

ALIMENTOS Avex, la planta riocuartense de Granja Tres Arroyos, enfrenta el desafío de menos consumo interno y de exportaciones que no traccionan como China, mercado que suspendió sus compras por la influenza aviar.

Industria aviar. El desafío de ser competitiva



PRECIOS EN BAJA. El cierre de mercados de exportación, como China, sobrecargó el mercado interno presionando los valores hacia la baja, en un contexto de aumento de la energía, de mano de obra y de otros servicios.

Fernanda Bireni
Especial

El mercado avícola argentino atraviesa un momento de reestructuración y desafíos, especialmente tras el cierre de las exportaciones a China, debido a los focos de influenza aviar en 2023.

En este contexto, Avex, la planta de procesamiento avícola de Granja Tres Arroyos (GTA), en Río Cuarto, se

posiciona como un actor clave en el sector, implementando estrategias para mantener su competitividad y crecimiento.

Si bien la crisis afecta a la industria en general, Avex se destaca por su resiliencia, inversiones continuas y una mirada optimista hacia el futuro.

Germán García, el gerente general de Avex, dijo a **La Voz** que la situación del sector avícola es compleja y hizo mención al Procedimiento Preventivo de Crisis que inició GTA hace

algunas semanas.

"Granja Tres Arroyos no escapa a la realidad de toda la industria avícola. Lo que sucede en Buenos Aires y en Entre Ríos se da por la compra de varias empresas, entre ellas, Cresta Roja en su momento, y otras empresas más chicas que debieron reestructurarse o venderse por problemas en la productividad, con lo cual hoy se encuentran dentro de un contexto muy desfavorable", dijo.

Asimismo, el cierre del mercado

chino, que representaba el 50% del valor de las exportaciones avícolas argentinas, ha generado una disminución significativa en los ingresos y la rentabilidad.

Desde febrero de 2023, las exportaciones a China están suspendidas por la influenza aviar. Aunque se han reabierto otros mercados, estos no compensan la pérdida de China.

García explicó que "la industria ha perdido rentabilidad debido a que China importaba productos de alto

valor que no tienen la misma demanda en otros mercados, como las garras y las alas de alta calidad".

De esta manera, el cierre de las exportaciones ha sobrecargado el mercado interno, presionando los precios a la baja. A la hora de explicar una ecuación compleja, el referente de Avex dijo que "los costos de energía y de mano de obra se han incrementado significativamente, mientras que los precios internos no han seguido el mismo ritmo".

industria

Tiene de tapa

Avex crece y se adapta en medio de la crisis

A pesar del contexto desfavorable, Avex ha mantenido su compromiso con la innovación y el crecimiento. García comentó que la planta "constantemente está con nuevas obras e inversiones en todo momento".

Se trata de una planta de extrusado de soja, que permite a Avex comprar soja cruda directamente, eliminando la dependencia de otros proveedores.

Además, se han construido lagunas decantadoras para el tratamiento de efluentes en General Deheza y se está avanzando, en Río Cuarto, con un lavadero interno para asegurar la inocuidad de los productos.

García explicó que esto último tiene que ver con requerimientos que debían cumplir "Estamos invirtiendo en equipamiento, maquinaria y obra edilicia para nuestro propio lavadero, es un requisito que principalmente surge de las auditorías internacionales. El lavado de la ropa con la que nosotros trabajamos, aunque parezca raro, es una parte muy importante dentro de lo que es la sanidad y la inocuidad", agrega.

Avex trabaja con un modelo de producción mixta, donde aproximadamente la mitad de su materia prima proviene de granjas propias y la otra mitad, de granjas integradas. La empresa tiene una faena de 90 mil



INVERSIONES. "Estamos invirtiendo en equipamiento, maquinaria y obra edilicia para nuestro propio lavadero", asegura García

pollos por día, con el objetivo de alcanzar los 100 mil en breve.

La figura de las granjas integradas es clave para la compañía, cuyos propietarios se encargan del cuidado de las aves, mientras Avex les provee los insumos y la sanidad.

"En otras plantas, el porcentaje de granjas de terceros es mayor, sin embargo, acá en Córdoba, al no ser una zona típicamente avícola, cuan-

do surgió Avex, en su momento no había granjas, entonces el inversor inicial tuvo que salir a construir granjas propias y fomentar la instalación de granjas de terceros", explicó.

Con China fuera de pista

El cierre de las exportaciones a China ha sido un golpe duro para la industria avícola argentina. García señala que, aunque se han realizado

inspecciones del Gobierno chino, "pareciera que hay algo más en el medio, tal vez alguna cuestión política" que impide la reapertura.

A pesar de la ausencia de este gran actor del mercado, se han recuperado otros como Europa, Medio Oriente, Sudeste Asiático, Chile y México. Este último es muy importante para la planta cordobesa.

La compañía de Río Cuarto recibió

Producción mixta. Cerca de la mitad de su materia prima proviene de granjas propias y la otra mitad, de granjas integradas. La empresa tiene una faena de 90 mil pollos por día, con el objetivo de alcanzar los 100 mil en breve.

recientemente la visita de una delegación china que comercializa productos avícolas, lo que generó expectativas para futuras negociaciones.

Según el entrevistado, "el mercado chino es muy importante, la exportación para nosotros es muy significativa, ir creciendo, ir manteniéndola, y la necesitamos para lograr competitividad, para no sobrecargar el mercado interno".

Si bien, en números, el mercado creció un 10%, es un crecimiento del último tiempo, y lo que verdaderamente necesitan es la reapertura del gran cliente asiático, lo que permitiría recuperar rentabilidad y fortalecer su presencia en el mercado internacional.

Avex enfrenta los desafíos de la industria avícola argentina con una estrategia enfocada en la inversión, la eficiencia y la diversificación de mercados.

Aunque la crisis ha impactado al sector, la empresa se mantiene optimista y preparada para aprovechar las oportunidades que se presenten.

La rentabilidad de la cría registra una importante caída interanual. Según el Boletín de Resultados Económicos Ganaderos que, desde 2012 y en forma trimestral, edita la Secretaría de Agricultura de la Nación, el "Modelo de Cría Mejorado" de la Cuenca del Salado presentaba en noviembre del 2024 un resultado neto de \$ 209 mil por hectárea, que a moneda constante resulta 27% más bajo que un año atrás, y 5,1% superior a la rentabilidad promedio para noviembre del período 2012-2023.

La rentabilidad que muestra hoy este modelo (450 hectáreas, 410 vacas, 80% de destete) es la sexta en orden de importancia para esta serie y para el mes de noviembre, siempre en términos reales.

GANADOS Y CARNES

Luces y sombras para cerrar 2024



Ignacio Iriarte
Experto en mercado ganadero

Con respecto al período 2012-2023, para noviembre de cada año y a moneda constante, el resultado económico de noviembre del 2024 se ubica un 5,1% por encima del promedio de esos años, y el costo total de producción -muy estable-, 4,6% inferior al promedio.

Ingresos por venta de hacienda

Los ingresos por venta de hacienda resultan iguales al promedio histórico, mientras que el costo del personal es similar (+0,8%) al promedio, lo que sucede también con el costo en sanidad, que resulta en noviembre sólo un 1% superior al promedio de estos años 2012-2023.

El ingreso por venta de terneros resulta 1,5% superior al promedio histórico y la venta de vacas -por el "efecto China"- mejora en 7% al promedio de los años 2012-2023.

La rentabilidad más alta para el mes de noviembre se da en el 2021, con un resultado neto de \$ 308 mil por hectárea en pesos de hoy, y la más baja en noviembre de 2018, con \$ 69 mil por hectárea.

Comparando los resultados económicos de noviembre pasado con los de hace un año (2023), se observa una caída del resultado económico neto del 27%, con una reducción de los ingresos por venta de hacienda del 17%, una caída del costo total de producción del 4,6% -influencia del crawling peg-, una baja del costo de sanidad del 1,4% y un mantenimiento del costo del personal (+0,8%), siempre en términos reales y con respecto a noviembre del 2023.

La rentabilidad sobre el capital total invertido -incluyendo la tierra- de esta

En noviembre, el ingreso por venta de terneros resulta 1,5% superior al promedio histórico y la venta de vacas mejora un 7%.

explotación de cría, que en noviembre del 2023 era del 7,8%, en noviembre último fue del 5,8%.

Ganadería y dólar "blue"

En el período 2005-2023 el valor del dólar libre o blue, a moneda constante, registró un promedio de \$ 1.920 (a pesos de hoy) por unidad. En esta serie histórica los valores más altos se dan a mediados del 2020, en plena pandemia, con \$ 3.100 a \$ 3.200 de hoy por billete, y en octubre del 2023, en plena campaña electoral, emisión desatada y plan "planta", con \$ 2.900 de hoy por dólar libre.

El valor más bajo se registra entre el segundo semestre del 2016 y el primer semestre del 2018 (presidencia de Macri), cuando el blue se estabilizó por muchos meses entre los \$ 1.100 y \$ 1.150 de hoy. El valor actual del blue se ubica un 35% por debajo del promedio de los años 2005-2023.

En cuanto al precio del ternero de invernada, expresado en dólares libres, que hace unos 20 días llegó a ser de U\$S 3 por kilo, hoy vale unos U\$S 2,60 por kilo, un 63% por encima -todavía del promedio de los últimos 10 años-



GANADERÍA EN NÚMEROS. En noviembre, el ingreso por venta de terneros resultó un 1,5% superior al promedio histórico

mercados

El año 2025 comienza con un Mercado de Chicago consolidando su tendencia alcista en los precios de maíz y mostrando una recuperación en los precios de la soja. Y este último cultivo deberá enfrentar amenazas en el plano local.

En el caso de la soja, Chicago viene arrastrando una baja de US\$ 128 la tonelada entre el 16 de noviembre del 2023 (481 US\$/ton) y el momento del menor precio que cerró el 17 de diciembre del 2024 (352 US\$/ton).

Entre la última semana de diciembre y el mercado al 2 de enero (376 US\$/ton), los precios de la soja subieron en Chicago 23 US\$/ton, recuperando el 18% de todo lo que había perdido desde noviembre del 2023.

Esa es una buena noticia, en la medida en que la recuperación ocurrida en Chicago se consolide en el futuro y no se trate de una toma de ganancias o alguna salida de los fondos por una situación técnica de corto plazo. El tiempo lo dirá.

En el plano local, mientras la soja en Chicago se afirma, los precios en el Matba-Rofex muestran una tendencia bajista con gran resistencia a subir.

La soja nueva cosecha posición abril 2025 está cotizando al 27 de diciembre del 2024 a 264 US\$/ton, y en octubre del 2024 esa misma

INDICADORES AGRÍCOLAS

Comienza 2025 con oportunidades y amenazas



Pablo Adreani
Analista de mercado

posición nueva cosecha abril 2025 llegó a cotizar a 300 US\$/ton.

Una caída en los últimos tres meses de 36 US\$/ton equivalente al 12% que, al día de hoy y por como se está comportando el mercado, muestra pocas chances de que esta tendencia pueda revertirse.

Por otra parte, el FAS teórico del margen de molinera la industria, precio de paridad o de compra al cual las aceiteras tienen margen neutro, no ganan ni pierden, es de 267 US\$/ton, de acuerdo con el análisis y el cálculo de la Bolsa de

Comercio de Rosario.

Mientras que el mercado de soja disponible está cotizando a 280 US\$/ton. Este es un primer indicador bajista, de 13 US\$/ton, para los precios de la soja disponible de la vieja cosecha.

Si analizamos el FAS teórico del margen de molinera para la soja de la nueva cosecha, mayo del 2025, el mismo se ubica en 257 US\$/ton contra un cierre de mercado en el Matba-Rofex de 264 US\$/ton, es decir que en este caso al mercado le cabría una baja de 7 US\$/ton para

que la industria tenga un resultado de margen neutro.

Faltan señales que cambien las expectativas

Como puede observarse, el potencial de baja en el precio de la soja de la nueva cosecha no es muy grande; sólo hay que considerar que a estos precios el productor pierde plata.

Este es el principal problema para la soja de la próxima cosecha, sobre la baja en el precio internacional de 128 US\$/ton en el último año hay que agregar el impacto que tiene el 33% de las retenciones en el precio de venta de la soja equivalente a 124 US\$/ton.

La pregunta que hay que plantearse es: ¿qué es más fácil que Chicago recupere los 128 US\$/ton perdidos en el último año de aquí a marzo o que el Gobierno baje las retenciones en forma inmediata para ayudar a que los márgenes brutos mejoren y saquen a muchos productores de la línea de quebranto?

Si el Gobierno ya anunció que "en algún momento" del 2025 bajará las retenciones, el momento en que ello suceda podría ser tarde para salvar a los productores del quebranto.

Pues los tiempos biológicos de los cultivos, momento del inicio de cosecha y la necesidad de venta de los productores en cosecha para cubrir deudas o compromisos, no

coinciden con los tiempos políticos del momento del anuncio de la baja de retenciones que está pensando el Gobierno.

El mercado necesita señales y acciones para generar un cambio en las expectativas de los productores. El anuncio de la baja en las retenciones nos parece una acción que el Gobierno debería dar en muy corto plazo.

El maíz parece ser una oportunidad, si se considera que los precios en Chicago han acumulado una suba de 22 US\$/ton desde el 26 de agosto del 2024, saliendo de la zona de precios mínimos alcanzados en ese momento de 158.7 US\$/ton, con cotización del 2 de enero a 180 US\$/ton.

Los precios del maíz en Chicago muestran y consolidan una suba consistente durante los últimos cuatro meses. Todo parece indicar que el mercado está iniciando un nuevo rally alcista, que será una gran oportunidad para los productores de Argentina.

Por lo pronto, el maíz disponible está cotizando a 185 US\$/ton, mientras que la posición nueva cosecha abril 2025 está cotizando a 178 US\$/ton, una baja de 7 US\$/ton entre los precios de cosecha vieja y la cosecha nueva, que puede ser compensada muy rápidamente por alguna suba futura del maíz en Chicago.

ESPACIO DE PUBLICIDAD | GRUPO CONCI

Conci renueva su compromiso con el agro: nuevos desafíos para 2025

En un año de importantes transformaciones, consolidó la venta de más de 150 equipos John Deere y PLA. Crece su posicionamiento en el mercado, con innovación y nuevas estrategias.

2024 fue un año de importantes logros para Grupo Conci que le permitieron consolidar su posición en el sector agropecuario de Córdoba. Este éxito se sustenta en su fuerte compromiso de brindar soluciones integrales a los productores de la zona, que van desde la financiación a medida hasta el servicio técnico especializado, con un enfoque en la sustentabilidad y la tecnología.

En un contexto de desafíos el concesionario superó las expectativas planteadas con la venta de más de 150 equipos de John Deere y PLA, siendo nuevamente los elegidos del rubro. Desde sus cinco puntos de venta ubicados en Córdoba capital, Pilar, Sinsacate, Santa Rosa de Río Primero y Arroyito mantuvo su posicionamiento como referente

del rubro en su área de influencia.

El análisis de mercado y de datos específicos de estas zonas, para la toma de decisiones, fueron estrategias clave para anticiparse a las tendencias y demandas del mercado y poder así optimizar la oferta de productos en cada región.

"El primer semestre comenzó con incertidumbres en relación a los cambios políticos y de la macroeconomía del país, pero Conci estuvo siempre al frente ofreciendo soluciones financieras y comerciales a medida del productor y el contratista. Durante el año logramos alcanzar las expectativas que nos planteamos, consolidando así un excelente 2024", destacó Marcelo Garnero, gerente de Ventas de Maquinaria

Más inversión y tecnología

En el contexto actual las variables económicas se encuentran en constante transformación; el precio del mercado y la creciente oferta de maquinaria son factores clave que configuran un momento óptimo para la inversión en el sector. "Es un escenario favorable para la adquisición de productos altamente tecnológicos. En nuestro parque de maquinarias, no solo disponemos de equipos nuevos altamente innovadores, sino también de una amplia cartera de usados que cuentan con el respaldo del equipo técnico de nuestra posventa. Nuestros clientes además pueden acceder a la compra de componentes para actualizar sus equipos con la última tecnología, para ser cada vez más eficientes

y más productivos en sus labores", remarcó Garnero.

Con este balance positivo y nuevas proyecciones para el próximo año, Conci reafirma su compromiso con los productores locales, ofreciendo tecnología de punta, promociones, beneficios competitivos y una experiencia del cliente acorde a las exigencias actuales.

"Desde Conci en este 2025, continuaremos acompañando a productores y contratistas con soluciones tecnológicas y propuestas comerciales a medidas", cerró.

Cuatro décadas acompañando al campo

Conci es sinónimo de atención, calidad y servicio, desarrollando sus tareas

de la mano de un staff compuesto por más de 250 colaboradores.

Con una trayectoria de más de 40 años en el sector, suma cinco puntos de venta (Córdoba, Pilar, Arroyito, Sinsacate y Santa Rosa) y nueve unidades de negocio que brindan asistencia al productor: Repuestos, Maquinaria, Servicios, Semillas y Agroinsumos, Neumáticos, Centro de Soluciones Conectadas, Planta Procesadora de Semillas, Riego por goteo subterráneo y Acopio de granos, agricultura y ganadería.

Contacto

Teléfono 0810-777-6666

Redes sociales @conci.official @conci.johndeere



Opciones. La empresa cuenta con un parque de maquinaria de equipos nuevos y usados.

agricultura



Más de 10 años produciendo en Córdoba para el campo argentino.

CASE IH

NEW HOLLAND

CNH
Breaking
New Ground

CAMPAÑA 2024-25. Expertos de la Bolsa de Cereales de Córdoba destacan una disminución en la calidad de las semillas de soja, mientras cae la superficie de maíz tardío por la chicharrita.

lavoz@santiago.gomez@gmail.com

Soja y maíz. En Córdoba, la siembra avanza con desafíos

La siembra de soja y maíz para la campaña 2024-25 avanza a buen ritmo en Córdoba. No obstante, ambos cultivos enfrentan desafíos y adversidades.

Según el último relevamiento de la Bolsa de Cereales de Córdoba, con un avance de siembra del 81%, se estiman 4.758.800 hectáreas implantadas con la oleaginosa, un 21% más que en el ciclo anterior.

Pero el dato saliente del reporte de la mencionada entidad es que los análisis del laboratorio revelaron una marcada disminución en la calidad de las semillas en comparación con campañas previas.

La compleja cosecha del pasado abril, afectó al poder germinativo. Como consecuencia, un 13% de los lotes se implantó con calidad entre regular y mala. No obstante, actualmente el 90% de los lotes sembrados se encuentran entre excelente y buen estado general.

“La calidad de la semilla se valora, entre otros atributos, por su poder germinativo (PG) que es la capacidad de producir una plántula normal en condiciones ideales de laboratorio. Aquí se mide el impacto de las condiciones de producción en planta madre y el efecto del deterioro tanto de pre como de poscosecha”, indican desde la BCCBA.

El estándar de calidad vigente de Inase establece un PG mínimo de 80% en soja (*Glycine max L.*). De acuerdo con este parámetro, y con los resultados de los análisis realizados en el laboratorio de la BCCBA entre el 1 de marzo y 5 de diciembre de 2024, sólo el 77% de las muestras lograron o superaron ese mínimo de 80% de PG.

En contexto con otros años, en 2024 se observa menor proporción de semillas que lograron el mínimo de germinación del estándar, tal lo evidencia la distribución de resultados de ensayos acumulados en el laboratorio de la BCCBA.

Según la misma, la mayor condensación de puntos rojos en la campaña 2024/25 estaría reflejando a los lotes que no lograron el porcentaje mínimo de germinación en el laboratorio.



SOJA EN SAN BASILIO. Se estiman 4.758.800 hectáreas implantadas con la oleaginosa, un 21% más que en el ciclo anterior.

Sobre la disponibilidad de semillas para la siembra 2024/25, la encuesta arrojó un 53% de disponibilidad algo limitada, 41% suficiente, y un 6% con escasa disponibilidad.

Si bien se recogieron comentarios diferentes, hubo repeticiones en problemas de abastecimiento en variedades específicas, problemas con altas cargas fúngicas, semillas disponibles pero de bajo vigor.

Calidad de las semillas

Tanto lo comentado por la red de colaboradores como lo observado por el laboratorio de la BCCBA encuentran su explicación en las complejas condiciones de cosecha durante abril de 2024, con lluvias generalizadas que impactaron en el potencial de calidad de semilla.

En cuanto a la calidad de implanta-

ción lograda con tales semillas, las respuestas reflejan los condicionantes del uso de semilla de menor calidad, donde 13% de las siembras condujeron a una implantación mala o regular.

Compensando el uso de semilla de menor potencial de germinación, la evolución de la siembra en esta campaña ha sido con mayor velocidad que en las anteriores, producto de lluvias oportunas o adecuadas, lo que

minimiza la pérdida de rendimiento potencial por mala implantación.

Menos maíz tardío

Según la Bolsa de Cereales de Córdoba, producto de la chicharrita que afectó al maíz, la superficie sembrada con maíz tardío cayó con respecto a la campaña pasada.

Se trata de un 68% del total, un porcentaje inferior al del ciclo anterior, cuando se ubicó en un 80% del total.

A mediados de diciembre, la siembra de maíz en Córdoba avanzaba a un ritmo más acelerado que campañas anteriores, alcanzando el 74% de la superficie proyectada, indica la entidad.

“De acuerdo con lo informado por técnicos locales, una parte de los lotes de maíz temprano se encontra-

ba atravesando el período crítico de definición de rendimientos, mientras que los maíces tardíos se encontraban en etapas iniciales de desarrollo, con las primeras hojas emergiendo”, agrega.

Casi la totalidad de los lotes presentaban un estado general entre excelente y bueno. Sin embargo, una pequeña proporción de la superficie del cereal mostraba condiciones regulares o malas, principalmente debido a los daños provocados por fuertes vientos y granizo en localidades de los departamentos Río Cuarto, Presidente Roque Sáenz Peña y Juárez Celman.

En cuanto a la presencia de plagas, se han reportado casos de oruga cogollera (*Spodoptera frugiperda*) y chinche de los cuernos (*Dichelops furcatus*), ambos con niveles de incidencia entre bajos y moderados.

La presencia de maíz guacho continúa siendo generalizada en los lotes de todos los departamentos relevados. Predominan los niveles de presencia baja y media, que representan la mayoría de los registros, mientras que los niveles altos se concentran en áreas específicas, siendo menos frecuentes y asociados sobre todo a lotes de soja con antecesor maíz.

“Solo una minoría reportó ausencia de maíz guacho en su zona. En términos generales, la mayoría de los referentes zonales indicaron ausencia de chicharrita”, señala la BCCBA.

Según la entidad, se estima una siembra de 2.363.100 hectáreas de maíz, lo que implica una disminución del 27% con respecto a la campaña anterior.

El avance de siembra es del 74%, un 32% superior al ciclo pasado.

Maní en Córdoba

Hay razones para esperanzarse con la campaña 2024-25 de maní en Córdoba.

Según los números de la Bolsa de Cereales local, se sembraron 287.600 hectáreas, un 4% más que el ciclo anterior y un 2% menos que el promedio histórico.

Además, ya se sembró un 98% de la superficie prevista para el presente ciclo. Con la siembra finalizada, un 52% de la superficie sembrada del cultivo está en un estado “excelente”, mientras que un 36%, “muy bueno”, señalaron desde la entidad. Además, un 11% está “bueno” y sólo un 1% se encuentra en estado “regular”.

“Según indicaron referentes locales, cerca del 20% de los lotes iniciaban la floración. En cuanto al estado sanitario del cultivo, en general no se detectó presencia de plagas o enfermedades, a excepción de un reporte puntual de araña (*Tetranychus urticae*) en baja incidencia en la zona de Hernando”, agregaron.