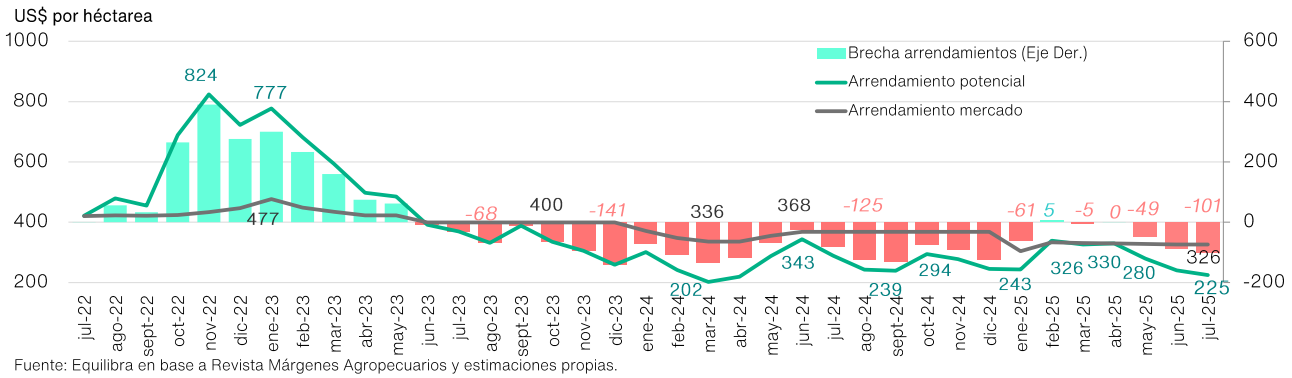
Julio 2025

Arrendamiento agrícola potencial: US$ 225 x ha Arrendamiento de mercado: US$ 326 x ha. Brecha: -31%

El **arrendamiento potencial de julio 2025** (jul-25) **fue de US$ 225 por hectárea** (ha.) en promedio para 4 zonas productivas de la región Pampeana. Por su parte, la media del arrendamiento de mercado alcanzó US$ 326 por hectárea (ha.), lo que refleja una diferencia negativa entre la capacidad de pago del productor y el arrendamiento de mercado de US$ 101 por hectárea (ver **Gráfico 1**). La brecha pasó de ser negativa en 26% en jun-25 a -31% en jul-25 debido a incrementos en los costos de comercialización de maíz y caída en precios a cosecha de soja y maíz del 1 y 3%, respectivamente. Los precios a cosecha (may-26 y jul-26) de estos granos no registraron un gran impacto entre junio y julio por el retorno de las alícuotas de derechos de exportación (DEX) a su nivel de ene-25 porque ya se había descontado en los precios a cosecha en jun-25 (-6% en promedio).

El indicador de **arrendamiento potencial** tiene el objetivo de estimar la capacidad de pago del productor por el arrendamiento de la tierra para la actividad agrícola y se calcula su brecha con el arrendamiento vigente en el mercado para los principales cultivos y zonas productivas del país: Oeste Prov. de Buenos Aires; Sud-Este de Prov. Buenos Aires; Sud-Oeste Prov. de Buenos Aires; y, Núcleo Maicero (Norte Prov. de Buenos Aires, Sur de Córdoba y Santa Fe). Para más detalle consultar metodología (ver *link*).

Gráfico 1. Arrendamiento Potencial, de Mercado y brecha (eje der.) promedio para 4 zonas productivas



Fuente: Equilibra en base a Revista Márgenes Agropecuarios y estimaciones propias.

Desde ene-23, el arrendamiento potencial medido en US$ por hectárea descendió sostenidamente, cayendo a mediados de 2023 por debajo de los arrendamientos de mercado arrojando brechas negativas entre -6 y -140 US$ por ha. (ver **Gráfico 1**). La brecha volvió al terreno positivo tras la reducción de alícuotas de retenciones agrícolas de exportación (+2% en feb-25), pero luego se hundió hasta -31% tras la finalización de la reducción de alícuotas de DEX para la gruesa. En julio el arrendamiento potencial cayó 6% por suba de costos de comercialización del maíz y baja de precio de la soja y el maíz.

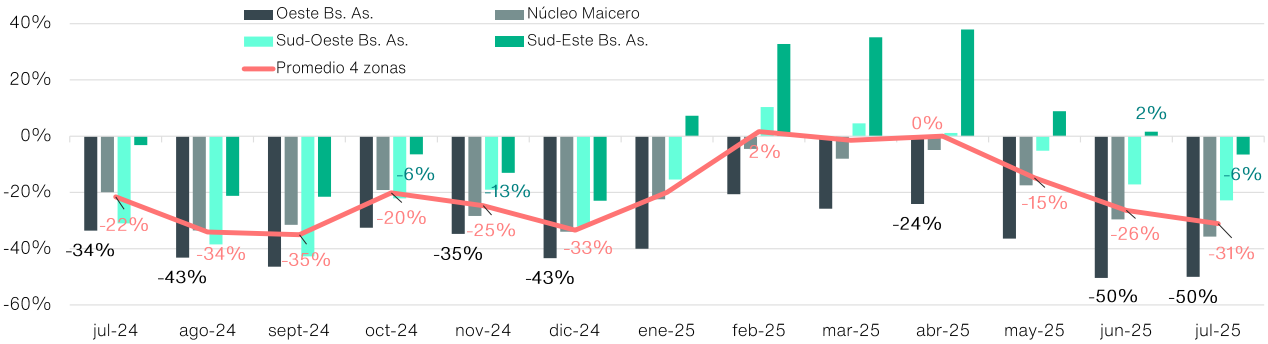
En el **Gráfico 2** puede observarse la evolución de la brecha porcentual entre el arrendamiento potencial y el de mercado para cada una de las 4 zonas productivas mencionadas (barras) y el promedio (línea) en los últimos 12 meses. Los meses de mayor brecha negativa fueron agosto, septiembre y diciembre de 2024. En feb-25, la brecha se tornó positiva en 2% (ver línea roja del **Gráfico 2**). Luego volvió a ser

negativa en mar-25 (-1%), fue nula en abr-25 (0%), se tornó negativa en may-25 (-15%) y se profundizó en jun-25 (-26%) y jul-25 (-30%). Considerando las brechas por zona, se observa que en jul-25 caen todas respecto del mes anterior, debido principalmente a una disminución generalizada de los precios a cosecha de los granos gruesos y a mayores costos de comercialización del maíz.

La brecha es negativa en todas las zonas analizadas, incluso en la zona Sudeste de Prov. de Buenos Aires, zona triguera por excelencia, en la que aún era positiva el mes anterior. La brecha en jul-25 va desde -6% en dicha zona hasta -50% en la zona Oeste de la provincia de Buenos Aires. En el caso de la zona Núcleo, en la que el maíz tiene gran importancia, a la caída del precio se suma un aumento en los costos de comercialización. Por su parte, en zona Oeste y Sudoeste de Prov. de Buenos Aires, en las que el girasol tiene alta relevancia, el alza de costos de comercialización de 2% en promedio profundizó la brecha negativa.

Gráfico 2. Brecha entre arrendamiento potencial y de mercado por zona productiva y promedio

En porcentaje



Fuente: Equilibra en base a Revista Márgenes Agropecuarios y estimaciones propias.

Los arrendamientos se negocian siempre al inicio de la campaña (entre enero y junio), con escasa información sobre rendimientos, precios y rentabilidades que podrán alcanzar los productores con sus planteos productivos. Se considera que en julio de cada año ya se encuentran negociados los valores de la gran mayoría de los arrendamientos para la campaña, en este caso la 2025/26, por lo que los valores del arrendamiento potencial del 2° semestre funcionan como referencia de cómo sigue evolucionando la rentabilidad frente al arrendamiento de mercado del 1° semestre.

Impacto sobre arrendamientos de cambios en precios de granos a cosecha

En US$/ha y %	Base		Base + 5%		Base - 5%	
PERÍODO	Arrend. mercado	Arrend. potencial	Arrend. mercado	Arrend. potencial	Arrend. mercado	Arrend. potencial
jun-25	326	240	343	297	310	184
jul-25	326	225	343	280	310	170
PERÍODO	Brecha (US$/ha)	Brecha (%)	Brecha (US$/ha)	Brecha (%)	Brecha (US$/ha)	Brecha (%)
jun-25	-86	-26%	-46	-13%	-126	-41%
jul-25	-101	-31%	-63	-18%	-140	-45%

Fuente: Equilibra en base a la Revista Márquenes Agropecuarios y relevamientos propios.

Por último, calculamos un intervalo de confianza considerando variaciones de +/- 5% en los precios de los granos a cosecha. En jul-25, un incremento del 5% en los precios a cosecha generaría una brecha negativa del 18% (-63 US$/ha), mientras que una disminución de precios en dicha cuantía, profundizaría la brecha a -45% (-140 US$/ha).

DOCUMENTO ELABORADO POR EL ÁREA
DE ANÁLISIS MACROECONÓMICO

RESPONSABLES DEL INFORME

Gabriel Delgado, Lorenzo Sigaut Gravina y Soledad Puechagut

EQUIPO DE TRABAJO

Martín Rapetti
DIRECTOR EJECUTIVO

Lorenzo Sigaut Gravina
DIRECTOR DE ANÁLISIS
MACROECONÓMICO

Lorena Giorgio
ECONOMISTA JEFE

Soledad Puechagut
ECONOMISTA SENIOR

Gonzalo Carrera
ECONOMISTA

Matías Finck
ECONOMISTA

Laura Vernelli
ECONOMISTA

Sofía Mora Paolini
ANALISTA

MIEMBROS FUNDADORES

Martín Rapetti - Diego Bossio - Lorena Giorgio
Gabriel Delgado - Lorenzo Sigaut Gravina

equilibra
CENTRO DE ANÁLISIS ECONÓMICO