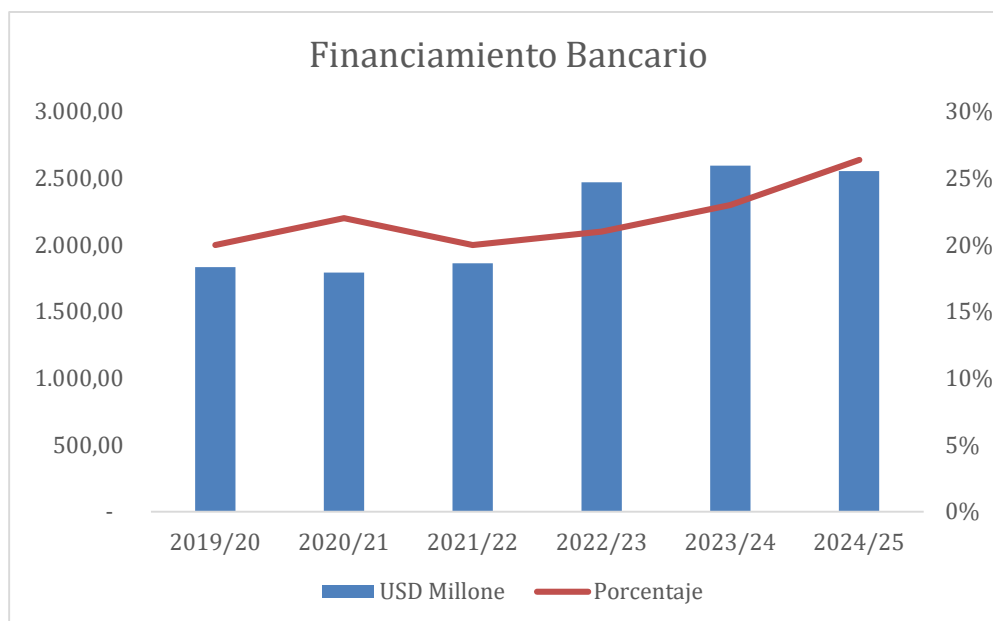


Gráfico 5, Financiamiento Bancario

FUENTE: Elaboración propia con datos de BCR y Ministerio de Economía

El financiamiento bancario que se puede apreciar en el gráfico 5, viene en auge si bien esta siempre se mantuvo alrededor del 22% las últimas campañas la vienen impulsando hacia un mayor porcentaje. Con la aparición de nuevas herramientas que plantean mejores condiciones al productor como la Fintech agropecuarias vinculadas al agro, como una diferencia dinámica de tasa de interés que el financiamiento comercial han propulsado a financiamiento banco al alza.

En cuanto a la herramienta se pudo determinar que las tarjetas agropecuarias son las que mayor utilización venían teniendo de desde la campaña 2019/2020 a la campaña 2022/2023. Estas tarjetas de crédito están diseñadas teniendo en cuenta las características de la producción agrícola permitiendo a las empresas agropecuarias comprar insumos y difiriendo su pago hasta que llega la cosecha, con vencimientos que se acorde a los ciclos productivos de los principales cultivos. Su utilización en promedio en la campaña ya mencionada fue del 33% del volumen del financiamiento comercial como se puede ver en el Anexo 1, pero ante otras alternativas como los descuentos de valores y los préstamos de pago íntegro las tarjetas fueron perdiendo participación cerrado las dos últimas campañas con una participación del 12% y 9%, respectivamente.

La segunda herramienta más utilizada en el sector es el descuento de cheques y pagares que ofrecen los banco a las empresas agropecuarias, el cual es un descuento de por adelantado de fondos que el productor recibe por futuros cobros. Este como se puede observar en el gráfico 6 posee una gran variación dependiendo el año remarcando la campaña 2023/2024 donde fue del

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

32% o en la campaña 2022/2023 que fue solamente del 9%. Esto depende en gran medida de las necesidades de liquidez inmediata del productor además de la modalidad de venta de este dado que las cereales al pagar a cheque el productor necesita liquidez para llevar adelante su producción.

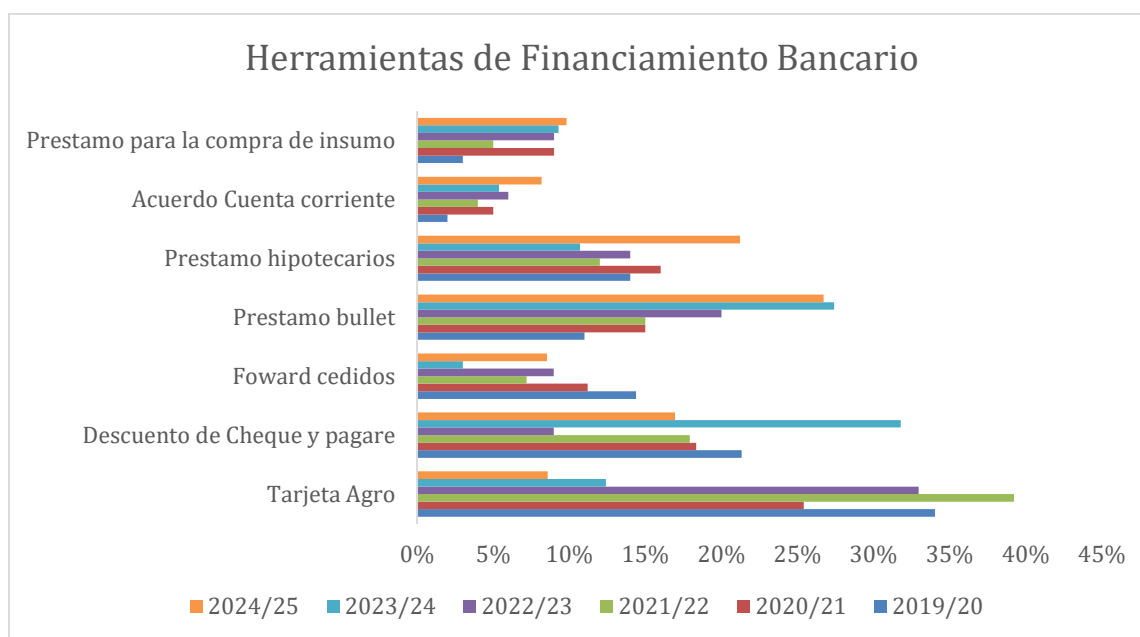


Gráfico 6, Herramientas de Financiamiento Bancario

FUENTE: Elaboración propia con datos de BCR y Ministerio de Economía

Los préstamos bullet se posicionan en la tercera herramienta más utilizada del financiamiento comercial las misma fue ganando importancia estos últimos años, en la campaña 2019/2020 tenía una participación de un 11% a las campañas 2024/2025 en la cual tuvo una participación del 27% siendo la más importante de este mismo año, con un volumen de 682M USD. Los préstamos bullet le permiten al productor solicitar financiamiento y pagar el mismo con interés incluidos en un único pago final, el cual suele ser a fin de campaña.

En cuanto los forwards cedidos estos, les permiten a las empresas agropecuarias adelantar fondos por contratos de granos, los cuales todavía no fueron entregados permitiendo generar liquidez al productor. Esta modalidad se fue manteniendo estable a lo largo de la campaña manteniendo un promedio de 10% de las herramientas utilizadas por el productor con un volumen de mercado de 200M Usd.

El préstamo hipotecario en el cual el productor solicita préstamos a través de garantías reales como vivienda o maquinaria, se vieron en niveles bajos de utilización entre 2019 y 2023

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

manteniendo un promedio de 12% de utilización, dado al contexto macroeconómico estos se recuperaron en 2024 y 2025 cerrando este año con un 21% de participación. Esta modalidad es utilizada para financiarse a largo plazo en el cual el productor busca el cambio de algún bien o maquinaria.

Para finalizar este segmento las dos herramientas menos utilizadas son el acuerdo con cuenta corriente en la cual el productor utiliza más dinero disponible del que tiene en generando un sobre giro y la otra herramienta son los préstamos con convenio para la compra de insumos. Estos representaron solamente un 5% y un 8% correspondiente. Esto son menos utilizado por dos motivos, los acuerdo con cuenta corriente presentan una tasa muy elevada de financiamiento no siendo apropiada para monto grandes o compra de insumos. En cuanto el financiamiento por insumos los insumeras o acopios ofrecen mejores condiciones de financiamiento además de la posibilidad de pago con grano siendo de mayor comodidad para el productor.

4.4 Análisis de los instrumentos del Mercado de Capitales

El mercado argentino de valores (MAV) ha tenido un crecimiento enorme en estos últimos años, muchas empresas empezaron a tomar financiamiento a través de este método y como es de esperar el sector agropecuario no se quedó atrás. La utilización del MAV cada vez tiene más protagonismo en la mente del productor agropecuario, como se puede ver en el gráfico 7 desde las campañas 2019/2020 a la actualidad la participación del MAV a crédito de manera continua desde el 3% al 8% que representa en la actualidad.

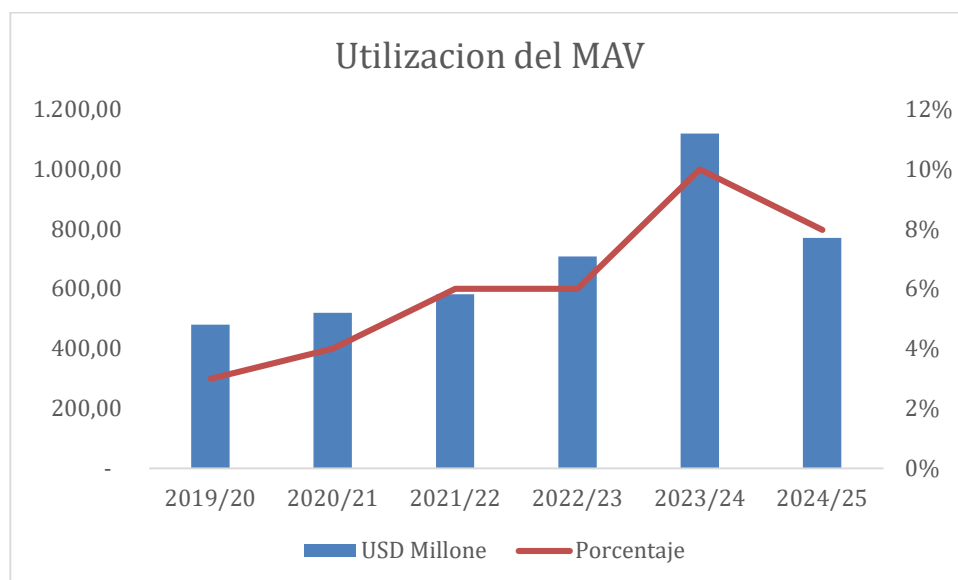


Gráfico 7, utilización del MAV

FUENTE: Elaboración propia con datos de la CNV y el MAV

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

En cuanto a la campaña 2023/2024 es una para resaltar dado al gran uso que tuvo el MAV, que paso de 708M de USD a 1.120M de valor de mercado. Esto fue debido a un factor fundamental en el financiamiento la tasa. Esta se ofrece a un valor de redescuento del instrumento en el mercado a mucho menor que la tasa ofrecida por los bancos generando que las empresas agropecuarias opten por elegir el mercado de capitales antes que el banco.

En cuanto a la evaluación de las diferentes herramientas el pagare viene tomando importancia en estas últimas campañas pasa del tener solamente una utilización del 3% en la campaña 2019/2020 a representar el 55% del mercado en 2025. El pagare se convirtió en el instrumento más utilizado dado su fácil emisión por parte de las empresas agropecuarias y su bajo costo además de poder ser emitido en pesos o en dólares. Estos son orientados a mediano y largo plazo al no disponer de fecha máxima de caducidad. Un motivo el cual disparo las operaciones es la aparición de los pagare bursátil a la vista, conocidos como pagare productos los cuales permita financiarse a una tasa variable vinculable a diferentes índices como la tasa badlar o las tasa tamar dependiendo el año de emisión. El tercer índice y más importante para la producción agropecuaria es el índice linked precio soja según BCR el cual le permite al productor financiarse y tomas deuda según la cotización del grano de soja.

En cuanto a los Cheques de pago diferido (CPD) su participación ha sido a la inversa que los pagarés en 2019 representaban el 95% del volumen operado por las empresas agropecuarias en el mercado, pero en 2025 solamente el 44% del mercado. En cuanto a los plazos de negociación a corto plazo (0 a 30) representa la mayor parte con un 33%, el cual se ha mantenido estable desde 2022. Lo que ha tomado relevancia son los instrumentos a mediano plazo de 31 a 60 días y de 61 a 90 los cuales se han utilizado un 29% y 16% respectivamente mostrando un crecimiento a diferencia de años anteriores el cual había sido de un 15 y 10 por ciento respectivamente. En cuanto a los instrumentos de largo plazo, los mayores a 91 días se dio una participación de mercado con solamente el 21% repartidos en 9% de 91-120 días, 8% de 121-180 y solamente 4% de 181 a 365 días, esto sea dado deseado al contexto inflacionario e inestabilidad que ha sufrido el país los vendedores se en presentados en contra de otorgar prestado a largo plazo.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

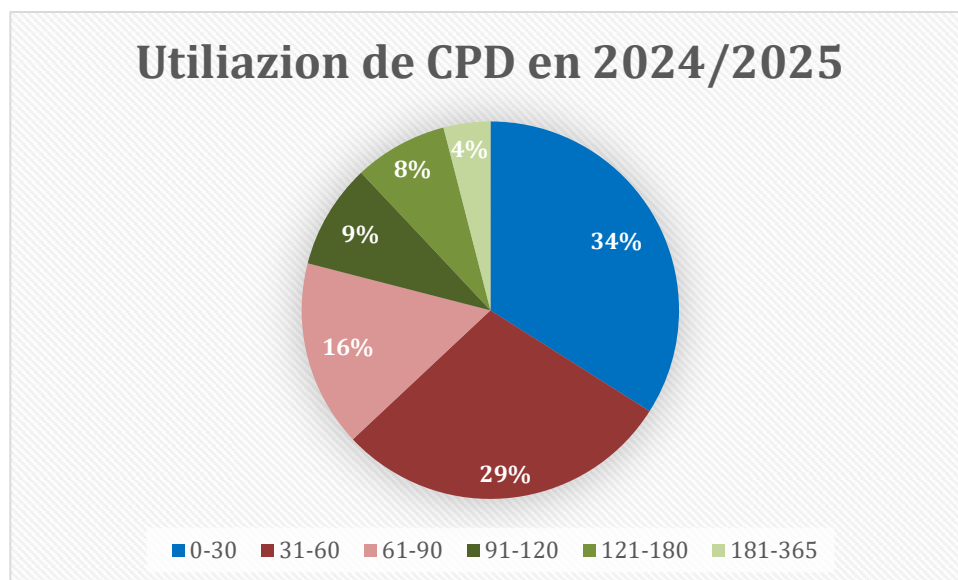


Gráfico 8, utilización de CPD

FUENTE: Elaboración propia con datos de CNV y el MAV

Las facturas de crédito electrónica son el instrumento operado del MAV con menos volumen, son las que se han mantenido estable en su participación del mercado con solamente un 1% de este mismo, con un volumen de mercado que ronda los 7 millones de dólares.

En cuando al warrant si bien como se detalló no son exactamente una herramienta de liquidez inmediata, sino que el productor entrega las mercadería recibiendo el certificado de depósito, el cual detalla que la mercadería fue depositada que cantidad y en donde, y el warrant propiamente dicho el cual le permite acceder al financiamiento funcionando como una garantía siendo un valor negociable en el mercado.

La utilización de warrant viene en aumento al finalizar el 2025 estos tuvieron un valor de mercado de 2.254 millones de USD cifra la cual a diferencia del 2024 aumento un 86%, como se puede detallar en el grafico 9. Uno de los puntos del aumento de las utilizations esta herramienta se ve que luego del cambio en el reglamento de mercado en principio de 2025 en el cual se comenzó a permitir la primera tokenización de silobolsas a través del warrant generado una mayor visibilidad a este tipo de herramientas y permitiendo al productor financiarse sin tener que vender los granos en un momento que el considere correcto.

En cuanto a lo operativo la forma más común de utilización son los CPD avalados con garantías de warrants. La moneda más utilizada para los warrants por amplia diferencia son los dólares los cuales representa casi el 90% de los warrants emitidos siendo claramente la opción preferida de las empresas agropecuarias.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

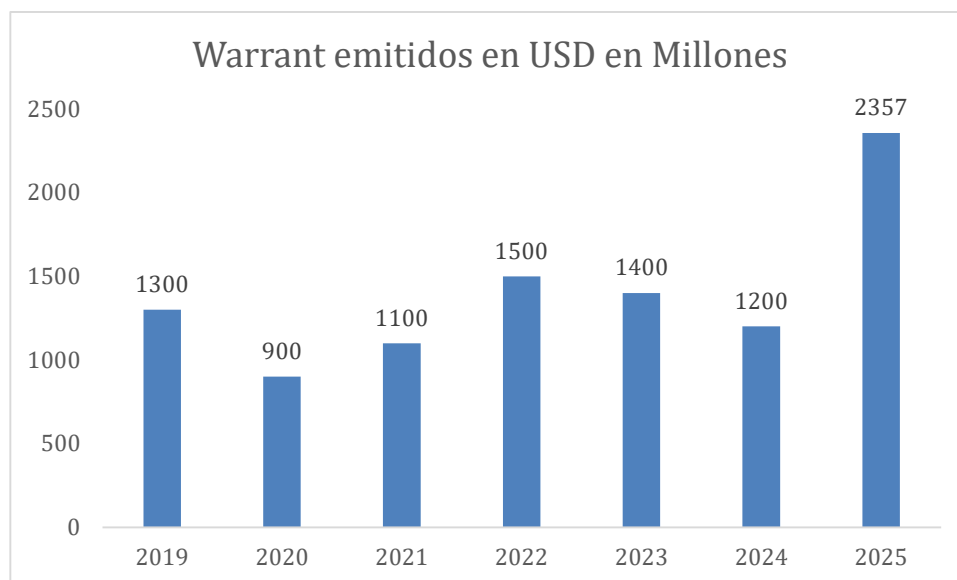


Gráfico 9, Warrants Emitidos

FUENTE: Elaboración propia con datos de la CNV y MAV

De la zona analizada por amplia diferencia el sector perteneciente a la provincia de buenos aires es la que mayor cantidad de warrants emitido. Si lo miramos en general a la provincia representa prácticamente la mitad de las emisiones con un 46,8% de los mismo con un valor de mercado de 1.043 millones de uso seguido por Santa Fe con un 15% y después Salta.

En cuanto a los productos los cuales se emiten los warrants el poroto de soja se lleva por amplio el mercado con un 41% de los títulos en 2025, seguido por el trigo con un 10% del valor del mercado y el girasol con un 8%, cabe aclarar que si nos vamos de nuestra zona de análisis en el ranking se consolida en el segundo puesto el tabaco con 13% del mercado.

El financiamiento a través de las Obligaciones Negociables (ON) ha venido ganando cada vez más relevancia en el mercado de capitales argentino. En el sector agropecuario, las emisiones mantuvieron un comportamiento relativamente estable entre 2019 y 2023, representando un leve aumento y manteniendo un promedio anual de alrededor de 1.170 millones de pesos, con aproximadamente 8 a 9 colocaciones por año.

Sin embargo, todo cambió a partir de 2024 con la aparición y expansión de las ON PYME Garantizadas. Como se puede observar en el Gráfico 10, se produjo un gran aumento en las colocaciones del sector agropecuario, elevando el monto nominal emitido de los 1.170 millones de pesos promedio anual (2019-2023) a 5.500 millones de pesos en 2024 y alrededor de 6.000 millones de pesos en 2025.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

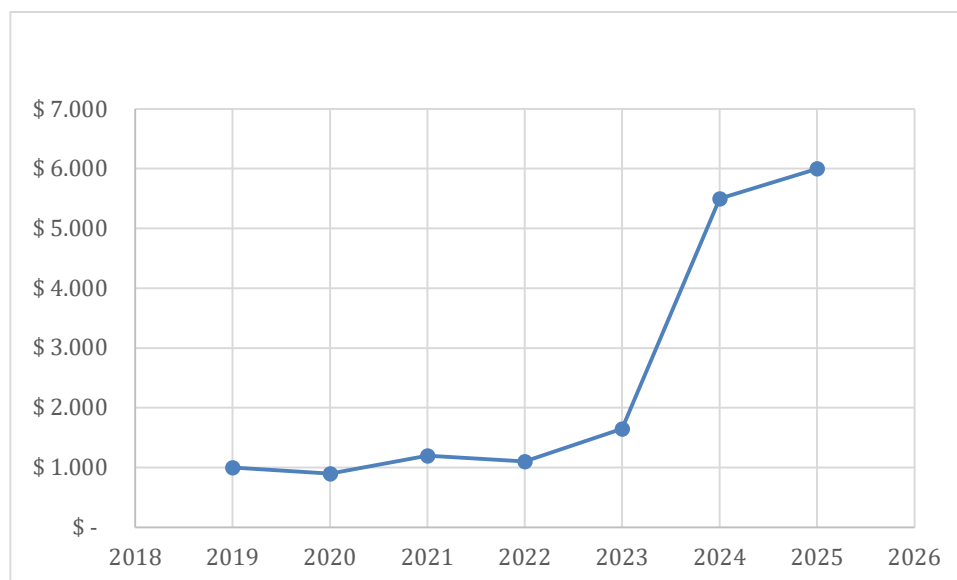


Gráfico 10, Monto de Ons agropecuarias comercializadas

FUENTE: Elaboración propia con datos de la CNV y MAV

Este fuerte incremento se explica principalmente por el régimen especial de ON PYME Garantizadas implementado por la Comisión Nacional de Valores (CNV). Este instrumento permite a las pequeñas y medianas empresas del sector obtener financiamiento a mediano y largo plazo de manera más sencilla y ágil, gracias al aval de una Entidad de Garantía (como Sociedades de Garantía Recíproca o fondos públicos). Al transferir parte del riesgo crediticio al avalista, se logra una mejor tasa y mayor atractivo para los inversores, facilitando el acceso al mercado de capitales a empresas que tradicionalmente tenían mayores dificultades para financiarse.

El Gráfico 11 detalla cómo se dio este aumento en la cantidad de colocaciones. En 2024, 11 de las 18 emisiones correspondieron a ON PYME Garantizadas, mientras que en 2025 este tipo de instrumento representó más del 68% del total (15 colocaciones de 22). Este crecimiento en la cantidad de emisiones refleja cómo las Obligaciones Negociables comienzan a ganar importancia como herramienta de financiamiento para el sector agropecuario, especialmente para empresas de menor tamaño.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

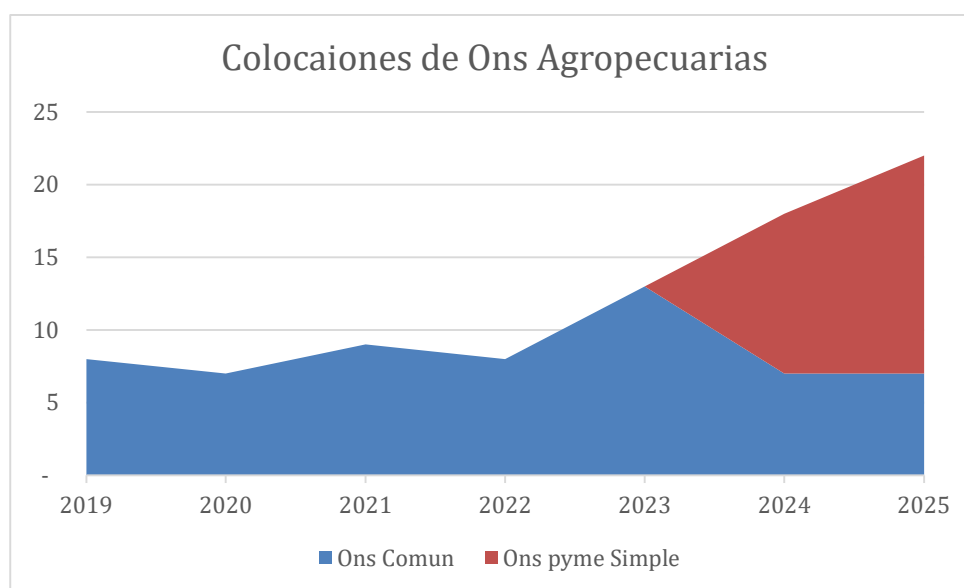


Gráfico 10, Colocaciones de Ons Agropecuarias

FUENTE: Elaboración propia con datos de CNV y MAV

En cuanto a la moneda predominante en las emisiones del sector agro, se destacan ampliamente los pesos argentinos, que superan con claridad al dólar y al dólar linked. Esto resulta muy específico del sector, ya que al observar el mercado general de ON (especialmente en empresas energéticas e industriales), la moneda elegida con superioridad es el dólar estadounidense. Respecto a las tasas de interés, la opción más utilizada desde 2023 ha sido la tasa Margen + Badlar y posteriormente Margen + TAMAR, según el año.

En cuanto a las empresas emisoras, hay de diferentes tamaños, pero las principales son Agronea Producciones, Inversora Juramento, Zafra y Vitalcan, además de otras.

Por último, el instrumento menos utilizado por las empresas del sector agropecuario son las acciones. A diferencia de las Obligaciones Negociables, la emisión de acciones implica mayores requerimientos regulatorios, aprobación de asambleas de accionistas, elaboración de prospectos y, frecuentemente, colocaciones globales, lo que limita su acceso principalmente a empresas de mayor tamaño y con mayor preparación.

En el período analizado (2019-2025), las emisiones de acciones relacionadas con el sector agropecuario fueron excepcionales. Solo tres empresas del sector realizaron colocaciones, Inversora Juramento S.A. (empresa agroganadera y poseedora del feedlot más grande de Argentina) emitió acciones en 2020 por aproximadamente 4.128 millones de pesos, Morixe Hermanos S.A.C.I. (empresa agroindustrial especializada en la producción de harinas) realizó emisiones en 2020 por 840 millones de pesos y Cresud (uno de los principales actores del sector agro) colocó acciones en 2021 por 3.839 millones de pesos.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

La emisión más relevante y de mayor monto del período fue la de S.A. San Miguel A.G.I.C.I.F. en 2024, que colocó 58.021 millones de pesos en acciones nuevas destinadas principalmente a nuevo financiamiento. San Miguel es una de las principales productoras de cítricos del país.

Las acciones constituyen la herramienta menos utilizada por el sector agropecuario y sus empresas agropecuarias durante el período 2019-2025. Esta baja recurrencia se explica por los altos requerimientos regulatorios, los costos asociados y la preferencia del sector por instrumentos de deuda (como las Obligaciones Negociables y, especialmente, las ON PYME Garantizadas en los últimos años), que permiten obtener financiamiento sin diluir la propiedad ni enfrentar los complejos procesos de emisión de equity.

4.5 Operación de los fideicomisos como herramienta de financiamiento para las empresas agropecuarias.

Una de las herramientas financieras que ha migrado desde los sectores inmobiliario y financiero hacia el sector agropecuario son los fideicomisos financieros. Estos instrumentos se utilizan principalmente para generar liquidez y facilitar el financiamiento de las campañas agrícolas.

Estos instrumentos permiten estructurar operaciones destinadas a generar liquidez y facilitar el financiamiento de campañas agrícolas. En este sentido, el productor puede adquirir insumos (semillas, fertilizantes, agroquímicos) con pago diferido al momento de la cosecha, mientras que el proveedor puede ceder ese crédito a un fideicomiso financiero, transformándolo en un activo negociable. De esta manera, se logra financiar al productor sin afectar inmediatamente su flujo de caja.

Esta modalidad no se limita únicamente a insumos, sino que también se aplica al financiamiento de maquinaria agrícola, permitiendo estructurar pagos en función de los ingresos futuros del productor.

Más allá del financiamiento al productor, existen fideicomisos agropecuarios que permiten a ahorristas e inversores participar directamente en producciones del sector (ganadería, agricultura, etc.) y obtener una rentabilidad derivada de la inversión. De esta forma, el fiduciante como un fondo ganadero obtiene la liquidez necesaria para llevar adelante la producción y, posteriormente, distribuir las ganancias entre los beneficiarios.

Como se observa en el Gráfico 11, el financiamiento a través de fideicomisos financieros ha mostrado un crecimiento sostenido desde 2019. En ese año se registraron aproximadamente 8 emisiones por un monto cercano a los 3.455 millones de pesos. Posteriormente, el volumen operado aumentó de manera significativa, alcanzando niveles superiores a los 19.000 millones de pesos anuales y un pico cercano a los 49.000 millones en 2024. En 2025, el monto operado se ubica en torno a los 19.670 millones de pesos.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?



Gráfico 11, Fideicomisos agropecuarios por año

FUENTE: Elaboración propia con datos de CNV y Byma

En cuanto a la moneda, predomina ampliamente el peso argentino (más del 98 % del monto total emitido), aunque también existen emisiones en dólares y dólar linked, especialmente en fideicomisos de mayor envergadura o vinculados a exportaciones. Respecto a las tasas, la opción más utilizada es la fija con alrededor del 52 % de los fideicomisos, seguida de la tasa Margen + BADLAR que se utilizó un 36%. En las emisiones más recientes se observa un aumento en el uso de Margen + TAMAR, reflejando el contexto de tasas de interés variables en el mercado local. Los plazos promedio rondan los 28 meses, con un rango que va desde 1 mes hasta más de 140 meses.

En cuanto a la cantidad, se observa un promedio de alrededor de 11 fideicomisos agropecuarios por año, destacándose 2022 como el año con mayor número de emisiones (18 fideicomisos). Los fideicomisos de mayor relevancia están vinculados a la financiación de maquinaria agrícola, como los programas de John Deere, CNH y especialmente la serie Metalcresc de Metalfor S.A., que cuenta con su propio fideicomiso financiero. En el segmento ganadero destacan los fideicomisos HAB I, II, III y V de Invernea (orientados a proteína y ganadería), mientras que en la producción de granos uno de los más operados es la serie Agro Solutions DVA de AGM Argentina.

4.6 El rol de la tokenización de activos en el financiamiento agropecuario

La tokenización de activos constituye la herramienta de financiamiento más joven y, al mismo tiempo, una de las más difíciles de medir en el sector agropecuario. Si bien la tokenización o securitización de activos existe desde hace algunos años, la primera operación documentada de intercambio de un token agropecuario para saldar una cuenta se registró recién en 2021. En esa oportunidad, una empresa comercializadora de agroinsumos canjeó inoculantes y otros insumos para soja, arveja y trigo por tokens llamados SOYA. La contraparte utilizó esos tokens, respaldados por toneladas de soja tokenizadas, para realizar el pago.

La dificultad para medir el tamaño real de este mercado radica en dos problemas estructurales. En primer lugar, las criptomonedas y los tokens agropecuarios no están plenamente regulados por una ley específica ni supervisados de manera integral por entidades como el Banco Central de la República Argentina (BCRA) o la Comisión Nacional de Valores (CNV). Esto imposibilita obtener informes oficiales consolidados sobre el volumen operado. En segundo lugar, al tratarse en muchos casos de redes privadas o semiprivadas (a diferencia de Bitcoin u otras blockchain públicas), resulta complejo conocer con exactitud su valor de mercado y la cantidad de tokens en circulación.

En el contexto argentino, la plataforma más relevante es Agrotoken (perteneciente al grupo Justoken). Sus tokens se dividen tres índices principales: SOYA (que refleja el valor de mercado de la soja), CORA (maíz) y WHEA (trigo). Cada token equivale a una tonelada de grano físico respaldada en acopios adheridos, silobolsas o incluso producción en pie. Esto permite a las empresas agropecuarias tokenizar su cosecha y convertirla en un activo digital negociable.

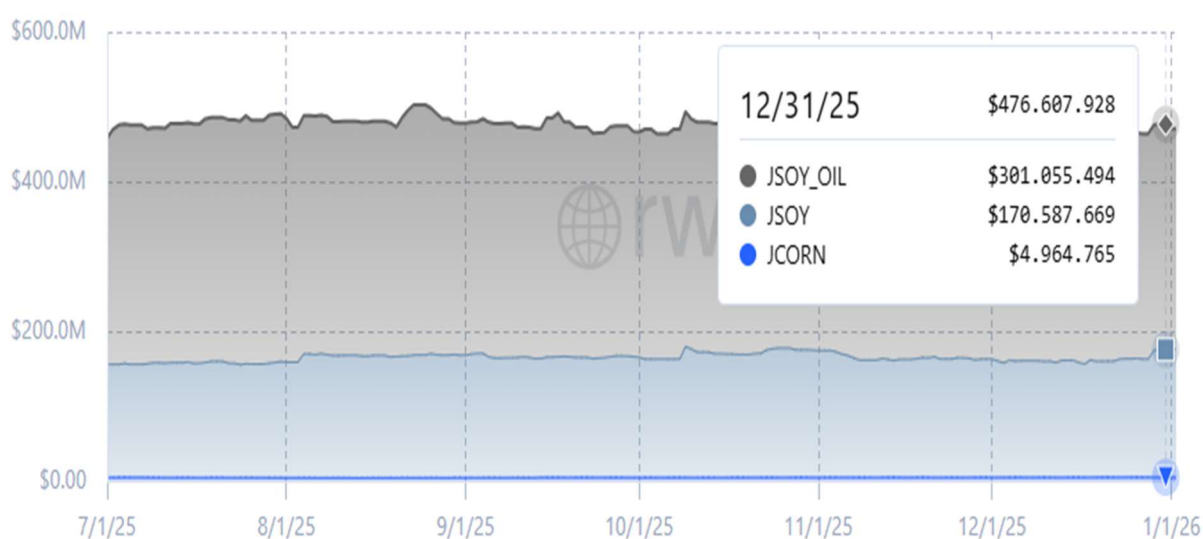


Gráfico 12, Valor de mercado token agropecuarias

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Fuente: Elaboración rwa.xyz

Según datos disponibles, como se puede ver en el gráfico 12 el token con mayor valor de mercado estimado es el índice relacionado con el aceite de soja (alrededor de 300 millones de dólares), seguido por SOYA (aproximadamente 170 millones de dólares) y CORA (cerca de 5 millones de dólares). Una vez tokenizada la producción, las empresas agropecuarias acceden con mayor facilidad a créditos bancarios, pueden utilizar los tokens como avales digitales ante sociedades de garantía recíproca o como alternativa directa de financiamiento. Muchas plataformas de tokenización ofrecen convenios con proveedores de insumos, maquinaria, exportadoras e incluso con Visa, permitiendo pagar con tarjetas vinculadas a los tokens.

La tokenización no se limita a granos. Existen proyectos que tokenizan tierras productivas. A diferencia de los tokens respaldados en granos se tokeniza directamente la tierra misma, convirtiendo fracciones de campos agrícolas en activos digitales negociables.

El mecanismo de tokenización de tierra es sencillo: se seleccionan campos productivos verificados (principalmente en zonas como Carlos Casares y La Pampa), se fraccionan por hectárea y se emiten los tokens que representan una participación proporcional en la propiedad o en el fideicomiso financiero que detenta la tierra. Cada token equivale a una fracción de hectárea y su valor está atado al rendimiento productivo del campo (agricultura, ganadería o mixto). Los inversores pueden comenzar a participar con el bajo monto de 100 USD, lo que democratiza el acceso a uno de los activos más valorados de la economía argentina: la tierra.

Una vez adquiridos los tokens, el inversor recibe una renta proporcional derivada del arrendamiento o explotación del campo, sin necesidad de gestionar directamente la operación productiva. Esto permite al productor original obtener liquidez inmediata vendiendo fracciones de su tierra (sin perder el control operativo completo) mientras continúa trabajando el campo y pagando un arrendamiento al pool de inversores.

Aunque no constituye un financiamiento directo de la producción (como los tokens de granos o azúcar), sí ofrece una vía alternativa de fondeo para las empresas agropecuarias: les permite monetizar parte de su activo más valioso (la tierra) sin tener que venderla íntegramente ni endeudarse. Para los inversores, representa una forma de exponerse al agro argentino con diversificación de riesgo climático y geográfico, liquidez potencial a través de Exchange o sociedades de bolsa, y rentabilidad ligada a la productividad rural.

Otro ejemplo relevante de tokenización en el agro argentino es el relacionado con la producción de azúcar. Estos tokens representan una bolsa de 50 kilos de azúcar "Tipo A", estableciendo una relación uno a uno entre el token digital y el producto físico.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

El objetivo principal es aumentar la liquidez de esta materia prima. Al tokenizar el azúcar, las empresas agropecuarias y molinos pueden convertir su stock físico en un activo digital negociable, facilitando su comercialización, uso como garantía o medio de pago sin necesidad de mover físicamente el producto de inmediato. Esto genera mayor fluidez en la cadena de suministro y permite a los tenedores del token utilizarlo para transacciones, financiamiento o como respaldo en operaciones comerciales.

Aunque la tokenización representa una innovación prometedora, su adopción en el sector agropecuario argentino entre 2019 y 2025 aún es incipiente y de difícil cuantificación debido a la falta de regulación específica y a la opacidad inherente de algunas redes blockchain. Su potencial radica en democratizar el acceso al financiamiento y atraer capital de inversores no tradicionales hacia la economía real del agro.

4.7 El funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y sus efectos en la capacidad de endeudamiento del productor

La Ley 24.467, conocida como “Ley Pyme”, estableció la figura de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Su objetivo principal no es otorgar financiamiento directo a las pequeñas y medianas empresas, sino actuar como garantes ante terceros, facilitando el acceso al crédito mediante el otorgamiento de avales.

Estas garantías se presentan en dos formatos principales. Las garantías bancarias se utilizan principalmente ante entidades financieras como respaldo para la obtención de préstamos. Por su parte, las garantías bursátiles respaldan instrumentos negociados en el mercado de capitales, tales como pagarés, obligaciones negociables y otros títulos valores.

La cantidad de Pymes que utilizan los servicios de las SGR ha aumentado gradualmente desde 2020, cuando se registraban 18.464 empresas, hasta 2025, año en el que la cifra se duplicó alcanzando aproximadamente 41.339 Pymes. Sin embargo, la participación de las empresas agropecuarias ha perdido relevancia en este período, pasó de representar el 28 % del total de Pymes garantizadas en 2020 a solo el 18 % en 2025. Este retroceso relativo se explica por el fuerte crecimiento de otros sectores, particularmente el industrial y el comercial, que han ganado participación de manera más dinámica en el uso de estas garantías.

En cuanto al número de SGRs activas, se observa una relativa estabilidad con un leve crecimiento. En 2020 existían 37 sociedades, cifra que aumentó a 46 en 2023 (año récord) y se ubicó en 42 durante 2024-2025.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

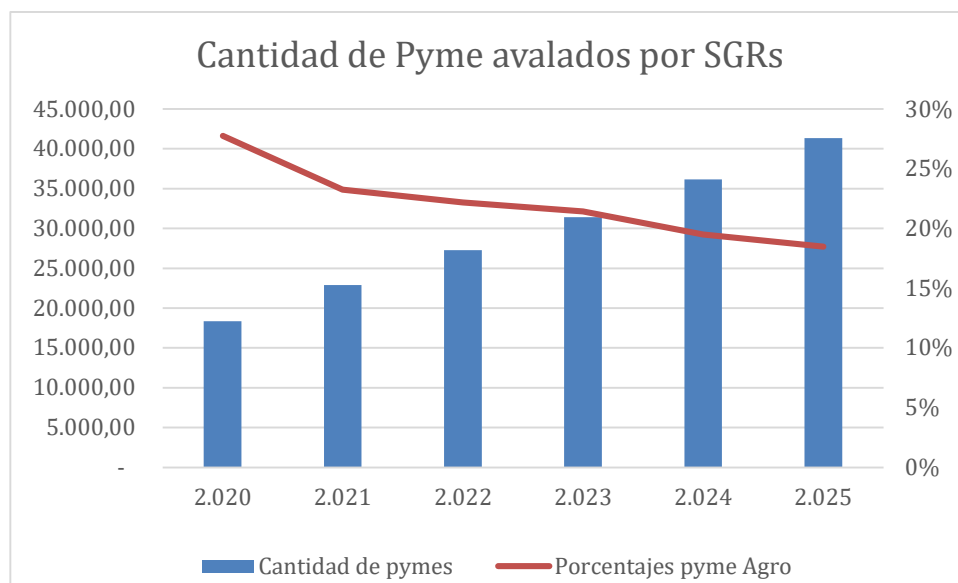


Gráfico 13, Cantidad de Pyme avaladas

FUENTE: Elaboración propia con datos de la CNV y Ministerio de Economía

Respecto al monto de garantías otorgadas, se registra un fuerte aumento, el promedio mensual pasó de 48.606 millones de pesos en 2020 a 2.840.451 millones de pesos en 2025. De igual modo, el valor de mercado de las garantías en circulación creció significativamente, pasando de 42.702 millones de pesos en enero de 2020 a 1.124.257 millones de pesos en diciembre de 2025.

En relación con la mora, definida como la proporción de garantías incumplidas, se observa una tendencia decreciente, desde el 9 % en 2020 hasta aproximadamente el 2 % en 2025, con un mínimo del 1 % en 2024. Sin embargo, el nivel de mora aumenta significativamente con el plazo del financiamiento: 4 % para plazos menores a 30 días, 9 % a 90 días, 12 % a 180 días, 19 % a un año y hasta 48 % para plazos superiores. Entre los instrumentos, los préstamos bancarios presentan los mayores niveles de mora, seguidos por los cheques de pago diferido y los pagarés.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

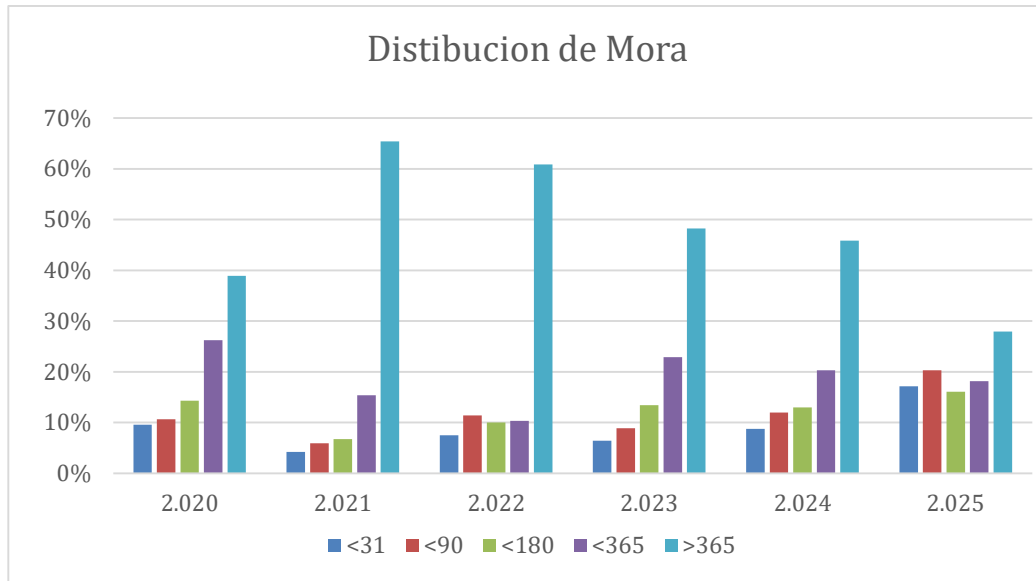


Gráfico 14, Distribución de Mora

FUENTE: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía

En cuanto a la moneda de las garantías solicitadas, desde 2021 se ha mantenido relativamente estable, con aproximadamente un 45 % en pesos y un 50 % en dólares, el restante corresponde a préstamos UVA. El año 2020 fue atípico, con un 60 % en dólares y 40 % en pesos.

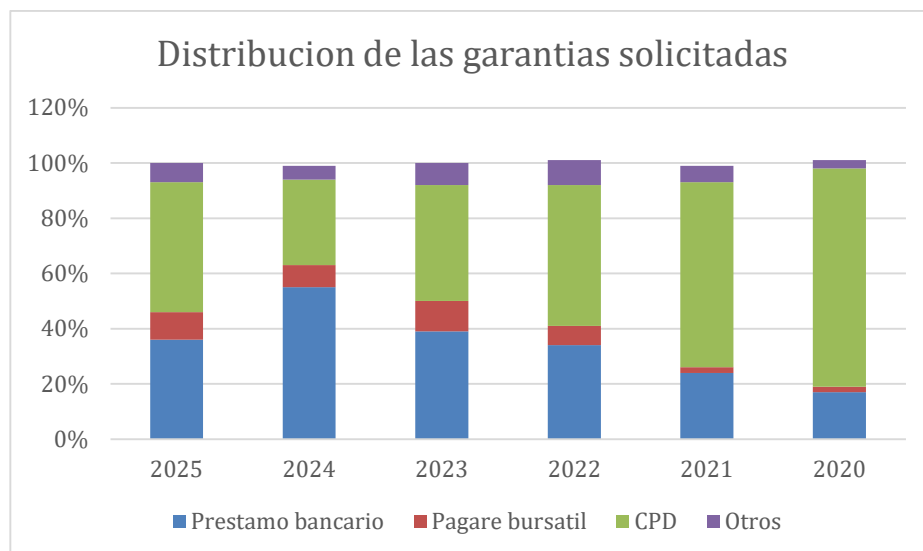


Gráfico 15, Distribución de las garantías solicitadas

FUENTE: Elaboración propia con datos de la CNV y Ministerio de Economía

Finalmente, el instrumento más utilizado para la obtención de garantías son los cheques de pago diferido, que han representado alrededor del 50 % del mercado en la mayoría de los años. Le

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

siguen los préstamos bancarios con un 36 % y los pagarés con cerca del 10 %. Esta tendencia se modificó en 2024, cuando los préstamos bancarios pasaron a liderar con un 55 %, relegando a los cheques de pago diferido al segundo lugar con un 31 %.

4.8 Tasa de interés

Uno de los principales factores que consideran las empresas agropecuarias a la hora de obtener financiamiento es la tasa de interés. Se trata del porcentaje adicional que se paga por el uso de capital ajeno durante un período determinado, es decir, el costo financiero del endeudamiento.

En Argentina, la tasa de interés presenta una alta volatilidad. Según datos del BCRA, la tasa promedio publicada en 2019 se ubicaba en torno al 45,43 %, y al finalizar 2025 rondaba el 43,53 %. Sin embargo, esta aparente estabilidad oculta fuertes fluctuaciones: la tasa cayó hasta el 22,50 % en 2020 y alcanzó picos cercanos al 130 % en noviembre de 2023. Esta variabilidad contrasta fuertemente con economías más estables, como Estados Unidos, donde un ajuste de 0,25 puntos porcentuales genera gran atención. Por ello, las empresas agropecuarias deben monitorear permanentemente las tasas y las decisiones de política monetaria del Banco Central.

Desde 2003, Argentina ha atravesado largos períodos de tasas reales negativas, en los que la tasa nominal anual (TNA) de los plazos fijos resultó inferior a la inflación interanual. Esto provocó que el ahorro en pesos se devaluara en términos reales, incluso cuando permanecía guardado. En el caso de los préstamos, esta dinámica benefició a los deudores, ya que el valor real de la deuda se erosionaba con el tiempo (se pagaba en “pesos más baratos”). Muchas empresas agropecuarias aprovecharon esta situación para financiarse.

Esta dinámica favorable para los deudores se vio modificada a partir de 2023-2024 con el cambio en la administración económica, que logró un mayor control de la inflación y permitió que las tasas reales volvieran a territorio positivo.

En cuanto a la Tasa BADLAR (Tasa de interés de depósitos a plazo fijo de más de un millón de pesos en bancos privados, plazo 30-35 días) ha sido la referencia tradicional del mercado mayorista. Entre 2019 y 2021 se movió en rangos elevados pero variables generalmente entre 30 % y 50 % TNA. En 2022-2023 experimentó fuertes subas, alcanzando picos superiores al 100 % en momentos de mayor estrés inflacionario y cambiario. A partir de 2024 comenzó un proceso de descenso gradual, ubicándose hacia fines de 2025 en torno al 25-33 % TNA. Su nivel ha reflejado las condiciones de liquidez bancaria y las expectativas inflacionarias las cuales viene siendo bajas.

La tasa tamar introducida por el BCRA a fines de 2024. Se calcula como el promedio ponderado de depósitos a plazo fijo de montos superiores a 1.000 millones de pesos (plazo 30-35 días). Nace como una referencia más pura y representativa del segmento mayorista, ante la pérdida

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

de relevancia de la BADLAR en contextos de alta inflación. Desde su aparición, la TAMAR ha ganado rápidamente terreno como benchmark en emisiones de Obligaciones Negociables y otros instrumentos. En 2025 se ubicó generalmente entre 28 % y 35 % TNA, con cierta convergencia hacia la BADLAR, aunque con menor volatilidad en algunos períodos.

En cuanto a las tasas de pasivos pasivos y activos, estas se han consolidado como el principal instrumento de política monetaria de muy corto plazo en la etapa más reciente, en reemplazo de otros mecanismos previamente utilizados, como las LELIQ y las LEFI. Durante el período 2019–2023, dichas tasas presentaron niveles elevados y una alta volatilidad, en línea con el contexto macroeconómico, alcanzando en algunos momentos valores superiores al 100 % de Tasa Nominal Anual (TNA). A partir de 2024-2025, se observa una reducción significativa, ubicándose hacia fines de 2025 en un rango aproximado de entre 25 % y 35 % TNA, en concordancia con la disminución general de las tasas de interés y una mayor estabilidad inflacionaria.

El impacto en el sector las altas tasas han generado un mayor costo de producción lo que se vio reflejado en el financiamiento de insumos y maquinaria para muchas empresas agropecuarias medianas y pequeños, reduciendo márgenes y obligando a postergar inversiones. Otro factor que generó la preferencia por instrumentos en dólares o indexados dado la volatilidad en pesos impulsó una mayor demanda de créditos en dólares o de ON con tasas BADLAR/TAMAR, buscando cobertura cambiaria e inflacionaria.

En cuanto a la estrategia de endeudamiento oportunista durante los períodos de tasas reales negativas (2020-2022), muchas empresas agropecuarias adelantaron compras de insumos y maquinaria aprovechando la devaluación real de la deuda. Con la estabilización posterior, esta estrategia perdió atractivo.

Sobre todo, al productor le generó una gran dificultad en la planificación. La fuerte variabilidad complicó la elaboración de presupuestos de campaña dado que hay que iniciar la misma con una tasa alta y al finalizar una baja o viceversa, aumentando el riesgo financiero y la dependencia de herramientas como fideicomisos y ON Pyme Garantizadas para mitigar costos.

4.9 Moneda y tipo de cambio

Un punto central en el análisis del financiamiento agropecuario es la moneda en la que se instrumenta el crédito. En Argentina, el peso argentino es la moneda principal, pero el dólar estadounidense ocupa un rol destacado como segunda moneda, especialmente en los sectores exportadores como la industria y la agricultura. En el agro, las empresas agropecuarias venden granos y oleaginosas que cotizan en dólares internacionales y, al mismo tiempo, deben adquirir insumos (fertilizantes, agroquímicos, maquinaria) que también se facturan en divisa extranjera.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Esta dolarización natural de ingresos y costos hace que el tipo de cambio sea un factor clave de riesgo y decisión financiera.

Otro aspecto relevante es la conservación de valor. El dólar, si bien también pierde valor frente a otras monedas internacionales, lo hace a un ritmo mucho más lento y predecible que el peso. En 2019, un dólar oficial equivalía a aproximadamente 37 pesos; hacia fines de 2025, ese valor superaba los 1.500 pesos, lo que refleja una fuerte depreciación acumulada del peso.

La diversidad de tipos de cambio ha sido una característica estructural de la economía argentina. En la cual se operar el dólar oficial (o minorista), comercializado a través de entidades bancarias la cual en 2021 a 2023 presentó restricciones de cupo de 200 dólares mensuales. El dólar blue (o paralelo), operado fuera del sistema bancario. El dólar mayorista, utilizado principalmente por empresas para operaciones de comercio exterior.

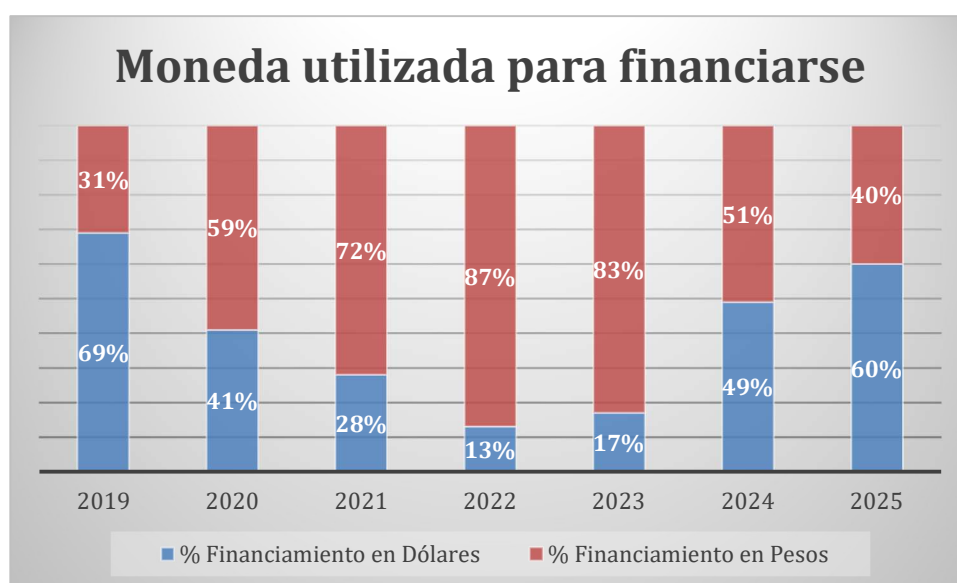


Gráfico 16, Proporción de financiamiento sector agrícola

FUENTE: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía

La forma de establecer el tipo de cambio también ha variado durante el período 2019-2025. Se pasó de un esquema de fuerte control estatal (con intervención directa para mantener el valor) a un modelo de libre flotación con bandas cambiarias, en el que el dólar opera dentro de un rango y el Banco Central interviene comprando o vendiendo divisas cuando se acerca a los límites.

En el sector agropecuario, la proporción de préstamos en dólares ha mostrado fluctuaciones significativas. En 2019 representaba alrededor del 69 % de los préstamos otorgados. Esta participación cayó al 28 % en 2021 y alcanzó su mínimo en 2022 (cuando los préstamos en pesos representaron el 87 %). Hacia 2025, el porcentaje de préstamos en dólares volvió a crecer, ubicándose cerca del 60 %. Esta evolución refleja tanto las expectativas cambiarias como las necesidades de cobertura de riesgo por parte de las empresas agropecuarias.

5 Conclusión

5.1 Posibilidad de validar la hipótesis

Los resultados obtenidos permitieron validar la hipótesis planteada al inicio del trabajo, la cual sostenía que las empresas agropecuarias han incorporado, junto a los mecanismos tradicionales, nuevas alternativas de financiamiento no bancario en el período analizado.

El análisis evidenció que, si bien el financiamiento comercial (acopios e insumeras) y el crédito bancario mantuvieron un rol central, pero se observa una creciente diversificación en las fuentes de financiamiento hacia el Mercado Argentino de Valores (MAV), Fideicomisos y nuevas herramientas bancarias.

Las Obligaciones Negociables Pyme Garantizadas, los fideicomisos financieros y la tokenización de activos registraron un crecimiento notable, especialmente a partir de 2024. En ese año las emisiones de ON agro pasaron de un promedio de 1.300 millones de pesos a 5.500 millones, y en 2025 alcanzaron los 6.000 millones, con más del 50 % de las colocaciones correspondientes a ON Pyme Garantizadas.

Asimismo, los fideicomisos financieros agropecuarios alcanzaron niveles récord de emisión en 2024, mientras que la tokenización comenzó a consolidarse como una herramienta emergente, principalmente como mecanismo de garantía y generación de liquidez.

Este proceso de diversificación se encuentra asociado a factores macroeconómicos, entre los que se destacan la elevada volatilidad de las tasas de interés, la inestabilidad cambiaria y la necesidad de acceder a condiciones de financiamiento más flexibles y eficientes.

5.2 Consecuencias

Desde una perspectiva económica y social, el estudio concluye que las empresas agropecuarias de la zona núcleo han logrado mayor previsibilidad y una reducción relativa del costo financiero total al diversificar sus fuentes de financiamiento. La migración hacia instrumentos del mercado de capitales y fideicomisos permitió a muchas las empresas agropecuarias medianas acceder a tasas más competitivas y plazos mejor adaptados a los ciclos productivos.

No obstante, el endeudamiento sigue representando un desafío estructural, especialmente para las pequeñas empresas agropecuarias que operan con márgenes ajustados y menor capacidad de acceso a garantías bursátiles o tokenizadas.

Por otra parte, se observa una creciente dolarización del financiamiento, cuya participación aumentó del 13 % en 2022 al 60 % en 2025. Uno de los principales factores que explica esta

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

dinámica es la apreciación real del peso registrada a partir de 2024. En un contexto de desaceleración inflacionaria y tasas de interés reales positivas, el financiamiento en pesos se encareció significativamente en términos reales, perdiendo atractivo frente al endeudamiento en dólares. Al mismo tiempo, el atraso cambiario redujo la competitividad del sector exportador, comprimiendo márgenes y afectando la rentabilidad en moneda dura.

En este escenario, las empresas agropecuarias optaron por instrumentos en dólares o vinculados al tipo de cambio (dólar linked), no solo como cobertura frente a una eventual corrección cambiaria, sino también como una estrategia para alinear sus pasivos con ingresos mayormente dolarizados.

En consecuencia, este trabajo resalta la importancia de continuar promoviendo la capacitación financiera y tecnológica de las empresas agropecuarias, así como el fortalecimiento de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y el Mercado de capitales. Solo mediante una mayor diversificación de fuentes de crédito y una mejor gestión del riesgo cambiario y de tasas se podrá mejorar la sostenibilidad económica del sector agropecuario argentino.

Bibliografía

- Arce, D. (2021). *Tokenizacion de Commodities en el Agroargentino*. Rosario: UNR.
- BCRA. (2026). *Notas Metodológicas de las tasas de interés y coeficientes de ajuste establecidos por el BCRA*. Caba: BCRA.
- Bichos de Campo. (12 de Agosto de 2025). *Bicho de Campo*. Obtenido de Bicho de Campo: <https://bichosdecampo.com/se-presento-el-primer-informe-nera-y-ya-no-quedan-dudas-las-empresas-agricolas-argentinas-despidieron-al-peso-para-pasar-a-financiarse-en-dolares/>
- Bisang, R. (2022). *Agtech: Startups, y nuevas tecnologías digitales para el sector agropecuario*. Uruguay: Universidad ORT.
- Bolsa de comercio de Cordoba . (2025). <https://www.bolsacba.com.ar/webAnterior/sgr-funcionamiento.php>. Obtenido de Bolsa de comercio de Cordoba : <https://www.bolsacba.com.ar/webAnterior/sgr-funcionamiento.php>
- Bolsa de Rosario. (2024). *Financiación bancaria: En 2024 el sector amplió un nivel de endeudamiento bancario*. Rosario: Bolsa de Rosario.
- Cabrera, M. C. (2007). *Fideicomiso: un instrumento viable para las pymes agropecuarias*. Buenos aires: Facultad de Ciencias Economicas.
- Calivari, J. I. (2020). *Financiamiento PYME en la era digital*. Rosario: bcr.
- Calzada, J. (2019). Crece la participación de los productores de granos en el financiamiento bancario total de Argentina, aunque en el último año tomaron menos créditos. *BCR*, 2.
- Calzada, J. (2024). ¿Como funciona el I financiamiento agrícola? *BCR*, 2.
- CNV. (2025,2024,2023,2022,2021,2020,2019). *Financiamiento en el Mercado de Capitales*. CabA: CNV.
- D'Angelo, G. (2025). *Récord de warrants en lo que va del año*. Rosario: BCR.
- Fisanotti, L. (2021). *Financiamiento PYME en tiempos digitales*. Rosario: BCR.
- HECTOR A. BERTONE. (2023). *FIDEICOMISO FINANCIERO "HAB V"*. Villa María: Rosfid.
- Info Campo. (20 de Marzo de 2025). *Info Campo*. Obtenido de Info Campo: <https://www.infocampo.com.ar/el-financiamiento-al-agro-por-parte-de-los-bancos-va-a-crecer-claramente-las-condiciones-estan-dadas/>
- La capital. (11 de 2018). *La Capital*. Obtenido de La capital: <https://www.lacapital.com.ar/economia/como-la-pyme-logra-financiarse-las-sgr-n484141.html>

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

- Lachman, J. (2023). *Las Agtech en Argentina: Desarrollo Reciente*. Caba: UBA.
- Lanusse, F. (12 de 06 de 2022). *El caso Bamba: Crearon una plataforma de gestión financiera para el agro, que es como tener una billetera virtual pero con la tarjeta de crédito dentro*. Obtenido de Bichos de Campo: <https://bichosdecampo.com/el-caso-bamba-crearon-una-plataforma-de-gestion-financiera-para-el-agro-que-es-como-tener-una-billetera-virtual-pero-con-la-tarjeta-de-credito-dentro/>
- Low, G. M. (2013). *La evolución del financiamiento del sector agropecuario argentino entre 1990 y 2013 en el marco de la agriculturización*.
- Mackeprang, D. C. (2020). Fideicomisos agropecuarios: Una alternativa de financiamiento. *Consejo*, 1.
- Maldonado, B. (2025). *El financiamiento en el mercado de capitales reafirma su crecimiento*. Rosario: BCR.
- Maldonado, B. (2025). *Radiografía del financiamiento bancario al sector agrícola*. Rosario: BCR.
- Maldonado, B. (2026). *Fuerte impulso en la emisión de warrants*. Rosario: BCR.
- Maldonado, Belén. (2025). *Radiografía del financiamiento bancario al sector agrícola*. Rosario: BCR.
- Masini, L. (2021). *Mercado Capitales en Argentina, Financiamiento Pyme*. San Luis: Universidad Nacional de San Luis.
- MAV. (2025,2024,2023,2022,2021,2020,2019). *S.G.R. en mercado de capitales*. Caba: MAV.
- Mercado Argentino de Valores S.A. (22 de 12 de 2025). *Mercado Argentino de Valores*. Obtenido de Mav: <https://mav-sa.com.ar/nosotros/que-es-el-mav/>
- Miller, M. y. (1958). *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investmen*.
- Ministerio de Economía . (2025,2024,2023,2022,2021,2020,2019). *Informes de SGR por secto*. Caba: Ministerio de Economía .
- Ministerio de Economía. (2025,2024,2023,2022,2021,2020,2019). *Distribucion de pyme y Saldos*. Caba: Ministerio de Economía .
- Mochón, F. (2008). *Economía principios y aplicaciones*. Buenos aires: McGraw-Hill.
- Morgantini, S. (2009). *Evolucion del financiamiento a las pymes agropecuarias desde la salida de la convertibilidad* . Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Nava, O. G. (2003). *Fortalezas y Debilidades del Sector Agropecuario*. MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA NACIÓN.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

- Ponce, M. G. (2022). *Alternativas de financiamiento para PYMES en Argentina, la utilización del Mercado de Capitales*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas.
- PúzzOLO, B. (2025). *Fideicomiso Financiero: impulsor del crédito a la agroindustria*. Rosario: Revista de la Bolsa de Rosario.
- Ramseyer, F. (2024). *¿De dónde provino el financiamiento agrícola en la campaña 2023/24?* Rosario: BCR. Obtenido de BCR: <https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/de-donde-0>
- Ramseyer, Franco. (2023). *¿Cómo se financiaron los productores en la campaña 2022/23?* Rosario: Bolsa de Rosario.
- Renolfi, M. C. (2023). *Administración rural: notas de clase*. Santiago del Estero: EDUNSE.
- Riggio, M. J. (2020). *El Fideicomiso como alternativa de financiamient*. Rosario: BCR.
- Rita M. Marra. (2021). *Analisi comparativo de alternativas disponibles en la campaña 2018/2019*. Buenos Aires: Fauba.
- Romero, M. E. (2024). *Blockchain: Tokenizacion de activos reales y su aplicacion en Argentina*. Mendoza: Universidad de Cuyo.
- Salina, P. G. (2024). Los Agromercado Argentinos: En el mercado de capitales. *Congreso Nacional e Internacional de Finanzas y Mercado de Capitales*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Sorondo, J. S. (2014). *Financiamiento del sector agropecuario y agroindustrial en Argentina*. Caba: Univerisdad Torcuato Di Tella.
- Taraborrelli, D. (2025). *Financiarizacion del Agro Argentino. Actores, Mecanismo y dependencia entre 1976 y 2024*. Quilmes: Relaer.
- TTC. (2024). *The Capital Corporation*. Obtenido de TTC: <https://thecapita.com.ar/productos/agro-leasing#:~:text=Maquinaria%20actualizada.,equipamiento%20agr%C3%ADcola%20de%20la%20Argentina>.
- Varela, A. B. (2022). *Bamba y Mastercard se unen para transformar las finanzas del agro*. Mastercard.
- Yenno, F. D. (2019). Fuerte crecimiento del financiamiento bancario en moneda extranjera al sector agrícola. *BCR*, 2.

Valentino Bergameschino

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Anexos

Anexo 1

Uso de las herramientas bancarias

Campaña	Tarjeta Agro	Descuento de Cheque y pagare	Forwards cedidos	Préstamo bullet	Préstamos hipotecarios	Acuerdo Cuenta corriente	Préstamo para la compra de insumo
2019/20	34%	21%	14%	11%	14%	2%	3%
2020/21	25%	18%	11%	15%	16%	5%	9%
2021/22	39%	18%	7%	15%	12%	4%	5%
2022/23	33%	9%	9%	20%	14%	6%	9%
2023/24	12%	32%	3%	27%	11%	5%	9%
2024/25	9%	17%	9%	27%	21%	8%	10%

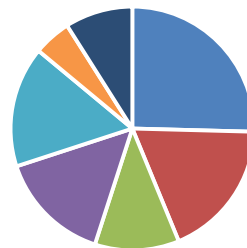
¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

2019/20



- Tarjeta Agro
- Foward cedidos
- Prestamo hipotecarios
- Prestamo para la compra de insumo
- Descuento de Cheque y pagare
- Prestamo bullet
- Acuerdo Cuenta corriente

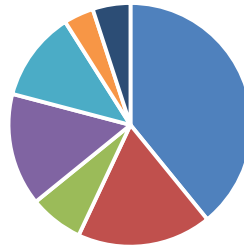
2020/21



- Tarjeta Agro
- Foward cedidos
- Prestamo hipotecarios
- Prestamo para la compra de insumo
- Descuento de Cheque y pagare
- Prestamo bullet
- Acuerdo Cuenta corriente

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

2021/22



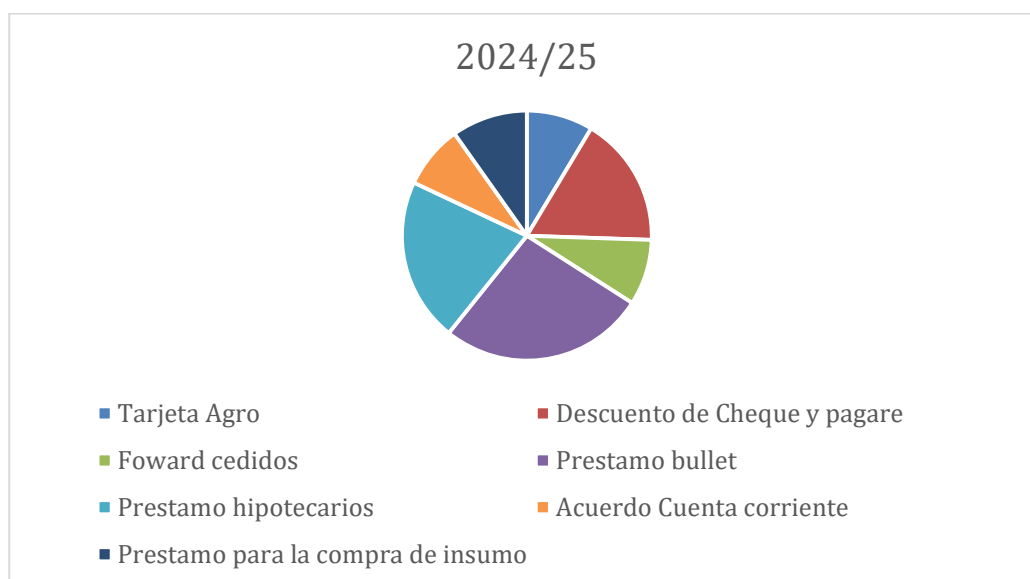
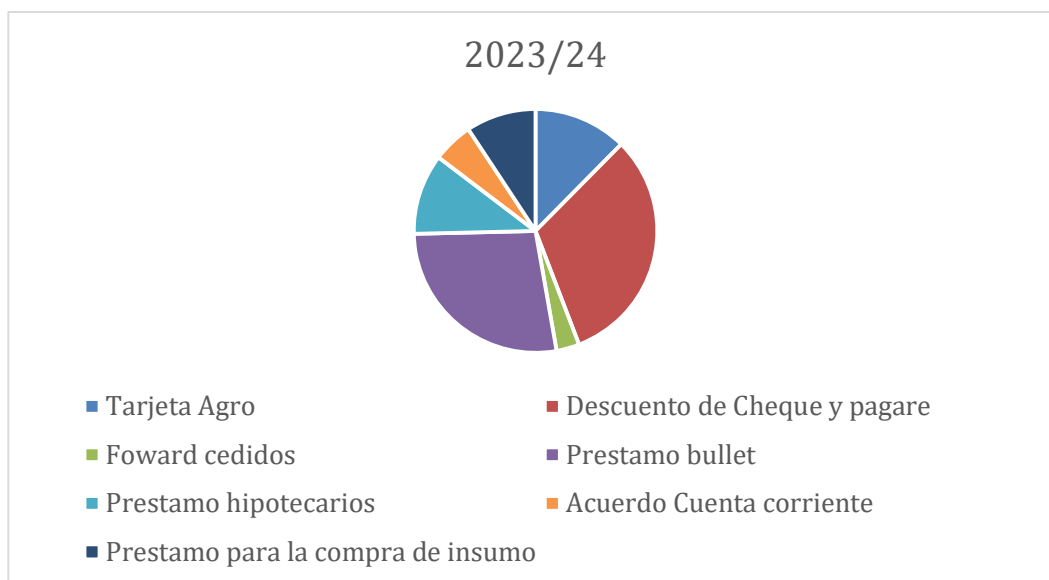
- Tarjeta Agro
- Foward cedidos
- Prestamo hipotecarios
- Prestamo para la compra de insumo
- Descuento de Cheque y pagare
- Prestamo bullet
- Acuerdo Cuenta corriente

2022/23



- Tarjeta Agro
- Foward cedidos
- Prestamo hipotecarios
- Prestamo para la compra de insumo
- Descuento de Cheque y pagare
- Prestamo bullet
- Acuerdo Cuenta corriente

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?



Elaborado con información de informes de la BCR, BCRA y el ministerio de economía

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Anexo 2: Financiamiento Comercial

Campaña	USD Millones	Porcentaje	
2019/20	6.286,00	77%	
2020/21	5.198,00	74%	
2021/22	6.911,00	74%	
2022/23	8.341,00	72%	
2023/24	7.653,00	67%	
2024/25	6.350,00	66%	
Campaña	Corredoras, acopios y cooperativas	Insumeras y exportadoras	Mutuales
2019/20	3.444	2.528	314
2020/21	2.848	2.090	260
2021/22	4.647	1.919	346
2022/23	4.588	3.336	417
2023/24	4.209	3.061	383
2024/25	3.492	2.540	318

Elaborado con información de informes de la Bolsa de Comercio de Rosario mediante sus informes mensuales.

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Anexo 3: SGR

Año	Autorizado	Valor de Mercado	Pesos	Dólar	UVA	SGRs
2020	48.606	42.207	39%	61%	0%	37
2021	57.755	55.281	48%	47%	5%	37
2022	83.865	90.532	53%	40%	6%	35
2023	163.338	213.755	43%	50%	7%	46
2024	533.840	652.826	46%	53%	1%	46
2025	1.019.786	1.124.257	56%	44%	0%	42
Año	Títulos nacionales	FCI	on	Pyme	Varios	
2020	25%	25%	17%	14%	19%	
2021	34%	29%	19%	11%	6%	
2022	33%	28%	23%	10%	6%	
2023	27%	27%	30%	6%	10%	
2024	44%	23%	24%	5%	3%	
2025	54%	20%	20%	3%	3%	
Año	Cantidad de pymes	Porcentajes pyme Agro	Pesos	Dólar	uva	
2020	18.364,17	28%	52%	48%	0%	
2021	22.871,08	23%	75%	25%	0%	
2022	27.255,33	22%	61%	39%	1%	
2023	31.396,92	21%	58%	42%	0%	
2024	36.133,50	20%	54%	46%	0%	
2025	41.339,75	19%	73%	27%	0%	
Año	Mora	<31	<90	<180	<365	>365
2020	9%	10%	11%	14%	26%	39%
2021	6%	4%	6%	7%	15%	65%
2022	4%	8%	11%	10%	10%	61%
2023	3%	6%	9%	13%	23%	48%
2024	1%	9%	12%	13%	20%	46%
2025	2%	17%	20%	16%	18%	28%

Elaborado con información de informes de la CNV y el ministerio de economía

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Anexo 4: MAV

Campaña	USD Millones	Porcentaje
2019/20	480,00	3%
2020/21	520,00	4%
2021/22	582,00	6%
2022/23	708,00	6%
2023/24	1.120,00	10%
2024/25	771,00	8%

Campaña	Pagare	CPD	Factura de Crédito
2019/20	14	456	10
2020/21	68	447	5
2021/22	146	431	5
2022/23	280	427	1
2023/24	739	370	11
2024/25	424	339	10

Campaña	Pagare	CPD	Factura de Crédito
2019/20	3%	95%	2%
2020/21	13%	86%	1%
2021/22	25%	74%	1%
2022/23	40%	60%	0,1%
2023/24	66%	33%	1%
2024/25	55%	44%	1,3%

¿CÓMO SE FINANCIARON LAS EMPRESAS AGROPECUARIAS DE LA ZONA NÚCLEO
AGROPECUARIA DESDE 2019 A 2025?

Campaña	CPD
0-30	34%
31-60	29%
61-90	16%
91-120	9%
121-180	8%
181-365	4%

Elaborado con información de informes de la CNV y el MAV