

Expoagro 2025. La inversión tiene crédito

NEGOCIOS. En un contexto de pérdida de poder adquisitivo para los granos y un mejor escenario para la ganadería y la lechería, el financiamiento para la compra de bienes volvió a pisar fuerte durante la muestra. **Páginas 2 a 5**



EXPECTATIVA. A la espera de los resultados en la cosecha, los productores concurren a Expoagro con la intención de hacer inversiones, a partir de la oferta de créditos disponible, en especial de los bancos oficiales.

expoagro 2025



MAQUINARIA AGRÍCOLA. Los productores visitaron Expoagro con la intención de adquirir bienes de capital. Los bancos ofrecieron tasas competitivas.

COYUNTURA. Los tres grupos empresarios llegaron a Expoagro con diferentes realidades al momento de decidir la compra de un bien de capital. Hasta dónde juega el financiamiento, que mostró a la banca pública ofreciendo tasas aún negativas.

Inversión. Agricultores, tamberos y ganaderos, ¿quién tiene el mayor poder de compra?

Alejandro Rollán

arollan@lavozdelinterior.com.ar

Transitar desde Córdoba hacia San Nicolás de los Arroyos, donde desde el 11 de marzo y hasta el 14 se desarrolló la 19ª edición Expoagro, refleja el buen aporte que las lluvias de los últimos días les hicieron a la soja y al maíz sembrados en la región.

Si bien las precipitaciones no fueron parejas en milímetros y en zonas, y cada empresa deberá analizar la recuperación de los cultivos, la expectativa ahora está puesta en el momento de cosecha, cuando las balanzas puedan dimensionar el verdadero tamaño de la producción.

Con la expectativa de que el clima y los precios puedan contribuir a mejorar la rentabilidad agrícola, los productores asistieron de manera masiva a una nueva edición de la exposición. Más de 700 expositores

de maquinaria agrícola, insumos y servicios para la agroindustria los aguardaron durante cuatro días para ofrecerles sus productos.

En un escenario de márgenes positivos muy acotados, en el mejor de los casos, los agricultores concurren hasta Expoagro con la expectativa de que el financiamiento les permitiera mejorar el poder de compra que hoy tienen sus granos.

La pérdida de poder adquisitivo que muestra la soja queda reflejada en la mayor cantidad de granos que es necesario disponer para adquirir un bien de capital.

Una de las variables en la que la disminución del poder de compra ha sido mayor es la maquinaria agrícola, de acuerdo con un trabajo realizado por el área de economía de Confederación Intercooperativa Agropecuaria Limitada (Coninagro).

La soja perdió poder de compra

Por ejemplo, para adquirir una cosechadora S550 de John Deere, en

enero pasado se necesitaron 20% más de toneladas de soja: el equivalente a 270 toneladas –casi 10 camiones más del grano– que 12 meses atrás.

Si la idea es renovar la sembradora (por ejemplo, la modelo TX Mega 13x52 fabricada por Agrometal), el mismo agricultor debía destinar 3% más de granos que un año atrás, el equivalente a 22.1 toneladas, algo menos de un camión de soja.

Con esas condiciones, el financiamiento aparece como la salida para invertir.

“Hay interés del productor agrícola por incorporar tecnología y eso se refleja en la exposición. Las opciones que hay en tasas, tanto en pesos como en dólares, facilitan esa toma de decisiones”, aseguró Sergio Vera, director de Ventas de la marca de maquinaria agrícola Case.

Con tasas en pesos que arrancaron en el 15%, como ofreció el Banco Nación, hasta en dólares al 4%, la oferta financiera en la muestra fue

agresiva.

No obstante, el agricultor debe hacer bien las cuentas. Si el interés es adquirir un tractor (por ejemplo, el modelo de John Deere 6135J, de 135 HP), necesitaba 17% más de granos que hace un año, lo que equivale en volumen a 71.4 toneladas más de granos: más de tres camiones.

Con respecto al promedio de los últimos cinco años, la cuenta es todavía más negativa, se precisaba 39% más de soja para comprar la cosechadora, 42% más para la sembradora y 38% más para el tractor.

“El gran cambio que se dio en el

país a partir de 2024 es que la decisión de compra dejó de ser financiera, especulando con que la inflación o la devaluación iba a licuar ese pasivo. Ahora la decisión es más agronómica y ese es el juego que nos gusta jugar porque vendemos valor”, sostuvo Fabricio Radizza, gerente general de John Deere.

Si el interés del agricultor es comprar una *pick-up* (una Toyota modelo Hilux DX 2.5 4x2 TDI), necesita 23% más de soja que el año pasado, lo que equivale a 26,5 toneladas, casi el equivalente a la carga de un camión.

Carne y leche, mejor posicionada

El negocio ganadero, mientras tanto, se mueve lento, pero mejora.

El valor del novillo y el novillito aparece firme, con valores entre \$ 2.800 hasta \$ 3 mil el kilo vivo. La oferta de esta categoría aparece escasa, lo que hace que sea muy buscada, como quedó reflejado en los precios de los remates de la megaferia.

El peso del dólar. Los bancos aseguran que el financiamiento comenzó a crecer hace cuatro meses, de la mano de la operatoria en dólares. Sobre una inversión agrícola a nivel nacional de U\$S 20 mil millones por año, 20% la canalizan los bancos.

expoagro 2025

PRENSA EXPOAGRO

La relación entre la invernada y el gordo se mantiene en los valores históricos del 16% al 18%, lo que favorece el engorde, con un costo de kilo ganado más barato que lo que se vende.

El consumo interno se sigue recomponiendo y, si bien está en valores bajos, estaría ya en los 47 kilos por habitante al año.

En este contexto, los ganaderos que recorren la exposición tienen un mejor semblante.

A raíz de la mejora en el precio de la hacienda, su poder de compra ha mejorado frente a la mayoría de los insumos y los costos de las empresas agropecuarias.

El estudio de Coninagro refleja que se ha fortalecido la relación positiva frente al gasto en pasturas, inmuebles y maíz, mientras que, al mismo tiempo, ha pasado a tener una relación favorable respecto a la compra maquinaria agrícola y otros bienes de capital.

Medido en novillos, para la adquisición de la camioneta (la misma del ejemplo del agricultor) se requerían 20% menos de kilos –el equivalente a 4.128 kilos menos– que un año atrás.

Salvo excepciones de la banca pública, las tasas que ofrecieron los bancos privados durante la muestra fueron positivas. “Ya no hay más financiamiento a tasa cero en dólares. Eso no era viable y el subsidio de la tasa lo terminaba pagando alguien, y por lo general era el productor con el precio del equipo”, graficó Marcelo Iraola, gerente de banca mayorista del Banco Galicia.



ADELANTE. La ganadería mostró en Expoagro su buen contexto para invertir.

Para la adquisición del tractor, el invernador necesitaba 24% menos de kilos de novillo que en el arranque de 2024, lo que significa un ahorro de 18.244 kilos; y un 3% menos que en el promedio de los últimos cinco años (1.823 kilos menos).

Para el criador, el poder de compra del ternero respecto a ambos bienes de capital también se vio favorecido. Para la compra de la pick-up, necesitaba 26% menos de kilos que hace un año, lo que representan 4.200 kilos; comparado con hace cinco años, la ecuación es similar: 24% menos de kilos, lo que equivale a 3.637 kilos de terneros.

En el caso del tractor, la relación es

aún más favorable: necesita 30% menos de kilos, lo que representan 17.586 kilos de la categoría de invernada. Respecto a hace cinco años, la relación sigue siendo favorable: 145 menos de kilos de ternero, lo que equivale a 6.637 kilos.

El dólar gana terreno

“Si bien son los agricultores los que toman el mayor porcentaje de créditos en dólares, en ganadería algunos se están animando, a pesar de que tienen el capital más pesificado. Algunos están tomando esa opción a corto plazo, incluso para la compra de vientres”, indicó Federico Tafarell, gerente de Macro Agro.

Es sabido que los tambos son de capital intensivo (requiere inversiones iniciales importantes y altos costos operativos para funcionar) y mano de obra intensiva.

No obstante, el cierre de años 2024 y el arranque del actual mostraron al productor de leche con más fortaleza económica.

La suba en el valor de la materia prima por encima de la inflación, precio de alimentos con subas menores, mercado de exportación activo y consumo interno en recomposición, se encargaron de hacer un mix positivo para los tambos.

“La inflación está disminuyendo y eso ha mejorado las tasas. Eso

nos alienta como fabricantes a que el productor pueda volver a tomar crédito. Aspiramos a que el productor va a aprovechar las tasas de interés de la muestra para cerrar operaciones”, confió Gustavo Piccioni, presidente de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba (Afa-mac).

Es por ello que el poder de compra de la leche mejoró, tanto en la comparación anual como en el promedio de los últimos cinco años, según el reporte de la entidad cooperativa.

En el arranque del año, para compra de la pick-up (la misma que el agricultor y el ganadero), el productor lechero necesitaba 26% menos de litros, lo que representaba a valores de enero 32.925 litros y 16% menos que en el promedio de los últimos cinco años.

Para la adquisición del tractor, la relación era todavía mejor: 30% menos de litros, lo que representaba 138.215 litros, y 5% menos respecto al promedio de los últimos cinco años.

“A medida que baje la inflación, las tasas en pesos van a seguir bajando. No obstante, la reducción de la brecha cambiaría ayuda a que los productores se inclinen por los créditos en dólares, que están creciendo en demanda”, observó Agustín Ibar-guren, gerente de Agronegocios del ICBC.

La entidad financiera llegó a Expoagro ofreciendo créditos pre-narios para la compra de bienes de capital al 7,5% anual a 48 meses.

“En el ranking de baja de impuestos, el campo está arriba de todo”

DEFINICIÓN. Lo afirmó el ministro de Economía, Luis Caputo, durante su visita a Expoagro. “Las cosas van a seguir mejorando”, aseguró.

El Gobierno nacional reforzó su vínculo con el sector agropecuario y buscó transmitir tranquilidad a los productores. Al mediodía del miércoles, en la segunda jornada de la muestra que terminó ayer en San Nicolás de los Arroyos, el ministro de Economía, Luis Caputo, visitó el predio de Expoagro y disertó ante representantes sectoriales.

El propósito del titular de Hacienda fue dejar un mensaje claro a quienes motorizan el crecimiento y desarrollo económico nacional y poner sobre la mesa los logros que tuvo su administración en los 15 meses de gobierno.

Con tono celebratorio, Caputo aseguró que “lo mejor está por venir” en términos de previsibilidad y estabilidad y le aseguró al sector productivo que sus demandas son prioridad.

“No hay que perder la perspectiva y hay que valorar el cambio de rumbo. Recordemos dónde estábamos hace un año, en particular en el campo. No



PRONÓSTICO. Caputo dejó un mensaje de optimismo para el sector agropecuario.

podíamos planificar, había una brecha del 200%, no se podía importar y la incertidumbre era total”, señaló el ministro.

En un pedido de paciencia a los productores y empresarios, el funcionario recordó que “no se corrigen 120 años de desmanejo y 20 años de desastres en pocos meses”. Sin embargo, deslizó

un mensaje para el sector: “La mayor garantía que nosotros podemos darles es que no nos vamos a desviar de este rumbo”.

Anticipó que el Gobierno seguirá bajando el gasto para quitar impuestos, y sostuvo: “En el ranking de baja de impuestos, el campo está arriba de todo”.



ÁMBITO. Tonelli disertó en el Patio Brangus, en el predio de Expoagro 2025.

Auguran un buen momento para el negocio ganadero

PERSPECTIVA. El buen clima para el otoño sube la chance de una mayor retención de hacienda, según sostuvo el analista Víctor Tonelli.

la ganadería, fundamentalmente porque va a ser un año de baja oferta, de una buena demanda interna y, sobre todo, una recuperación de la demanda del mercado interno, del poder adquisitivo. Razón por la cual lo que de alguna manera podríamos estimar o prever es que va a ser un año en el que los precios del ganado van a ser buenos”, introdujo Tonelli.

“Si el clima acompaña vamos a arrancar un buen otoño; la impresión es que va a ser un año de recomposición de rodeos, de recuperación de las recrias, de ofertas escasas, de muy buenos precios”, vaticinó.

javoz#cvagroup@gmail

Una de las novedades en Expoagro 2025 edición YPF Agro es el Patio Brangus, donde la Asociación Argentina de Brangus ofrece disertaciones. En ese espacio, el consultor ganadero Víctor Tonelli, expuso su visión sobre el panorama del mercado ganadero, proyectando que se puede esperar para 2025 y 2026.

“Como marco general, diría que va a ser un año muy interesante para

expoagro 2025

EXPOSICIÓN. Además de la amplia oferta en tecnología e innovación para el sector agropecuario, Expoagro es también un lugar de capacitación para los productores y de generación de nuevos negocios para las empresas.

Vidriera. Los actores de la agroindustria congregados en un escenario a cielo abierto

lavoz#cvagroup@gmail.com

FOTOGRAFÍAS PRENSA EXPOAGRO



SOBRE RUEDAS. El autódromo de San Nicolás de los Arroyos fue la sede de la feria, por donde pasaron más de 170 mil personas.



REMATES. La ganadería generó ventas en la feria que superaron los U\$S 15 millones.



COYUNTURA. El economista David Miazzi disertó en uno de los auditorios de Expoagro sobre la marcha de la economía nacional.



VISITANTES. La muestra reúne durante su realización a productores de más de 40 países que vienen a conocer las últimas innovaciones de la agroindustria argentina.



CAPACIDAD DE TRABAJO. La empresa John Deere presentó una sembradora de 43 cuerpos de siembra a 52 centímetros entre líneas. Un potente tractor, el JD 8400R de la marca del ciervo de 400 HP, la conduce.

expoagro 2025

FINANCIAMIENTO. La mayor entidad financiera privada del país asistió a la muestra con toda su oferta para el productor agropecuario.

Servicios. Macro consolida su estrategia para el agro



EN EXPOAGRO. Santiago González, gerente Divisional Córdoba de Macro.

Con el poder de territorio que le da ser el mayor banco privado del país, con más de 500 sucursales, Macro llegó hasta la última edición de Expoagro con toda su oferta de servicios para el agro.

En una feria con un perfil muy "fierrera", el banco estuvo en sintonía con ese escenario. Para eso, concurrió hasta San Nicolás de los Arroyos con una amplia propuesta financiera que incluyó préstamos prendarios para la adquisición de maquinaria agrícola con plazos de hasta 48 meses en dólares y 60 meses en pesos.

"Estamos muy presentes en el sector con líneas de corto y largo plazo para capital de trabajo y compra de maquinaria agrícola, con convenios con casi la totalidad de los fabricantes del país, en pesos y en dólares" desta-

có Santiago González, gerente Divisional Córdoba de Macro.

"Estamos muy metidos en el agro con mucha presencia, y con tendencia a seguir creciendo en el negocio", adelantó.

La estrategia de la entidad financiera es estar cerca de sus clientes del sector, ofreciendo servicios "a medida", en función de las necesidades.

Mientras las expectativas de los productores están puestas en un crecimiento de la cosecha agrícola, desde Macro proyectan una mayor demanda de financiamiento.

Según expresó González, hay un marcado interés por renovar el parque de maquinaria agrícola y de tecnología y para eso el banco está competitivo, tanto en financiamiento en dólares como en pesos.

"Se observa un descenso de las tasas en pesos y una creciente apatencia por los préstamos en dólares. Nosotros estamos con líneas abiertas en ambos casos", destacó el gerente.

Los productores que asistieron a la muestra pudieron conocer de primera mano las funcionalidades mejoradas de Red Agro, la plataforma digital de gestión de préstamos exclusiva del banco. Además de conocer y de operar con Campo Simple, la plataforma digital exclusiva para clientes del banco ofrece la posibilidad de comprar insumos agropecuarios con los mejores precios de contado y con financiamiento, junto a una atención preferen-

Dimensión. Con más de 500 sucursales distribuidas en toda la geografía nacional, Macro es el banco privado más grande del país. Su presencia territorial convierte al sector agropecuario en un nicho estratégico para sus servicios.

cial de los especialistas.

Como parte del abanico de prestaciones a la producción, el servicio de corretaje de granos a través de Macro Agro le permite al productor la opción de comercializar su producción, más allá de ser cliente de la entidad, con el objetivo de optimizar el resultado del negocio agrícola.

Para completar la amplia propuesta, con Macro Securities los productores pueden acceder a un completo portafolio de productos para administrar su liquidez de manera ágil y sencilla.

Una de las novedades que mostró el banco en esta edición de Expoagro fue la posibilidad de que fabricantes y concesionarios de maquinaria agrícola realicen de manera digital el onboarding de un préstamo prendario. La herramienta permite simulaciones de financiación para que los productores puedan analizar distintas alternativas antes de renovar su equipamiento, con menos tiempo de gestión y resultados al alcance de la mano.

ESPACIO DE PUBLICIDAD | GRUPO CONCI

Conci junto a John Deere revolucionó la ExpoAgro 2025

La participación del concesionario en la muestra agroindustrial más importante del país se destacó por una presencia activa durante los cuatro días, exhibiendo avances en maquinaria, servicios y tecnología, de la mano de las soluciones de John Deere y PLA.



El equipo de Conci estuvo presente en la ExpoAgro2025.

Este año en ExpoAgro 2025, miles de productores, contratistas y empresarios visitaron el stand de la marca, el cual año tras año supera su performance y este no fue una excepción.

Ubicado en una zona estratégica en el corazón del predio ferial de San Nicolás, se presentaron 23 soluciones, 7 novedades de productos, lanzamientos de paquetes tecnológicos (PUK) y bloques de capacitación exclusivos para clientes interesados en interiorizarse en novedades de los distintos productos y obtener nueva información sobre agricultura de precisión.

Durante el evento, los clientes de Conci pudieron participar de las demostraciones en vivo y el asesoramiento de los expertos lo que les permitió reforzar de primera mano las ventajas competitivas de la maquinaria

John Deere y así optimizar sus decisiones de inversión en tecnología agrícola.

"ExpoAgro 2025 nos permitió acercarnos a nuestros clientes, conocer en profundidad sus necesidades y ofrecerles soluciones concretas que les permitan seguir mejorando su performance", expresó Florencia Assessorre, Gerente del área de Marketing. "El interés demostrado por los equipos John Deere con mayor eficiencia, conectividad y precisión, reafirma nuestro compromiso con la innovación en el agro argentino", destacó.

Innovación para la rentabilidad productiva

Además de la exhibición de maquinaria, Conci estuvo presente con su propuesta integral de servicio técnico, repuestos y soluciones integrales po-

Contacto

Teléfono: 0810-777-6666
Redes sociales: @conci.official @conci.johndeere

tenciando la conectividad de las máquinas. Sin embargo, las promociones y descuentos en la línea de tractores John Deere fueron el eje central de las propuestas comerciales y lo que generó mayor interés en los visitantes.

"Estamos muy contentos por nuestra participación en la feria. Logramos cumplir con los objetivos propuestos a nivel comercial y afianzar relaciones con quienes nos acompañan hace ya varios años. En esta oportunidad, ofrecemos descuentos de hasta el 20% en maquinaria John Deere y PLA. Estos beneficios se extenderán hasta fines de marzo, para potenciar las operaciones de nuestros clientes y darles la oportunidad a aquellos que no pudieron visitar la expo a acceder a estos beneficios", aseguró Marcelo Gamero, gerente de Venta de Maquinaria.

Desde Conci se sigue trabajando para asegurar que cada cliente pueda realizar su mejor negocio y con las mejores condiciones. En este sentido, durante el mes de marzo continuarán las condiciones especiales en productos seleccionados con la opción de pago con 12 cheques sin interés en pesos o la opción del canje de cereal.

La novedad de esta exposición fue la presentación de la serie de cosechadoras S7. Clientes exclusivos de CONCI tuvieron la oportunidad de vivir una avant premier única.



Una de las novedades fue la presentación oficial de la cosechadora S7.

mercados



LA VOZ/ARCHIVO

AVANCE. En los últimos tres meses, los embarques de trigo al exterior reunieron un total de 5,72 millones de toneladas.

INDICADORES AGRÍCOLAS

Trigo, cebada y maíz lideran las DJVE



Pablo Adreani
Analista del mercado

Por el lógico avance de la cosecha de maíz y la finalización de la cosecha de trigo, los registros de ventas al exterior se concentran principalmente en estos dos productos.

En el caso del trigo, las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) llegan a un total de 6,25 millones de toneladas, de este total 5,72 millones de toneladas, el 92%, ya fueron embarcadas durante los meses de diciembre, enero y febrero.

Quedan por ser embarcados y abiertos los registros de marzo con 444 mil toneladas y de abril con 100 mil toneladas. Por parte de las compras de la exportación llegan a 7,5 millones de toneladas entre las compras a precio y el volumen ya fijado, es decir que la posición de los exportadores es de 1,25 millones de toneladas sobrecompradas. Con esta posición se presume que el mercado debería tener una tendencia tranquila, sin sobresaltos.

Las DJVE de cebada son otro indicador que confirma el gran volumen de registros en aquellos granos que han comenzado la cosecha en forma temprana por tratarse de cultivos de invierno que se cosechan a partir de noviembre y diciembre de cada año comercial. Ya se han registrado 1,450 millones de toneladas de cebada forrajera y 635 mil toneladas de cebada cervecera, un total de 2,087 millones de toneladas entre las dos cebadas.

En cebada forrajera los exportado-

res llevan compradas 1,470 millones de toneladas, y en cebada cervecera las compras llegan a 820 mil toneladas. Vemos entonces que las ventas de los exportadores ya fueron cubiertas con las respectivas compras, y este podría ser un factor potencialmente bajista para el mercado.

El caso del maíz

En el caso del maíz, las DJVE totales llegan a 3,62 millones de toneladas, en su mayoría marzo y abril, y en proceso de ser exportadas. Para embarque marzo se han registrado 1,798 millones de toneladas, para abril 1,630 millones de toneladas y luego saltamos al mes de junio con 200 mil toneladas.

Llama la atención este vacío de declaraciones juradas durante el mes de mayo, y esto podría estar indicando que los exportadores van a buscar nuevas posiciones de venta a partir de junio-julio cuando ingrese la cosecha de los maíces tardíos.

Por el adelanto en la cosecha de maíz de siembra temprana, los productores vendieron mucho grano en forma anticipada y la exportación

Habrà que esperar el avance del calendario para que los productores definan el volumen por vender de soja en cosecha.

reaccionó rápidamente cerrando las ventas con sus clientes del exterior y aprovechando la falta de oferta de maíz de nuestros principales competidores como EE. UU., Brasil y Ucrania.

A la fecha, los exportadores ya tienen compradas 4,273 millones de toneladas a precio y hay 315 mil toneladas ya fijadas. Entre compras a precio y fijaciones, se llega a un total de 4,6 millones de toneladas, descontadas las declaraciones de ventas al exterior: la posición de los exportadores es de casi un millón de toneladas sobrecompradas.

Veamos lo que está sucediendo con el complejo soja. Las DJVE de poroto de soja llegan a 388 mil toneladas, 319 mil toneladas registradas para embarque mayo y 69 mil toneladas para embarque junio. Las compras totales de los exportadores llegan a 600 mil toneladas, lo que confirma que las ventas ya están cubiertas con las compras.

Las DJVE de harina de soja llegan a 550 mil toneladas, de las cuales 300 mil se han declarado para mes de embarque abril y 250 mil toneladas para embarque mayo.

Es muy probable que estas ventas de harina de soja sean cubiertas por la molienda de soja utilizando las existencias de poroto de soja de la cosecha anterior 2023/24, pues en el mes de abril no habrá ingreso de soja de la nueva cosecha.

De acuerdo con el informe de existencias publicadas por la Secretaría de Agricultura, al mes de marzo había 6,750 millones de toneladas de soja, este volumen incluye la soja depositada en acopios, plantas industriales y elevadores terminales de granos. No incluye las existencias en poder de los productores.

Las DJVE de aceite de soja totalizan 76 mil toneladas para embarque abril, al igual que en el caso de la harina de soja, la producción de aceite para un mes de embarque tan temprano será cubierta con la molienda de soja de la cosecha anterior 2023/24.

Habrà que esperar el avance del calendario para que los productores puedan definir el volumen por vender de soja en cosecha, y a los exportadores para que puedan comenzar a registrar las ventas al exterior.

GANADOS Y CARNES

El novillito supera ampliamente a la inflación



Ignacio Iriarte
Director de Informe Ganadero

Desde octubre pasado, el precio corriente del novillito en Cañuelas lleva una mejora del 60%, contra una inflación del 11% en el mismo período.

A moneda constante, el precio actual del novillito se ubica un 25% por encima del promedio de los años 2005-2024. En el primer bimestre del año, la faena se reduce un 6%, con una sensible merma en la oferta de vacas y de novillos, categorías ambas demandadas principalmente por la exportación, cuya actividad ha caído mucho en los últimos seis meses, pasando del 30% de la demanda total a mediados del año pasado, a solo un 25% en la actualidad.

Una oferta a la baja, una menor exportación, un consumo que resiste. El mercado internacional, mientras tanto, muestra un panorama promisorio, con volúmenes récord, nuevos compradores y precios que muestran una suba del 10%-15% interanual.

Stock bovino

De acuerdo con los datos que surgen de la Segunda Campaña de Vacunación contra la Aftosa del 2024, el número de animales inoculados –se vacunaron solo menores– habría caído en 823 mil cabezas, encontrándose un total de 28,6 millones de cabezas, un 2,8% menos que en el segundo semestre de 2023. Se descontaba una caída importante en el número de novillitos, vaquillonas y novillos, pero se esperaba que esa merma fuera compensada por una recuperación en el número de terneros al pie de la madre, cosa que no sucedió. Se inocularon 14,28 millones de terneros, casi lo mismo que el año previo (-32 mil crías), pero se encontró un 6% menos de vaquillonas, 4,4% menos de novillitos y 3,8% menos de novillos. A esta caída de unas 823 mil cabezas en el stock de menores, puede agregarse una merma de 300-400 mil vacas: durante todo el 2024, la faena de esta categoría excedió claramente los niveles de equilibrio. De acuerdo con todos estos datos, puede estimarse que el stock ganadero, al 31 de diciembre del 2024, habría caído en 1,0-1,2 millones de cabe-

zas, para ubicarse en los 51,4 millones de cabezas, el nivel más bajo de los últimos 14 años.

Lo más significativo que muestran estos datos es que el número de terneros encontrados al pie de la madre no se recuperó a los niveles previos de la seca: en 2024 se inocularon 14,18 millones de crías, contra 14,10 millones de 2023 y 14,70 millones de la primavera del 2022. El otro dato preocupante es el número de novillos, que cae 3,8% a unos 2,4 millones de animales, el nivel más bajo de 2007 a la fecha.

De acuerdo con estos datos, puede calcularse que la faena de equilibrio, de acuerdo al stock ganadero actual, estaría en los 13,1 a 13,4 millones de cabezas anuales. El año 2024, faenamos unos 14 millones de cabezas, y ahora se advierte claramente que fue a expensas del stock. Los registros de faena de los dos primeros meses del año revelan una caída interanual del 6%, pero la fase de recomposición del rodeo nacional sigue sin aparecer. La participación de las hembras en la faena de febrero (47%) está bien por encima de los porcentajes propios de los períodos de retención (39%-40%).

En 2025, en el mejor de los casos, habrá un equilibrio entre faena, mortandad y nacimientos.

Por provincia, el número de animales vacunados (Segunda Campaña 2024) muestra caídas moderadas en Buenos Aires (-1,2%), Chaco (-1,4%), Entre Ríos (-0,9%) y Santa Fe (-2%), pero revela bajas significativas en Santiago del Estero (-5,5%), Córdoba (-4,2%), Formosa (-6,8%), La Pampa (-9,4%) y Salta (-17%). Solo Corrientes (+7%) vacunó más hacienda que un año atrás. En muchas provincias el daño causado por la seca del 2022/2023 se está terminando de mensurar ahora.

El otro dato preocupante es el número de novillos, que cae 3,8% a unos 2,4 millones de animales, el nivel más bajo de 2007 a la fecha.

ESPACIO DE PUBLICIDAD | TELECOM

ADOBE STOCK



Telecom cuenta con un portfolio de soluciones de IoT, Cloud y Ciberseguridad para acompañar el ecosistema AgTech nacional.

Expoagro 2025: Telecom impulsa la conectividad y la transformación digital de la agroindustria

La empresa tecnológica estuvo presente un año más en la mayor exposición agroindustrial de la Argentina.

Telecom, a la vanguardia en soluciones tecnológicas para el mercado corporativo B2B y los organismos públicos, estuvo presente un año más en la Expoagro, la mayor exposición agroindustrial de la Argentina. El evento se desarrolló desde el 11 al 14 de marzo en el predio ferial y autódromo de San Nicolás, sobre el kilómetro 225 de la Ruta Nacional 9.

La empresa continúa profundizando su alto nivel de compromiso con la agroindustria nacional, asegurándose de proveer las mejores soluciones de Internet de las Cosas (IoT, por sus siglas en inglés) aplicadas a este sector, para potenciar el desarrollo agropecuario y seguir impulsando el ecosistema AgTech.

La firma estuvo auspiciando la "Carpa Telecom AgTech". Además,

ejecutivos de la empresa dictaron la charla "Impulsando la agroindustria: la revolución digital en el campo" en el auditorio de este espacio, con la participación de destacados referentes del sector.

En el espacio de Telecom, los visitantes pudieron interactuar con la maqueta de realidad aumentada y conocer las diferentes soluciones tecnológicas de gestión de movilidad, energía y recursos hídricos. Estos productos de valor agregado permiten conectar sistemas, herramientas, maquinarias, plataformas y dispositivos, y obtener datos que permitan generar información para la toma de decisiones en tiempo real.

Para impulsar la transformación digital de la agroindustria, la empresa aporta un portfolio de soluciones

para lograr así una producción más eficiente, en búsqueda de un mayor resultado económico y con una mirada a largo plazo con foco en la sustentabilidad.

Los aportes que Telecom realiza al sector agroindustrial no se limitan solamente a la conectividad como habilitador de soluciones tecnológicas, sino que la firma también cuenta con un portfolio de soluciones de IoT, Cloud y Ciberseguridad para acompañar el ecosistema AgTech y para potenciar a los productores, cualquiera sea su actividad.



Telecom continúa profundizando su alto nivel de compromiso con la agroindustria nacional, asegurándose de proveer las mejores soluciones de IoT.



ADOBE STOCK

Las soluciones de Internet de las Cosas (IoT) mejoran la eficiencia productiva y la rentabilidad de las empresas.

Soluciones IoT para el agro

Las soluciones de Internet de las Cosas (IoT) mejoran la eficiencia productiva, la rentabilidad de las empresas y generan impacto en la toma de decisiones. Telecom, junto a su equipo IoT Agro, busca liderar la transformación digital de la agroindustria en la región, llevando conectividad con valor agregado para trabajar de manera conjunta con los actores de la cadena de valor.

Gestión de movilidad

Con las soluciones de gestión de movilidad, se puede tener una plataforma integral de trazabilidad para el seguimiento, el control de acceso y el monitoreo en tiempo real de activos, personas, etcétera.

Gestión energética

Los servicios de gestión energética analizan el consumo y la calidad de

la energía en sectores agroindustriales, promoviendo la eficiencia y la sostenibilidad.

A través de dispositivos de medición y de plataformas avanzadas, facilitan el control del consumo energético y ofrecen recomendaciones personalizadas para reducir costos y para mejorar la disponibilidad energética, contribuyendo a una producción más sostenible.

Gestión hídrica

Las soluciones para la gestión eficaz de recursos hídricos ayudan a los agricultores a monitorear y a administrar el agua de manera sostenible.

Estas incluyen el monitoreo del nivel en tanques y bebederos, además de ajustes en el riego basados en análisis de suelo y condiciones climáticas, asegurando un uso óptimo del agua para cultivos y ganado.

Redes dedicadas

Las redes dedicadas son un habilitador para la implementación de estas soluciones en territorios desafiantes. Una red dedicada es una conexión inalámbrica móvil personalizada que brinda alta disponibilidad, ancho de banda amplio y baja latencia.

Pueden ser públicas, privadas o híbridas, y se utilizan principalmente en estos entornos para optimizar procesos operacionales como los de la industria agropecuaria, minera, automotriz y siderúrgica.

Estas redes permiten el tráfico de datos en varias tecnologías (4G y 5G) y admiten conectividad de baja potencia (Narrow Band-IoT y LTE-M). Son la base para habilitar servicios de IoT y maximizar el valor de la conectividad.

opinión



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



PANORAMA AGROPECUARIO

Una marca próxima a cumplir 20 años, con más de mil innovaciones para el agro



Alejandro Rollán

arollan@lavozdelinterior.com.ar

Desde la primera edición en 2007, cuando la sede fue en Junín, provincia de Buenos Aires, Expoagro se ha convertido en una cita ineludible para la cadena agroindustrial argentina.

Lo que comenzó como una exposición estática y dinámica de maquinaria y de servicios para el agro pasó a constituirse, a punto de cumplir 20 años, en el epicentro que reúne todo el ecosistema que agrega valor a la producción agropecuaria en esta parte del continente.

A lo largo de estas casi dos décadas de trayectoria (la edición 2025 que se realizó entre el martes 11 y el viernes 14 de marzo en San Nicolás de los Arroyos fue la número 19), el denominador común siempre fue el mismo: reflejar la potencia del motor del agro, que hasta el momento nunca pudo traccionar al máximo.

Todo lo contrario: si se repasa el momento que atravesaba el sector en cada una de las realizaciones de la muestra, las piedras dominaban el camino. Pero el ánimo nunca cayó.

En su primera edición, la feria mostró la agricultura y la ganadería con coyunturas diferentes bien marcadas. En ese entonces, a la producción de carne no le iba nada bien. El cierre de las exportaciones había quitado incentivos a los productores y eso se reflejaba en los frigoríficos, donde casi la mitad de la faena estaba representada por hembras. Un indicador que dejaba al descubierto la decisión de los ganaderos de desprenderse de la fábrica de terneros y desacelerar la producción.

El trigo era otro de los productos que soportaba en 2007 la intervención oficial. Con sus ventas al exterior

cerradas y con el incumplimiento de la promesa de compensar a sus productores, el cereal caminaba por una cornisa cada vez más angosta, lo que se materializaba en una notable caída en el área sembrada.

Los que atravesaban un buen momento por ese entonces eran los productores de soja y de maíz, a quienes los mercados internacionales habían ungido con precios en alza e iban camino, un año después, a uno de los mayores registros de la historia.

Pero mientras el motor mostraba esa potencia exógena, las limitaciones domésticas a su funcionamiento recortaban su desempeño.

El peso de las retenciones esmerilaba la competitividad del sector. Las exportaciones del grano de soja tributaban 24% de retenciones, al tiempo que sus derivados (harina y aceite)

pagaban 27,5%.

A los productores de cereales se les quitaba 20% del precio del trigo y del maíz, mientras que la leche, la carne y otros productos de economías regionales también sufrían el peso del tributo.

Meses después de esa primera edición de Expoagro, y cuando el semblante de los productores y de los fabricantes de maquinaria agrícola era de preocupación, la presión impositiva se agravó. El maíz pasó a pagar 25% y el trigo 28%, mientras que las alícuotas de girasol y soja se incrementaban hasta 32% y 35%.

Era el anticipo de lo que luego sería el intento del Gobierno nacional de colocar un sistema de retenciones móviles, que derivó en el conflicto en marzo de 2008 por la resolución 125.

Hoy, a 17 años de esa efeméride, el sector sigue peleando por lo mismo:

Expoagro es el reflejo del desarrollo llevado a cabo por la agroindustria, un motor que sigue esperando poder acelerar a su máximo potencia.

una reducción de la carga impositiva que en muchos casos deja al productor al borde del quebranto.

A la espera de lo que puedan recolectar las cosechadoras, los agricultores aguardan que una mayor producción les permita compensar el bajo margen económico de la actividad; más allá de la baja temporal en la retención de la soja, que ubica al tributo en el 26%, inclusive dos puntos porcentuales por encima de 2007. El maíz y el trigo muestran un alivio impositivo, al pagar 9,5% de su valor.

A diferencia de 2007, la carne tiene un buen momento, en cuanto a precio y a mercados. Sin embargo, los márgenes en la industria se achican y la competitividad comienza a perder fuerza.

Mientras tanto, Expoagro sigue mostrando sus mejores galas.

Con alrededor de 100 lanzamientos e innovaciones sólo en maquinaria agrícola y en genética en semillas, la edición 2025 es una de las más prolíficas en novedades. Si sumamos todas las versiones anuales, la feria acumula más de mil lanzamientos en tecnología, que le han permitido al sector ser cada vez más productivo y eficiente.

El motor sigue funcionando desde hace casi 20 años, a la espera de poder acelerar de manera definitiva.

PRENSA EXPOAGRO



DIMENSIÓN. Desde 2007, Expoagro se ha convertido en la ciudad del agro.

Seguinos en Instagram y enterate de novedades, sorteos y experiencias exclusivas.

ClubLaVoz