



1126

INFORME GANADERO

Buenos Aires - Junio 6
de 2025. Año 44. N° 1126.

**Un análisis
económico
de los mercados
de carnes
y haciendas**

En esta edición:

✓ Análisis del mercado ganadero
y de las medidas que facilitan la
exportación de cueros.

✓ CAB: Un éxito de la noche a
la mañana ... que demandó 47
años de trabajo.

editorial

Faena

En los primeros cinco meses del año, la faena de ganado vacuno cae un 1,5% con respecto a igual período del año pasado. De continuar esta tendencia, la faena anual cerraría en 13,9 millones de cabezas, esto representa cerca de un punto por encima de la tasa de extracción de equilibrio. Es decir, este año al calcular el stock al 31 de diciembre, encontraríamos una nueva caída, pero menos acentuada que en los dos años anteriores.

También, en enero-mayo, puede estimarse que el volumen de carne producida ha sido de 1,25 millones de toneladas (MT), un 0,6% menos que en el 2024. En lo que va de este año 960 mil tn han sido destinadas al consumo interno, unas 88 mil tn más (+10%) que en igual período del año pasado, mientras que el volumen exportado habría caído de unas 386 mil tn embarcadas en los cinco primeros meses del 2024, a unas 290 mil tn (-25%) exportadas en lo que va del corriente año. Las exportaciones, que en mayo del año pasado representaban el 30,7% de la demanda total, caen este año a sólo el 23%. Más consumo, menos exportación, en un momento en que el mercado internacional sigue creciendo en volumen y paga valores un 10%-15% más alto que un año atrás.

En cuanto a la composición de la faena (DTE, SENASA) de los primeros cinco meses del año, debe observarse que los envíos de vacas se ubicaron un 11,6%

por debajo del año pasado, pero la faena de vaquillonas, desafiando toda lógica, subió un 8,2% interanual. También en el acumulado hasta fin de mayo crecen un 1,5% los envíos de novillos -la categoría más estable- y crece también un 5,3% la faena de novillitos. La participación de las hembras en la faena, que en mayo habría sido del 47,5%, todavía se ubica claramente por encima de los niveles propios de una fase de recomposición de los rodeos.

En dólares

El precio actual del novillo, en dólares libres, resulta de unos u\$s 2,39 por kilo vivo, mostrándose un 44% más alto que el promedio del período 2000-2024, expresado en dólares de hoy («dólares constantes»), actualizada la serie histórica de dicha moneda por el «Consumer Price Index» de los Estados Unidos.

El valor mínimo de la serie se da en marzo del 2002 a la salida de la convertibilidad, con unos 58 centavos de dólar de hoy por kilo vivo, y el máximo durante la septiembre-diciembre del 2011, con u\$s 2,95/kilo, después de la liquidación ganadera de los años 2008-2010, siempre en dólares constantes.

Entre noviembre del 2010 y abril del 2012, con una fuerte restricción de la faena, el precio del novillo en dólares libres promedió los u\$s 2,80 de hoy por kilo vivo. Al recuperarse la oferta ganadera luego, a lo largo del 2012 y el 2013, el precio del novillo cayó en septiembre del 2013 a sólo u\$s 1,38 por kilo. En mayo

del 2020, en plena pandemia, y con el dólar blue muy alto en términos reales, el novillo bajó hasta los 77 centavos de dólar de hoy por kilo.

El precio actual del novillo en dólares corrientes es un 64% más alto que un año atrás, producto de la combinación del notable fortalecimiento del peso argentino, con precios reales superiores al promedio histórico para el novillo en el mercado de Cañuelas.

Importación

Se aceleran las importaciones argentinas de carne vacuna, que en el último trimestre del 2024 promediaban las 420 toneladas (peso producto) mensuales y en abril último alcanzaron las 1624 tn, con un precio promedio de unos u\$s 4.000 por tn. En enero-abril del 2025 se importaron de Brasil 3455 tn, por valor de 13,9 millones de dólares, mientras que Uruguay colocó en nuestro mercado 790 tn, por valor de 2,1 millones de dólares y Paraguay 470 tn por valor de 1,66 millones de dólares. El valor medio de las importaciones sugiere que se trata de trimmings o de carne vacuna tipo industria con destino a la fabricación de hamburguesas, salchichas o chacinados.

Si se mantuviera esta tendencia de las compras al exterior por el resto del año, la carne importada (casi toda proveniente del Mercosur) podría llegar a tener una participación del 1% en el mercado doméstico argentino. En Uruguay, en algunos meses del año, el 25-30% de la carne que se consume en

DEL PESO FUERTE

CENTRO DE CONSIGNATARIOS DE PRODUCTOS DEL PAÍS

Indice sugerido para arrendamientos rurales - En pesos corrientes

Año 2017		Año 2018		Año 2019	
Meses del Ejercicio	Indice Arrendamiento	Meses del Ejercicio	Indice Arrendamiento	Meses del Ejercicio	Indice Arrendamiento
Enero	25,591	Enero	30,523	Enero	52,946
Febrero	27,654	Febrero	33,552	Febrero	61,750
Marzo	29,743	Marzo	32,343	Marzo	61,975
Abril	30,809	Abril	32,207	Abril	62,418
Mayo	30,163	Mayo	35,448	Mayo	60,929
Junio	30,932	Junio	38,673	Junio	61,615
Julio	31,339	Julio	39,999	Julio	61,795
Agosto	32,374	Agosto	41,518	Agosto	66,354
Septiembre	31,956	Septiembre	46,221	Septiembre	66,014
Octubre	31,355	Octubre	44,318	Octubre	69,422
Noviembre	31,271	Noviembre	43,323	Noviembre	76,309
Diciembre	30,465	Diciembre	44,275	Diciembre	83,879
Promedio	30,304	Promedio	38,533	Promedio	65,450

Año 2020		Año 2021		Año 2022	
Meses del Ejercicio	Indice Arrendamiento	Meses del Ejercicio	Indice Arrendamiento	Meses del Ejercicio	Indice Arrendamiento
Enero	84,437	Enero	149,068	Enero	223,846
Febrero	89,179	Febrero	159,588	Febrero	255,006
Marzo	92,263	Marzo	166,128	Marzo	272,445
Abril	88,525	Abril	177,164	Abril	288,383
Mayo	66,616	Mayo	181,176	Mayo	290,561
Junio	90,981	Junio	178,719	Junio	280,832
Julio	95,574	Julio	169,262	Julio	278,572
Agosto	100,962	Agosto	171,694	Agosto	296,943
Septiembre	100,047	Septiembre	177,902	Septiembre	292,071
Octubre	105,670	Octubre	182,122	Octubre	280,286
Noviembre	119,947	Noviembre	214,192	Noviembre	281,028
Diciembre	145,930	Diciembre	229,433	Diciembre	292,512
Promedio	98,344	Promedio	179,704	Promedio	277,707

Año 2023		Año 2024		Año 2025	
Meses del Ejercicio	Indice Arrendamiento	Meses del Ejercicio	Indice Arrendamiento	Meses del Ejercicio	Indice Arrendamiento
Enero	336,505	Enero	1.441,3	Enero	2.312,5
Febrero	445,859	Febrero	1.703,5	Febrero	2.633,9
Marzo	447,877	Marzo	1.735,4	Marzo	2735,6
Abril	463,252	Abril	1.805,3	Abril	2841,5
Mayo	461,686	Mayo	1.816,9	Mayo	2845,7
Junio	471,019	Junio	1.858,3		
Julio	494,299	Julio	1.962,4		
Agosto	716,236	Agosto	1.967,3		
Septiembre	710,309	Septiembre	1.895,6		
Octubre	861,075	Octubre	1.910,5		
Noviembre	961,357	Noviembre	2.051,4		
Diciembre	1.418,577	Diciembre	2.280,8		
Promedio	649,004	Promedio	1.869,1		

La base de cálculo del Indice Sugerido para Arrendamientos Rurales incluye las categorías de novillos mestizos, overos negros, cruza cebú, cruza europea y conserva con promedio de kilos superiores a 430 kg. Además, a diferencia del Indice Novillo Mercado Agroganadero, el Indice Sugerido para arrendamientos rurales incluye en su cálculo novillitos con peso superiores a 400 kg. El índice sólo es calculado cuando la cantidad de Novillos es superior a 300.

EDITORIAL

Montevideo es importada de Brasil o Paraguay.

Mientras que los primeros cuatro meses del año Brasil aumentó el volumen de sus exportaciones a todo destino un 13%, Uruguay un 3% y Paraguay -que no accede a China- un 23%, los embarques argentinos de carne vacuna acusan una caída del 27%. El valor FOB promedio por tn peso embarque de Uruguay, también en enero-abril, aumentó un 19% interanual, el de Paraguay un 16%, el de Brasil un 10% y el de Argentina -ahora con un menor peso de las ventas a China- un 36%.

También en los primeros cuatro meses del año, la facturación de Uruguay por venta de carne vacuna aumentó un 22%, la de Paraguay un 43%, la de Brasil un 24%, mientras que las ventas de Argentina cayeron un 2%. En enero-abril el Mercosur exportó 1,26 millones de toneladas de carne vacuna, por valor de u\$s 6.500 millones, con un aumento interanual del 4% en volumen y del 15% en la facturación. Según el USDA, el Mercosur representó en el 2024 el 42% de las exportaciones mundiales, cuando en el 2018 esa participación era del 31%.

En cuanto a las importaciones globales, debe destacarse que en el 2018 China y EE.UU. representaban en conjunto el 33% de las compras mundiales, mientras que para el 2025 se proyecta una participación del 54%.

Argentina, que en los últimos veinte años siempre ha tenido un saldo favorable en su comercio de carne vacuna con Brasil, exportó a este país solo unas 330 tn promedio mensual en marzo-abril, mientras que nuestros

vecinos nos vendieron 1200 tn mensuales promedio. Hay que hacer la salvedad que Argentina exporta a Brasil cortes finos (picanha, maminha) por arriba de los 10 mil dólares la tonelada, e importa carne en su mayor parte para industria a unos 4.000 dólares por tn.

Estados Unidos

EE.UU. se ha convertido en los últimos meses en uno de los principales motores de la demanda internacional por carne vacuna. Una demanda interna y externa extraordinariamente firme se combina ahora con una oferta ganadera que ha comenzado a declinar: en las últimas siete semanas, la faena semanal -que usualmente es muy estable- se ubica un 7,1% por debajo de igual momento del año pasado. En los primeros cinco meses del año la producción de carne resultó un 2,9% más baja que en el 2024, pero el USDA pronostica que el año cerrará con una caída acumulada del 5% interanual, un faltante superior a las 600 mil tn. Se espera una recuperación de la producción de carne vacuna recién para el 2028.

El novillo cotiza a u\$s 5,00 por kilo vivo, u u\$s 8 por kilo en gancho, mientras que el novillito recriado listo para entrar al Feedlot (370-400 kg) vale u\$s 6,60 por kilo en pie. El ternero liviano (200-220 kg) de invernada vale en el mercado de hacienda de Oklahoma hasta unos 9 dólares por kilo. «Los consumidores demandan cada vez más carne, a precios cada vez más altos. ¿Cuál es el límite?».

Desde comienzo de año hasta fines de mayo, la faena de vacas carniceras ha caído un 17% y la de vacas lecheras un 9%, determinando un faltante crítico del tipo de carne magra que necesita imperio-

samente importar la industria estadounidense para corregir el alto tenor graso (50%) de sus recortes de despostada. Este trimming «grasoso» (50% carne-50% grasa) de fabricación local, ha aumentado de precio un 67% en los últimos doce meses, como reflejo de la caída en la faena de novillos y vaquillonas provenientes del feedlot. Estos recortes deben ser mezclados sí o sí con carne o trimmings magros (90CL), en gran parte importados, en una proporción de 5 a 1, para obtener un «blend» de carne picada utilizable industrialmente de «83% carne-17% grasa». Cuanto más pesados son los novillos y vaquillonas provenientes del feedlot, más grasa debe descartarse; cada novillo o vaquillona genera hoy unos 65-70 kilos de trimmings «grasos», que deben ser mezclados con carne magra. Los trimmings 90CL (magros) valen el triple por tonelada que los «fifty-fifty». Estados Unidos tiene una gran dependencia de la importación de carne magra.

Oficialmente se calcula que el 45% de la carne en USA se consume como picada, pero hay varios estudios que elevan esa estimación al 55% de la demanda total, si se consideran también los cortes que las amas de casa compran enteros en supermercados o carnicerías y pican luego en su casa, para evitar o mitigar la contaminación bacteriana.

El kilo de carne picada al mostrador -el corte más vendido- que hace cinco años valía u\$s 9 por kilo, hoy se paga u\$s 13,60 por kilo.

Según la información brindada por la Universidad de Kansas, el peso vivo de los novillos al momento de la faena es hoy de 660 kilos, y el de las vaquillonas de 600 kg. El costo por kilo ganado en los

corrales promedia u\$s 2,40 en el caso de los novillos y u\$s 2,68 en el de las vaquillonas.

Hace unos días las autoridades estadounidenses han vuelto a prohibir la importación de terneros de invernada desde México, a causa de la difusión en este país y en otros de Centroamérica del «Gusano Destornillador del Nuevo Mundo», parásito muy dañino del cual USA está libre desde 1966. México en años normales exporta 1,2 millones de terneros livianos de invernada a los feedlots de Texas y Arizona. Esta prohibición de importar terneros de México agravará a futuro la disponibilidad de carne. Se estima que un 12-14% de la faena de USA se realiza con ganados provenientes de México y Canadá.

A juzgar por la declinación en la faena de vacas y vaquillonas de estas últimas semanas, el ciclo ganadero de USA habría comenzado a darse vuelta, y se proyecta que al 1 de enero próximo podría registrarse un incremento en el stock de vacas de carne. Así mismo se prevé una nueva caída de la oferta ganadera para el segundo semestre.

Hasta mediados de mayo, las importaciones de carne vacuna acumuladas de Estados Unidos eran de 637 mil tn (peso producto), un 12,1% mayores que las del año pasado. En los primeros cuatro meses y medio del año USA importó de Australia 158 mil tn, de Brasil 112 mil tn, de Canadá 106 mil, de Nueva Zelanda 87 mil, de México 81 mil, de Uruguay 47 mil, de Argentina 15 mil y de Paraguay 12.600 tn. Ganan participación Australia y Brasil, retroceden Canadá y México.

Ignacio Iriarte



Los límites de la demanda son menos elásticos para el consumo

Las dos últimas semanas de ventas en Cañuelas marcaron el contraste de los condicionamientos climáticos en la logística. El período que definió la comercialización de mayo contó con un volumen empobrecido, por las dificultades para salir de los campos hacia cualquier destino, con caminos en pésimas condiciones y campos que en la cuenca del Salado de la provincia de Buenos Aires permanecen con excesos de agua. La escasez no alteró demasiado la política comercial de los operadores de compra, que en el caso puntual de aquellos cuya actividad está relacionada con el mercado local, revelaron las dificultades que tienen con las ventas en esas bocas minoristas durante los últimos días de cada mes. Mientras tanto se empezó a advertir una mayor necesidad por vacas, más allá de que estacionalmente estemos atravesando un momento de mucha oferta a la salida de los tactos. La misma situación se percibe en el negocio con novillos, por los que los frigoríficos que se dedican a este negocio sin tanta disponibilidad en el directo, convalidan en el MAG cotizaciones que van a contramano con la tendencia de las remesas especiales livianas.

La última semana de operaciones de mayo contó con un volumen de 17.200 cabezas. Fue una característica

de la segunda mitad de ese mes, como consecuencia directa de las lluvias que volvieron a complicar decenas de partidos bonaerenses y buena parte del resto de la zona núcleo. Lo concreto es que mayo mostró una caída en términos de ingresos del orden del 13,5%, con un volumen definitivo de 92.100 bovinos. El precio promedio por kg vivo de novillo de mayo fue de \$2.799 el kg en pie, lo que representó una mejora del 0,4%, dato que anticipa por primera vez en el año una caída real contra la inflación. Con esta dinámica es fácil advertir que los valores de la hacienda en pie llegaron al pico de su evolución. En el caso puntual del consumo definido se pudo constatar una situación similar a la que desnudó la venta del novillo. Los novillitos, con un precio promedio en mayo de \$3.022, cayeron un 0,7%. Las vaquillonas, con un valor medio de \$2.953, mejoraron un 1,4% en relación a la marca de abril. Las vacas, con el 42% de la oferta total y pleno dominio escénico de los corrales, alcanzaron una media comercial de \$1.503. Es cierto que durante la última semana de mayo se pudo notar una mejor predisposición de la industria, aunque esta realidad no alcanzó para morigerar una caída mensual del 3,8%.

La segunda semana de esta quin-

cena fue la que inauguró el desarrollo operativo de junio. Mejoró el clima y los productores pudieron sacar parte de lo que se demoró en la segunda mitad de mayo. Los ofrecimientos del martes, que dieron inicio a las transacciones de junio, fueron de 11.300 vacunos. Hubo mucha presión por los novillos, que ocuparon un 13% del volumen total, por lo que la oferta resultó más generosa de lo que estamos acostumbrados a ver de estos lotes en Cañuelas. Se pagó mejor el novillo más pesado -casi \$3.200 por conjuntos con más de 550 kg-. El valor promedio de estas remesas fue de \$2.798 -empate con relación a la media de mayo-. Los novillitos, con el 22% del total encerrado, se vendieron con menos fluidez que el novillo y alcanzaron una media de \$3.096. Las vaquillonas, con un 20% del volumen, se negociaron con tranquilidad y un valor promedio de \$2.896. Las vacas ocuparon un 45% de los corrales y el precio de referencia fue de \$1.546. Mientras que el consumo definido, con un incipiente aporte de lotes livianos provistos por el engorde profesional, se desaceleró, el novillo es el producto más buscado para el doble propósito.

Alfredo Guarino

Precio Promedio por kilo del novillo en Liniers/Cañuelas (Histórico), desde enero de 2019 en \$

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
2019	51,5	59,7	60,4	60,9	60,1	60,5	60,5	65,5	65,8	68,9	75,6	82,9
2020	83,4	87,6	90,7	86,2	85,7	87,9	92,5	98,0	98,7	104,9	118,2	143,1
2021	146,6	158,0	163,1	173,5	178,5	176,0	166,4	169,0	175,5	179,7	210,8	227,1
2022	219,8	251,7	270,4	283,3	285,0	275,6	274,8	292,1	287,8	277,2	275,7	288,7
2023	331,1	436,9	437,6	454,8	451,5	467,1	490,0	710,4	704,8	849,5	946,0	1405,3
2024	1424,2	1689,3	1704,0	1763,0	1777,3	1826,8	1937,6	1953,1	1871,7	1900,9	2012,5	2264,2
2025	2248,7	2583,1	2677,5	2788,1	2799,7							
Semana terminada el día												
Año	16/3	23/3	30/3	6/4	13/4	20/4	27/4	4/5	11/5	18/5	25/5	1/6
2025	2660,5	2682,7	2712,8	2792,3	2638,1	2928,2	2836,9	2801,6	2808,8	2751,6	2745,0	2917,8
Promedio del 2/6/25 al 4/6/25 = 2810,7												

Nuestra planta se encuentra en San Jorge (Santa Fe)

Compramos tu hacienda para faena,
también novillitos y vaquillonas de invernada.



**Para comercializar
su hacienda contáctese a:**
Compra Planta San Jorge



Marcelo Malisani: +54 3406411630

Santiago Marchisio: +54 9 2657 340346

Fernando Ferrero: +54 9 3406 423131

Milton Meyer Rey: +54 9 3406 433853

Mail: haciendasj.ar@marfrig.com

 **Marfrig**

PATV

**QUICK
FOOD**

**GOOD
MARK**

**Green
Life**

vienissima!

PATV

TRES CRUCES

ESTADISTICAS

EVOLUCION MENSUAL DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL CICLO GANADERO

Años y meses	Faena (Miles de cabezas)	Peso Prom. kg. res con hueso en gancho DNCCA	Producción de carne (miles ton. peso carcasa)	Precio del nov. mestizo Esp. a bueno 401-420 kg En \$ por kg. vivo	Precio del nov. mestizo Esp. a bueno tipo export. \$/kg en gancho	Precio del ternero negro en Remates Feria (por kg. vivo)	% de hembras en la faena	Cons. per cáp. carne vacuna equiv. anual en kg. según faena DNCCA +10% no reg.	Exportación (miles ton. res con hueso) (Según SENASA)	Precio medio FOB res con hueso
2021										
Mayo	982	225	221	188.57	330.00	218.85	45,9	36	80	3.166
Junio	1.089	232	253	192.02	324.58	221.80	42,2	55	47	3.362
Julio	1.074	234	251	188.67	325.00	219.87	43,9	53	45	4.165
Agosto	1.139	234	267	186.67	331.66	226.90	43,6	54	59	4.005
Septiembre	1.100	233	256	185.96	337.00	238.40	43,1	50	69	4.288
Octubre	1.077	231	249	186.46	354.87	265.45	44,2	51	51	4.416
Noviembre	1.103	230	254	218.02	403.75	308.80	45,4	53	56	4.428
Diciembre	1.142	229	262	234.41	422.50	320.00	44,9	52	57	4.173
2022										
Enero	975	229	223	236,55	433,75	305,00	44,8	45	48	4.176
Febrero	1022	230	235	259,71	461,00	320,60	45,4	50	60	4.245
Marzo	1147	229	263	279,84	510,33	363,75	45,3	51	63	4.360
Abril	1052	231	243	322,05	542,81	375,00	47,2	48	61	4.675
Mayo	1160	232	269	329,17	542,50	358,80	47,3	50	73	4.511
Junio	1140	233	266	320,62	527,50	351,30	46,7	51	74	4.402
Julio	1106	236	261	309,22	530,62	384,30	45,1	47	78	4.251
Agosto	1228	236	290	313,96	539,40	415,20	43,4	56	73	4.357
Septiembre	1178	236	278	315,99	558,75	416,37	43,4	56	70	4.182
Octubre	1.101	232	256	303,52	531,25	395,75	43,9	49	68	3.808
Noviembre	1.171	233	273	306,09	539,00	377,32	44,2	53	73	3.146
Diciembre	1.218	227	277	316,35	568,33	409,81	45,0	56	61	2.991
2023										
Enero	1.196	228	273	342,71	618,75	419,72	45,3	53	66	3.056
Febrero	1.053	227	239	475,95	836,25	513,99	45,5	49	66	3.125
Marzo	1.296	227	294	483,79	850,00	500,07	46,7	58	68	3.355
Abril	1.179	224	264	503,02	871,25	505,36	50,2	52	66	3.433
Mayo	1.287	225	290	511,86	899,33	504,16	48,2	53	83	3.267
Junio	1.319	226	298	490,20	915,00	485,45	48,3	61	64	3.290
Julio	1.292	225	291	502,31	932,50	602,10	48,6	53	83	3.190
Agosto	1.240	226	280	812,25	1.425,00	896,88	48,9	50	84	2.953
Septiembre	1.163	230	267	716,77	1.400,00	932,27	49,0	54	60	3.163
Octubre	1.167	223	260	907,72	1.667,00	1.119,60	50,6	51	60	2.926
Noviembre	1.242	229	285	1.026,00	2.000,00	1.291,60	48,3	55	75	2.848
Diciembre	1.083	227	246	1.419,00	2.650,00	1.822,57	48,2	42	78	2.825
2024										
Enero	1.165	230	268	1.571,06	3.087,50	1.965,88	46,6	52	78	2.917
Febrero	1.054	228	240	1.788,40	3.368,75	2.167,95	47,1	51	85	2.860
Marzo	1.061	226	240	1.791,94	3.250,00	2.235,44	47,1	50	83	2.949
Abril	1.076	226	243	1.932,30	3.260,00	2.118,85	47,6	49	71	2.978
Mayo	1.177	228	268	2.023,50	3.400,00	2.091,85	50,3	49	68	3.174
Junio	1.031	226	233	1.977,19	3.550,00	2.263,33	49,9	48	71	2.942
Julio	1.262	230	290	2.088,00	3.760,00	2.532,71	47,9	48	70	3.146
Agosto	1.213	231	280	2.098,87	3.937,50	2.627,73	47,2	48	85	2.981
Septiembre	1.209	231	279	2.069,15	3.950,00	2.756,65	46,5	48	89	3.229
Octubre	1.283	228	293	1.997,52	3.960,00	2.603,46	47,5	48	83	3.191
Noviembre	1.153	227	263	2.167,75	4.062,50	3.200,00	48,5	47	81	3.138
Diciembre	1.246	226	281	2.327,25	4.375,00	3.292,30	46,9	48	70	3.590
2025										
Enero	1.147	231	265	4.387,50	4.425,00	3.249,96	46,3	48	56	3.911
Febrero	1.032	229	236	2.856,50	4.925,00	3.374,65	47,0	49	63	3.988
Marzo	1.027	228	235	3.023,25	5.062,50	3.419,86	45,9	49	52	3.848
Abril	1.121	229	257	3.091,40	5.010,00	3.670,39	48,1	49	62	4.018
Mayo				3.074,00	5.062,50	3.892,70				

Nota: Se han modificado los datos correspondientes a Exportaciones, Consumo y Precio medio FOB, en función de la modificación metodológica que realizó la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Análisis del mercado ganadero y de las medidas que facilitan la exportación de cueros

Daniel Urcía, presidente de la Cámara que reúne a los frigoríficos de Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos, analiza las medidas en torno a la exportación de cueros y también lo que está sucediendo con la exportación, el consumo de carnes y las perspectivas de oferta de hacienda para la faena.

Cueros

Recientemente el gobierno, mediante una resolución, derogó las últimas restricciones vigentes para las exportaciones de cueros.

Este era un reclamo de vieja data del sector frigorífico. Durante la gestión de Mauricio Macri se había planteado la derogación de todo ese sistema que, de alguna manera, impedía la exportación del cuero.

La administración Milei primero eliminó las retenciones, luego avanzó con una normativa que obligaba a un representante de la Cámara de los Curtidores a controlar cada carga, y quedaba esta cuestión que viene de los años 90 y que protegía a esas industrias.

Era una fórmula muy inteligente porque tomaba de base para el cálculo de las retenciones la pieza de cuero de Chicago, que de arranque supera en 10 kilos al promedio de la pieza normal

de Argentina. Con eso se encarecía el valor de los derechos que se aplicaban y hacía imposible la exportación.

Con las medidas tomadas no habría impedimento para que se exporte cuero, pero ocurre que se dan en un momento donde este subproducto de la faena ha perdido valor, igualmente creo que es parte de la solución poder exportarlo, porque de lo contrario hay que acopiarlo y eso implica un problema en general, para todas las industrias.

Habilitar su exportación es parte de la solución. Lo que ocurre es que con el acceso a los mercados internacionales no se va a obtener un ingreso de dinero inmediato como sucedía años atrás, en los cuáles el dinero que se percibía servía para pagar costos fijos. El cuero formaba parte del famoso quinto cuarto, pero con el paso de los años ha perdido uso, ha perdido demanda internacional, fundamental-

mente de la industria automotriz, y hoy el cuero prácticamente no tiene un valor de recupero.

Con esta eliminación se van a poder colocar nuestros cueros en el mercado mundial, sobre todo en los países del sudeste asiático, donde mayormente se están procesando.

La medida es positiva porque elimina la protección a las curtiembres, sistema que duró más de 50 años y que significó una transferencia de recursos de todo el complejo de ganados y carnes a un sector determinado.

Ahora bien, esto sirve para poder exportar el producto que no tiene valor en el mercado interno y cuya disposición sanitaria, en caso de que se requiriera, también era costosa. Entonces, conseguir un comprador en algún lugar del mundo es una salida



EDUARDO GANLY Comercialización de Gordo, invernada y Cría

**VENDO 300 VACAS A. ANGUS MARCA LÍQUIDA,
SEGUNDA PARICIÓN. SERVICIO NOVIEMBRE-
DICIEMBRE-ENERO 2025. EXCELENTE ESTADO
CORPORAL. ZONA NAVARRO.**

Avellaneda 19 (6400) Trenque Lauquen - Bs. As.
Tel.: (02392) 15630101
e-mail: ganlyeduardo62@gmail.com

HORACIO SAN MARTÍN y Cía. S.A.

CONSIGNATARIA DE HACIENDA
De la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado

REMATES FERIA MENSUALES - VIENTRES Y REPRODUCTORES
COMPRA Y VENTA DE CAMPOS
ARRENDAMIENTOS - NEGOCIOS PARTICULARES

Av. Centenario 1109 - Balcarce
Tel. 2266 42 0019 - 2266 537586 - 2266 532292

e-mail: horaciosanmartinycia@gmail.com // www.sanmartinycia.com.ar

Análisis del mercado ganadero y de las medidas que facilitan la exportación ...

válida y bienvenida, pero no se genera un nuevo negocio, no habrá un nuevo ingreso de dinero, lo que se da es una solución a un problema.

Mercado ganadero

Históricamente la industria frigorífica del país se sostuvo gracias al consumo interno. Podemos hablar de los exportadores más importantes de Argentina hoy y muchos de ellos iniciaron su actividad en el consumo, en el abasto. Después tenemos frigoríficos tradicionalmente exportadores, pero el común denominador de la industria argentina siempre fue por un consumo interno muy sólido, que permitió el crecimiento de las empresas.

Hoy lo que estamos viendo es que, luego de la sequía del 2023, hay cierta recomposición del sector ganadero. A su vez, este reacomodamiento de la política económica, que logró controlar la inflación, lo que es sumamente

positivo, también genera algunos efectos colaterales en la industria frigorífica: por ejemplo que la materia prima es muy cara en dólares, sobre todo para los exportadores. Cuando se compara el valor en el mercado local resulta que el novillo vale 5 dólares el kilo en gancho y en Brasil 3,60 dólares. Son coyunturas que hay que atravesar. Sabemos que este año va a ser complicado para la industria.

Al mismo tiempo, para el ganadero el negocio ganadero es rentable y hay apuestas hacia un crecimiento de stock, por lo que esperamos a futuro una mayor oferta de ganado y que se recupere la competitividad industrial.

Todavía hay un 6,75% de derechos de exportación en el novillo, que en algún momento se eliminará. Nosotros venimos pidiendo que sea ya. Seguramente en los planes de economía ya eso está estipulado y ojalá que se pueda anticipar porque

beneficiaría al sector.

En el mercado interno, los precios de la carne al consumidor son más caros que en Brasil, cosa que no ha pasado muchas veces, pero eso es producto también de la firmeza de los precios de la hacienda, por la recomposición de stock a la que hacíamos referencia.

Al mismo tiempo, vemos que va creciendo la oferta marginal de carne vacuna. Hay faenas en negro, aunque no son las más relevantes; hay faenas clandestinas en los campos que afectan al negocio en las localidades más pequeñas y hay comercio informal de carne y todo eso va complicando la subsistencia de las industrias formales, porque les quita mercados en base a operar con precios más bajos.

Por eso venimos insistiendo con los controles que se tienen que hacer



**NUESTROS REMATES
EN TODOS LADOS**

Remates por Internet
Los Martes a las 9:30 hs

WWW.MADELAN.COM.AR



Escaneá el
código QR
con tu celu

 madelanSa  madelanserviciosrurales

Análisis del mercado ganadero y de las medidas que facilitan la exportación ...

a través de SENASA, de la Dirección de Control Comercial Agropecuario, a través de ARCA y, si lográsemos mejorar el régimen impositivo de las carnicerías, se facilitaría poner en evidencia a los “truchos”, por así decirlo, a los marginales, y eso mejoraría el funcionamiento de todo el sistema a nivel nacional.

Entonces, el negocio tiene precios firmes para la hacienda y hay problemas en las industrias por el incremento de costos, porque los precios tampoco pueden ser trasladados totalmente al consumidor, que marca un techo y no avala más incrementos que los que se dieron.

También hay mucha oferta de pollo y de cerdo, que son las alternativas inmediatas cuando aumenta la carne vacuna.

Entonces, lo que vemos es que mejora el consumo interno por una disminución de la participación de la exportación, pero las fábricas tienen menos actividad porque bajó la faena y porque la competencia de los actores informales dificulta que las cuentas cierren bien.

Para la segunda parte del año creo que puede mejorar un poco la oferta. Para los feedlots es conveniente producir, hay rentabilidad en el engorde a corral y por eso creo que va a mejorar un poquito la oferta para el segundo semestre, pero me parece que la apuesta fuerte que debería darse es la de ir a recrias y poder terminar animales más pesados.

No creo que el mercado interno pague precios superiores a los actuales por el novillito o la vaquillona,

por lo cual ir hacia un novillo o una vaquillona de más kilaje y con posibilidades de que salga para la exportación, sería una buena alternativa para los ganaderos.

Venimos con meses con buenas lluvias, hay pasturas y por eso me

parece que hacer recrias será una buena salida para muchos ganaderos, aunque otros seguramente optarán por engordes cortos y rápida rotación del capital invertido.



**ANTIPARASITARIO
SUPERIOR**

3,5%
DORAMECTINA

**Dovertec®
DORADO**

Eficaz contra Ura 30 días de poder residual absoluto contra Garrapatas 100% eficaz contra Parásitos Gastrointestinales Eficaz contra Miasis

over
MEDICINA VETERINARIA

www.over.com.ar

Un éxito de la noche a la mañana ... que demandó 47 años de trabajo

Una sola mano levantada en torno a una mesa de directorio podría haber cambiado para siempre el destino de la mayor y más exitosa marca de carne vacuna del mundo.

Jon Condon

El programa Certified Angus Beef ha crecido desde sus más humildes comienzos hasta convertirse en un coloso de la comercialización de carne roja en Estados Unidos durante el último medio siglo, pero, como pudieron comprobar las partes interesadas del sector Angus durante el Foro Mundial Angus celebrado la semana pasada en Brisbane, no siempre ha sido fácil.

El presidente de Certified Angus Beef, John Stika, hizo un relato ameno y lleno de colorido de la historia y las aspiraciones del programa -así como de las tendencias cambiantes que se observan en la carne vacuna estadounidense en general- durante su presentación a los delegados.

Las dos claves que han impulsado el éxito de CAB son la integridad de la marca y su trazabilidad. El Sr. Stika dejó claro que CAB ha seguido invirtiendo en el programa para garantizar que sigue siendo una marca relevante en un mercado de carne vacuna estadounidense (e internacional) en constante cambio.

Una guerra contra la grasa

Dirigiéndose a los miembros más jóvenes del público, dijo que puede resultar difícil creer que hubo un tiempo en el que era «difícil vender un toro Angus» en EE.UU. «A diferencia de hoy, vimos una época en la que el mercado era muy desfavorable para la genética Angus, y desfavorable para la subsistencia de los productores Angus», dijo. «En los años



CAB's president John Stika addresses last week's World Angus Forum

60 y 70, hubo un período de transición en nuestros negocios. La industria ganadera libraba una guerra contra la grasa, trabajando muy duro para eliminar la grasa de la dieta americana».

El sector de la carne vacuna de EE.UU. se esforzaba por convertirse en «la segunda opción a la pechuga de pollo deshuesada y sin piel», alejándose de cualquier interés por el veteado o la calidad de la carne. La producción de carne roja magra se convirtió en el único objetivo y la afluencia de razas continentales a EE.UU. contribuyó a ello. Todo eso tuvo dos consecuencias, según Stika. La oferta de carne vacuna se hizo extremadamente impredecible e incoherente en cuanto a calidad y palatabilidad. «Llegamos a un punto en el que uno de cada cuatro bifos en EE.UU. era duro a los ojos de los consumidores», afirma.

Desde el punto de vista de la raza, el ganado Angus estadounidense no encajaba en ese panorama. Por ello, entre 1968 y 1978, como muestra este gráfico, las inscripciones de



ganado Angus cayeron un 45%, hasta sólo 222.000 cabezas al año. Gráfico 1.

«Eran tiempos difíciles para los criadores de Angus. No sabíamos que nos disponíamos a perder la mitad de la demanda global de carne vacuna que experimentábamos en aquella época», afirma Stika.

Un enfoque diferente

Por aquel entonces, un criador de ganado Angus de Ohio, con una gran mentalidad empresarial, tuvo una decepcionante experiencia con un bife Angus durante una visita a Chicago, la capital de la carne vacuna.

En 1975, Harold Etling escribió a la junta directiva de



HACIENDAS - REMATES FERIA

Garibaldi 619 - (8200) Gral. Acha
Provincia de La Pampa
Tel: 02952-432588
(fax y líneas rotativas)
nfuentes@gralacha.com.ar

Un éxito de la noche a la mañana ... que demandó 47 años de trabajo

la American Angus Association, esbozando un concepto que la asociación podría poner en marcha para ayudar a ofrecer una experiencia consistente y de alta calidad. El principio central de esa carta se convertiría más tarde en la marca Certified Angus Beef.

Un mes después de su lanzamiento, CAB perdió su licencia del USDA por un tecnicismo de procedimiento, y tardó seis meses en recuperarla.

En 1981, la American Angus Association votó 14 a 1 a favor de cancelar el programa CAB, que atravesaba dificultades financieras, si no obtenía beneficios en 12 meses. Transcurrido ese año, aunque la marca seguía sin poder cubrir sus propios gastos, sobrevivió a una votación de 8-7 entre los miembros de la junta para liquidarla.

Puede que fuera un poco prematuro, dada la situación actual del programa. «En la actualidad, el sector de la carne vacuna de EE.UU. disfruta de la mayor demanda de los últimos 30 años (véase el gráfico 2), y no es casualidad que esto

coincida con la mejora de la calidad de la carne», declaró Stika. Gráfico 2.

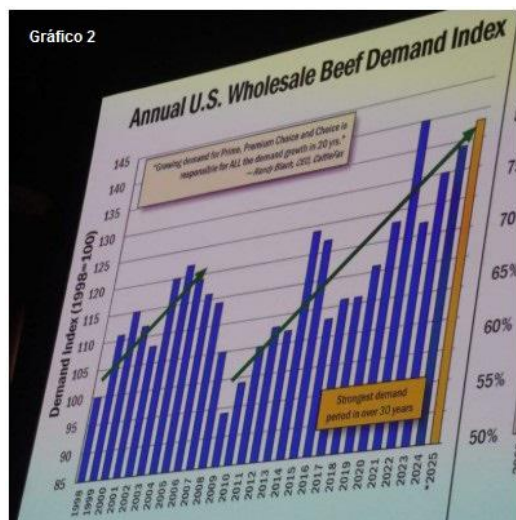
Las reses USDA Prime y Choice Graded representan ahora el 84% de todas las reses clasificadas en EE.UU., mientras que las reses Certified Angus Beef representan casi una de cada cuatro de todas las reses producidas. Esta revolución en la calidad de la carne vacuna ha sido liderada por los criadores de Angus.

En la actualidad, CAB es una filial de la American Angus Association, regida por su propio consejo de productores Angus.

La empresa está estructurada como una organización sin fines de lucro, lo que significa que el 100% de los ingresos que obtiene los re invierte directamente en forma de fondos de marketing para apoyar el desarrollo de la marca.

«Generamos nuestros fondos para

Gráfico 2



apoyar la marca a través de un modelo de ingresos basado en comisiones pagadas por cada industrial que faena ganado en el marco del programa», dijo el Sr. Stika. «Cada vez que utilizan la marca CAB en la venta de una libra de producto con nuestra marca, pagan una comisión».



Desde siempre,
la experiencia en la mirada
en un ojo atento.

70 Años
1951/2021

A.J. MENDIZABAL & CIA
CONSIGNATARIOS

Un éxito de la noche a la mañana ... que demandó 47 años de trabajo

Si bien el programa es financiado en un 100 por ciento por los industriales, la propiedad y el manejo de la marca es 100 por ciento de los productores, dijo.

«No poseemos ganado, ni carne vacuna, ni plantas de envasado, ni restaurantes, ni tiendas. Lo que poseemos es un conjunto de edificios en Ohio, y el activo de marca más valioso que tenemos: el logotipo y la marca registrada CAB».

«CAB concede licencias de uso de la marca CAB a miles de socios en todos los segmentos de la comercialización de carne vacuna en todo el mundo, para que la utilicen con el fin de promocionar y potenciar el valor de CAB y, en última instancia, crear conciencia entre los consumidores sobre la calidad y la reputación de satisfacción alimentaria que ofrece la marca».

Todo ello permite a CAB vender la increíble cantidad de 559.000 toneladas (1.230 millones de libras) de carne vacuna con la marca CAB por año, en EE.UU. y en otros 54 países. Para poner-

lo en contexto, representa casi la mitad del tonelaje de carne vacuna australiana vendida en todos los mercados de exportación en un año normal. En el año 2024, CAB certificó casi seis millones de reses que cumplían las diez especificaciones de calidad del programa (véase la lista más abajo). Compárese esto con la faena total de ganado adulto en Australia en 2024 (vacas incluidas) de 8,3 millones de cabezas. Se mire por donde se mire, se trata de un enorme programa de marcas de carne vacuna.

Los análisis económicos sugieren que la certificación CAB supone una prima de 100 dólares por cabeza sobre el precio base de la grilla para un animal Angus terminado de peso similar. *«Es un éxito de la noche a la mañana... que ha tardado 47 años en construirse»*, dijo Stika.

«También es emocionante poder ver el impacto global y la influencia que CAB está teniendo en términos de ayudar a otros productores de carne vacuna de todo el mundo a ver las oportunidades

de añadir valor a su genética y a su duro trabajo».

Calidad y consistencia, claves, impulsadas por el marmoleo

La calidad y la consistencia fueron las claves, y lo han sido durante los últimos 47 años como pilares de CAB para seguir siendo relevantes en el mercado. No es de extrañar que el Sr. Stika afirmara que el marmoleo era extremadamente importante en la capacidad del producto para cumplir esas características.

«Nos centramos en la calidad porque hemos visto innumerables veces que los consumidores estadounidenses no compran carne vacuna sólo por el precio. Esa decisión de compra se basa en el precio, en relación con el valor.

«Lo que hemos aprendido de los consumidores es que cuando se apartan y tratan de determinar ese lado de la propuesta de valor, lo que en última instancia se sitúa justo enfrente del





ALZAGA UNZUÉ Y CÍA. S.A.
CONSIGNATARIOS



MAG
Mercado Agrario

**VENTAS DIRECTAS
Y PARTICULARES**



**REMATES FERIA
Y TELEVISADOS**



**COMPRA Y VENTAS
DE CAMPOS**



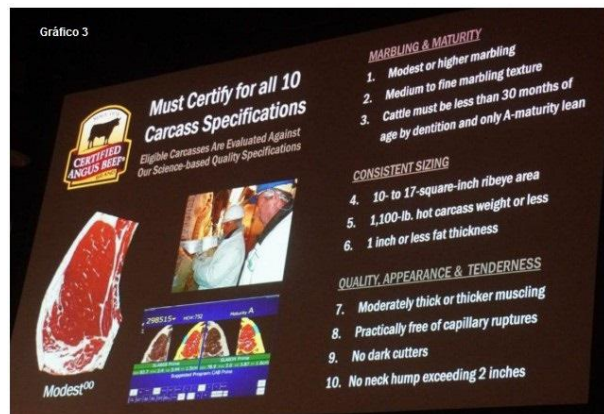
**TASACIONES
Y DIVISIONES**



ROSGAN



Tel/Fax: (54-11) 4322-1366 / remates@alzagaunzue.com / www.alzagaunzue.com



precio en su toma de decisiones es la calidad. El 95% de los consumidores estadounidenses afirman que la calidad es importante a la hora de tomar una decisión sobre la compra de carne vacuna». Gráfico 3.

El Sr. Stika mostró la diapositiva anterior, en la que se enumeran los diez atributos clave que contribuyen al término «calidad». De ellos, el sabor ocupaba el primer lugar, incluso por encima del precio.

«Es el sabor del producto la razón por la que el CAB es la 'proteína de celebración' entre los consumidores, en lugar de un trozo de pechuga de pollo».

«Pero tenemos que ser conscientes de ello cada vez que tenemos la oportunidad de presentar un producto de CAB a un consumidor. No lo dejamos al azar».

«Nuestro objetivo es conseguir que los clientes repitan, y el 92% de los consumidores están de acuerdo en que algo puede tener un gran precio, pero si no sabe bien, no van a volver a comprarlo».

Con esta aspiración en mente, desde 1978 CAB había puesto en marcha las diez especificaciones para reses publicadas anteriormente para ofrecer un producto de calidad alimentaria constante.

Aunque todas eran importantes a su manera, la que encabezaba la lista (el marmoleo) era la más importante, dijo. «Ese grado de veteado de modesto a alto es lo que permitió a CAB diferenciarse realmente en el mercado en 1978, y aún hoy es lo que nos pone en situación de tener que defender a veces el precio de nuestro producto. Pero rara vez, por no decir nunca, nos vemos obligados a pedir disculpas por la calidad del producto que se comercializa bajo la marca CAB». Gráfico 4.

«Se trata de ser intencionados con la calidad, de ser intencionados para asegurarnos de que no decepcionamos al consumidor por falta de concentración y de ser coherentes con las normas establecidas».

Proteger la marca

Una cosa es tener un gran producto, pero también es importante proteger ese valor y la integridad de la marca, afirma Stika. Una de las peores cosas que le podía pasar a CAB como marca era que un restaurante promocionara CAB en su menú y luego lo sustituyera por otro producto de menor calidad.



«En ese caso nos quedamos con la responsabilidad de una experiencia gastronómica insatisfactoria, cuando el producto ni siquiera era nuestro», dijo.

«Por eso, desde el principio, hemos tomado la protección y la integridad de la marca como algo esencial. Desde el primer día, hemos dado cuenta de ello haciendo un seguimiento de cada libra de producto, desde el momento en que se certifica en la res, pasando por la fabricación, el proceso de valor agregado y la comercialización y distribución, tanto en EE.UU. como en la exportación».

En cada restaurante o establecimiento que lleve el símbolo CAB, los clientes pueden utilizar su smartphone para



Lo único que aumentamos es el peso de tu hacienda

Pagá sólo por los kilos ganados una **tarifa fija** durante todo el ciclo de engorde, que incluye el **100%**, de la alimentación, la sanidad y la estadía.

O F R E C E M O S

- Servicio de **recría y engorde**
- Capacidad instalada para **25.000 cabezas**
- **Canje de maíz por hotelería**

100 AÑOS

AGROPECUARIA LA CRIOLLA
Un nuevo concepto en Feed lots

AUDITORIAS CAB - CANADIA ARGENTINA DE TENDLOT

consulte por pagos con

BBVA Francés
Galicía Rural

Viamonte 382 / América BA / 02337-452767/58 ó 02337-454645
www.lacriolla.com.ar / administracion@alcsa.com.ar

Un éxito de la noche a la mañana... que demandó 47 años de trabajo

comprobar que están comprando el producto que el establecimiento dice estar promocionando.

«Significa que un cliente de un restaurante de Indonesia puede esperar la misma calidad que un cliente de un restaurante de Indiana. Ha sido una parte importante del éxito y la reputación de la marca», afirmó Stika.

CAB también se mostró proactivo a la hora de hacer frente a otras marcas (deliberadamente) confusas y similares en el mercado, tanto nacional como internacional, como las que aparecen a continuación. Gráfico 5.

Vender toda la res

Según Stika, una de las claves del éxito de CAB radica en «salir y vender toda la res», en lugar de sólo los cortes como el lomo.

«La mayoría de los 160 miembros de nuestro equipo en CAB se centran precisamente en esto», afirmó.

«No es tan difícil vender ojos de bife y lomos. Lo difícil es vender peceto,

aguja, pulpas y, a veces, carne picada, y hacerlo a un precio elevado. Para ello, hay que tener una amplia base de clientes».

El gráfico circular (Gráfico 6) ilustra que las ventas de CAB se dividen claramente entre venta al por menor (rojo), restauración (amarillo), internacional (marrón) y varios, con más de 20.000 toneladas empleadas cada año sólo en productos de valor añadido.

«Todos ellos contribuyen a elevar el valor de toda la res», afirma Stika. Por este motivo, CAB ha conseguido obtener una prima de 5 puntos porcentuales sobre el producto Angus USDA Choice en toda la res.

«Eso es lo que mantiene a nuestros socios industriales comprometidos con esta marca, cuando tienen todas las opciones para vender todo ese producto bajo una marca diferente, su propia



marca, o a alguien que no está autorizado en nuestro programa. Sin embargo, las primas que existen, que se han creado a lo largo del tiempo, mantienen a nuestros socios industriales comprometidos con la marca CAB, y permiten a los ganaderos recibir las señales económicas en forma de primas CAB también en los sistemas de comercialización basados en el valor».

El Sr. Stika afirmó que, a pesar del



Jáuregui Lorda

HACIENDAS

Venda bien y Cobre mejor

Casa Central: Larrea 945 - Brandsen
Tel/Fax: (02223) 44-5150
remates@jaureguilorda.com.ar
www.jaureguilorda.com.ar

NEUMONIA PIETIN QUERATO

TILOPLUS DUO

EL ANTIBIOTICO MAS RECOMENDADO

TILMICOSINA

- Amplio Espectro.
- Muy fácil utilización.
- 72 hs. de persistencia de niveles terapéuticos.
- Gran eficacia por su poder curativo.

FLUMIXINA

- Al incorporar Flumixin
- Reduce la fiebre.
- Reduce la inflamación.
- Ayuda a los animales a sentirse y verse mejor más rápido.
- Elimina las secuelas pulmonares de la Neumonía.

"Cuando los antibióticos solos no alcanzan, la mejor opción es Tiloplus Duo"

40 AÑOS

DESDE HACE MAS DE 40 AÑOS

Laboratorios Aviar S.A.
Santos Dumont 4345 - Tel. (011) 4855-6374
www.laboratoriosaviar.com

Un éxito de la noche a la mañana ... que demandó 47 años de trabajo

éxito de CAB, EE.UU. es un mercado de carne vacuna muy competitivo y abarrotado de oferta.

«Más vale que vendas bien el valor de tu programa, o se diferenciará en el mercado sólo por el precio - y ese no es un lugar donde una marca premium que ya está en un punto de precio más alto quiera estar.»

Evolución

Según Stika, a medida que CAB ha ido creciendo, ha seguido evolucionando. Un ejemplo fue CAB Prime, una extensión de la línea de marca añadida en 2000 que segmentaba la USDA Prime (grado de máxima calidad, aproximadamente equivalente a la puntuación de marmoleo 3+ de AusMeat) de la USDA Choice. En la actualidad, USDA Prime es una de las áreas de mayor crecimiento del programa, especialmente en los tres últimos años.

Otro ejemplo fue CAB Natural, para aquellos clientes que valoraban los sistemas de producción que no utilizaban promotores del crecimiento, antibióticos ni subproductos animales en los suplementos o concentrados.

En los dos últimos años, CAB ha añadido una línea de productos CAB Grassfed, y una extensión de «Ranch to Table», que permite a los ganaderos de ganado Angus registrados que poseen la marca, poder aprovechar la carne vacuna Angus en las ventas directas al consumidor o directas a restaurantes.

El reto de la sostenibilidad

Aunque la calidad sigue siendo el rey en la mente de los consumidores de carne vacuna CAB, no hay duda de que las expectativas que los consumidores tienen hoy en CAB son mucho más amplias de lo que eran en 1978, dijo el Sr. Stika.

Hoy en día, nuestros consumidores y clientes esperan que respondamos a sus preguntas sobre sostenibilidad y, en particular, sobre el cuidado del ganado y la sostenibilidad y gestión medioambiental.

«Desde el punto de vista de la marca, no sólo trabajamos con los agricultores y ganaderos que crían el producto para ayudarlos a mejorar continuamente en estas áreas, sino que hemos puesto en marcha iniciativas para ayudar a comunicar el gran trabajo que los productores están haciendo para asegurarnos de que la industria recibe el crédito correspondiente, a los ojos del cliente».

Generar confianza

«Ya no basta con tener el mejor producto del mercado, porque alguien puede copiar tus especificaciones, fácilmente. Hay muchos programas estadounidenses que tienen exactamente las mismas especificaciones que CAB».

«También hemos aprendido que no basta con contar una buena historia, porque mañana puede venir alguien y contar una historia aún mejor. Y hemos aprendido que tampoco basta



con ofrecer el mejor servicio al cliente, porque a la gente le importa más por qué hacemos algo que cómo lo hacemos».

«Todo esto se reduce realmente a la confianza, tanto con el cliente como con el consumidor. Cuando hablamos de confianza, nos referimos a establecer relaciones con las personas que participan en nuestro negocio y en nuestras comunidades. Se trata de construir un sentido de comunidad en torno a la marca, conectar a la gente, mejorar sus vidas y fortalecer sus negocios.»

«Confían en CAB como una marca en la que pueden invertir su tiempo y atención». «Al final se dan cuenta de que, a través de la marca de carne CAB, forman parte de verdad de algo más grande que ellos mismos».

«Es el modelo en el que hemos trabajado durante 47 años, y esperamos que, con un poco de suerte y una enorme intencionalidad en las cosas que realmente importan, CAB pueda hacerlo durante otros 47».

Fuente: beefcentral.com/news/
World's largest beef brand program
CAB a '47-year overnight success'
16/05/2025



CAMPOS Y GANADOS S. A.
Consignatarios desde 1936

**PROXIMO REMATE
POR PANTALLA**

Jueves 5 de Junio - 14 Hs.
Desde AGROACTIVA 2025
AMSTRONG - SANTA FE

En VIVO y en directo por

Anote su consignación
(011) 4687-0012 www.camposyganados.com.ar



GRASAS, SEBOS, EXPELLER

Informe diario del mercado de grasas, sebos y expeller. Al 4-6-25.

Producto	Valor estimado de mercado	
	Cotiz. Desde	Cotiz. Hasta
Sebo 1 %	\$1.320,00	\$1.340,00
Sebo 3 % colorímetro	\$1.300,00	\$1.320,00
Sebo 3 % común	\$1.200,00	\$1.220,00
Sebo máximo 5 %	s/i	s/i
Sebo máximo 8 %	s/i	s/i
Sebo intermedio máximo 14 %	s/i	s/i
Sebo 2ª frigorífico 25 %	\$650,00	\$660,00
Expeller 60/65	\$320,00	\$320,00
Expeller 50/55	\$270,00	\$270,00
Expeller 45/50	\$260,00	\$260,00
Expeller 40/45	\$230,00	\$230,00
Expeller 35/40	\$220,00	\$220,00

Mercado interno de sebo con mucha incertidumbre, más buscado, firme. Expeller y Harina estables. Los valores informados son orientativos. Fuente: Alvaro M. Castro e Hijos, Servicio de investigación de mercado Sub productos ganaderos. Contacto: dc.alvacas@gmail.com / +54911-5874-4337.



CUEROS

Precios orientativos de cueros vacunos salados de frigoríficos libres de toros y conservas, variando los mismos según calidad de la selección, optimización del desuello, condiciones de entrega y plazos acordados. Fecha: del 26/5/25 al 30/5/25.

Frigoríficos provincia de Buenos Aires/Mendoza y similares

Novillos salados por kilo	\$200,00	Vacas saladas por kilo	\$110,00	Livianos salados por kilo	\$250,00
------------------------------	----------	---------------------------	----------	------------------------------	----------

Frigoríficos provincia de Córdoba/Santa Fe y similares

Novillos salados por kilo	\$150,00	Vacas saladas por kilo	\$80,00	Livianos salados por kilo	\$180,00
------------------------------	----------	---------------------------	---------	------------------------------	----------

Fuente: Brocuer S.R.L.; julioortiz@brocuersrl.com

Toda la información en: www.informeganadero.com.ar

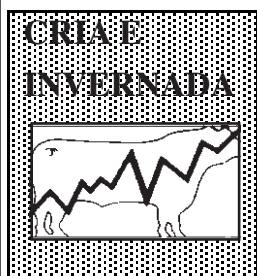
VALOR DE VAQUILLONAS CON GTIA. DE PREÑEZ (Remates-feria, Precios en u\$s libres por cab.)

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1999	395	363	363	375	366	370	365	365	364	351	345	340	364
2000	318	328	345	358	348	350	355	370	365	340	348	358	349
2001	360	360	360	360	352	343	345	345	314	313	300	319	339
2002	175	166	130	146	138	131	149	174	188	226	256	295	181
2003	312	310	326	327	280	295	295	287	291	261	254	273	293
2004	276	274	280	276	263	268	267	283	293	289	287	291	279
2005	290	294	321	351	365	363	371	405	414	400	415	360	362
2006	310	308	317	325	316	307	307	319	310	303	320	308	313
2007	308	308	292	328	338	354	324	315	317	343	365	365	330
2008	364	363	376	373	402	396	412	411	399	385	367	333	382
2009	307	294	282	303	284	289	300	338	342	353	361	472	327
2010	494	573	641	635	575	712	730	759	762	932	980	986	732
2011	975	1012	1129	1125	1122	1135	1145	1146	1203	1166	1046	988	1099
2012*	833	832	846	842	755	662	662	664	669	685	659	634	729
2013*	574	566	550	507	485	538	521	494	470	469	476	622	523
2014*	504	510	571	623	575	547	548	542	515	567	745	717	580
2015*	640	685	701	713	742	735	703	673	659	736	841	969	733
2016*	905	866	868	917	911	889	825	852	862	873	914	851	878
2017*	801	822	840	874	870	851	773	759	780	803	845	854	823
2018*	763	733	689	677	594	556	532	549	470	529	548	526	597
2019*	541	592	582	532	521	553	559	479	456	462	464	497	520
2020*	484	515	491	403	343	381	371	375	417	325	405	477	415
2021*	458	485	489	522	529	518	484	456	515	502	492	493	495
2022*	460	562	694	776	722	698	499	538	560	587	564	434	591
2023*	501	428	444	411	400	361	313	406	419	382	351	609	419
2024*	575	665	708	752	662	622	549	685	837	727	841	1042	722
2025*	917	900	981	855	1046								

VALOR DE VACAS USADAS CON CRIA (Remates-feria, Precios en u\$s libres por cab.)

Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
1999	170	156	153	168	170	170	170	170	158	148	158	143	161
2000	131	135	143	141	140	143	155	150	145	143	155	155	145
2001	154	154	155	150	150	145	145	139	119	115	118	124	139
2002	67	67	57	60	52	50	58	77	81	78	88	105	70
2003	110	113	117	122	114	116	116	110	111	113	107	107	113
2004	108	109	114	114	107	106	107	108	109	114	115	114	110
2005	113	120	134	144	148	147	148	147	151	148	170	165	145
2006	155	154	154	139	140	134	138	133	125	121	129	130	138
2007	124	122	122	123	121	121	121	121	121	132	150	167	129
2008	131	139	160	157	161	161	165	156	160	135	121	109	146
2009	107	98	96	111	113	115	111	125	137	137	151	183	124
2010	199	258	260	257	275	267	273	278	283	529	528	525	328
2011	463	418	511	513	491	467	482	488	498	495	479	459	480
2012*	367	353	410	376	327	303	287	285	285	295	285	282	321
2013*	257	255	243	216	199	213	218	205	196	197	215	270	224
2014*	214	208	218	228	210	197	197	222	209	248	281	283	226
2015*	269	282	292	285	295	298	259	243	252	276	319	376	287
2016*	383	333	305	317	359	347	301	317	345	350	329	314	333
2017*	297	305	314	324	326	306	305	328	357	340	373	362	328
2018*	356	347	324	305	252	237	229	242	210	238	240	249	269
2019*	243	271	249	237	228	233	240	233	227	221	221	228	236
2020*	223	237	230	175	143	162	161	165	167	141	197	257	188
2021*	209	238	253	265	260	301	213	203	182	211	224	224	232
2022*	224	269	297	294	306	298	198	256	244	218	218	193	251
2023*	151	190	195	177	143	178	183	118	194	177	198	240	179
2024*	269	268	344	317	287	257	187	287	369	326	420	443	314
2025*	367	425	440	442	468								

Fuente: Informe Ganadero. * En dólares libres.



Análisis del mercado de la invernada y de la cría

Bernardo Socias, martillero y representante de la firma Jáuregui Lorda en Concordia, Entre Ríos, analiza lo que está pasando con la invernada, la cría y las perspectivas de precios para estas categorías de hacienda.

Este año el ternero salió más pesado que en otras zafas. Los campos se recuperaron de la seca gracias a las lluvias que se vienen dando en los últimos meses. De todos modos, ese beneficio no fue generalizado sino más bien hubo lluvias repartidas en el litoral y sobre todo en Entre Ríos. Los registros de agua para la zona han sido buenos, en algunos casos excesivos, pero ha llovido bien en la mayoría de la provincia de Entre Ríos, excesos en el sur y muy buenas lluvias generales en la provincia.

Lo que más se comercializó hasta ahora es el macho; también salieron, pero en menor medida, lotes de machos y hembras y la menor oferta fue de terneras.

Al principio de la zafa hubo precios por los terneros de 3.500/3.600 pesos/kilo; en la venta particular hoy se paga entre 3.700 y 3.800 pesos/kilo y en los remates televisados vendimos hasta 4.200 pesos/kilo el macho y por hembras se puede hablar de 3.200 a 3.400

y hasta 3.500 pesos/kilo algunos lotes destacados. Los conjuntos de machos y hembras se colocan entre 3.300 y 3.600 pesos/kilo; todo esto depende de la calidad, kilaje y plazo.

Vemos que se está generando cierta retención de hembras y creo que no sólo en la cuenca del Salado, sino también en Entre Ríos y sur de Corrientes, en donde se da una situación similar.

La reposición de hembras es un hecho, la gente busca mantener los rodeos y rejuvenecerlos también. Eso se hace mayormente con hacienda propia y en algunos casos puntuales se está saliendo a comprar vientres, cuyos precios mejoraron bastante. Los valores van de un millón a 1,5 millón de pesos/cabeza, dependiendo de la calidad y el plazo que haya para el pago.

Si bien los vientres alcanzaron, en dólares, un valor muy bueno, hay que tener en cuenta que el valor del ternero medido también en esa moneda es alto y, por lo tanto, la inversión se recupera en poco tiempo,

ya que ese vientre está preñado y con la venta del ternero por nacer ya le ingresa al criador la mitad de lo que desembolsó.

En adelante creo que la oferta de terneros tenderá a descender, quizás no de forma tan marcada como otros años, porque el criador este año tuvo la posibilidad de retener un poco más y vender con menos urgencia; igual va a caer la oferta y eso debería afirmar más los precios, lo que también dependerá de las posibilidades de compra de recriadores y feedloteros y de los valores del gordo.

Con respecto a los vientres, se supone que una vez que se terminen de realizar los tactos debería haber algo más de demanda que la actual, pero creo que los criadores están a la expectativa de la consolidación del modelo económico y que se reduzca la incertidumbre para hacer inversiones más fuertes en la actividad, ya que implican inmovilizar capital por largo plazo y en cantidades importantes.

TERNERO NEGRO - PRECIOS PROMEDIO MENSUALES - Desde 2021 en \$

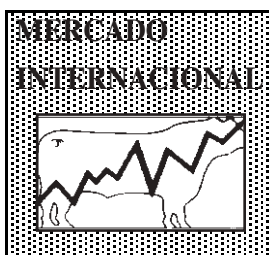
Año	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
2021	182,50	198,17	207,75	211,15	218,85	221,80	219,87	226,90	238,40	265,45	308,80	320,00
2022	305,00	320,60	363,75	375,00	358,80	351,30	384,30	415,20	416,37	395,75	377,32	409,81
2023	419,72	513,99	500,07	505,36	504,16	485,45	602,10	896,88	932,27	1119,6	1291,6	1822,6
2024	1965,9	2167,9	2235,4	2118,8	2091,8	2263,3	2532,7	2627,7	2756,6	2603,4	3200,0	3292,3
2025	3250,0	3374,6	3419,9	3670,4	3892,7							



Una empresa con nombre propio
85 AÑOS DE EXPERIENCIA Y CUMPLIMIENTO EN EL NEGOCIO GANADERO

Golombo y Magliano S.A.

Av. de Mayo 580 - Bs. As. - Tel. 4334-9511/2/3/5/6/7/9 - Telefax: 4343-3618 - <http://www.colomboymagliano.com.ar> • E-mail: info@colomboymagliano.com.ar



Israel: mercado estratégico para Argentina

Israel importa más del 80% de la carne vacuna que se consume en el país. Argentina es su principal abastecedor de carne vacuna, tanto congelada como enfriada.

El mercado está dominado por pocos importadores y distribuidores, lo que contribuye a que los precios al consumidor estén entre los más altos del mundo.

Aunque el gobierno ha intentado promover la competencia y reducir precios, el impacto de las medidas adoptadas ha sido limitado, por la estructura del mercado y las barreras regulatorias existentes.

Tamaño e importancia del sector

El consumo anual de carnes bovinas ronda entre 110 mil a 120 mil toneladas de carne vacuna, de las cuales alrededor del 80-85% corresponde a carne importada, en su mayor parte es congelada. La escasa producción local se comercializa fresca.

Aunque el pollo es la carne más popular, la carne vacuna tiene un lugar importante en la dieta,

especialmente en festividades y restaurantes.

La alta dependencia de las importaciones responde a la baja producción doméstica, junto con exigencias regulatorias vinculadas al bienestar animal y al cumplimiento de las normas de kashrut (rituales dietarios judíos).

La carne importada se distribuye en supermercados y carnicerías especializadas, con una parte significativa destinada al canal HORECA (hoteles, restaurantes y catering).

El consumo anual per cápita de carne vacuna en Israel es de 19,6 kg, y ha tenido un importante crecimiento: actualmente es un 50% mayor que en 2015.

Precios de la carne bovina entre los más caros del mundo

El nivel de precios constituye un factor que condiciona una mayor expansión del mercado.

Israel figura entre los países con la carne vacuna más cara del mundo. En supermercados, el precio promedio de la carne fresca ronda los 80-120 NIS/kg (aproximadamente 22-33 USD/kg), dependiendo del corte y de si cuenta o no con certificación

kosher.

En el último año, los precios de la carne en Israel subieron entre un 2% y casi un 10%, según datos de Ultra Finance. Algunos ejemplos:

Entrecot: de NIS 145,7 (US\$ 40,21) a NIS 152 (US\$ 42) por kg (+4%).

Pechuga de pollo: de NIS 38,6 (US\$ 10,64) a NIS 42 (US\$ 11,59) por kg (+9%).

Muslos de pollo: de NIS 60 (US\$ 16,56) a NIS 62 (US\$ 17,11) por kg (+3%).

Según el Índice de Precios al Consumidor de marzo 2025, hubieron los siguientes incrementos en productos cárnicos: carne vacuna congelada +1,6%; pollo +1,4% y cordero +1,1%.

Los supermercados ofrecen precios más accesibles, pero las carnicerías mantienen su clientela gracias a la calidad y el servicio personalizado. Muchos israelíes están dispuestos a pagar más por carne fresca y atención directa.

Factores que inciden en el mercado

Los factores a los que se atribuye el elevado nivel de los precios

ISRAEL IMPORTACIONES DE CARNES BOVINAS ENFRIADAS Y CONGELADAS

en miles de dólares

	2024					2025					Var. %
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Acumulado	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Acumulado	
ENFRIADA	24.648	27.768	28.304	31.629	112.350	35.534	33.826	44.374	33.093	146.827	31%
Con hueso	1.071	1.905	1.703	1.062	5.742	922	1.874	2.019	1.098	5.914	3%
Sin hueso	23.576	25.863	26.602	30.567	106.608	34.611	31.952	42.355	31.995	140.913	32%
CONGELADA	14.665	28.049	85.666	63.727	192.107	21.067	47.106	85.666	63.727	217.565	13%
Con hueso	513	443	1.774	1.413	4.142	811	881	1.774	1.413	4.878	18%
Sin hueso	14.153	27.606	83.892	62.314	187.965	20.255	46.225	83.892	62.314	212.686	13%
TOTAL	39.313	55.818	113.970	95.356	304.457	56.600	80.932	130.039	96.820	364.392	20%

Fuente: INFORME GANADERO a partir de datos Oficina de Estadísticas ISRAEL

son en el orden local:

Concentración del mercado: Pocos importadores y mataderos concentran la oferta, limitando la competencia.

Falta de carniceros especializados: Esto obliga a muchas carnicerías a ofrecer productos envasados, generalmente más caros.

Asimismo, existen factores externos asociados a:

Aumento de los costos de producción y de insumos: la evolución ascendente de las cotizaciones de los cereales y oleaginosas ha incrementado los costos para criar animales, particularmente para la cría de aves, que es el principal rubro cárnico de origen local.

Dependencia de las importaciones: no sólo carne, sino también de hacienda en pie. Un tercio de la carne vacuna consumida procede de ganado importado y faenado localmente; más del 40% es carne congelada de origen externo, una proporción que baja al 17% en el

caso de la carne enfriada, mientras que apenas un 14% proviene de hacienda nacida y criada en Israel.

Costo de certificación kosher y volatilidad del tipo de cambio, que inciden en los precios finales.

Impacto de la guerra y cambios de consumo

El conflicto con Hamas generó una caída de la demanda de cortes premium (como el entrecot), y paralelamente estimuló el consumo y el precio de los cortes más baratos, como la carne picada. Debe tenerse en cuenta que, para compensar la caída de ventas de cortes caros, los importadores subieron los precios del resto de los cortes. Como resultado de ello, sus precios registraron alzas

de hasta dos dígitos.

Medidas adoptadas fueron insuficientes

A fin de contener los precios, el gobierno amplió las cuotas de importación sin arancel y simplificó procesos de certificación. No obstante, la efectividad de estas medidas ha sido reducida, debido a la estructura concentrada del mercado.

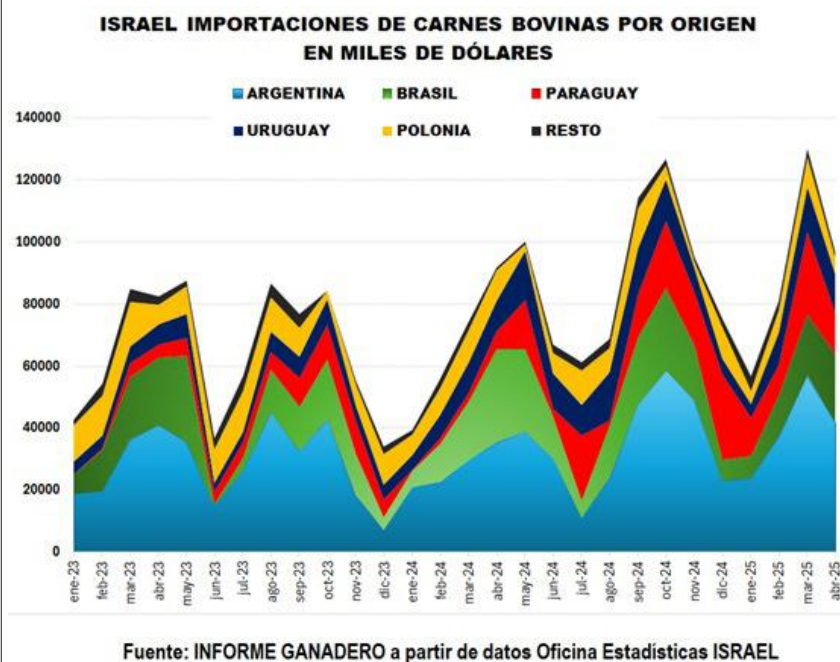
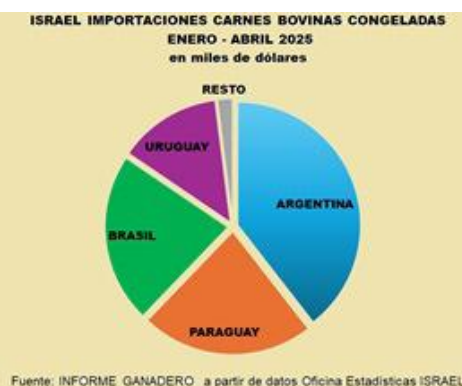
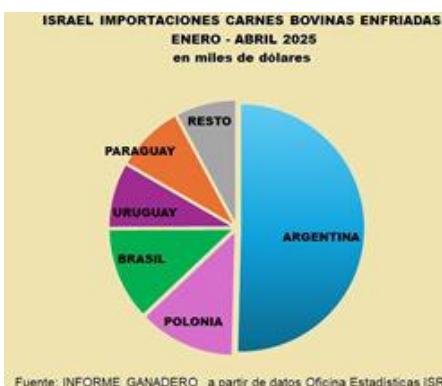
Además, crecen las presiones para limitar la importación de ganado vivo y fomentar la de carne procesada, en línea con las preocupaciones por el bienestar animal.

Importaciones en alza

La fuerte dependencia que el consumo israelí de carnes bovinas tiene de las importaciones ha determinado un nuevo avance en los primeros meses de 2025. Pese al conflicto bélico y los aumentos de precios, hubo un crecimiento del 20%, en términos de valor, de carnes enfriadas y congeladas.

Porcentualmente, el aumento más importante se dio en las carnes enfriadas (31%), aunque también fue significativo en el rubro del congelado (13%). Las carnes con hueso, si bien siguen en un volumen bajo, también han experimentado una suba remarcable, particularmente las congeladas.

Israel también importa ganado vivo (principalmente de Australia y



Europa del Este) para su engorde y posterior faena local, aunque este segmento está siendo reducido gradualmente por razones de bienestar animal.

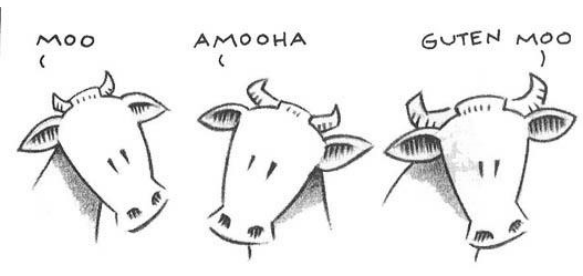
Israel: mercado de MERCOSUR

Argentina es el principal proveedor externo de carnes bovinas, tanto congeladas como enfriadas.

Uruguay, que fue el segundo en orden de importancia, ha sido desplazado por Brasil y Paraguay, que han tenido una diferencia pequeña en los primeros meses de 2025.

Polonia tiene una incidencia importante en las carnes enfriadas, al igual que Estados Unidos, pero el comercio de congelado se encuentra claramente concentrado en los cuatro proveedores del Mercosur.

Entre enero y abril de este año, Argentina representó el 44% del valor total de las importaciones, mientras que Brasil y Paraguay contribuyeron con un 17% cada uno; 12% correspondió a Uruguay y el 7% a Polonia. Los miembros de Mercosur representaron el 90% del total.



ISRAEL IMPORTACIONES DE CARNES BOVINAS					
EN MILES DE DÓLARES					
	2023	2024	ENERO - ABRIL		
			2024	2025	VAR.%
ENFRIADAS	294.326	317.097	112.350	146.827	31%
Cortes c/h	18.824	15.296	5.742	5.914	3%
POLONIA	9.426	7.262	3.197	2.405	-25%
ESTADOS UNIDOS	6.814	6.785	2.052	3.214	57%
FRANCIA	2.584	1.247	490	116	-76%
URUGUAY		2	2	178	8800%
Cortes s/h	275.503	301.339	106.608	140.913	32%
ARGENTINA	161.642	146.660	57.667	73.996	28%
POLONIA	67.078	52.257	19.649	16.015	-18%
URUGUAY	7.211	39.166	10.635	12.363	16%
BRASIL	15.073	36.095	13.938	17.604	26%
PARAGUAY	129	10.877		12.870	
ESTADOS UNIDOS	8.328	8.930	2.799	4.149	48%
FRANCIA	15.294	7.354	1.903	2.673	40%
MALTA				634	
CANADA				467	
OTROS			16	141	783%
CONGELADAS	488.106	653.056	149.018	217.564	18%
Reses y 1/2 Reses	10	25			
POLONIA	10				
URUGUAY		25			
Cortes c/h	7.607	23.151	3.422	4.878	43%
URUGUAY		8.206	488	1.054	116%
POLONIA	6.866	5.178	2.369	1.827	-23%
PARAGUAY		2.817		828	
ARGENTINA		5.295		857	
ESTADOS UNIDOS	119	1.654	565	308	-45%
OTROS	622			4	
Cortes s/h	480.489	629.881	145.596	212.686	46%
ARGENTINA	176.966	238.887	50.866	85.049	67%
BRASIL	143.027	165.943	52.859	44.285	-16%
URUGUAY	59.448	77.861	20.878	28.336	36%
PARAGUAY	66.051	117.527	10.055	48.541	383%
POLONIA	33.342	28.870	10.812	6.016	-44%
FRANCIA	1.200	457	127	299	136%
OTROS	396	337		160	
TOTAL	782.432	970.154	261.368	364.391	39%
ENFRIADAS	294.326	317.097	112.350	146.827	31%
CONGELADAS	488.106	653.056	149.018	217.564	46%
TOTAL	782.432	970.154	261.368	364.391	39%

FUENTE: INFORME GANADERO a partir de datos Oficina de Estadísticas ISRAEL

Brasil y Bolivia: Alcanzan reconocimiento de Libre de Fiebre Aftosa Sin Vacunación

La 92ª Asamblea General de la WOAHA se celebró del 25 al 29 de mayo de 2025 en París, reuniendo a representantes de 183 países miembros, organizaciones internacionales y observadores clave. Durante este evento, se adoptaron resoluciones administrativas y técnicas, se realizaron elecciones para cargos de gobierno y se celebró un foro innovador sobre vacunas y vacunación, enfocado en los desafíos y estrategias para integrar la vacunación en los programas nacionales de control de enfermedades animales y facilitar el comercio internacional seguro

BRASIL Y BOLIVIA: STATUS SANITARIO
LIBRE DE AFTOSA SIN VACUNACIÓN



29 DE MAYO 2025

de animales y productos de origen animal.

Reconocimientos oficiales de estatus sanitario

Desde 1998, la WOAHP reconoce oficialmente a países y zonas libres de ciertas enfermedades animales, lo que es crucial para el comercio internacional, la economía ganadera y la seguridad alimentaria mundial. Originalmente, este reconocimiento solo aplicaba a la fiebre aftosa (FMD), pero ahora incluye también:

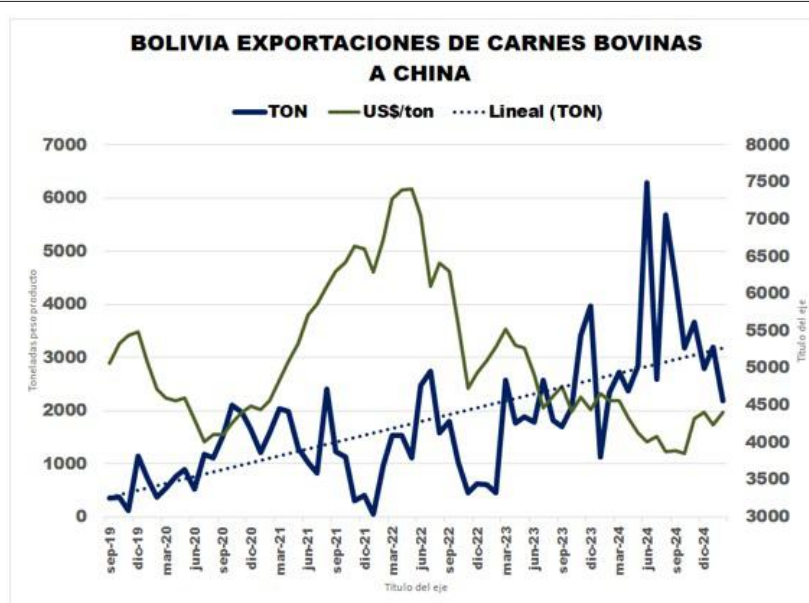
- Peste equina africana (AHS)
- Peste porcina clásica (CSF)
- Neumonía contagiosa bovina (CBPP)
- Peste de pequeños rumiantes (PPR)
- Encefalopatía espongiforme bovina (BSE)
- Además, la WOAHP avala programas oficiales de control para CBPP, FMD, PPR y rabia transmitida por perros.

Los países miembros pueden solicitar voluntariamente este reconocimiento, que se celebra anualmente durante la Asamblea General, ya que facilita el comercio y ayuda a los servicios veterinarios a obtener recursos gubernamentales para implementar estos planes.

Principales logros de 2025

Durante la 92ª Asamblea, se otorgaron los siguientes reconocimientos y avales:

- Nuevas zonas libres de FMD con vacunación: Argentina, República de Corea y Rusia.
- Nuevas zonas libres de FMD sin vacunación: Bolivia y Brasil (todo el territorio).
- Chinese Taipei: declarada libre de peste porcina clásica (CSF).
- Mongolia: su programa de control de FMD fue avalado nuevamente tras una revisión exitosa.
- Arabia Saudita: declarada libre



Fuente: Informe Ganadero a partir de datos OMSA (World Organization for Animal Health).

de peste equina africana (AHS).

- Tanzania: su programa de control de rabia transmitida por perros fue avalado.

- Reino Unido: dos zonas declaradas de riesgo insignificante de BSE [4].

Casos destacados

Bolivia

Desde 2010, Bolivia ha implementado un esquema progresivo de control de FMD basado en zonificación, logrando primero zonas libres con vacunación y, en los últimos cinco años, el estatus nacional sin vacunación. Esto se logró gracias a la colaboración público-privada y el fortalecimiento de los servicios veterinarios. Mantener este estatus implica un compromiso nacional continuo con los estándares de la WOAHP y planes regionales de erradicación.

Brasil

Alcanzar el estatus libre de FMD sin vacunación es un hito para Brasil, considerando su vasto territorio y el tamaño de su hato ganadero (más de 234 millones de cabezas). El país movilizó su sistema veterinario a todos los niveles para asegurar la cobertura nacional, lo que refuerza la

importancia de la ganadería para la economía y la seguridad alimentaria global.

Mongolia

Tras la retirada previa del aval de su programa de control de FMD, Mongolia fortaleció la vigilancia epidemiológica y la capacitación veterinaria, logrando la revalidación del programa. Esto genera beneficios inmediatos y a largo plazo, como mayor acceso a mercados y colaboración internacional. La participación comunitaria fue clave para el éxito.

Impacto general

El reconocimiento de la WOAHP fortalece las economías locales, promueve el comercio seguro y representa avances en la lucha global contra enfermedades animales. Además, contribuye a la salud animal y humana, protegiendo medios de vida y la seguridad alimentaria.



Brasil dice adiós a la vacunación contra la Aftosa: ¿El inicio de una nueva era?

La Asociación Brasileña de las Industrias Exportadoras de Carnes (ABIEC) presentó el pasado 24 de abril las expectativas y estrategias que el sector cárnico brasileño está implementando tras el nuevo estatus sanitario del país como libre de fiebre Aftosa.

Beef and Road

Uno de los ejemplos destacados por el presidente de la ABIEC es la estrategia de interiorización de la carne brasileña en China, impulsada a través del proyecto “Beef and Road”. Esta iniciativa busca adaptar la carne brasileña a las recetas locales de grandes centros urbanos chinos, prospeccionando comercialmente estos mercados y abriendo oficinas en el país asiático. Además, se han organizado eventos como el “Brasil Beef Junior” en países como Egipto y Marruecos.

Expectativas por el nuevo estatus

El nuevo estatus sanitario permitirá a Brasil acceder a mercados que exigen altos estándares, como Japón, Corea del Sur y México. Esto no solo diversifica los destinos de exportación, reduciendo la dependencia de mercados tradicionales, sino que también posibilita vender la carne a precios superiores en países que valoran productos con elevados estándares sanitarios.

Asimismo, podría ampliar la gama de productos exportables, sumando la carne con hueso y las menudencias, que muchos países no aceptaban por proceder de un país que no era libre sin vacunación. La apertura de estos mercados per-



Fuente: Informe Ganadero a partir de datos SECEX Brasil.

mitirá agregar valor a productos poco consumidos en Brasil, mejorando la rentabilidad del sector.

Expectativas en negociaciones internacionales

La certificación como país libre de aftosa está influyendo positivamente en las negociaciones con diversos socios comerciales:

- **Indonesia:** Se espera que se convierta en un gran destino para las menudencias.
- **Filipinas:** Próxima apertura de mercado para subproductos bovinos.
- **Vietnam:** Mercado ya abierto, con tendencia a consolidarse tras la migración del consumo de carne bubalina (India) a bovina (brasileña).
- **Japón:** En negociaciones; se prevé la apertura para carne y menudencias, aunque inicialmente con una tarifa del 38% (frente al 18% de otros exportadores).

• **Corea del Sur:** Negociaciones en curso para abrir el mercado.

• **Turquía:** Negociaciones avanzadas para exportación de carne y menudencias.

• **Egipto:** El sistema de pre-listing -sistema que permite habilitar plantas sin la autorización previa de la autoridad sanitaria egipcia- permitirá a Brasil el número de proveedores hacia ese mercado.

• **Marruecos:** Este país del norte de África abrió oficialmente su mercado para las menudencias vacunas en 2025. Con una población superior a 37 millones y una ubicación estratégica, puede convertirse en un importante centro de redistribución hacia África y Europa.

• **China:** Actualmente Brasil paga una tarifa del 12% para exportar carne bovina, mientras que Australia no paga aranceles. El nuevo estatus podría facilitar mejores condiciones comerciales.

Argentina: crecen las importaciones de carnes bovinas

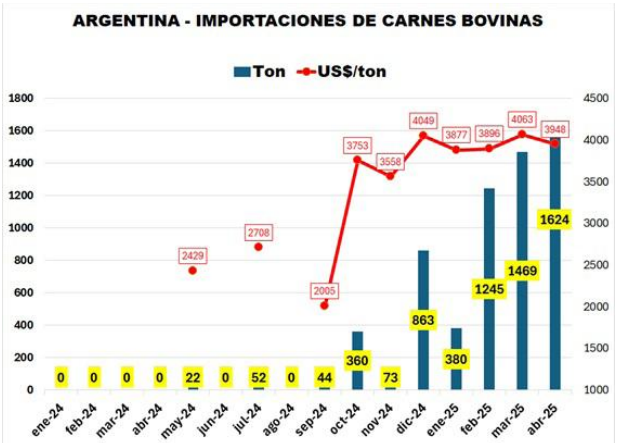
En el curso de los primeros meses de este año, se observó una tendencia ascendente en las importaciones de carnes bovinas de nuestro país.

Históricamente, las importaciones han sido esporádicas y de un volumen muy poco significativo, considerando la magnitud de un mercado que anualmente consume 2,5 millones de toneladas.

Si bien por el momento el tonelaje ingresado sigue siendo poco relevante, el crecimiento podría anunciar el desarrollo de un nuevo canal de aprovisionamiento, con todas las implicancias que ello conlleva.

Evidentemente, el desfasaje de los precios locales frente al de nuestros competidores constituye un estímulo que explica lo acontecido: de niveles nulos o bien irrelevantes; con el inicio de 2025, las importaciones han crecido principalmente a partir del mes de marzo, cuando registraron un saldo positivo. Asimismo, se advierte que mientras en 2024 el producto adquirido era de escaso valor, el precio medio se ha ubicado en

ARGENTINA IMPORTACIONES DE CARNES BOVINAS															
ORIGENPRODUCTO	ene-25			feb-25			mar-25			abr-25			Enero - Abril 2025		
	Ton	Miles US\$	US\$/ton	Ton	Miles US\$	US\$/ton	Ton	Miles US\$	US\$/ton	Ton	Miles US\$	US\$/ton	Ton	Miles US\$	US\$/ton
CONGELADA SIN HUESO	380	1472	3877	1245	4850	3896	1469	5969	4063	1552	5979	3853	4645	18271	3933
Brasil	0	0		923	3651	3955	1165	4744	4071	1295	5091	3933	3383	13496	3986
Paraguay	336	1314	3914	168	645	3843	168	742	4421	118	424	3583	790	3126	3957
Uruguay	44	158	3600	154	554	3600	136	484	3558	139	463	3337	473	1659	3510
ENFRIADA SIN HUESO	0	0		0	0		0	0		72	431	6000	72	431	6000
Brasil	0	0		0	0		0	0		72	431	6000	72	431	6000
Total general	380	1472	3877	1245	4850	3896	1469	5969	4063	1624	6410	3948	4717	18701	3964



ARGENTINA IMPORTACIONES DE CARNES BOVINAS			
ENERO - ABRIL 2025			
ORIGEN	Ton	Miles US\$	US\$/ton
BRASIL	3455	13917	4028
PARAGUAY	790	3126	3957
URUGUAY	473	1659	3510
TOTAL	4717	18701	3964

Fuente: INFORME GANADERO a partir de datos INDEC

el orden de los 4000 US\$/tonelada.

En suma, entre enero y abril de este año, las importaciones argentinas de carnes bovinas totalizaron las 4.717 toneladas, por 18,7 millones de dólares (CIF).

Con excepción de un volumen pequeño de carnes enfriadas sin hueso, el resto se trató de carnes congeladas desosadas, con un valor promedio de 3.933 US\$/tonelada.

Brasil fue el principal proveedor de carnes bovinas de nuestro país, concentró las tres cuartas partes de su total. Le siguieron Paraguay y Uruguay, con tonelajes y valores inferiores, especialmente la carne de origen paraguayo.

ARGENTINA IMPORTACIONES DE CARNES BOVINAS			
	Ton	Miles US\$	US\$/ton
2024	1414	5386	3810
ene-24	0	0	0
feb-24	0	0	0
mar-24	0	0	0
abr-24	0	0	0
may-24	22	53	2429
jun-24	0	0	0
jul-24	52	141	2708
ago-24	0	0	0
sep-24	44	88	2005
oct-24	360	1352	3753
nov-24	73	259	3558
dic-24	863	3493	4049
ene-25	380	1472	3877
feb-25	1245	4850	3896
mar-25	1469	5969	4063
abr-25	1624	6410	3948

Fuente: informe Ganadero a partir de datos INDEC

NOTA: no incluyen las operaciones que figuran con origen de Argentina en los datos de INDEC, correspondientes a las importaciones de las Posiciones Arancelarias 0201 (carne bovina enfriada) y 0202 (carne bovina congelada), que suman alrededor de 334 toneladas en el primer cuatrimestre de 2025.

Prevención de la hipomagnesemia en vacas de cría: un desafío invernal

Con la llegada del invierno en las regiones templadas de nuestro país, uno de los riesgos sanitarios más relevantes para los rodeos de cría es la hipomagnesemia. Esta alteración nutricional, también conocida como tetania de los pastos, puede causar la muerte súbita de vacas adultas, en especial durante el período periparto, afectando directamente la rentabilidad de los sistemas de producción extensivos. La tesis de Romina Kirincich (2019) -realizada en el sudeste bonaerense- ofrece un valioso diagnóstico y una guía práctica para abordar esta problemática.



eficaz si se aplica temprano, pero su efecto es transitorio. Lo ideal es prevenir con una estrategia oral previa y sostenida.

¿Qué es la hipomagnesemia?

Es una disminución crítica del magnesio (Mg) en sangre. Este mineral es esencial para la transmisión neuromuscular y el metabolismo energético. Al no ser movilizable con facilidad desde los tejidos, los rumiantes adultos dependen casi exclusivamente de su ingesta diaria.



¿Cuándo y por qué se presenta?

Los casos se agravan en invierno y comienzos de primavera, cuando las pasturas crecen rápidamente y presentan:

- Bajo contenido de Mg.
- Alta humedad y tasa de pasaje ruminal.
- Exceso de potasio (K) y nitrógeno (NH₄), que inhiben la absorción de Mg.

Las vacas en lactancia avanzada o al inicio de la parición, especialmente si tienen buen estado corporal, son las más vulnerables.

Signos de alerta

Convulsiones, temblores, pedaleo. Excitabilidad y muerte súbita. Animales en buen estado encontrados muertos sin signos previos.

Recomendaciones prácticas para ganaderos

1. Planificar la prevención, no correr detrás del tratamiento.

El tratamiento con soluciones inyectables es



Compañía Rioplatense
de Carnes y Ganado S.A.
CONSIGNATARIOS DIRECTOS



CONSUMO • EXPORTACIÓN
CRÍA • INVERNADA

40 años con la misma conducta

Departamento Inmobiliario
Compra - Venta - Arrendamientos - Divisiones de campos

Uruguay 1285 1° - C1016ACE C.A.B.A.
(011) 4815-5224 - info@ciarioplatense.com.ar
www.ciarioplatense.com.ar  [@ciarioplatense](https://www.instagram.com/ciarioplatense)

Prevención de la hipomagnesemia ...

2. Suplementar con sales de Mg por vía oral.

Preferentemente utilizar óxido, carbonato o sulfato de Mg, que tienen alta biodisponibilidad. El óxido de Mg, en particular, se destaca por su alta concentración y bajo costo relativo.

3. Elegir el método de administración según el sistema productivo:

Los bloques o panes: son prácticos, tienen menor necesidad de mano de obra, su consumo variable, pueden tener baja palatabilidad y presentan problemas de consumo si se endurecen.

Premezclas en comedero: las dosis pueden ser más controladas, requieren contacto frecuente con animales y más mano de obra.

Sales en el agua: pueden ser útiles si hay una sola fuente de agua, hay que tener en cuenta que en invierno el consumo de agua es menor.

El suplemento Magne40® fue el único que cubrió completamente los requerimientos diarios de Mg en el ensayo realizado por la autora.

4. Monitorear pasturas y agua.

Analizar el índice PPT ($K/(Ca+Mg)$) en los pastos, que determina el riesgo de tetania.

Evitar suelos fertilizados con potasio o amonio.

Garantizar una buena calidad de agua y limitar los abrevaderos naturales encharcados.

5. Cuidar el manejo y la condición corporal.

Evitar el sobrepeso ($>3,5$), el estrés por encierros y movimientos bruscos. Se recomienda un manejo gradual al cambiar la dieta.

6. Comenzar la familiarización de los animales con los suplementos desde temprana edad.

Los animales que han tenido con-

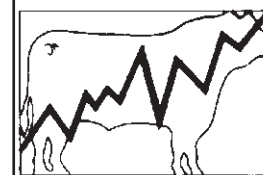
tacto previo con bloques o sales suelen consumirlos más fácilmente como adultos.

Conclusiones

El Mg es un mineral muy importante, ya que su deficiencia, puede llevar a la muerte de los animales y a grandes pérdidas económicas. Para la prevención de la hipomagnesemia, es muy importante la identificación de los factores de riesgo que pueden incidir en la presentación del desbalance mineral, previo al uso de suplementos del mineral se deben registrar las características del rodeo, la composición de las pasturas que se ofrecen y su estado fenológico, el tipo de suelo donde los animales habitan, la calidad del agua de bebida que ingieren y presencia de condiciones medioambientales desfavorables (precipitaciones, heladas, días nublados) que pueden favorecer la presentación de la deficiencia de Mg. En el mercado veterinario se ofrecen diferentes alternativas para prevenir la deficiencia de Mg, utilizando productos a administrar por vía oral. El uso de suplementos de Mg por vía oral, que cubran las necesidades del mineral, no garantiza un consumo similar por parte de todos los animales del rodeo. En general, se considera que el costo de implementar la metodología de prevención explicada en el trabajo, es bajo si se tiene en cuenta que puede evitarse la muerte de los animales susceptibles, que estén en riesgo de sufrir una deficiencia de este macro elemento.

Fuente: Comentarios extraídos de la tesis de Romina D. Kirincich, UNICEN, 2019 Kirincich, R. D. (2019). Estrategias para la prevención de la hipomagnesemia en rodeos de cría, mediante el uso de suplementos por vía oral. Facultad de Ciencias Veterinarias, UNCPBA, Tandil.

INFORME GANADERO



Director

Ignacio M. Iriarte

Colaboradores:

Alfredo Guarino
Stella Maris Martínez
María Rosa Mulvihill
Nicolás Razzetti

Composición

Daniel H. Gómez

INFORME GANADERO

Un análisis económico de los mercados de carnes y haciendas, es una publicación quincenal editada por

Ignacio M. Iriarte

Se distribuye por suscripción.

Dirección, Redacción y

Publicidad: Uruguay 880
4º «A» (1015) C.A.B.A.

Teléfonos:

4813-0484

4813-0617

Wsp: +54 9 11 4085 4898

Registro de la Propiedad Intelectual N° 03992465. Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723.

REPRODUCCION PROHIBIDA

Salida: viernes por medio.

Suscripción anual:

Argentina: \$150.000.- (IVA incluido).

Informe Ganadero es propiedad de:

Ignacio M. Iriarte.

Página web:

informeganadero.com.ar

Carta Lectores-consultas:

informeganadero@yahoo.com.ar



PRECIOS DE INSUMOS AGROPECUARIOS

(al 4/6/2025)

1-ANTIPARASITARIOS INTERNOS Y EXTERNOS

Ivomec x 500 ml.	\$ 46.346,00
Ivomec x 50 ml.	\$ 10.900,00
Bagomectina 1% x 50 cc.....	\$ 10.057,65
Axilur inyectable x 1 lt.	\$ 83.849,19
Cyductin Alfa x 500 cc.....	\$ 133.363,62
Fosfamisol M. V. x 500 c.c.	\$ 53.281,18
Curabichera Coopers x 1 lt.	\$ 60.283,15
Dectomax x 500 c.c.....	\$ 114.498,00
Fentec 10% Oral x 5 lts.....	\$ 172.224,80
Moscalier (piojicida) x 1 lts.....	\$ 30.694,44
Aspersín garrapaticida Inm.....	\$ 357.864,70
Suraze Oral x 5 lt.	\$ 118.021,68
Ectoline Pour on (piojicida) x 5 lts.....	\$ 259.556,00
Galmetrín Pomada x 1 kg.	\$ 42.130,59

2-ANTIPARASITARIOS EXTERNOS

Arrasa bovinos x 1 lts	\$ 60.597,00
Aspersín x 250 ml.	\$ 33.228,24
Aciendel x 5 litros.....	\$ 111.594,00
Aciendel Plus x 2.5 lts.	\$ 85.389,41
Aciendel común x 1 lt.	\$ 32.812,94
Cipersin x 5 lts\$	213.896,50

3-VACUNAS

Rotatec J5 x dosis.....	\$ 1.152,52
Mancha-gangrena-enter. x ds.....	\$ 160,32
Brucelosis Rosembuch x ds.	\$ 973,35
Hemoglobinuria Reservac x ds.	\$ 904,38
Bacterina mixta x ds.....	\$ 282,14
Bioclostrigen J5 x ds.....	\$ 431,91
Bioabortogen H x dosis.....	\$ 1.062,49
Biopoligen HS x ds.	\$ 1.087,46
Bioleptogen x dosis.....	\$ 991,88
Antiaftosa x dosis.....	\$ 1.534,00

4-REPRODUCCION

Cronipress x 10 dispositivos	\$ 20.875,12
Bioestrogen x 100 ml.	\$ 20.214,12
Enzaprost Dc x 20 cc.	\$ 18.620,00
Bioprost x 20 ds.	\$ 18.424,00
Celo test CPI 500 ml.....	\$ 17.490,00
Estradiol R. J. x 10 c.c.	\$ 5.512,55
Pluset x 20 ml.....	s/d

5 - QUERATOCONJUNTIVITIS

Bioqueratogen Oleo Max x ds.	\$ 1.223,12
-----------------------------------	-------------

6-ANTIBIOTICOS

Terramicina Pfizer LA. x 500 c.c.	\$ 122.129,00
--	---------------

Terramicina Pfizer inyect. x 500 c.c.....	\$ 56.801,00
Taiker x 250 ml (Tilosina inyectable)	\$ 37.061,30
Maxibiotic la 250 cc.....	\$ 37.192,94
Diclosán L.D. x 250 c.c.	\$ 23.896,00
Piliguard Querato x 50 ds.	\$ 100.663,05
G-1 Spray x 250 ml.....	\$ 24.813,00
Terracortril Spray x 125 ml.....	\$ 29.540,00
Estreptocarbocafiasol susp. x 1 lt	\$ 41.867,06

7- CALCIO Y VITAMINAS

Trivalico ADE x 250 ml.....	\$ 18.770,00
Nutrekid x 250 ml.....	\$ 13.126,01
Glypondín x 248 ml.....	\$ 18.359,00
Olivitasán x 500 cm³	\$ 17.500,00
Olivitasán Plus 500 cc.....	\$ 28.334,00
Amantina x 500 cm³.....	\$ 17.500,00
Levac (gel cálcico oral) x 1 litro.....	\$ 21.252,00
Magnecal 3000 x 100 c.c.	\$ 8.601,00
Cuphormone Plus x 500 cc.....	\$ 17.496,20
Tiamina clorhidrato 50 RJ.....	\$ 8.151,72

8-IDENTIFICACION

Caravana Over p/Mosca.....	\$ 1.472,90
----------------------------	-------------

9-ANTIEMASTE

Bloker 80/Ultra x 20 kgs.....	\$ 289.514,00
Bloker Premix x 20 kgs.....	\$ 137.389,00
Carminativo Von Franken	\$ 71.076,00
Rumensín Aplicador Bolos	\$ 93.930,00
Rumensín Bolos x unid.....	\$ 26.284,13

10-POSTES Y ALAMBRES

Poste Quebracho entero 2,20	\$ 34.000,00
Alambre 17/15 Acindar, 1000 mts.	\$ 209.627,21

11-SUELDOS Y JORNALES

MAYO (Pcia. de Bs.As.)	
Encargado.....	\$ 1.034.098,27
Capataz.....	\$ 981.334,18
Puestero.....	\$ 891.334,18
Peón.....	\$ 810.558,66
Jornal o asignación para peón	\$ 35.658,91

12-TRANSPORTE DE HACIENDA (Noviembre 2024)

Kilómetros	Jaula Simple	Jaula Doble
Hasta 700	\$2.800	\$3.350
De 701 a 1000	\$2.750	\$3.300
De 1001 a 1300	\$2.700	\$3.250
De 1301 a 1600	\$2.650	\$3.200
De 1601 a 1900	\$2.600	\$3.150

13-CAMPOS (Al 31-5-2025)

Cuenca del Salado (Tapalqué, Rauch, Maipú, Dolores, etc.).....	US\$ x ha.	2.800.-
Oeste Agrícola (Villegas, Rivadavia, Trenque Lauquen, etc.).....	US\$ x ha.	8.000.-
Centro Oeste (Bragado, 9 de Julio, Gral. Viamonte, Lincoln, etc.)	US\$ x ha.	11.000.-
Núcleo (Pergamino, Colón, Rojas, Salto, etc.)	US\$ x ha.	16.000.-
Sud (Tres Arroyos, San Cayetano, Necochea, etc.)	US\$ x ha.	7.000.-
Sudeste Agrícola (Balcarce, Lobería, Tandil, etc.)	US\$ x ha.	10.000.-

Fuente: Compañía Argentina de Tierras S.A. (4311-9657 y 4 líneas rotativas)

Empresas consultadas: Campo y Asoc. (4942-5019/5521); Transporte Los Novillos (11-5261-6441). Trabajo Rural (4363-6615). Lago Rural SRL (4807-3549).

LOS PRECIOS NO INCLUYEN I.V.A.