



Cosecha de granos. Sólo uno salva la ropa

CAMPAÑA 2024/2025. El clima permitió en algunas zonas de la provincia mejorar los rendimientos; sin embargo, un solo cultivo es rentable. Bajos precios y mayores costos condicionan los márgenes.

Alejandro Rollán
arollan@lavozdelinterior.com.ar

Acotado por el clima, el precio de los granos y los costos de producción, el negocio agrícola achica sus márgenes y obliga a los productores a aplicar sintonía fina.

Mientras la cosecha toma ritmo en la provincia, las producciones de los cultivos de verano –maíz, soja, sorgo, girasol y maní– comienzan a dimensionar su magnitud y a reflejar lo que puede ser su resultado económico.

De acuerdo con la última actualización llevada a cabo por del Departamento de Información Agronómica (DIA) de la Bolsa de Cereales de Córdoba (BCCBA), la cosecha en la provincia de los cinco cultivos rondaría los 31,8 millones de toneladas, apenas por encima de los 31,6 millones de toneladas registradas en la campaña anterior.

Aunque con menos producción que en la campaña pasada (12% menos), el maíz seguirá siendo el cultivo que más volumen aporte a la cosecha en la provincia: serán 16,05 millones de toneladas, producto de un rendimiento por hectárea de 79,4 quintales por hectáreas.

La soja es el cultivo que más protagonismo suma. Su cosecha sería de 14,28 millones de toneladas, 18% más que en la campaña anterior.

El girasol, con una producción actualizada de 289 mil toneladas, su desempeño crece 32% respecto a la campaña 2023/2024.

El sorgo es el que dará el mayor salto. Con una cosecha proyectada en 466 mil toneladas, su mejora respecto al ciclo anterior es de 39%.

El maní proyecta una cosecha igual a la del ciclo anterior: 712 mil toneladas, según cálculo de la BCCBA.

El aumento en la estimación provisoria de la cosecha obedece al clima

favorable, en el contexto de las siembras tardías que se hacen en Córdoba, aseguró Silvina Fiant, jefa del Departamento de Información Agronómica (DIA) de la BCCBA.

“Esta proporción de siembras tardías en la provincia pudo capturar mejor las lluvias que otras zonas del país, que se dieron en la primera quincena de marzo y que continuaron sobre el final del mes”, precisó.

Si bien hubo una respuesta de la producción de las siembras tardías al aporte hídrico, también en Córdoba se perdieron muchos lotes con soja y maíz. “En el resultado estamos viendo la recuperación de los rendimientos en términos generales, pero eso no quiere decir que no haya áreas que se perdieron tanto de siembras tempranas como tardías; cambio de destino obligados en maíz que se había sembrado para grano y tuvieron que pasarse a forraje”, sostuvo.

En la actual campaña, la siembra de maíz temprano duplicó a la del

ciclo anterior, con un 32% del área implantada (en el ciclo 2023/2024 fue del 17%), mientras que en el caso de la soja la torta se reparte en 40% temprana y 60% tardía, similar a la del ciclo anterior.

Con avances de cosecha muy bajos –“recién se está fijando el rendimiento”, destacó Fiant–, la persistencia del clima húmedo es un aspecto para seguir de cerca en el corto plazo. “De continuar durante mucho tiempo estas condiciones de mayor humedad relativa, habrá que estar atento a la calidad y a la sanidad, con la aparición de microtoxinas, en especial en los granos de maíz”, advirtió.

¿Qué pasa con la rentabilidad?

A la hora de cuantificar la rentabilidad de la producción, una estimación a partir de rendimientos promedios en la provincia llevada a cabo por el Departamento de Economía de la BCCBA permite dimensionar la

situación en cada uno de los cultivos.

Soja de primera. Los números del cultivo que se lleva la mayor cantidad de hectáreas en la provincia en la actual campaña no son positivos. Con un precio disponible, descontados los derechos de exportación, de U\$S 294,8 la tonelada, y un rinde promedio de 29,8 quintales por hectárea, el margen bruto es de U\$S 395 por hectárea.

No obstante, descontados los costos directos –U\$S 422,9 por hectárea–, la ecuación del resultado operativo comienza a ser negativa en U\$S 28 por hectárea. Con una carga impositiva de U\$S 4 por hectárea, el margen neto es rojo en U\$S 32 por hectárea. Con el agregado de los intereses sobre el capital invertido, U\$S 15 por hectárea, el resultado económico del cultivo presenta una pérdida de U\$S 46,8 por hectárea, con una rentabilidad negativa del 6,7%.

Sigue en página 2

agricultura

Viene de tapa

Para que el cultivo de soja tuviera números positivos, su rendimiento de indiferencia debería ser de 30,7 quintales por hectárea.

La situación que atraviesa el productor sojero en la provincia es la misma que tienen sus pares de Brasil y de Estados Unidos, donde también los márgenes de soja se encuentran muy ajustados.

No obstante, el peso de las retenciones, más allá de la baja vigente en el impuesto hasta junio, influye en la rentabilidad promedio del cultivo "Si no hubiera derecho de exportación, la relación podría llegar a ser también diferente, pero si al contexto internacional se le suma el local generado por los derechos de exportación hace que sea más atractivo el cereal que la soja", aclaró Gonzalo Augusto, jefe del Departamento de Economía de la BCCBA.

Si bien la rebaja temporal en el impuesto atenúa las pérdidas, en general se requeriría una baja mayor en el tributo para que los resultados sean positivos.

Trigo/soja. La secuencia entre el cereal de verano y el cultivo de invierno lejos está de ofrecer la rentabilidad de otros años. Todo lo contrario. El cálculo de la BCCBA refleja que la rotación tiene un resultado económico negativo de U\$S 103 por hectárea, lo que significa una rentabilidad

de la actividad con un rojo de 14,2%.

A esos resultados se llegan con un rendimiento de 26,7 quintales por hectárea para el trigo y de 24,8 quintales para la soja. Con precios de U\$S 192 por tonelada para el cereal y de U\$S 295 para la oleaginosa, los ingresos totales de la rotación son de U\$S 1.250 por hectárea.

El margen bruto que ofrece es de U\$S 394 por hectárea, con costos directos de U\$S 460 la hectárea, lo que da un resultado operativo negativo de U\$S 66 por hectárea.

Sorgo. El cereal tampoco tiene en la actual campaña en la provincia una buena ecuación económica. Con un rinde esperado de 46 quintales por hectárea y un precio disponible (descontadas las retenciones) de U\$S 195 por tonelada, el margen bruto es de U\$S 395 por hectárea. Sin embargo, con costos directos que suman U\$S 435 por hectárea, el resultado operativo se tiñe de rojo: U\$S 40 por hectárea.

Sumado los impuestos (U\$S 4 por hectárea) y los intereses por el capital invertido (otros U\$S 19), el resultado económico es negativo en U\$S 63,4 por hectárea, con una pérdida en la actividad de 9,5%.

Girasol. A la oleaginosa que en la última campaña ganó superficie en la provincia, los resultados económicos tampoco le fueron buenos.

Según los números de la BCCBA, la rentabilidad fue de -3,2%.



GENTILEZA NEW HOLLAND

ARRIBA. El maíz de primera es el cultivo que mayor rentabilidad ofrece en Córdoba.

El cálculo está realizado sobre un rendimiento de 24,3 quintales por hectárea y un precio disponible de U\$S 377,9 por tonelada.

El margen bruto del girasol 2024/2025 es de U\$S 438 por hectárea, lo que con un costo directo de U\$S 435,3 deja un resultado operativo apenas positivo de U\$S 3 por hectárea. Cuando se suman los impuestos (U\$S 5 por hectárea) y los intereses sobre el capital invertido, la pérdida en el resultado económico es de U\$S 23,1 por hectárea.

Maíz tardío. Dentro del protagonismo que tiene el cereal en la pro-

vincia, las siembras tardías representan la mayor parte: 65% del área implantada.

Con un rendimiento estimado de 70,4 quintales por hectárea y un precio disponible de U\$S 185, el cereal aporta un margen bruto de U\$S 511.

Con una estructura de gastos que incluye U\$S 431,8 por hectárea de costos directos, U\$S 30 de impuestos y U\$S 24 de intereses sobre el capital invertido en el cultivo, su resultado económico es positivo en U\$S 25,1 por hectárea. En conclusión, la rentabilidad del cultivo es del 3%.

Maíz temprano. Con una mayor

participación dentro del área maicera que en la campaña anterior (ocupó 34% de la superficie contra 17% del ciclo 2023/2024), el maíz de primera es el cultivo con mayor rentabilidad en la provincia.

Con un rendimiento por hectárea estimado en 77,4 quintales por hectárea y un precio de U\$S 193,6 por tonelada, el margen bruto del cultivo es de U\$S 651 por hectárea.

Con una estructura de costos por hectárea que incluye U\$S 436,1 de gastos directos, U\$S 71 de impuestos y U\$S 21 de intereses sobre el capital invertido, el resultado económico del maíz es de U\$S 122,4, lo que se traduce en una rentabilidad de la actividad de 14,3%.

Los mejores resultados del maíz respecto a la soja se explican básicamente por el precio.

"Hoy el valor del maíz es mucho más atractivo que la soja. La relación es más favorable por un contexto de oferta global más ajustada y una demanda más sostenida, mientras que la soja tiene una mayor producción en Estados Unidos y Brasil, con Argentina dentro del promedio, lo que hace que su precio no encuentre suficientes fundamentos para subir, y eso se refleja en la rentabilidad del cultivo", explicó Augusto.

No obstante, observó: "Habrá que ver cuando terminen la labor las cosechadoras y se tenga la productividad exacta para ver la rentabilidad definitiva".

La política de aranceles que implementara el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, a partir del 2 de abril ya está comenzando a tener sus efectos y consecuencias en el comercio global mundial. Se habla de un arancel del 25% para países como México, Canadá, y el incremental del 10% aplicado a los productos de China, que ya llega al 20%.

En el caso específico de México, el principal producto que será afectado es el maíz, ya que dicho país importa de los Estados Unidos maíz amarillo.

México produce 24,5 millones de toneladas de maíz blanco que se destina a la elaboración de tortillas, el principal alimento de la población, y a su vez importa 24,8 millones de toneladas de maíz amarillo de los Estados Unidos, para convertir en proteínas animales.

México es el principal importador mundial de maíz. El maíz estadounidense es la base para la elaboración de alimentos balanceados para ganado vacuno y lechero, además se utiliza para producir almidón.

Si el presidente Trump decide avanzar aplicando el 25% de arancel a México -con quien además tiene un Tratado de Libre Comercio-, la presidenta mejicana Claudia Sheinbaum Padro aplicará represalias donde más le duele a Estados Unidos: uno de los primeros productos en la lista es el maíz.

La gran duda es como se resolverá este conflicto; estaremos ante un caso de aranceles cruzados, con Estados Unidos que aplica el 25% de arancel al maíz importado por México, y a su vez México le aplica un 25%

INDICADORES AGRÍCOLAS

Las guerras ponen al trigo y al maíz en el centro de conflictos



Pablo Adreani
Analista del mercado



AP/ARCHIVO

MAR NEGRO. El conflicto entre Rusia y Ucrania afecta el comercio de trigo y de maíz.

al maíz estadounidense.

Si es así, el resultado es "suma cero" y no le conviene a ninguno de los dos países.

El tema central pasa por el negocio del ganado vacuno entre los dos países. México importa todos los años entre 1,5 y dos millones de terneros provenientes del estado de Texas, el mayor estado productor con 4,5 millones de vacas. Posteriormente, México engorda el ganado vacuno a partir de los terneros traídos de Texas, procesa la carne y la exporta a Estados Unidos en cortes especiales.

Como podemos ver, el tema maíz es un producto sensible para los dos países y su resolución final tendrá impacto directo en el comercio mundial de maíz.

De escalar el conflicto entre Estados Unidos y México, tendrá un impacto directo en el mercado de maíz a escala global, lo que ya está reflejando el mercado.

El precio del maíz estadounidense en el FOB Golfo cotiza a U\$S 206 la tonelada, el maíz argentino FOB up river a U\$S 213 y el FOB Paranagua en Brasil cotiza a U\$S 225. Como vemos, el mercado internacional ya está descontando el potencial conflicto México-Estados Unidos. Y en el caso que no tenga solución, el Gobierno estadounidense ya está implementando un subsidio a sus productores de maíz estimado en U\$S 100.

El otro tema que también afecta el maíz y al trigo, es la resolución del conflicto en el mar Negro.

El avance de las negociaciones entre Trump y Vladimir Putin abren la posibilidad de comenzar a flexibilizar el corredor alimentario. El

Ambos cereales están influenciados por los diferendos comerciales entre México y Estados Unidos, y los bélicos entre Rusia y Ucrania.

Gobierno ruso planteó que es una nueva negociación se levantarían sanciones sobre alimentos, fertilizantes y compañías navieras.

Rusia negocia un nuevo acuerdo por el corredor del mar Negro. En pleno conflicto con Ucrania, la partida de buques con alimentos, dirigidos principalmente a África, está en riesgo y por eso la importancia de la realización de un corredor seguro.

En cuanto a la importancia de la zona del mar Negro en el negocio del trigo y del maíz, hay que destacar que entre Rusia (45 millones de toneladas) y Ucrania (15,5 millones de toneladas), las exportaciones de trigo llegan a los 60,5 millones de toneladas, las más grades a nivel mundial.

En el caso del maíz, Rusia no es relevante, pero Ucrania es el cuarto exportador mundial de maíz con 22 millones de toneladas, detrás de Estados Unidos, Brasil y Argentina.

De avanzar en la solución del conflicto del mar Negro, flexibilizar el corredor alimentario y permitir a Rusia y a Ucrania reiniciar el ritmo normal de sus exportaciones de trigo y de maíz, es muy probable que tenga impacto directo en el comportamiento de estos dos mercados, con mayores chances de baja.

GANADOS Y CARNES

La cría muestra buenos números



Ignacio Iriarte
Director de Informe Ganadero

Según el Boletín de Resultados Económicos Ganaderos, que desde 2012 edita en forma trimestral la Secretaría de Agricultura de la Nación, el “Modelo de Cría Mejorada” de la Cuenca del Salado muestra a febrero último un resultado neto de \$ 221 mil por hectárea, que a moneda constante resultó un 12% más bajo que el calculado para febrero del 2024 y un 4% superior al promedio del período 2012-2024 para el mes de febrero.

La rentabilidad que muestra hoy este modelo de cría (450 has, 410 vacas, 80% de destete) es la sexta más alta de la serie de 14 años, que empieza en el 2012.

El resultado económico de febrero

de 2025 está determinado por ingresos por venta de hacienda que se ubican un 1% por encima del promedio 2012-2024, siempre para el mes de febrero, y costos totales que resultan un 10% inferiores al promedio de ese período.

La rentabilidad por hectárea muestra un máximo de \$ 344 mil en febrero del 2022 y un mínimo en febrero del 2019, con \$ 122 mil por hectárea, siempre en pesos de hoy.

Entre los ingresos, se observa que la venta de terneros a febrero del 2025 resulta a moneda constante 1,4% más alta que en el promedio 2012-2024, mientras que la venta de vacas gordas y conserva resultó a febrero último un 3% más baja que en



LA VOZ/ARCHIVO

FEBRERO. Este año, los costos totales resultaron un 10% inferiores al promedio.

el promedio del período estudiado.

Con los precios bajos que paga el gigante asiático y el atraso cambiario, se va diluyendo el “efecto China” sobre el valor de la vaca de refugo.

Si comparamos los números de este modelo a febrero del 2025 con los de febrero del 2024, cuando estaban todavía vigentes en el mercado los efectos residuales del “plan platita” y de la fuerte devaluación de diciembre del 2023, observamos que a moneda constante los ingresos han caído un 10%, mientras que los cos-

tos han caído un 7% (¿efecto del crawling peg y del atraso cambiario?).

El resultado neto por hectárea a febrero pasado fue un 12% inferior a febrero del 2024, mientras que la rentabilidad sobre el capital invertido –incluyendo la tierra– resulta a febrero último del 5,7%, contra 5,1% del año pasado.

Estacionalidad

¿Qué evolución puede esperarse de los precios de la hacienda en los próximos meses?

De acuerdo con la estacionalidad

de los precios reales del novillito en Cañuelas-Liniers, para los años 2015-2024, y para Enero-Diciembre=100, el índice toca un máximo anual en febrero con 106, baja en marzo a 105, en abril a 104, en mayo a 103, en junio a 101, y en julio a 98; en agosto se recupera a 99, para caer en septiembre a 95, en octubre a 92 (el mínimo anual), y subir en noviembre a 95 y en diciembre a 101, para tocar los 99 puntos en enero.

Al 1° de marzo último, las existencias de ganado en los feedlots totalizaban los 1,74 millones de cabezas, un 4% más que en marzo del año pasado y un 17% más que en igual momento de hace tres años. Crece el volumen y la participación de la hacienda terminada a corral en el total de la faena, fenómeno que también se registra en las ganaderías de Uruguay, Brasil y Australia.

Según la Cámara de Feedlots, a principios de marzo la utilidad de un ciclo de engorde de los 180 kg a los 320 kg era de \$ 84 mil por ternero, ganancia que se da después de ocho meses consecutivos de pérdidas.

Tanto en 2023 como en 2024, se da un período con ganancias en marzo-julio, y de pérdidas el resto del año, mostrando el rojo más acentuado en octubre-noviembre, cuando la invernada tiene precios estacionalmente altos y el gordo liviano es abundante y bajan los precios reales de novillos y vaquillonas.

ESPACIO DE PUBLICIDAD | EXPOAGRO



El stand de Apache en Expoagro, con todo el despliegue de sus sembradoras y tractores.



CRÉDITO GENTILEZA APACHE SA

Fernando Porcel junto al jefe de gabinete de ministros de la Nación, Guillermo Francos, que visitó el stand el día de la apertura.

Apache cierra Expoagro con récord de ventas

En la ciudad de San Nicolás del 11 al 14 de marzo, Apache pisó fuerte en la capital nacional de los agronegocios como la sembradora oficial de Expoagro alcanzando un gran número de ventas en la expo.

En la que fue una de las mejores participaciones de la marca en la historia de la muestra en términos comerciales, con resultados que superan las expectativas (incluso previendo un año bueno), ya que el clima determinó que habrá un buen rendimiento de cultivos, Apache cierra su participación con una gran satisfacción al lograr llegar a los productores con una variada propuesta para todo tipo de usuario.

Desde Apache comentan que se notó en la expo un humor distinto en el público, ya que la mayor parte de las zonas productivas avanzan con la cosecha, el clima es propicio y se ven en los lotes a las máquinas cosechando buenos rindes.

Fernando Porcel gerente comercial de la marca, remarcó “Ha sido una expo de buenos resultados con un número interesante en ventas, terminamos con 20 sembradoras vendidas, 125 presupuestos y muy

buna aceptación de los clientes por parte de los productos de Apache”

Apache y su variada propuesta de sembradoras

En ExpoAgro Apache presentó una completa línea de sembradoras, donde fue el actor principal la Apache 54000 MAX, una nueva versión que aumenta la capacidad de tolva hasta en un 45% y suma innovaciones tecnológicas que optimizan el

proceso de siembra y fertilización.

Fernando Porcel explicó que las sembradoras de la empresa 99000, 54000 Max y 27000+ están diseñadas para aquellos que aspiran a aumentar la eficiencia operativa. Porcel afirma: “Son máquinas con sistemas de dosificación variable de siembra y fertilización línea por línea, con motores eléctricos que reducen costos y aumentan el rendimiento, especialmente en cultivos como el maíz”

Más de seis décadas creciendo en el país y el mundo

Apache ha alcanzado un crecimiento notorio en sus maquinarias en cuanto a prestación y continúa incorporando nuevos productos, ampliando la frontera comercial y agrandando la familia de concesionarios permitiéndole así alcanzar nuevas zonas productivas en las que antes no estaba.

Todo esto se logra con el trabajo comprometido de la familia Apache, con el aval que significa la fortaleza del producto y la trayectoria de la empresa que está pronta a alcanzar los 70 años de vida.

Por otro lado la empresa se presenta también en exposiciones y eventos de otros países buscando ampliar su abanico de exportación y días después de la participación en Expoagro se presentó en Expo Innovar en Paraguay y Expoactiva en Uruguay.

opinión



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

CASE IH

NEW HOLLAND

CNH
Breaking
New Ground
Innovation Sustainability Productivity

PANORAMA AGROPECUARIO

Con receta brasileña, el agro elabora una estrategia de lobby



Alejandro Rollán
arollan@lavozdelinterior.com.ar



GENTILEZA AGENCIA FPA

MAYORÍA. Con más de la mitad de los diputados, el Frente Parlamentario Agropecuario fija políticas públicas en Brasil

Su poder de influencia es contundente y la idea es que pueda ser replicado. El 20 de marzo, el Frente Parlamentario Agropecuario (FPA), una alianza integrada por más de la mitad de los diputados brasileños, envió al Gobierno federal una solicitud urgente para incluir U\$S 260 millones (unos 1.050 millones de reales) en una partida destinada al Seguro Rural.

La cobertura, prevista en una ley nacional desde 2003, establece un subsidio económico para la prima de un seguro que debe contratarse con empresas privadas.

En su presentación, los agrodiputados brasileños justifican la solicitud en una política nacional de seguridad productiva para todos los productores de ese país.

Con la fortaleza política que representa agrupar en un frente común a 347 diputados, sobre un total de 513 que tiene el Parlamento brasileño, el FPA se ha convertido desde 1995 (el año de su constitución oficial) en un brazo ejecutor de políticas públicas para el agro brasileño.

Conformado por diputados y senadores (el FPA tiene 50 de los 81 que integran la cámara) de derecha y también de izquierda, el frente es considerado el más influyente en las discusiones, articulaciones y negociaciones de políticas públicas en el ámbito del Poder Legislativo.

Sus resultados están a la vista. Más allá de la ideología del gobierno federal de turno, la política para la producción de alimentos no ha variado en estos últimos 30 años y ha convertido al vecino país en un líder mundial en la actividad.

Con este antecedente, un grupo de legisladores argentinos impulsado por la Fundación Barbechando, que desde 2008 promueve la inserción del agro en el Congreso nacional, intenta dar ese paso doméstico y promover una alianza a nivel regional.

El primer paso se dio en octubre

del año pasado, cuando en Brasilia diputados y senadores nacionales participaron de la Primera Cumbre Sudamericana Agroglobal, de la que tomaron parte además integrantes del FPA, como anfitriones, y representantes de Uruguay, Paraguay y Chile.

Espacio regional

Con el compromiso asumido en ese primer encuentro, Argentina

tomó la posta y asumió el desafío de organizar la segunda cumbre, como una continuidad enfocada en el intercambio más amplio de parlamentarios y con presencias ya confirmadas de Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay, Colombia y Perú.

Será el próximo 24 de abril, en el Congreso de la Nación.

El lanzamiento de la segunda cumbre se realizó días atrás en Expoagro, la exposición agroindustrial realizada

entre el 11 y 14 de marzo en San Nicolás de los Arroyos, provincia de Buenos Aires. En ese escenario estuvieron presentes 16 legisladores nacionales del Espacio Legislativo del Agro y los presidentes del Comité Ejecutivo Agrobioindustrial, conformado por el movimiento Crea, Aapresid, Fada, Asa, Argentrigo, Acsoja, Maizara, Asagir, Coninagro y la Fundación Barbechando.

Desde el regreso a la democracia,

Argentina será sede de la Segunda Cumbre Sudamericana Agroglobal, un espacio parlamentario que busca influir en políticas públicas para el sector.

el Poder Legislativo no ha sido una caja de resonancia para las cuestiones relacionadas con el desarrollo agroindustrial. El año pasado, por ejemplo, el protagonismo legislativo del sector fue muy bajo. Según un relevamiento de la Fundación Barbechando, de los 2.094 proyectos presentados en el primer semestre, solo 86 fueron vinculados directamente con el sector.

Con la mira puesta en seguir sumando voluntades, y a partir de una agenda unificada, el objetivo es identificar aspectos comunes y diseñar herramientas para el desarrollo de la agroindustria en la región.

“El agronegocio ha tenido un gran desarrollo en los últimos años, pero tiene muchos desafíos por delante y es mucho mejor abordarlos de manera regional, porque son comunes a todos”, había afirmado en octubre pasado, con motivo de la primera cumbre, Nilson Leitao, presidente del Instituto Pensar Agropecuario, organización brasileña que agrupa a más de 60 entidades vinculadas al negocio agroindustrial.

La tarea regional no será sencilla, más si se tiene en cuenta el abanico ideológico que hoy gobierna el continente y con visiones diferentes sobre el agro. Sin embargo, sus precursores confían en consolidar el Espacio Parlamentario de Sudamérica.

Por lo pronto, el frente se ha fijado como prioridades trabajar en el comercio global, la infraestructura para el desarrollo, la conectividad y políticas de promoción para el sector.

Más plazo para los campos habilitados para UE

CARNE. El Senasa extendió a cuatro años el período de permanencia sin movimiento de hacienda de los establecimientos en el registro de proveedores.

Los establecimientos proveedores de ganado para la exportación de carne vacuna a la Unión Europea (UE) tendrán un plazo de hasta cuatro años sin movimientos, antes de que se proceda a su baja en el Registro Nacional de Establecimientos Rurales Proveedores de Ganado para fauna con destino a ese mercado.

La medida fue dispuesta por el Servicios Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa), a través de la Resolución 165/2025

publicada en el **Boletín Oficial**, con el fin de mejorar las condiciones de producción, otorgar mayor libertad a los productores y facilitar las exportaciones.

Se trata de una modificación del inciso b del artículo 8 de la Resolución 53/2017, que quedará redactada de la siguiente manera: “Ante la ausencia de movimientos con destino al circuito UE por el término de cuatro años. Para solicitar la reinscripción y reanudar los movimientos

en dicho circuito, los productores que exploten el predio deben efectuar la declaración de todos los dispositivos de identificación individual existentes en el predio”.

El registro del Senasa exige que los establecimientos inscriptos cuenten con alambrados perimetrales en buen estado, poseer mangas con cepo y corrales, con apotramiento adecuado al tipo de producción, además de un área con acceso restringido para los productos veterinarios.



CBA BEEF

PESADOS. Novillos de exportación.