



---

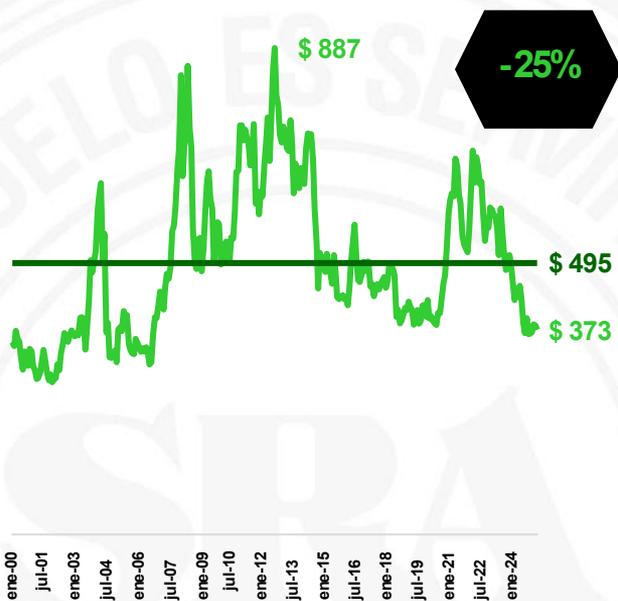
**SOCIEDAD  
RURAL  
ARGENTINA**



- ▶ **Contexto en el que se desarrolla la comercialización de granos:**  
precios internacionales y precios relativos para el cálculo económico del productor.
- ▶ **Evolución del volumen comercializado por el productor al 2/4/2025**
  - Agregado (Soja, maíz, trigo, cebada, sorgo y girasol)
  - Soja
  - Maíz
  - Trigo
- ▶ **El productor comercializa sus granos, no liquida**

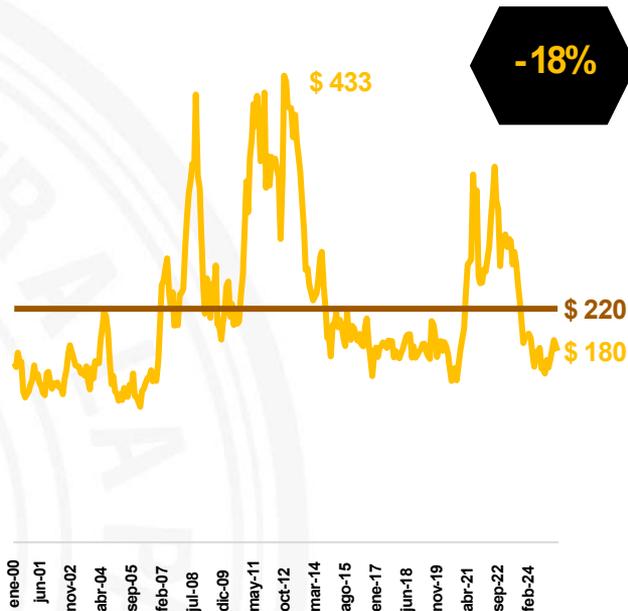
## Precio internacional de la Soja

A precios de mar-25



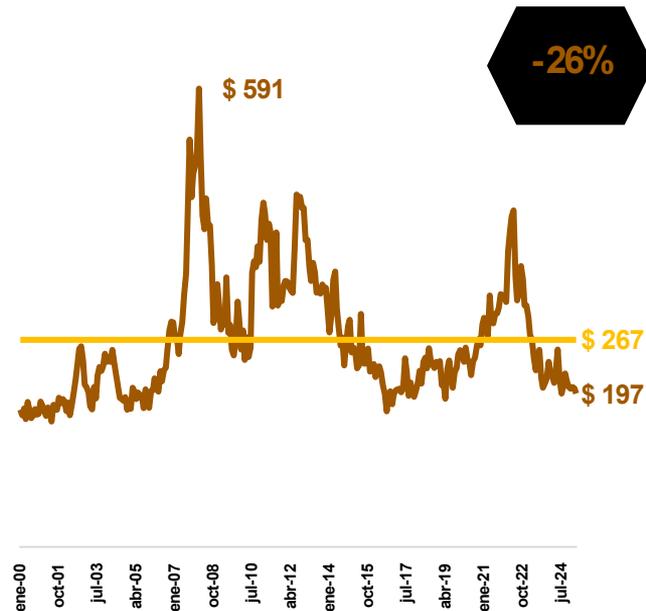
## Precio internacional del Maíz

A precios de mar-25



## Precio internacional del Trigo

A precios de mar-25



Fuente: IEE-SRA en base a Investing

Fuente: IEE-SRA en base a Investing

Fuente: IEE-SRA en base a Investing



- 1. Precios actuales y riesgo económico:** con los precios actuales del mercado, existe una alta probabilidad de que la decisión de comercializar genere pérdidas económicas para el productor.
- 2. Retraso en la cosecha:** la cosecha presenta un notable atraso – por condiciones climáticas- en comparación con el promedio de las últimas campañas. En el caso de la soja, solo se ha cosechado el 2% del área, frente al 21% habitual para esta época.
- 3. Fletes y comercialización fuera de estación:** el elevado costo relativo del transporte actúa como incentivo para postergar la venta y comercializar fuera de estación, buscando mejores márgenes.
- 4. Insumos y planificación de inversión:** los precios relativos de los insumos, sumados a las recientes noticias del sector proveedor, generan incertidumbre y condicionan la decisión de venta, afectando la planificación de futuras inversiones.
- 5. Estrategia de venta y necesidades financieras:** la decisión de venta del productor está determinada por la necesidad de equilibrar sus compromisos financieros, buscando la mejor combinación de momentos y volúmenes de venta, de acuerdo con la composición de su canasta de productos disponibles.

## ▶ Campaña nueva (2024/25)

De 20,0 a 26,7 MM de ton: +34%

Se vendió el 21% de la producción (la pasada fue 15%)

## ▶ Campaña pasada (2023/24)

De 70,3 a 98,7 MM de ton: +40%

Se vendió el 76% de la producción (la pasada fue 88%)

Incluye: Soja, Maíz, Tigo, Sorgo, Cebada y Girasol

Ventas totales por parte del productor al 2 de abril de cada año

Campaña nueva 2024/25	2023/24	2024/25	Variación toneladas
Millones de ton	20,0	26,7	34%
% de la producción	15%	21%	
Campaña pasada 2023/24	2022/23	2023/24	Variación toneladas
Millones de ton	70,3	98,7	40%
% de la producción	88%	76%	

## ▶ Campaña nueva (2024/25)

De 2,4 a 3,6 MM de ton: +50%

Se vendió el 8% de la producción (la pasada fue 5%)

## ▶ Campaña pasada (2023/24)

De 18 a 36,7 MM de ton: +104%

Se vendió el 73% de la producción (la pasada fue 85%)

### Ventas de soja por parte del productor al 2 de abril de cada año

Campaña nueva 2024/25	2023/24	2024/25	Variación toneladas
Millones de ton	2,4	3,6	50%
% de la producción	5%	8%	
Campaña pasada 2023/24	2022/23	2023/24	Variación toneladas
Millones de ton	18,0	36,7	104%
% de la producción	85%	73%	

## ▶ Campaña nueva (2024/25)

De 6,9 a 7,1 MM de ton: +3%

Se vendió el 15% de la producción (la pasada fue 13%)

## ▶ Campaña pasada (2023/24)

De 31,7 a 41,3 MM de ton: +30%.

Se vendió el 79% de la producción (la pasada fue 93%)

### Ventas de maíz por parte del productor al 2 de abril de cada año

Nueva campaña 2024/25	2023/24	2024/25	Variación toneladas
Millones de ton	6,9	7,1	3%
% de la producción	13%	15%	
Campaña pasada 2023/24	2022/23	2023/24	Variación toneladas
Millones de ton	31,7	41,3	30%
% de la producción	93%	72%	



## ► Campaña nueva (2024/25)

De 7,2 a 10,5 MM de ton: +46%

Se vendió el 54% de la producción (la pasada fue 47%)

## ► Campaña pasada (2023/24)

De 11,7 a 12,9 MM de ton: +10%

Se vendió el 85% de la producción (la pasada fue 90%)

Ventas de trigo por parte del productor al 2 de abril de cada año

Nueva campaña 2024/25	2023/24	2024/25	Variación toneladas
Millones de ton	7,2	10,5	46%
% de la producción	47%	54%	
Campaña pasada 2023/24	2022/23	2023/24	Variación toneladas
Millones de ton	11,7	12,9	10%
% de la producción	20%	85%	



Es importante destacar que **los productores no son quienes liquidan los dólares** que ingresan al país por exportaciones de granos y subproductos. Esta tarea está a cargo de las **empresas exportadoras**, que ingresan las divisas y luego compran la producción a los productores en el mercado local.

Una vez cosechada la producción, **los productores comercializan sus granos de forma escalonada** a lo largo del año, según sus estrategias comerciales y necesidades financieras particulares.

Si bien **los precios internacionales actuales no resultan atractivos** en muchos casos, e incluso pueden implicar pérdidas económicas para algunos productores, **los niveles de comercialización vienen mostrando un buen ritmo.**

- Para la **cosecha nueva (2024/25)** ya se han comercializado **26,7 millones de toneladas**, un **34% más** que en igual fecha del año pasado.
- En cuanto a la **cosecha vieja (2023/24)**, se llevan vendidas **98,7 millones de toneladas**, lo que representa un **incremento del 40%** respecto al mismo momento de la campaña anterior.