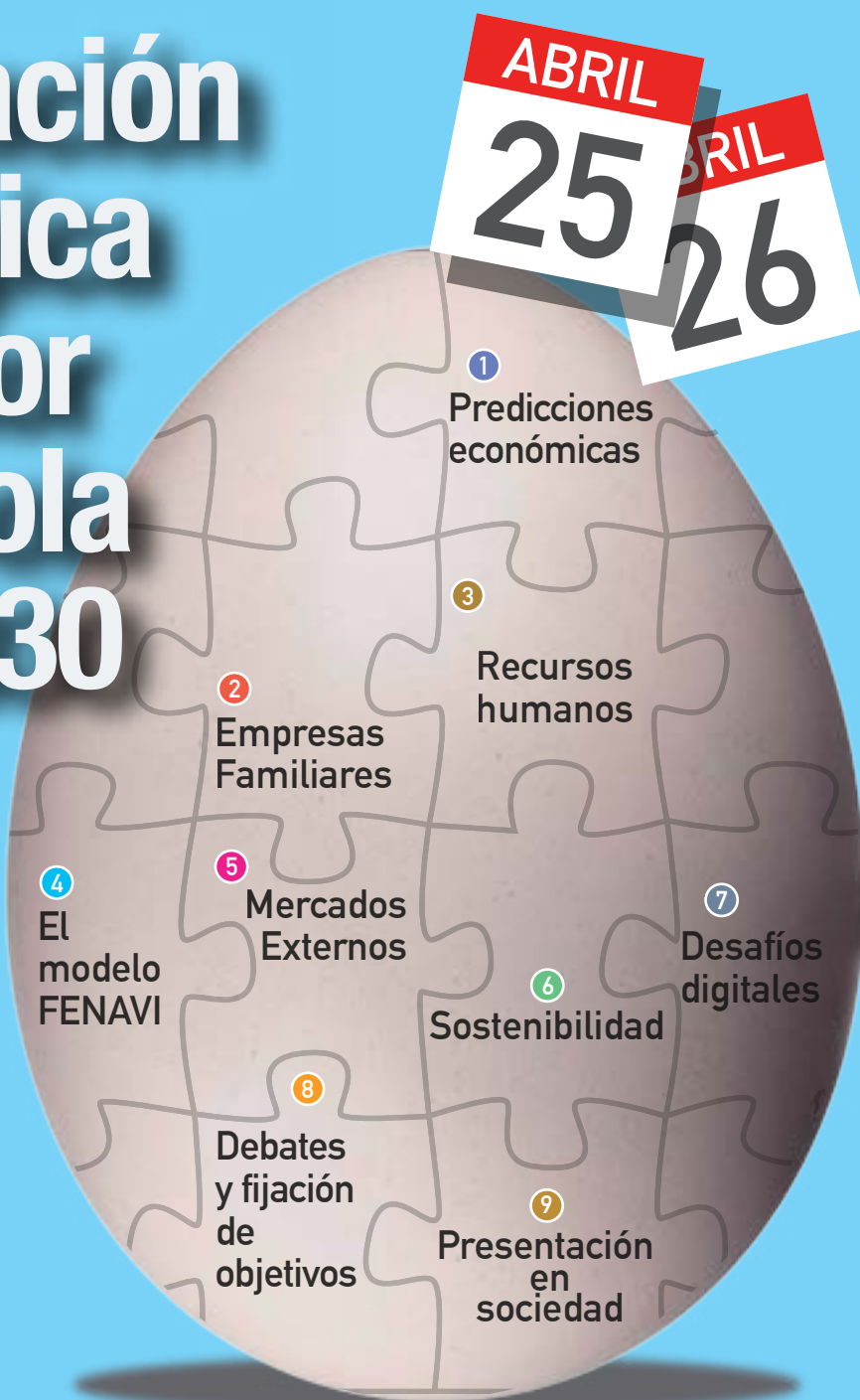


Planificación Estratégica del Sector Ovoavícola 2024-2030



Staff y autoridades

CAPIA

PRESIDENTE	KÚTULAS, Juan Andrés
VICEPRESIDENTE	CANGELOSI, Ricardo
SECRETARIO	PEREA, Santiago Gines Amadeo
PROSECRETARIO	WAGNER, Juan Cruz
TESORERO	CAMPESI, Miguel Ángel
PROTESORERO	GIOIA, Edgardo
VOCAL TITULAR	NAZAR, Jorge Ernesto, MOTTA, Helen, GONZALEZ, Victor, PERNICONE, Javier Carlos, COBOS, Jesús, NOGUERA, Sebastián, GOMEZ, Alejandro, MAIANI, Pablo, MAROTO, Mario Alberto, GHIBAUDO, Juan Carlos, ROTH, Sergio Daniel, ROTH, Emerson Alexis, LUCERNA, Yari, BERTACHINI, Lucas, EBERLE, Héctor Humberto, FLORES, Santiago
VOCAL SUPLENTE	REBOREDO, Paulo Hernán, MULLER, Hernán Alejandro, FELSINGER, Pablo Luciano, PRIDA, Mateo
REVISOR DE CUENTAS	TIEPPO, Mónica Susana, LELL, Cristian Ricardo, NAVAS MENDEZ, Fernando Rafael
TRIBUNAL ARBITRAL	KUTULAS, Ivania Margarita, Mestre, Juan, FERNANDEZ, Carlos Alberto

CAPIA INFORMA

Editor Responsable - Cámara Argentina de Productores Avícolas (CAPIA)

Coordinación general:	Veronesi, Alfredo
Imprenta:	Mariano Mas SA - Perú 555 CABA Tel: 4331-5762 / 64
Dirección y Redacción:	Corrientes 119. 3º Piso Of. 302 Buenos Aires (1043) - Tel.: 4313-5666 Fax: 4515-8200 / 8300 - int. 104 capiainforma@capia.com.ar http://www.capia.com.ar

CAPIA INFORMA es el órgano periodístico de la Cámara Argentina de Productores e Industrializadores Avícolas.

Está dirigido a empresarios ligados directa o indirectamente al quehacer de CAPIA, a las reparticiones gubernamentales afines, entidades e instituciones representativas del quehacer económico del país y del exterior. Solo es permitido publicar total o parcialmente las notas y estadísticas contenidas en la misma en tanto y en cuanto se indique la fuente.

La Dirección se reserva el derecho de publicar las colaboraciones aceptadas total o parcialmente, así como no publicarlas, cuando por razones de espacio o técnicas así lo amerite. La publicación de las colaboraciones firmadas y transcritas textualmente no implican compartir el criterio de los autores y los datos, referencias o bibliografía contenidas en ellas. No responsabilizan a la Revista o a la entidad. Las notas o artículos que se publican reflejan el punto de vista o las conclusiones de sus autores y no expresan el punto de vista o la posición oficial de CAPIA.

Personería Jurídica N° 1089(4/7/1963). Registro Nacional de la Propiedad Intelectual N° 1.278.364.



Editorial

LA COYUNTURA Y LA PLANIFICACIÓN

Comenzamos un nuevo año y transitamos los primeros tiempos de una nueva gestión. El cambio de gobierno conlleva una serie de incertidumbres económicas que inevitablemente afectan a la avicultura. Las políticas y decisiones gubernamentales pueden tener un impacto directo en la cadena de suministro, los costos de producción y las condiciones del mercado. Es crucial que la industria avícola esté preparada para adaptarse a estos cambios y buscar soluciones innovadoras que impulsen la eficiencia y la resiliencia.

Hemos desplegado esfuerzos significativos al colaborar estrechamente con legisladores de distintas bancadas para expresar nuestras preocupaciones sobre el artículo 200 de la ley omnibus, en la cual, el aumento de los derechos de exportación pasaron del 0% al 15% en todas las posiciones arancelarias relacionadas con la ovoavicultura.

Es fundamental expresar nuestro agradecimiento a numerosos legisladores que se han destacado en

este proceso. Queremos reconocer especialmente a aquellos provenientes de la provincia de Salta, a Nancy Picón de San Juan, así como a legisladores de Entre Ríos de diversas fuerzas políticas, entre ellos Atilio Benedetti, Benedit Beltrán, Alfredo de Angelis y Gustavo Bordet. Destacamos, asimismo, el valioso trabajo de Cristian Ritondo y Diego Santilli del Pro en la provincia de Buenos Aires y Martín Ardohain de La Pampa. Este logro ha sido posible gracias a un esfuerzo colectivo y coordinado.

Además, no podemos pasar por alto el destacado desempeño de los legisladores de Córdoba en colaboración con el gobernador Llaloyda. Estamos sumamente satisfechos por haber alcanzado nuestros objetivos gracias al compromiso y dedicación de todos los involucrados.

La avicultura enfrenta cambios significativos en el ámbito político y económico, y es imperativo mirar hacia adelante para definir el rumbo que deseamos. Con este propósito, hemos decidido llevar a cabo una

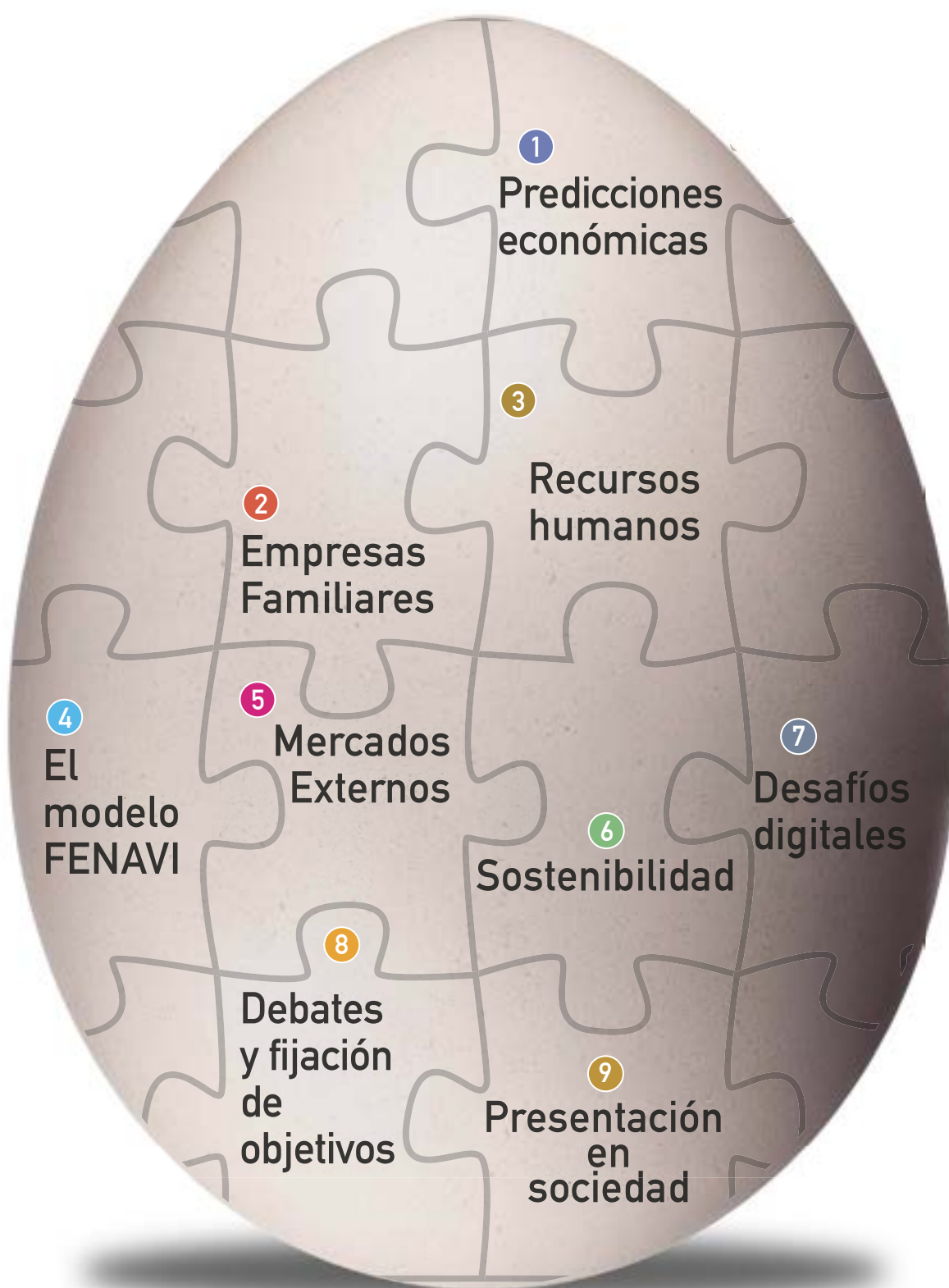
planificación estratégica los días 25 y 26 de abril, invitando a todos los socios productores de CAPIA a participar sin cargo, con todos los gastos cubiertos. Esperamos una participación masiva y la colaboración de todos para idear juntos el futuro de la avicultura que aspiramos a construir. Todos los detalles de este evento lo encontrarán en la nota de tapa de este número. Los esperamos con entusiasmo.



Dr. Javier Prida
Presidente Ejecutivo de CAPIA

Planificación Estratégica del Sector Ovoavícola 2024-2030

**El evento presencial, se llevará a cabo
los días 25 y 26 de abril de 2024
en la ciudad de Buenos Aires**





CAPIA llevará adelante una Planificación Estratégica 2024-2030 durante los días 25 y 26 de abril en el Hotel Scala. El evento es considerado de vital importancia por reunir a los asociados, capacitarlos, relacionarlos y concientizarlos sobre los temas más candentes que debe afrontar el sector. La actividad se estructura en dos jornadas de trabajo donde CAPIA y las empresas sponsors invitan sin cargo a los socios.

El evento

La apertura estará a cargo de Juan Kutulas y Javier Prida, presidente y presidente ejecutivo de CAPIA, respectivamente.

Consultado acerca del propósito del evento, el Ing. Kutulas indicó: “Es un honor dirigirme a todos los integrantes de CAPIA como presidente, quiero saludar a todos los integrantes de esta enorme y prestigiosa cámara. Me siento profundamente honrado de asumir esta responsabilidad, siempre con la mirada puesta en colaborar para el bien común de nuestra industria. Como presidente de CAPIA mi única ambición es trabajar en pos de los intereses de nuestra comunidad, promoviendo el crecimiento y la excelencia de nuestra industria. Agradezco a todos los integrantes de la comisión directiva por incentivarme a asumir y especialmente al Dr. Javier Prida que sigue siendo el motor y alma de esta institución. Juntos, estamos preparados para enfrentar los desafíos que se presenten y aprovechar las oportunidades que nos depare el futuro. Confío en que, con nuestra colaboración y trabajo en equipo, lograremos alcanzar grandes logros para CAPIA y para todos sus miembros”, señaló Kutulas.

Y puntualizando en los objetivos de la cámara al organizar el evento,



Ing. Kutulas

indicó: “El propósito fundamental de CAPIA al organizar el evento de Planificación Estratégica 2024, donde se reúnen todos los socios de la cámara, es promover la capacitación y el intercambio de conocimientos entre los productores de huevos. Estos encuentros ofrecen una oportunidad invaluable para aprender de las experiencias de otros colegas, estar al tanto de las últimas tendencias y tecnologías en la industria avícola y fortalecer nuestra red de contactos. Creemos firmemente que la formación continua y la colaboración entre

Mycofix®



Desactivar las micotoxinas Activar el desempeño

Aprovechar el poder de la ciencia para una
defensa activa contra múltiples micotoxinas*,
con 3 estrategias combinadas:



ADSORCIÓN



BIOTRANSFORMACIÓN



BIOPROTECCIÓN

*Autorizado por el Reglamento de la UE 1060/2013,
2017/913, 2017/930, 2018/1568 and 2021/363.

Sí no nosotros, ¿quién?

Sí no ahora, ¿cuándo?

LO HACEMOS POSIBLE

Distribuido por:



**ANIMAL
NUTRITION
AND HEALTH**

ESSENTIAL
PRODUCTS

PERFORMANCE
SOLUTIONS +
BIOMIN

PRECISION
SERVICES



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.



los miembros de la industria son fundamentales para mejorar la calidad de nuestros productos, optimizar nuestros procesos y enfrentar los desafíos que se presentan en el mercado. La economía no es una ciencia exacta y esto es especialmente cierto en Argentina. Si bien podemos prever más o menos con precisión en el corto plazo, a largo plazo se vuelve increíblemente difícil. Cada gobierno busca imponer su plan económico; aunque siempre con numerosos defectos y contrastes. Haciendo una analogía con el clima que se puede predecir bastante bien en el corto plazo, a largo plazo nos enfrentamos con periodos que pueden ser de “niña Cristina” o “niño Milei”. Los productores, empresarios y trabajadores en general nos vemos obligados a enfrentar los caprichos de nuestros gobernantes, lo que añade una dosis adicional de incertidumbre a nuestro entorno

económico. En esta tierra de contrastes y desafíos, la capacidad de adaptación y la resiliencia se convierten en cualidades fundamentales para sobrevivir y prosperar. Los empresarios deben estar preparados para navegar por aguas turbulentas, ajustando constantemente sus estrategias en respuesta a los cambios políticos y económicos. La flexibilidad y la capacidad de anticipación se vuelven armas indispensables en un escenario donde las reglas del juego parecen cambiar con cada nuevo gobierno”, señaló Juan Kútulas. Y añadió: “A pesar de los desafíos, la historia argentina está llena de ejemplos de resiliencia y creatividad empresarial. Los argentinos han demostrado una y otra vez su capacidad para adaptarse y encontrar oportunidades, incluso en medio de las crisis más profundas. En lugar de lamentarse por las circunstancias adversas, mu-



**NUEVO
PRODUCTO**

Optima P

**Reemplazo total de fosfato
y/o harinas de carne en dietas
de ponedoras**

Optima P es un producto compuesto de nutrientes de alta digestibilidad, complementados con complejo multienzimático, que permite aprovechar al máximo el fósforo disponible de los macronutrientes.

Las características del producto permiten un reemplazo total del fósforo adicional en las formulas de alimento balanceado.

- Mantiene y mejora el nivel de postura
- Mantiene y mejora calidad de cascara
- Optimo metabolismo de calcio y fosforo
- Mayor eficiencia económica de la ración



#HayEquipo
#SomosENSOL

www.ensolsa.com

Oficinas Comerciales
ENSOL
Av. Juana Manso 1750,
Puerto Madero, CABA
Tel: +54 11 5368-7400
Email: info@ensolsa.com



ENSOL
AVICULTURA



chos emprendedores han optado por innovar, diversificar y buscar soluciones creativas para superar los obstáculos. En última instancia, aunque la economía argentina pueda parecer un clima impredecible, los argentinos continúan demostrando una determinación inquebrantable para construir un futuro mejor. A pesar de los vaivenes políticos y las turbulencias económicas, la perseverancia y la creatividad siguen siendo los pilares sobre los cuales se construye el progreso en esta tierra de contrastes. En cuanto al panorama para lo que queda del año en curso, nuestra visión es optimista pero cautelosa. Observamos un panorama mixto y desafiante, donde esperamos que la demanda de huevos se mantenga sólida, respaldada por un alto consumo per cápita que contribuye a la rentabilidad del sector. Sin embargo, permanecemos vigilantes ante posibles fluc-

tuaciones en los precios de nuestros insumos, que podrían afectar nuestra rentabilidad. A pesar de enfrentar incertidumbres significativas, como la volatilidad cambiaria, la inflación y la evolución de la gripe aviar, vemos señales alentadoras de una recuperación gradual después de los desafíos económicos y sanitarios del año pasado. Mantenemos un optimismo prudente sobre el potencial de crecimiento a medida que avanzamos hacia una mayor estabilidad y recuperación económica”, indicó el presidente de CAPIA.

Y concluye: “Continuaremos monitoreando de cerca los desarrollos del mercado y ajustando nuestras estrategias en consecuencia. Estamos comprometidos a aprovechar las oportunidades emergentes y a mitigar los riesgos, asegurando así el crecimiento sostenible y el éxito continuo de nuestra industria avícola. Extender la mirada





Big Dutchman®



Big Dutchman, Inc.

Av. Sgto Cayetano Beliera 3025
Parque Empresarial Austral
Edificio M3, 1er. piso
CP B1629, Pilar, Buenos Aires, AR

Tel.: +54-230-4666848
Cel +54-9-11 5469 5802
E-mail: ipernicone@bigdutchman.com.ar
Web site: www.bigdutchman.de



“En resumen, al mirar hacia el futuro, buscamos asegurar la sustentabilidad y el crecimiento del sector de producción de huevos, aprovechando nuevas oportunidades y enfrentando los desafíos con visión y determinación”.

Juan Kutulas



Salvador Di Stefano

del negocio hacia el año 2030 nos brinda la oportunidad de planificar estratégicamente y adaptarnos a los cambios que se avecinan en la industria avícola. Esto incluye considerar diferentes modelos de producción y evaluar la viabilidad de expandir nuestras operaciones de exportación. Además, nos permite explorar iniciativas para favorecer la formalización del sector, como la posible rebaja del impuesto al valor agregado (IVA), lo que beneficiaría tanto a los productores como a los consumidores al incentivar la producción y comercialización legal de huevos. En resumen, al mirar hacia el futuro, buscamos asegurar la sustentabilidad y el crecimiento del sector de producción de huevos, apro-

vechando nuevas oportunidades y enfrentando los desafíos con visión y determinación.

Salvador Di Stefano

Siguiendo el orden de la agenda, llegará el turno de Salvador Di Stefano, quien es economista, pero también inspira, enseña y guía. Brinda servicios de asesoramiento y análisis de información económica. Asesora y acompaña en el desarrollo de negocios, tanto de empresas de la ciudad y la región; como de individuos y empresas familiares ligadas al comercio, la industria y el campo.

La economía será el tema central de su charla y consultado acerca de los temas que escucharemos en su exposición, indicó: “La char-



PLATALAB

VACUNAS AVIARES

NUEVOS PRODUCTOS

SALMOVIL 3 PLAT

VACUNA OLEOSA CONTRA LA
SALMONELOSIS AVIAR.
CONTIENE SALMONELLA ENTERITIDIS,
SALMONELLA TYPHIMURIVM
Y SALMONELLA HEIDELBERG.



8 VAC PLAT OIL

VACUNA CONTRA LAS ENFERMEDADES
DE NEWCASTLE, BRONQUITIS INFECCIOSA,
SÍNDROME DE CAÍDA DE POSTURA,
CORIZA INFECCIOSA Y SALMONELOSIS
AVIAR.



Única vacuna
de 8 fracciones
con salmonella
gallinarum (tifus)
y salmonella
enteritidis.



“Tendremos un segmento dedicado a los nuevos escenarios económicos para las empresas y el cambio en el proceso de toma de decisiones; y cerraremos con un análisis de los escenarios para 2024/25”.

Salvador Di Stefano

la tendrá como eje central la idea “ del plan platita, al plan no hay plata “. También hablaremos del contexto internacional y del nuevo rumbo en el precio de las materias primas agrícolas. Otro de los temas será “ El gobierno de Javier Milei y su proyección 2023/27”, y como adaptarse a las políticas actuales desde tu empresa. Además, analizaremos las proyecciones de inflación en pesos, tasa de devaluación, inflación en dólar mayorista e inflación en dólar CCL.

Un segmento dedicado a los nuevos escenarios económicos para las empresas y el cambio en el proceso de toma de decisiones; y cerraremos con un análisis de los escenarios para 2024/25”, puntualizó Di Stefano.

Luis Karpf

El evento continúa con otro de los temas de vital importancia para el negocio: Las empresas familiares. La charla estará a cargo de Luis Karpf, Director General en RHO | Recursos Humanos y Organización. Le consultamos acerca de cuáles son los puntos fundamentales para administrar con éxito una empresa familiar, y respondió: “El mayor éxito de una empresa de capital familiar es tener claridad sobre el lugar de la “familia” en la empresa. Los miembros pueden estar ubicados en el nivel patrimonial,



Luis Karpf

de dirección y/o gestión. El ADN de la empresa familiar es que la familia se encuentre en el nivel patrimonial, dando su impronta en la concepción estratégica del negocio y su gestión sostenida en los valores de su naturaleza de familia empresaria. Cada familia tiene su propia historia y la empresa ocupa un lugar en la misma, definiendo si es una familia con una empresa o una familia empresaria o una familia que es “presa” de una empresa, indicó Karpf.

Y profundizando aún más en el tema, añadió: “En toda empresa de familia conviven: la sociedad de los afectos (la familia) y la sociedad de los intereses (la empresa), la sociedad de los colaboradores no familiares, cada una con sus racionalidades y tensiones. Para garantizar la cohesión, coherencia y





Clasificadoras por peso,
hasta en 7 categorías con
volumenes de 2.000 a 20.000
huevos por hora.



Centrifugas | Plantas de huevo en polvo



Bebedores automáticos para cría.

LUBING

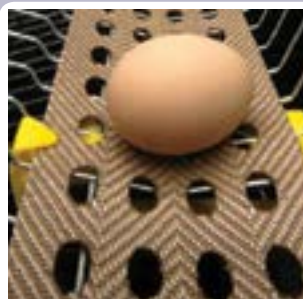


Transporte de huevos.

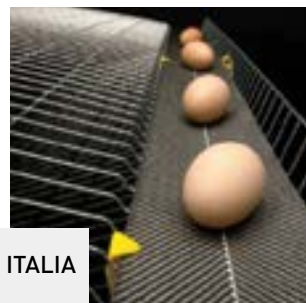


Paneles evaporativos.

**Soldadoras de
ultrasonido para
cintas**



Cintas transportadoras para
la recolección de huevos y
guano. Personalizables de
acuerdo con el ancho, largo y
grosor.



HECHO EN ITALIA



DESPICADORAS



Contacto:

Víctor M. Ramos

+54 911 3670-5009

ventas2@sanaviamericana.com

Gral. Pacheco, Tigre, Pcia de Bs.As. - Argentina

WWW.SANAVIAMERICANA.COM



“La empresa de capital familiar requiere no solo desarrollar un plan estratégico para la sociedad de los intereses, sino que también, para la sociedad de los afectos”.

Luis Karpf

sinergia entre estas sociedades, se requieren espacios diferenciados de gestión que se complementen entre sí y acuerdos inteligentes de convivencia donde se respeten las necesidades, expectativas e intereses de cada una de las sociedades. La empresa de capital familiar requiere no solo desarrollar un plan estratégico para la sociedad de los intereses, sino que también, para la sociedad de los afectos. Otro factor de éxito de una empresa de capital familiar es el gobierno del ecosistema de la empresa, los órganos de gobierno, el lugar de la familia y las decisiones que se toman en cada uno de ellos. Tener claridad sobre estos puntos permite desarrollar una cultura armónica, colaborativa y complementaria, tanto entre los miembros de la familia que ocupan un lugar dentro de la sociedad, de los intereses o fuera de la misma y con los colaboradores no familiares. De esta manera, cada uno tiene claridad sobre el valor que aporta. Por otro lado, para que una empresa de capital familiar sea exitosa garantizando su futuro, se requiere planificar el proceso de sucesión y transición de sus miembros y los instrumentos adecuados para concretarlo: el protocolo familiar, el acuerdo de accionistas.

Y para concluir, Luis Karpf adelanta cuáles serán los ejes de su charla del próximo 25 de abril:



Diego Quindimil

“Alguno de los temas que trataremos son: Pensar la “herencia” y sus mandatos. La convivencia transgeneracional y su potencial. El lugar de la familia “política” y la formación de los sucesores, concluyó Karpf.

La agenda indica que el próximo tema es Recursos Humanos y el orador será Diego Quindimil. Diego es psicólogo (UBA), docente de la Universidad de Buenos Aires (UBA), director del programa Liderazgo y Gestión de Equipos de la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT), profesor titular de la cátedra Psicología Organizacional y



BrouwerNutrición

Fármacos solubles y premix

Máxima
concentración
Máxima
solubilidad



Clortetraciclina 20%

Amoxicilina 50%

Amoxicilina 50%

Fenbendazol 4%

Florfenicol 8%

Tilmicosina 20%

Tiamulina 20%

La línea que hace la diferencia

- Potente solubilidad
- Dispersión uniforme
- Excelente homogeneidad
- Formulación granular
- Seguridad
- Mínimas adherencias

BROUWER
vta.nutricion@brouwer.com.ar
03327-448707 / 448719



Empresaria 1 y 2 de la Universidad Maimónides (UMAI), director del Posgrado: “Gestión Humana en las Organizaciones. Prácticas y Procesos” en la (UBA) y director general en la consultora “Contenido Humano”.

Consultado acerca de los temas que desarrollará en su exposición, detalló: “La charla estará estructurada de la siguiente manera: Desafíos Actuales de Recursos Humanos en las PYMES: Claves para el Éxito Empresarial. En el dinámico entorno empresarial actual, los Recursos Humanos (RRHH) juegan un papel crucial para el éxito de las organizaciones. En el ámbito de RRHH, es importante adaptar estrategias y enfoques para las pequeñas y medianas empresas (PYMES). En este encuentro ex-

ploraremos algunos de los desafíos que enfrentan las PYMES en RRHH y proporcionaremos claves para superarlos.

1. La diversidad generacional:

En las PYMES, es común encontrar una fuerza laboral compuesta por empleados (y accionistas) de diferentes generaciones, desde los baby boomers hasta la generación Z. Esta diversidad generacional puede generar desafíos en términos de comunicación, estilos de trabajo y expectativas. Es fundamental fomentar un ambiente inclusivo y promover la colaboración intergeneracional.

2. Las habilidades blandas de los líderes:

En las PYMES, los líderes desempeñan un papel crucial en la motivación y dirección de los



Innovación y excelencia para su producción avícola.



Ubicación
Estratégica



Cámaras de frío para
más de 720 Tn.



9 grupos electrógenos
de 522 HP



Descarga
de aves vivas
automatizada



Última tecnología
en pesaje



Tecnología holandesa
de última generación



Vigilancia
las 24 horas



Galpones de espera
acondicionados



Amplio almacenamiento
para insumos de producción



Túnel de frío
apto exportación



Luz ultravioleta
en el sector de
matanza.



Cámara reductora
de gas de 1800 m3/h.



Sistema de Back-up
de maquinarias
para garantizar la faena

Planta FRIGORÍFICO MARK:
Av. Industria Nacional 475
2912 Sánchez
Pcia. de Bs. As. / Argentina
0336 4449500
info@frigorificomark.com

Of. Rosario COQUI S.R.L.:
Av. Uruburu 2055
2000 Rosario
Santa Fe / Argentina
0341 4729120/1/2/3
info@coquisrl.com



www.frigorificomark.com



“Los desafíos de RRHH en las PYMES requieren enfoques adaptados a las necesidades específicas de estas organizaciones. La diversidad generacional, el desarrollo de habilidades blandas de los líderes, la atracción de talento humano calificado y la motivación de los empleados son aspectos clave para abordar”.

Diego Quindimil



equipos y colaboradores. El desarrollo de habilidades blandas, como la inteligencia emocional, la empatía y la comunicación efectiva, es esencial para liderar con éxito. Los líderes deben ser capaces de inspirar, motivar y guiar a sus equipos en momentos de cambio y desafío.

3. La dificultad de encontrar talento humano:

Las PYMES a menudo se enfrentan a desafíos para atraer y retener talento humano calificado. Competir con grandes empresas en términos de salarios y beneficios puede ser complicado. Sin embargo, las PYMES pueden destacar resaltando aspectos como la cultura empresarial, el ambiente de trabajo flexible, el desarrollo profesional y las oportunidades de crecimiento.

4. Las claves de la motivación y el compromiso:

La motivación y el compromiso de los empleados son fundamentales para el éxito de cualquier organización. En las PYMES, donde los recursos pueden ser limitados, es importante crear un ambiente de trabajo positivo y gratificante.

En conclusión: Para finalizar, los desafíos actuales de RRHH en las PYMES requieren enfoques adaptados a las necesidades específicas de estas organizaciones. La diversidad generacional, el desarrollo



Gonzalo Moreno Gómez

de habilidades blandas de los líderes, la atracción de talento humano calificado y la motivación de los empleados son aspectos clave para abordar. Al implementar estrategias centradas en estos desafíos, las PYMES pueden construir un equipo sólido, comprometido y motivado, lo que les permitirá alcanzar el éxito empresarial a largo plazo. Sobre estas claves conversamos en nuestro próximo encuentro”.

Gonzalo Moreno Gómez

La agenda del evento sigue avanzando y suma más temas de interés para el sector.



CALIER
SOSTENIBILIDAD
EN SALUD ANIMAL

Línea Avícola

Calier para una adecuada,
eficiente y segura producción.



ESCANEÁ EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADÉMECUM



Enterate más
seguros en las redes
calier.com.ar



Participá de nuestros
webinars abiertos en
calierformacion.com



“Sí, es replicable. Se puede replicar dependiendo de la unión y el interés de todos los avicultores”.

Gonzalo Moreno Gómez (FENAVI)

FENAVI – VALLE es una entidad gremial agropecuaria sin ánimo de lucro, que trabaja por la protección, desarrollo, fortalecimiento, apoyo y fomento de la actividad avícola en los departamentos del Cauca, Nariño y Valle del Cauca, en Perú.

será el encargado de este segmento y le consultamos si en Argentina es replicable el modelo de Fenavi. “Sí, es replicable. Se puede replicar dependiendo de la unión y el interés de todos los avicultores”, indicó Moreno Gómez.

También le consultamos por los avances tecnológicos destacables en los últimos tiempos en avicultura; y respondió: “Tenemos los mejores avances tecnológicos en material de genética, la capacidad que tenemos de transformación de alimento en huevo y de alimento en carne en aves y así mismo, el control que se tienen de temas de aguas y de ambientes controlados. Los que se nos viene ahora, es el tema de utilizar la inteligencia artificial y la data para poder determinar como mejorar la productividad tanto en pollo como en huevo”.

Claudio Zuchovicki.

El cierre del primer día del evento será una cena con la exposición de Claudio Zuchovicki. Además de su actividad en los medios de



Claudio Zuchovicki.

comunicación, Claudio es gerente de desarrollo de Mercado de Capitales de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, director ejecutivo de BYMA (Bolsas y Mercados Argentinos) y secretario general de la Federación Iberoamericana de Bolsas de Comercio.

También es profesor en el Postgrado (UBA), Mercado de Valores, en la Universidad del Salvador, en la Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires, en el Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC) y en Materiabiz Escuela de Negocios

Es conductor de varios programas



AGENDA

DIA	HORA	ACTIVIDAD	ACTORES
25 abril	14,00 A 15,00 HS	CHECK IN	
	15,00 A 15,15 HS	APERTURA	KUTULAS - PRIDA
	15,15 A 16,15 HS	CHARLA SOBRE ECONOMIA	SALVADOR DI STEFANO
	16,15 A 17,15 HS	CHARLA SOBRE EMPRESAS FAMILIARES	LUIS KARPf
	17,15 A 18,00 HS	COFFEE BREAK	
	18,00 A 19,00 HS	CHARLA SOBRE RECURSOS HUMANOS	DIEGO QUINDIMIL
	19,00 A 20,00 HS	CHARLA SOBRE FENAVI	GONZALO MORENO GÓMEZ
	20,45 A 22,30 HS	CENA CHARLA DE CLAUDIO ZUCHOVICKI	
26 abril	07,00 A 09,00 HS	DESAYUNO	
	09,00 A 10,00 HS	CHARLA DE EXPORTACION FUNDACIÓN ICBC	SEBASTIÁN PEREZ MANELLI
	10,00 A 11,00 HS	CHARLA SOBRE DESAFIOS DIGITALES	SEBASTIAN PASCHMANN
	11,00 A 12,00 HS	CHARLA SOBRE SUSTENTABILIDAD	CARLOS DUQUE GONZÁLEZ
	12,30 A 14,00 HS	ALMUERZO	
	14,00 A 15,30 HS	DEBATE EN GRUPOS	3 GRUPOS: A.-SANIDAD-SANIDAD- NUTRICIÓN Y MANEJO - B.-COMERCIO INTERNO Y EXTERNO C.- INSTITUCIONALES, PRENSA, GOBIERNO,
	15,30 A 16,30 HS	PRESENTACION DE CONCLUSIONES	1 POR GRUPO
	16,30 HS	CIERRE	KUTULAS - PRIDA





“La incorporación de tecnología, a los procesos productivos, lo que puedo decir es que estoy viendo que es una tendencia que se acelera, que cada vez tiene más adeptos y que es un cambio que viene para instalarse”.

Sebastián Pachman

especializados en Finanzas en Radio y TV. Se desempeña como conductor del programa de televisión El Inversor por canal Metro y de El Inversor Bolsero por FM Milenium y columnista de “CNN en español”, “El Cronista” y Canal 26 (“Plan M”) entre otros.

Es Licenciado en Administración de Empresas (UADE). Postgrado en Mercado de Capitales (UBA/IAMC) y especialización en Futuros y Opciones (Chicago Board of Trade).

Sebastián Pachman

Los desafíos digitales será el tema que aborde Sebastián Pachman. Lo consultamos acerca de la tecnología y los procesos productivos: “En cuanto a la incorporación de tecnología, a los procesos productivos, lo que puedo decir es que estoy viendo que es una tendencia



Sebastián Pachman

que se acelera, que cada vez tiene más adeptos y que es un cambio que viene para instalarse, sobre



todo en lo que se conoce como industria 4.0. Ahí lo veo bien fuerte, veo asociaciones y cámaras trabajando en entender como es tema de la tecnología y como impacta no solamente en los procesos productivos sino también en los procesos de gestión de clientes, como es el entendimiento de marketing que tienen que hacer y como se plantea el negocio. Ahí veo algo fuerte, lo estoy viendo, no solo en la argentina, sino en los países de la región, Chile lo está incorporando muy fuertemente, Brasil lleva bastante la delantera, sobre todo en ciertas cuestiones de automatización. Hay algo por lo menos desde donde yo lo miro que es una cuenta pendiente, es que los canales comerciales y la automatización, la comercialización o podemos llamarlo negocios digitales o comercialización digital,



Sebastián Pachman

para no decir eCommerce, que es un término que está muy vinculado quizás a la venta de productos o de consumos masivos, pero que sí lo que son comercios digitales ahí hay mucho para hacer, hay mucho para automatizar, para generar eficiencia y para ganar trazabilidad e información. Estoy viendo que muchas industrias se están yendo hacia la cultura de los datos y eso es muy positivo porque nos va a permitir hacer estrategias mucho más sólidas el día de mañana. Pero bueno habrá algunos actores que aceleren y otros que se queden atrás porque no disponen

de los recursos, porque no se invierte en tecnología, porque no se invierte en entender como utilizar los datos, y ahí es donde tenemos un desafío interesante para hacer florecer los negocios y mantenerse al día” indicó Pachman.

Carlos Duque González

El siguiente turno es el de Carlos Duque González; el tema es la sustentabilidad. Consultamos a Duque González acerca de la temática de su alocución y respondió: “La charla tendrá como eje los retos de la avicultura; el uso de la tierra, la seguridad alimentaria, el rol de los actores, el uso de recursos ecosistémicos; los olores, las plagas, el control de impactos y la nutrición. También veremos estrategias (políticas y sectoriales), sostenibilidad y cómo la economía circular se convierte en una gran oportunidad”, manifestó Duque González.

La programación estratégica es una de las bases del éxito en los negocios. Ésta es una gran oportunidad para quienes quieran desarrollarse en un mercado cada vez más competitivo.

La cita es en el hotel Scala de Buenos Aires, los días 25 y 26 de abril. Los esperamos.

Para más información:
www.capia.com.ar



Optimización del plan de vacunación para controlar la enfermedad de Gumboro en gallinas ponedoras



Diego Delgado,
Servicios Veterinarios
de Ceva Salud Animal

La industria avícola ha experimentado un crecimiento notable en las últimas décadas, impulsado por la creciente demanda mundial de los consumidores. Sin embargo,

las aves que manejamos en la actualidad siguen siendo muy susceptibles a diversas enfermedades aviares, lo que ocasiona importantes daños productivos en la industria, como es el caso de la enfermedad de Gumboro, entre otras.

La enfermedad de Gumboro es altamente contagiosa y está provocada por un virus ARN de doble cadena, perteneciente a la familia Birnaviridae, género Avibirnavirus. Afecta a pollos y ponedoras comerciales en todo el mundo, generando graves pérdidas tanto productivas como económicas para la industria avícola.

A pesar del amplio uso de vacunas y del aumento en el nivel de bioseguridad, la enfermedad de Gumboro sigue siendo una amenaza significativa y se encuentra entre las cinco enfermedades más importantes a nivel global. Una de las razones de esta persistencia es la notable resistencia del virus, que puede sobrevivir en las instalaciones avícolas incluso en ausencia de aves durante los períodos de vacío sanitario.

Esta enfermedad tiene un impacto directo en la mortalidad de las aves, que puede oscilar entre el 5% y el 30%, dependiendo del grado de protección de las aves y la forma de la enfermedad. En casos subclínicos, puede reducir el rendimiento de los lotes afectados hasta en un 14%.

Agente etiológico

El virus de la Infección de la Bolsa de Fabricio (vIBF) pertenece a la familia Birnaviridae, género Avibirnavirus.

Sus viriones presentan una cápside doble con una simetría icosaédrica de aproximadamente 60 nm de diámetro (Hirai & Shimakura, 1974). Este virus está compuesto por 5 proteínas y ARN. Dichas proteínas, denominadas VP1, VP2, VP3, VP4 y VP5 respectivamente, tienen roles estructurales y funcionales específicos. Por ejemplo, la proteína VP3 es específica de cada grupo, mientras que la VP2 contiene determinantes antigénicos neutralizadores (Saif, 1998).

El genoma del virus consiste en un ARN de dos hélices dividido en 2 segmentos: A y B. Su replicación ocurre en el citoplasma de las células infectadas durante

NOVAMUNE[®]

LA VACUNA

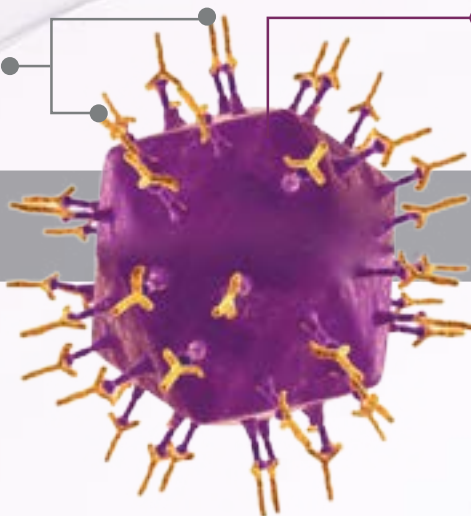
NOVAMUNE[®] es una vacuna de **complejo inmune** para IBD que contiene la **cepa SYZA 26** vinculada a anticuerpos específicos, inmunoglobulinas de protección contra el virus, que se administra el **día 1 desde la planta de incubación**.

ANTICUERPOS ESPECÍFICOS

(Inmunoglobulinas de Protección Contra el Virus VPI)

CEPA DE VACUNA CONTRA EL VIRUS

(SYZA 26)



SIMPLIFIQUE EL PROGRAMA DE VACUNACIÓN

2 A 4 APLICACIONES



1

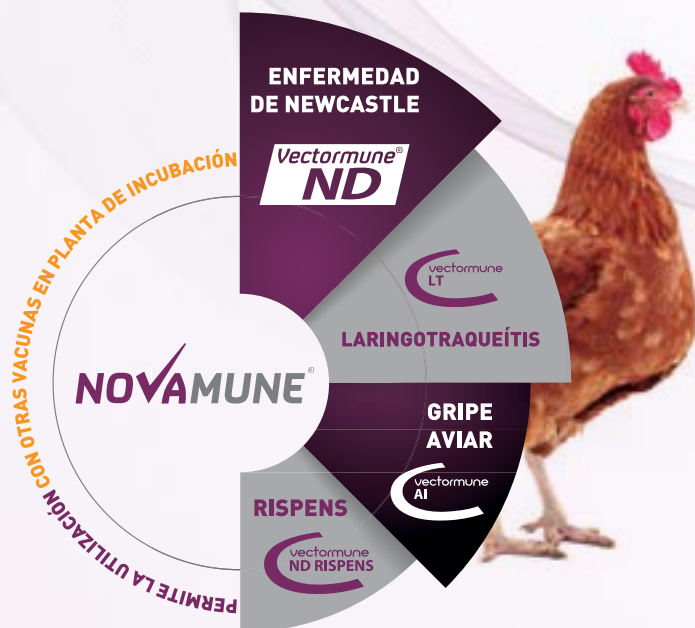
APLICACIÓN EN LA
PLANTA DE INCUBACIÓN



EL CONTROL DE IBD

a partir de la planta de incubación permite repensar el programa de vacunación.

- ✓ **Fuerte protección.**
- ✓ **Uniformidad** en la aplicación desde el día 1.
- ✓ **Mayor flexibilidad** para combinar vacunas en la planta de incubación y en granja.



Ceva Salud Animal S.R.L.

Camila O`Gorman 412, 12º Piso (C1107DED)
Buenos Aires - Argentina - Tel. +54 11 3724 7700

www.ceva.com.ar

@CevaConoSur

Ceva Salud Animal

@cevaavesconosur





Imagen 1. Granja Gallinas Ponedoras (Fuente Ceva Salud Animal)

aproximadamente 18 a 22 horas. Tras la activación de la polimerasa RNA-RNA, se sintetizan dos mRNA y la transcripción y replicación se realizan de manera separada para cada segmento. El segmento genómico A codifica la síntesis de una proteína, la cual es procesada en pre-VP2 y VP3, para finalmente ensamblarse en VP2.

Las características epidemiológicas de las cepas vvIBF son causadas por una mutación significativa del VP2 (Van den Berg, 2000). En cuanto a su resistencia, el vvIBF puede permanecer viable durante 3 semanas a 25°C, 90 minutos a 37°C e incluso hasta 3 años a -20°C. Sin embargo, es inactivado por completo a un pH de 12 y es sensible a diversas sustancias desinfectantes como sales cuaternarias de amonio, formalina y cloramina.

La enfermedad clínica se observa principalmente en pollos, aunque otras aves como pavos, gallinas de guinea y avestruces también pueden infectarse.

Aspectos Epidemiológicos

-Presentación clínica

La presentación puede ser clínica, subclínica o inmunosupresora y puede causar mortalidad muy elevada den-

tro de una explotación. Se caracteriza por:

- Lesión y atrofia de la Bolsa de Fabricio
- Presencia de hemorragias en músculos y otros tejidos
- Alteración de parámetros productivos
- Morbilidad y mortalidad

La **tasa de morbilidad** en los lotes afectados puede ser **hasta del 100%** considerando la alta capacidad de diseminación del virus entre las aves.

Las **tasas de mortalidad** después de la infección normalmente varían **entre 1 y 10%**, y **un 20 a 30% de mortalidad** si el desafío es con cepas muy virulentas.

-Desarrollo de la enfermedad

La enfermedad clínica afecta a las aves infectadas durante un período de 5 a 7 días, con el pico de mortalidad alcanzado hacia la mitad de este lapso. Aunque la recuperación es rápida, siempre está acompañada de un retraso en el crecimiento, lo que resulta en pérdidas económicas significativas.

En el caso de virus variantes, se observa la aparición de inmunosupresión en las aves debido a un daño temprano en la Bolsa de Fabricio. Aunque esto no suele cau-



Profesionalidad
Asesoramiento
Garantía
Servicio

*el valor de una marca
con 30 años innovando
en la avicultura*

 **zucami**[®]
POULTRY EQUIPMENT
The green ones[®]

Nuevo responsable de ventas en Argentina

Dario Feser. • Cel.: +(54) 9 11 3433 3511 • d.feser@zucami.com

Poligono Morea Norte, Calle C - Nº 2 • 31191 Beriain, Navarra (España)

T +34 948 368 301 • contact@zucami.com • www.zucami.com

sar una gran mortalidad, aumenta la susceptibilidad a otras patologías.

-Periodo de incubación

El periodo de incubación es corto. Los signos clínicos aparecen 2-3 días después de la infección, casi al mismo tiempo en toda la parvada.

-Infección

La infección se transmite por vía fecal-oral a través de las heces de aves infectadas que eliminan virus al ambiente.

- Signos clínicos

Los signos comunes son:

- depresión;
- anorexia;
- postración;
- plumas erizadas; y
- diarrea acuosa blancuzca con altas concentraciones de uratos, lo cual resulta en manchas en las plumas de la cloaca.

Diagnóstico

La información epidemiológica existente, los signos clínicos y las lesiones macroscópicas hacen posible que se tenga un diagnóstico de manera rápida.

- Metodología más común: **aislamiento molecular**
- por RT-PCR, RFLP
- Muestras para recoger: **Bolsa de Fabricio**
- El **análisis serológico** de los lotes afectados también nos puede ayudar en el diagnóstico

La enfermedad subclínica en su mayoría es diagnosticada de manera retrospectiva, después de la examinación macroscópica y microscópica, y la detección de una Bolsa de Fabricio atrofiada.

Una adecuada prevención se logra desde la planta de incubación

Las medidas higiénicas no siempre son suficientes debido a la rápida diseminación y la alta resistencia del vIBF en el ambiente. En dichas circunstancias, las aves

son expuestas al virus desde la edad más temprana. Estas condiciones, así como cualquier historia previa de la enfermedad en una granja, deben ser consideradas al momento de desarrollar programas de prevención.

Todo esto, junto con el potencial de pérdidas económicas causado por la IBF clínica o subclínica, sugiere que la clave para la prevención de la enfermedad es la vacunación, siempre de la mano con conceptos básicos de bioseguridad (estructural, operativa y conceptual).

Esto implica el desarrollo, implementación y aplicación de vacunas eficientes. Se considera que las pollas jóvenes (primeras semanas de vida) están protegidas contra la enfermedad por la inmunidad pasiva de las vacunas aplicadas, vivas o inactivadas, en lotes de reproductoras.

Se deben vacunar los lotes de reproductoras (de pollos o pollita comercial) en la etapa de recría con el fin de inducir un adecuado nivel de inmunidad pasiva en la progenie, protegiendo a las pollitas del riesgo de inmunodepresión durante las primeras semanas de vida.

Es por ello por lo que la vacunación de las pollas tiene un concepto integral: Hiper inmunización de la reproductora para generar una correcta inmunidad materna y la vacunación de la pollita BB al nacimiento utilizando vacunas de última generación para desarrollar una inmunidad activa adecuada.

La inmunización de las aves ponedoras comerciales puede realizarse con el uso de vacunas vivas atenuadas en granja, vía agua de bebida (cada vez más en desuso) o directamente en la planta de incubación ya sea por vía Subcutánea o In ovo sin tener necesidad de revacunar en granja.

Hace varios años que la avicultura de postura, debido a las desventajas que presentan las vacunaciones en granja, ha volcado la vacunación a las plantas de incubación por varias razones:

- las vacunas disponibles permiten esta práctica con excelente protección;
- la compatibilidad: usando vacunas de complejo inmune con las demás vacunas que se utilizan en planta de incubación (contra las enfermedades de Marek, Viruela, Laringotraqueitis, Newcastle, Influenza entre otras);
- la optimización del proceso;

POULVAC® MIX 6



PROTEGE A SUS AVES CONTRA LA CAIDA DE LA POSTURA

Poulvac® Mix 6 es una vacuna en emulsión oleosa diseñada para proteger contra las cuatro enfermedades más importantes de una sola vez: **Enfermedad de Newcastle, Síndrome de caída de la postura, Bronquitis infecciosa y Coriza infecciosa serotipos A,B y C.**

Destinada a aves de ciclo largo: reproductoras pesadas, reproductoras livianas y ponedoras comerciales.

Para utilizar entre las **15 y 22 semanas de vida**, administrando una **dosis de 0,5 ml** por ave mediante inyección intramuscular.

Presentación de **1000 dosis (500 ml)**, se conserva entre los **2° y 8°**, sin congelar.



POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.

zoetis



- el menor estrés para las aves por no tener que vacunar a campo;
- la mayor uniformidad en cuanto a la protección; y
- la vacunación individual con relación a la vacunación de granja.

Las vacunas disponibles para controlar la enfermedad de Gumboro que se utilizan de manera rutinaria se pueden clasificar en tres categorías:

- Vacunas de complejos inmunes: se utilizan en planta de incubación al día de vida o in ovo, compatibles con todas las demás vacunas aplicadas en planta, no son neutralizadas por anticuerpos maternos, son seguras y eficaces, más inmunogénicas (por presentar virus enteros en su formulación), colonizan la bolsa de Fa-

bricio, única dosis.

- Vacunas vectorizadas (rHVT-IBD): no compatible con todas las vacunas aplicadas en planta de incubación, porción proteica (VP2) inserto en un virus vector, menos inmunogénicas y no colonizan la bolsa de
- Vacunas vivas convencionales: se aplican en granja,

La evolución de la industria ha llevado la práctica de vacunación contra Gumboro a las plantas de incubación debido a sus amplias ventajas en comparación con la vacunación en granja, tanto desde el punto de vista operativo y logístico, como de protección y eficacia.

son neutralizadas por anticuerpos maternos fácilmente, difícil establecer el momento óptimo de vacunación, requiere más de una dosis, aplicación en agua de bebida, vacunación poblacional.

Un aspecto crucial para el éxito del programa de control de Gumboro está relacionado con la calidad de la vacunación; todas las medidas y acciones dirigidas a garantizar el manejo y la aplicación correctos de las vacunas son fundamentales para lograr los resultados deseados en el control de la enfermedad. En la planta de incubación, es posible monitorear de manera más eficiente el procedimiento de vacunación y detectar errores o fallas fácilmente en comparación con las vacunaciones en granja.

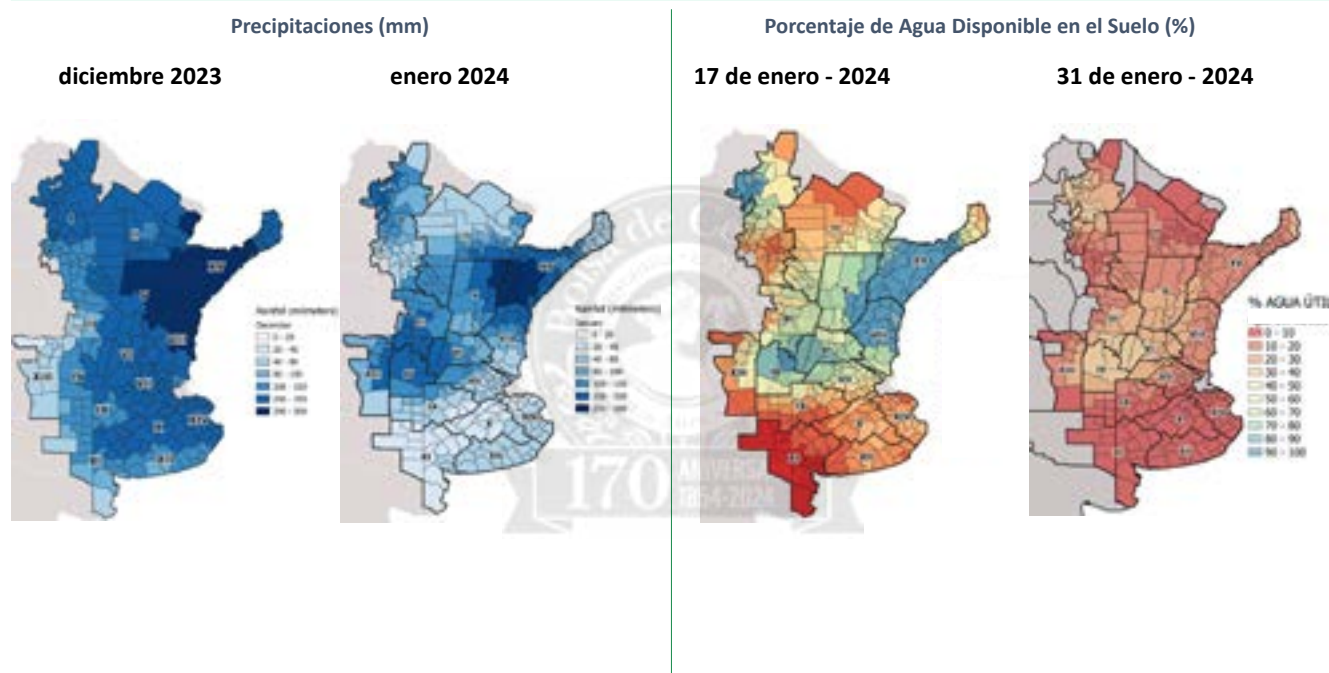
Es fundamental capacitar de manera permanente a los operarios en la planta de incubación. Existen numerosos aspectos clave que deben ser monitoreados para lograr una vacunación adecuada y, por ende, una inmunización efectiva. En la granja, se presentan numerosas variables que no se pueden controlar, como la calidad del agua, los consumos no uniformes, las jerarquías de las aves, la calidad y los estados de los niples, la temperatura y el clima, entre otros, lo que dificulta que la vacunación sea efectiva.

Campaña 2023/24

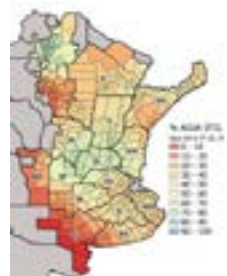
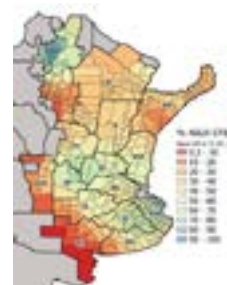
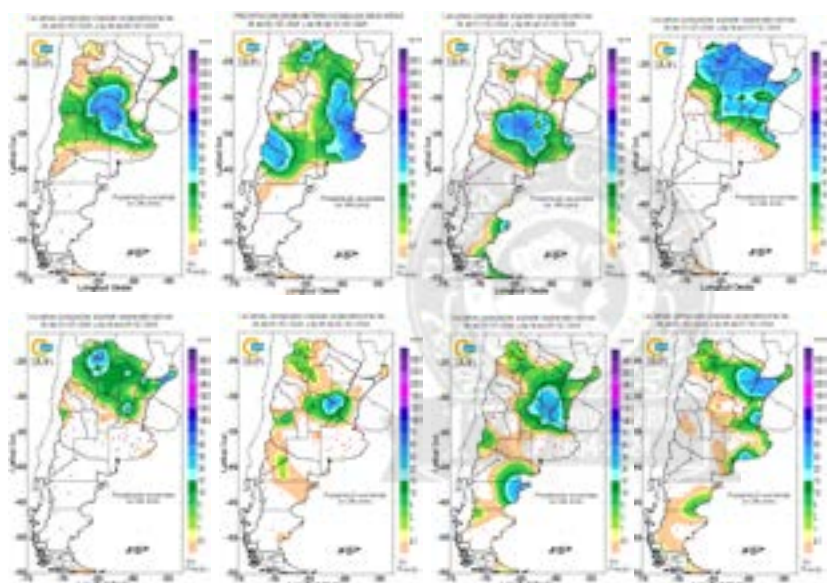
Informe de situación agrícola y económica

Elaborado por la Gerencia de Estudios Económicos
de la Bolsa de Cereales

Humedad del suelo durante la etapa vegetativa-reproductiva



Recuperación de la humedad en el perfil

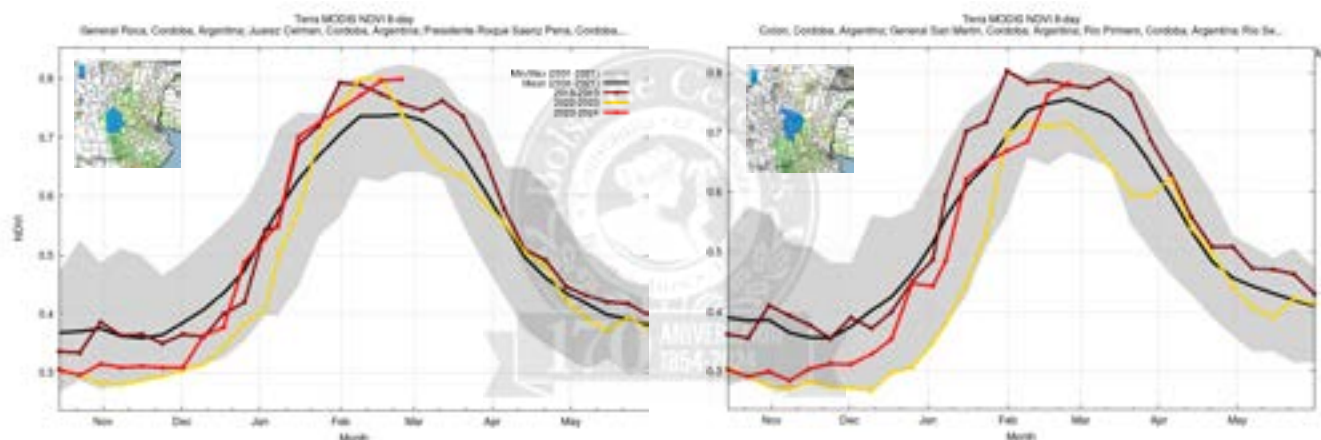


25 años en estadísticas avícolas

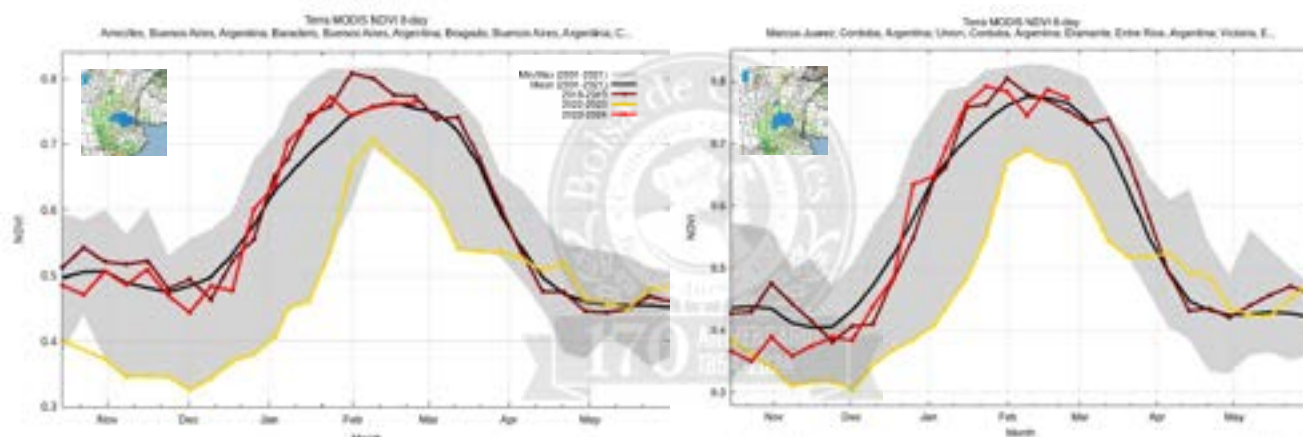


- Consultores independientes en producción avícola
- Estadística comparativa en producción de parrilleros
- Estadística comparativa en producción de ponedoras
- Informe Estadístico Mensual para proveedores de la industria (vía e-mail)

Evolución de Índice de Vegetación (IVN)



Evolución de Índice de Vegetación (IVN)



Soja

Superficie Estimada: **17.300.000 Ha**

Producción Estimada: **52.500.000 Tn**

Soja: Condición del Cultivo Normal/Excelente





Maíz

Superficie Estimada: **7.200.000 Ha**
Producción Estimada: **56.500.000 Tn**

Maíz: Condición del Cultivo Normal/Excelente



Girasol

Superficie Estimada: **1.850.000 Ha**
Producción Estimada: **3.800.000 Tn**



Cierre de Cosecha Fina 2023/24



Área Sembrada 2023/24:
5.900.000 ha
- 7,8 % vs Promedio últimos 5 años
- 1,7 % vs campaña 2022/23

Área Sembrada 2023/24:
1.250.000 ha
+8,7 % vs Promedio últimos 5 años
- 13,8 % vs campaña 2022/23

Rinde Nacional 2023/24
28,4 qq/Ha
+24,6 % respecto a la campaña 2022/23
(Rinde 2022/23=22,8 qq/Ha)

Rinde Nacional 2023/24
42,8 qq/Ha
+40,8 % respecto a la campaña 2022/23
(Rinde 2022/23=30,4 qq/Ha)

15.100.000 Toneladas
+ 23,8 % vs 2022/23
- 15,5 % vs Prom. 2018/23

5.000.000 Toneladas
+ 16,28 % vs 2022/23
+ 14,16 % vs Prom. 2018/23



Universidad Nacional de Luján



Especialización en Producción Avícola

 Taller Jornada

 Manejo de Reproductoras Pesadas



Creatividad, Innovación y Experiencia... más allá de los manuales...

Debate moderado por

 Dr. Fernando Mattioli

 Ing. Marcelo Metz

 Dr. Esp, Ariel Magnani

 Viernes 8 de marzo a las 14 hs.

Actividad presencial, sin costo a realizarse en:

 Area de Posgrado

Universidad Nacional de Luján

Av. Constitución y Ruta 5 (6700). Luján. Buenos Aires

aviculturaunlu@gmail.com

 Contacto:

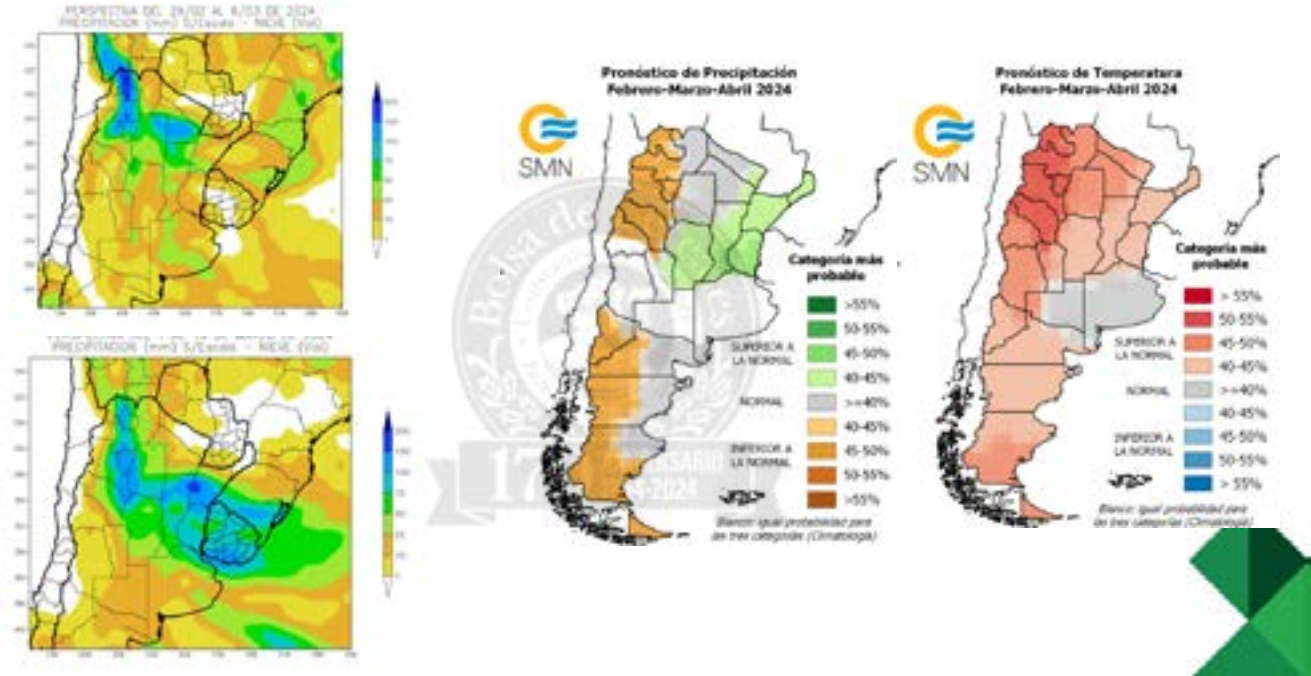
Dr. Mauricio De Franceschi
11-38120120

Se ruega confirmar asistencia

Auspician



Perspectivas climáticas

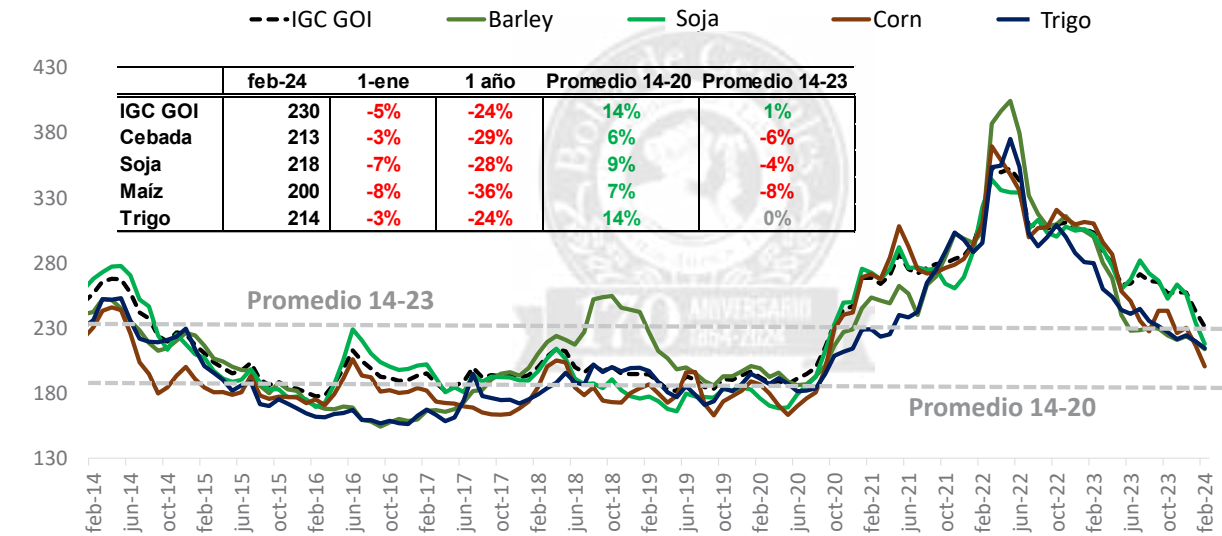


Campaña 2023/24:

Panorama internacional de precios

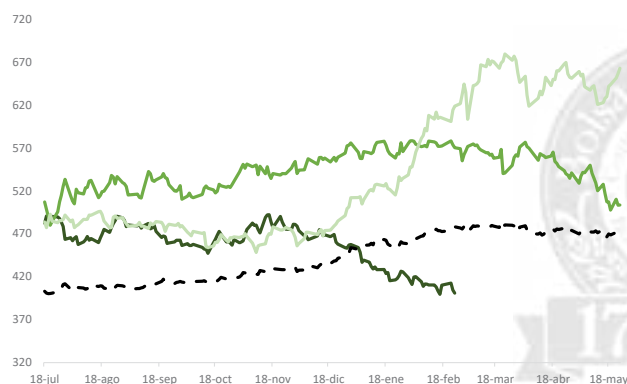
Los precios más bajos en los últimos 3 años

IGC: Índice de granos y oleaginosas Grains and Oilseeds (Ene – 00 = 100)

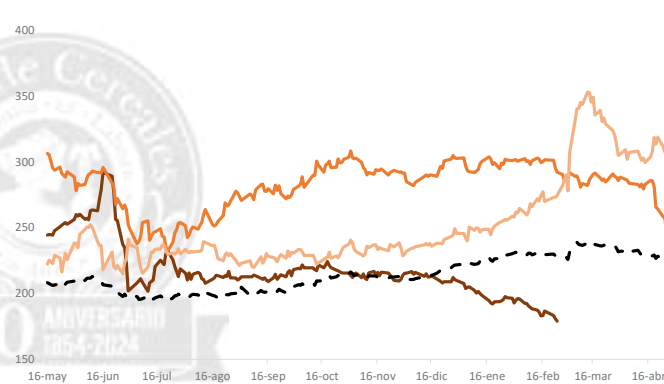


Precio FOB Bolsa de Cereales a cosecha

Soja – FOB a Cosecha (dólares por tonelada)

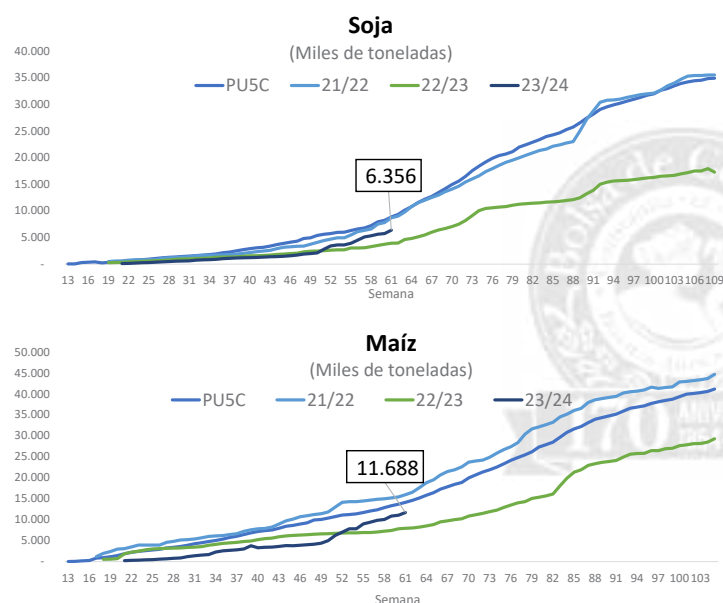


Maíz – FOB a Cosecha (dólares por toneladas)



Campaña 2023/24: resumen de la comercialización

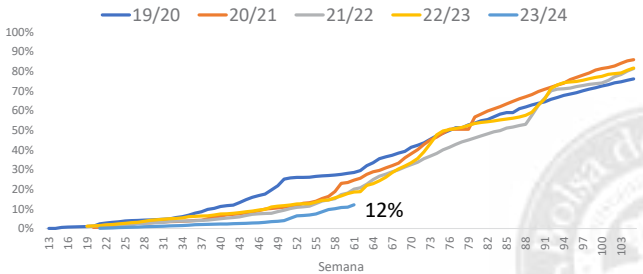
Ventas del productor



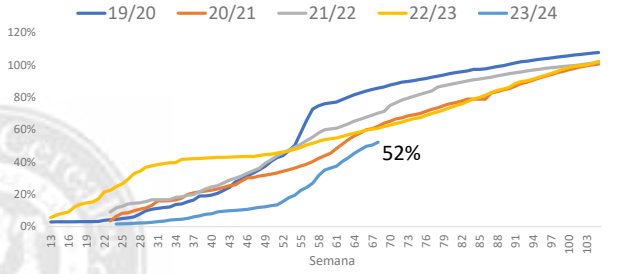
Fuente: Bolsa de Cereales en base a SAGyP.

Ventas del Productor (%Production)

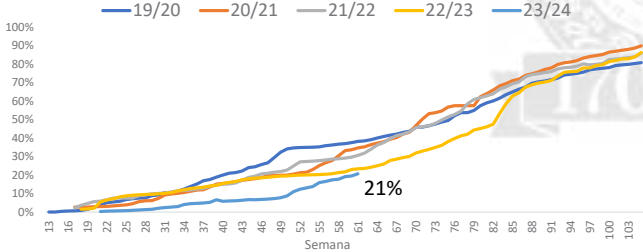
Soja (% Producción)



Trigo (% Producción)



Maíz (% Producción)

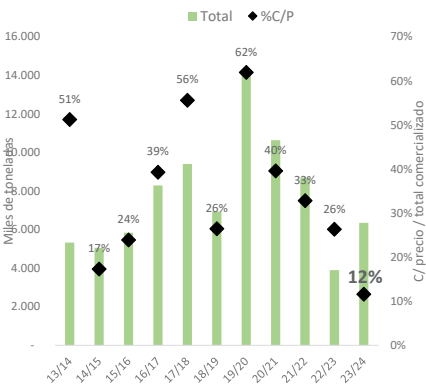


	21/2/2024	1 año	Dif 1 año	Promedio 3 años	Dif promedio 3 años
Soja	12%	19%	-7 p.p.	21%	-9 p.p.
Trigo	52%	61%	-9 p.p.	64%	-12 p.p.
Maíz	21%	23%	-2 p.p.	30%	-9 p.p.

Bajos volúmenes comercializados con precio hecho+fijado

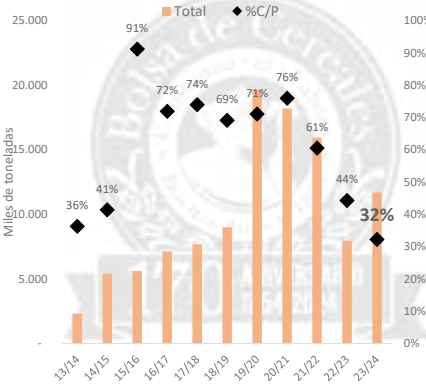
Soja

Volumen Comercializado y % con precio



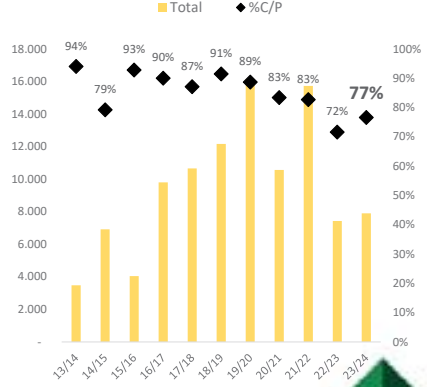
Maíz

Volumen Comercializado y % con precio



Trigo

Volumen Comercializado y % con precio



*Se compara para el mismo momento de cada campaña

Fuente: Bolsa de Cereales en base a SAGyP.

Campaña 2023/24: contribución en USD por exportaciones

Evolución de las exportaciones por campaña en el sector agrícola (millones de dólares)

Exportaciones 23/24: USD 32.095 millones

Exportaciones

(Actual vs 1-enero)



Precios



Producción



USD 679 millones

(Actual vs 22/23)



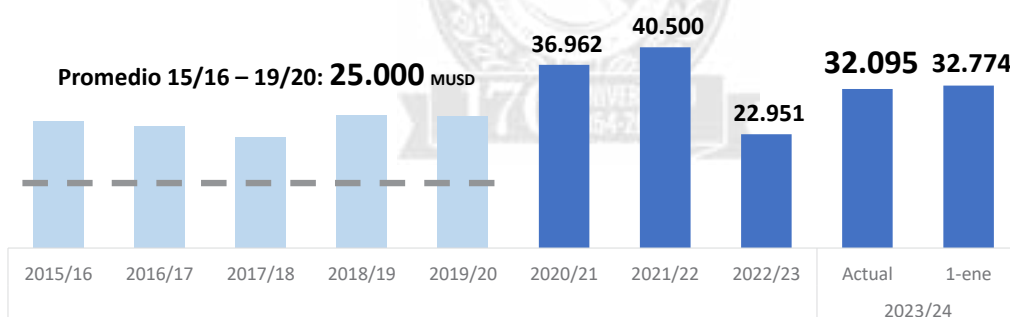
Precios



Producción



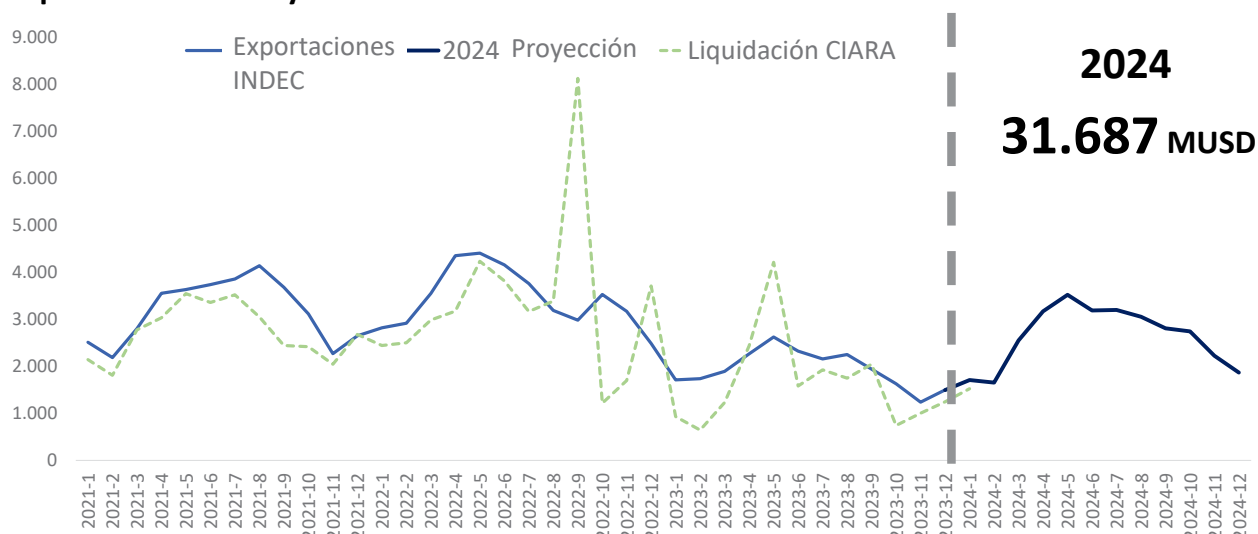
USD 9.144 millones



Fuente: Bolsa de Cereales

Proyección mensual de exportaciones.

Exportaciones - CERyOL - Mill. USD

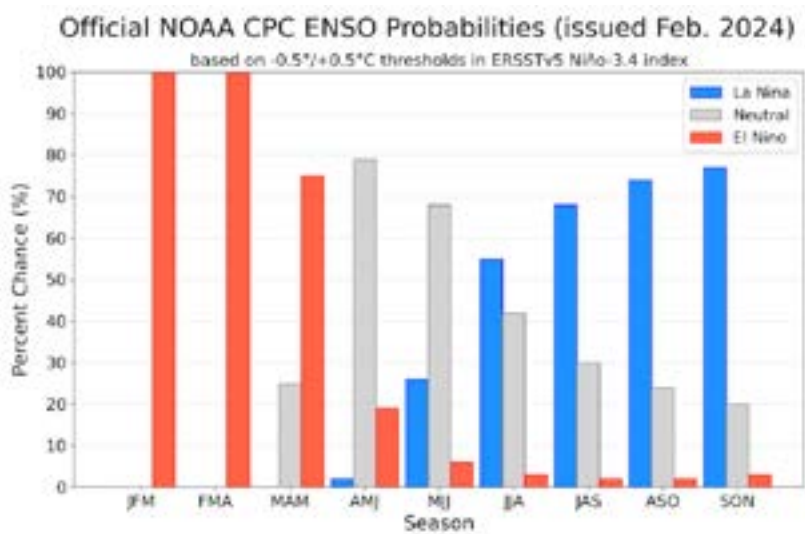


Fuente: Bolsa de Cereales

Campaña 2024/25:

Desafíos climáticos y de rentabilidad

Perspectivas climáticas campaña 2024/25: ¿“La Niña”?



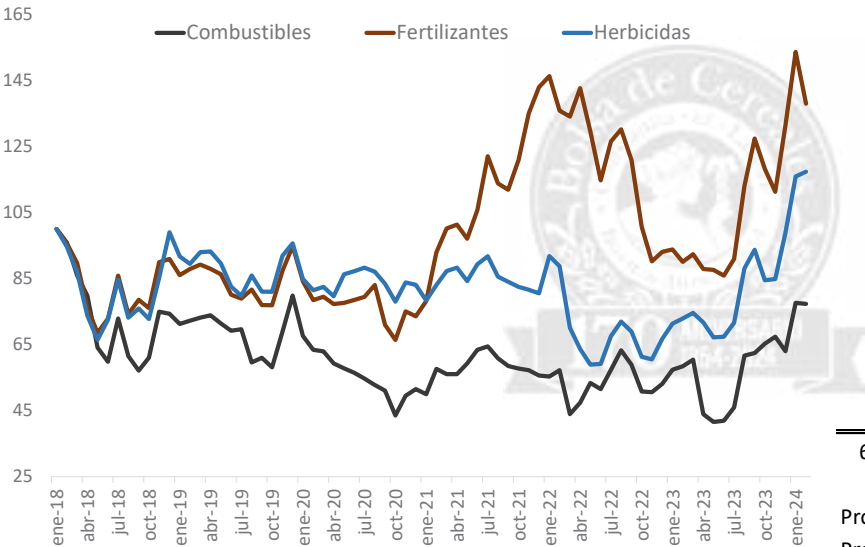
Fuente: Bolsa de Cereales en base a IRI.



Perfilamiento para la campaña fina 2024/2025

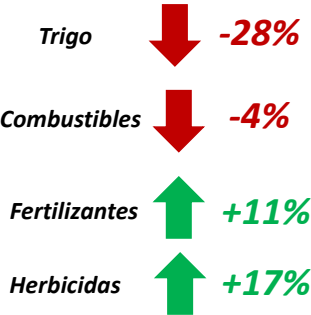
Relación Insumo Producto del Trigo (índice ene-18 =100)

Desde junio del año pasado se observa un deterioro mensual de la relación i-p



Fuente: Bolsa de Cereales en base a datos de Agroseries CREA.

Variaciones
PRECIOS
febrero de 2024
Var I.A



Variaciones Relación I-P			
	Combustibles	Fertilizantes	Herbicidas
6 Meses	25%	22%	33%
1 Año	32%	53%	61%
Prom. 18-20	17%	69%	39%
Prom. 21-22	39%	19%	53%

¡OPORTUNIDAD!

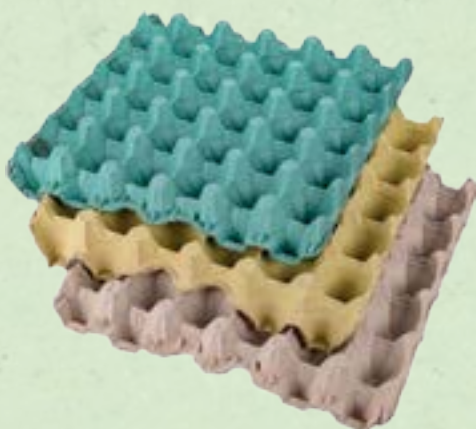
FÁBRICA DE ENVASES DE PAPEL RECICLADO USADA



El Objetivo del sistema es fabricar un envase seco con forma predeterminada utilizando como materia prima **papel reciclado**.

PROCESO:

- 1 Hidratación y desmenuzado de papel reciclado.
- 2 Obtención de masa líquida de papel con agua.
- 3 Succión dentro de la masa de papel con molde perforado.
- 4 Obtención de producto húmedo con la forma del molde.
- 5 Secado en secadero.



Los componentes del sistema están unidos por caños y vínculos mecánicos que con ayuda de una solución de continuidad y movimientos pasan de un **módulo a otro** en proceso continuo.

La fabricación de envases con este sistema es **ecológica**, no contamina el medio ambiente, no utiliza productos químicos ni genera afluentes contaminantes.

Basando todo su proceso en el reciclado de papel, contribuye a la **preservación de los bosques**.

Sistema fabricado íntegramente en Brasil. Nacionalizado en Argentina. Condición de entrega en puertos Latinoamérica.



CAPIA es socio de Inprovo

Inprovo es la Organización Interprofesional del Huevo y sus productos de España. Las organizaciones interprofesionales en España están reguladas por ley y son instrumentos de colaboración y coordinación entre los intervinientes de la cadena agroalimentaria de un sector y contribuyen a su eficacia y transparencia.

La organización interprofesional INPROVO agrupa a las asociaciones de los operadores de la cadena alimentaria del huevo de ámbito estatal, desde la producción a la comercialización e industria alimentaria, y es un órgano de coordinación y colaboración de los distintos eslabones de la cadena.

La entidad dió la bienvenida a CAPIA desde su boletín de comunicaciones: "La Cámara Argentina de Productores e Industrializadores

Avícolas se ha incorporado como socio al Instituto de Estudios del Huevo y es la segunda organización nacional de un país de Latinoamérica en adherirse al Instituto, tras FENAVI, la organización de Colombia.

Los socios institucionales del Instituto están interesados en conocer y difundir la labor de los expertos del Instituto, las publicaciones y materiales elaborados, que en su mayoría pueden compartirse por todos los operadores del sector, y sin duda

Hy-D®
strength to succeed

Hy-D® es un suplemento único que mejora la eficiencia del metabolismo de la vitamina D3. De esa manera, ayuda a mejorar la resistencia ósea, obteniendo un mayor rendimiento, aves más fuertes, y más y mejores huevos.

DSM Nutritional Products Argentina S. A.
Lavoisier 3925 - (B1629AQC)
Tortuguillas - Buenos Aires, Argentina
Tel.: 03327-448600
www.dsm.com/animal-nutrition-health

HEALTH • NUTRITION • MATERIALS

DSM
BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.

también interesarán a los productores y consumidores de todos los países del Atlántico.

Damos una calurosa bienvenida a nuestros compañeros y amigos de Argentina y Colombia, y les agradecemos su interés en promover el conocimiento y la divulgación de las características del huevo. Contar con FENAVI y CAPIA en el Instituto de Estudios del Huevo es una excelente oportunidad para ampliar la visibilidad e influencia del Instituto y también para enriquecer el Consejo Asesor con expertos de ambos países en las distintas áreas de conocimiento relacionadas con el huevo que

interesan a los consumidores de nuestros tres países”.

La entidad es una de las más importantes del mundo y entre sus objetivos están:

- favorecer unas buenas prácticas en las relaciones entre sus socios en tanto que son partícipes de la cadena de valor
- el conocimiento, la eficacia y transparencia del mercado
- la mejora de la calidad en toda la cadena del huevo y ovoproductos
- la promoción de la investigación y la innovación
- promocionar y difundir el conocimiento de los huevos y sus derivados

- facilitar información adecuada a los intereses de los consumidores
- la adaptación de la producción a las demandas del mercado
- la defensa del medio ambiente

Para alcanzar sus objetivos, INPROVO mantiene una colaboración permanente con el Ministerio de Agricultura, y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente de España y colabora con entidades privadas y administraciones públicas en los asuntos directamente relacionados con el sector. Es miembro de la European Union of Wholesale on Eggs and Poultry (EUWEP) y de la International Egg Commission (IEC).

SOLUCIONES EFECTIVAS Para el cuidado de las aves

Aviax® Plus
smduramicina y nicarbazina

COMBINACIÓN ÚNICA

Fórmula exclusiva de Nicarbazina y smduramicina.

UNIFORME

Ambos principios activos integrados en un solo gránulo, logrando una dosificación precisa, reduciendo el arrastre y contaminación cruzada.

EFICAZ

Estudios demuestran que Aviax Plus es más eficaz que otras combinaciones de Nicarbazina.

ROI

El control eficaz de los coccidios conduce a un mejor peso corporal, bienestar, y menor mortalidad en las aves.

La mejor relación entre
eficacia y seguridad



Consultá a un asesor de campo
www.phibrosaludanimal.com

Phibro

ANIMALES SALUDABLES.
ALIMENTACIÓN SALUDABLE.
MUNDO SALUDABLE.

ESTADÍSTICAS

ENERO -FEBRERO 2024

Alojamiento Reproductoras Livianas

Fuente: SENASA

Mes	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Enero	26.320	16.800	0	0	0	0	7250	0	24710	0	13716	14980
Febrero	51.760	48.290	36.675	35.040	55242	32640	15780	44280	0	28340	15060	0
Marzo	16.100	17.680	37.470	16.800	9548	54000	31470	0	0	46310	0	
Abril	0	0	0	62.140	28000	28000	32580	0	91760	42986	59720	
Mayo	17.600	0	6.944	35.040	0	0	7556	0	17180	0	32140	
Junio	0	0	0	0	18720	6000	17760	72150	15840	0	0	
Julio	24.400	35.760	0	7840	0	28080	0	34360	0	47368	0	
Agosto	27.620	64.280	72080	18400	0	0	0	7250	0	0	4440	
Septi.	34.050	0	0	18150	51520	0	32580	0	0	16100		
Oct.	18.080	6.720	70245	63215	49660	42000	60805	26955	35700	21008		
Nov.	31.300	0	0	26000	20526	18720	0	49710	69570	45160	55354	
Dic.	0	17.680	6944	18600	0	9360	0	44710	14530	33700	74760	
1ºsem.	111.780	82.770	81.089	149.020	111.510	120.640	112.396	116.430	149.490	117.636	120.636	14.980
2ºsem.	135.450	124.440	149.269	152.205	121.706	98.160	93.385	162.985	119.800	163.336	134.554	0
TOTAL	217.010	247.230	207.210	230.358	301.225	233.216	218.800	205.781	279.415	269.290	280.972	255.190

Pollitas BB de alta postura vendidas

(en miles)

MES / AÑO	POLLITAS BLANCAS						POLLITAS COLOR						TOTAL POLLITAS					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ENE	1.200	1.186	795	1.037	1.120	1.263	480	488	490	452	305	408	1.680	1.674	1.285	1.489	1.425	1.671
FEB.	1.100	804	865	1.298	511	822	390	430	407	327	472	278	1.490	1.234	1.272	1.625	983	1.100
MAR.	1.120	871	926	1.106	1.058		410	320	544	554	365		1.530	1.191	1.470	1.660	1.423	0
ABR	1.130	715	860	998	1.188		415	267	390	529	248		1.545	982	1.250	1.527	1.436	
MAY	1.150	815	1.083	957	914		420	305	407	314	379		1.570	1.120	1.490	1.271	1.293	
JUN	1.130	829	953	796	1.128		410	469	320	450	371		1.540	1.298	1.273	1.246	1.499	
JUL	1.050	760	795	1.004	892		430	412	330	488	355		1.480	1.172	1.125	1.492	1.247	
AGO.	1.100	968	713	864	852		480	362	407	527	185		1.580	1.330	1.120	1.391	1.038	
SEP	1.250	1.057	944	1.008	1.169		470	317	413	512	468		1.720	1.374	1.357	1.520	1.222	
OCT.	1.250	886	1.145	901	961		490	416	405	406	437		1.740	1.302	1.550	1.307	1.398	
NOV.	1.280	1.083	1.147	1.043	982		510	529	390	531	407		1.790	1.612	1.537	1.574	1.389	
DIC.	1.190	758	578	987	1.053		490	465	114	334	391		1.680	1.223	692	1.321	1.444	
1º S	6.830	5.220	5.482	6.192	5.919	2.085	2.525	2.279	2.558	2.626	2.140	686	9.355	7.499	8.040	8.818	14.353	2.771
2º S	7.120	5.512	5.322	5.807	5.909		2.870	2.501	2.059	2.798	2.243		9.990	8.013	7.381	8.605	7.738	
TOTAL	13.950	10.732	10.804	11.999	11.828	2.085	5.395	4.780	4.617	5.424	4.383	686	19.345	15.512	15.421	17.423	22.091	2.771

Precio promedio mensual de Huevos sin I.V.A

(en granja al productor por docena de huevo original)

AÑO	MES	BUENOS AIRES		SANTA FE		ENTRE RIOS	
		BLANCO	COLOR	BLANCO	COLOR	BLANCO	COLOR
2022	Enero	86,878	92,318	84,272	90,472	83,837	90,010
	Febrero	103,947	109,266	100,829	107,081	100,309	106,534
	Marzo	116,481	122,390	112,987	119,942	112,404	119,330
	Abril	115,793	121,883	112,320	119,445	111,741	118,836
	Mayo	112,955	119,255	109,567	116,869	109,002	116,273
	Junio	113,545	121,952	110,139	117,947	109,571	117,345
	Julio	143,559	150,564	139,252	147,552	138,534	146,800
	Agosto	168,872	177,099	163,806	173,651	162,961	172,765
	Septiembre	169,083	178,326	164,010	174,760	163,165	173,868
	Octubre	173,723	182,508	168,511	178,858	167,643	177,946
	Noviembre	175,116	183,231	169,862	179,567	168,987	178,651
	Diciembre	178,430	186,814	173,077	183,078	172,185	182,144
2023	Enero	184,889	195,033	179,343	191,132	178,418	190,157
	Febrero	228,977	240,942	222,108	236,123	220,963	234,919
	Marzo	327,130	351,230	286,500	325,980	281,670	294,070
	Abril	433,330	466,670	395,835	437,502	375,002	408,332
	Mayo	366,509	390,114	355,514	382,312	353,681	380,361
	Junio	361,407	385,324	350,564	377,617	348,757	375,691
	Julio	382,230	406,330	347,790	385,670	340,840	365,900
	Agosto	470,280	486,120	456,170	471,580	453,820	469,170
	Septiembre	532,545	545,800	526,798	534,892	524,083	532,163
	Octubre	517,103	553,223	513,730	542,159	511,090	539,393
	Noviembre	537,223	567,116	526,441	555,773	523,461	552,938
	Diciembre	619,207	654,460	600,630	641,372	597,540	638,099
2024	Enero	672,681	710,526	652,501	696,315	649,137	692,762
	Febrero	654,744	690,240	793,877	845,544	789,785	841,230
	Marzo						
	Abril						
	Mayo						

Industrialización de Huevos en plantas procesadoras

En cajones de 30 docenas
FUENTE: CAPIA en base a datos del SENASA

MES	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	PROM
ENE	274.494	287.374	279.786	305.612	281.054	241.082	255.092	218.426	262.986	283.203	284.748	292.421	274.692
FEB	230.481	193.640	155.996	252.454	218.173	198.464	202.230	193.822	210.800	242.390	218.423		212.293
MAR	220.136	249.767	249.749	171.217	215.976	208.914	218.728	235.047	240.578	236.093	265.595		227.691
ABR	223.551	245.739	227.162	232.165	182.099	215.377	226.715	181.231	209.292	218.617	243.854		217.624
MAY	216.200	234.117	202.122	225.401	214.143	240.224	244.485	181.457	230.700	272.456	278.609		232.449
JUN	218.620	216.639	277.279	221.954	229.264	190.869	219.774	190.286	239.655	248.782	254.717		228.373
JUL	231.663	221.316	247.760	329.575	221.903	254.443	236.754	191.956	231.971	233.124	277.522		244.532
AGO	246.827	262.818	250.803	244.382	250.455	259.142	234.589	225.416	242.047	261.787	284.720		249.992
SEP.	235.025	250.004	273.462	249.765	240.251	251.176	226.983	229.578	260.738	253.029	260.794		248.283
OCT	328.713	257.067	304.762	255.999	267.085	253.851	252.800	227.908	270.274	276.943	257.527		266.802
NOV	306.248	310.853	300.745	274.591	246.905	267.431	226.888	264.341	281.099	318.636	250.281		275.091
DIC	285.081	261.174	294.928	285.389	249.705	236.148	215.906	219.059	257.640	261.416	245.916		255.776
1° Sem.	1.383.482	1.427.276	1.392.094	1.408.803	1.340.709	1.294.930	1.367.024	1.200.269	1.394.011	1.501.541	1.545.946	292.421	1.307.088
2° Sem.	1.633.557	1.563.232	1.672.460	1.639.701	1.476.304	1.522.191	1.393.920	1.358.258	1.543.769	1.604.935	1.576.760		1.540.476
TOTAL	3.017.039	2.990.508	3.064.554	3.048.504	2.817.013	2.817.121	2.760.944	2.558.527	2.937.780	3.106.476	3.122.706	292.421	2.729.066



Procesado de huevos durante Enero - Noviembre 2023

(en cajones de 30 docenas)

FIRMA	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT.	NOV.	DIC	TOTAL 2023	ENERO
OVOBAND S.A.	65373	83930	77055	78846	85923	78049	86826	81293	79705	78600	78134	958650	45806
TECNOVO SA	57110	74358	60204	78474	63604	80302	72566	60782	60018	53119	58372	795451	28944
OVOPROT INTERNATIONAL	34921	38963	39946	45139	42140	45607	50203	45266	45161	40526	40006	512440	915
COMPAÑIA AVÍCOLA S. A.	20883	27117	26556	30500	25451	33469	35785	28600	28188	27720	22379	333730	83988
EST. AVICOLA LAS ACACIAS	10550	10585	11218	12716	13251	9252	8740	13767	14704	14488	10250	146849	2560
OVOPRODUCTOS DE CBA	5053	3800	5030	5030	4717	5951	5760	8994	7537	8940	7816	78478	16868
"HD" DE LA VITA S. BEATRIZ	6500	5640	4500	7580	3420	5040	5580	4320	3720	4140	9300	66220	2400
AGROP. EL CANDILS.A.	4858	5777	5674	6595	5685	5354	6068	6183	3555	6725	5730	64432	438
GUINDAL S.A.	4650	4750	3096	4080	670	3426	3329	810	2440	3595	1586	37770	8082
QUIMICA NORC S.H.	2838	3510	3404	4219	3837	3206	3422	3148	4848	5413	5857	46835	6921
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	2448	3000	3240	2700	2880	3300	2250	2640	3000	2340	2880	33978	82567
ARTESANIAS AVICOLAS S.R.L.	2310	3210	2850	1680	2100	2580	2460	3360	2760	2760	2510	31426	1632
GRANJA SAN MIGUEL S.A.	671	569	555	554	533	1337	1000	593	991	1205	316	8958	5508
INDUSTRIA DEL HUEVO S.R.L.	258	386	526	496	506	649	731	1038	900	710	780	7489	5798
TOTAL	218423	265595	243854	278609	254717	277522	284720	260794	257527	250281	245916	3122706	292427

Faena comparada de gallinas livianas

(en unidades de Blancas y de Color)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
enero	1.362.390	1.178.991	1.303.817	1.271.868	1.517.813	1.435.277	1.428.790	1.277.719	1.304.983	984.818
febrero	788.092	993.914	940.143	648.041	852.860	669.785	680.096	407.792	1.028.518	905.815
marzo	938.640	923.676	1.113.696	876.130	1.065.838	843.741	976.541	653.974	662.692	
abril	798.741	712.428	820.831	696.678	805.497	1.180.045	1.067.869	932.824	943.797	
mayo	950.501	951.120	823.804	1.042.292	1.035.738	893.702	1.546.134	1.320.123	884.135	
junio	996.905	901.427	1.064.441	1.087.465	1.113.340	1.041.696	1.041.295	1.312.428	962.116	
julio	682.509	870.679	991.991	1.062.179	1.326.702	1.229.617	1.302.273	1.026.205	835.774	
agosto	900.945	996.088	1.300.611	1.306.786	1.390.144	1.420.744	1.327.745	1.436.023	1.266.591	
setiembre	1.020.977	1.143.069	1.171.893	1.247.323	1.183.508	1.632.369	1.270.446	1.378.711	1.120.190	
octubre	1.109.369	1.117.540	1.217.464	1.229.290	1.134.283	1.167.875	1.087.975	1.239.368	1.075.631	
noviembre	1.106.692	1.099.944	905.600	858.217	1.303.446	1.425.569	1.309.681	1.411.518	1.228.738	
diciembre	1.022.839	1.004.379	1.182.177	1.266.436	1.228.094	1.127.318	1.324.717	1.063.340	1.419.882	
1er. Sem.	5.835.269	5.661.556	6.066.732	5.622.474	6.391.086	6.064.246	6.740.725	5.904.860	5.786.241	1.890.633
2do. Sem.	5.843.331	6.231.699	6.769.736	6.970.231	7.566.177	8.003.492	7.622.837	7.555.165	6.946.806	
TOT Anual	11.678.600	11.893.255	12.836.468	12.592.705	13.957.263	14.067.738	14.363.562	13.460.025	12.733.047	1.890.633

Relación precio huevo blanco alimento ponedora

Alimento balanceado ponedora jaula: Precio promedio en Planta- Fuente: CAPIA, Precio neto sin IVA y sin flete, a granel.
Docena huevo blanco en granja: Precios promedio sin IVA- Fuente CAPIA.

	2018			2019			2020			2021			2022		
Mes	PRECIO HUEVO	PRECIO ALIM.	RELAC. HUEVO/ALIM.	PRECIO HUEVO	PRECIO ALIM.	RELAC. HUEVO/ALIM.	PRECIO HUEVO	PRECIO ALIM.	RELAC. HUEVO/ALIM.	PRECIO HUEVO	PRECIO ALIM.	RELAC. HUEVO/ALIM.	PRECIO HUEVO	PRECIO ALIM.	RELAC. HUEVO/ALIM.
Enero	12,24	4,32	2,83	24,66	9,22	2,68	35,58	13,21	2,69	47,75	24,21	1,97	71,80	40,75	1,76
Febrero	15,49	4,63	3,35	26,61	9,93	2,68	38,37	13,32	2,88	53,43	24,21	2,21	103,95	42,27	2,46
Marzo	19,96	5,84	3,42	29,21	9,93	2,94	***	***	***	54,64	25,18	2,17	116,48	44,57	2,61
Abril	21,72	5,84	3,72	30,67	10,06	3,05	***	***	***	54,57	25,38	2,15	115,79	47,69	2,43
Mayo	21,29	6,08	3,50	31,18	10,25	3,04	***	***	***	56,38	26,92	2,10	112,96	49,35	2,29
Junio	21,20	7,05	3,01	30,44	10,25	2,97	***	***	***	59,76	27,74	2,15	113,55	51,57	2,20
Julio	21,44	7,30	2,94	30,14	10,25	2,94	***	***	***	62,89	28,26	2,23	143,56	52,79	2,72
Agosto	22,34	7,34	3,04	31,60	10,64	2,97	***	***	***	60,33	31,12	1,94	168,87	56,37	3,00
Sept.	24,10	7,86	3,07	33,12	13,03	2,54	***	***	***	58,86	31,66	1,86	169,08	57,57	2,94
Octubre	25,29	8,05	3,14	33,50	13,02	2,57	***	***	***	59,69	35,36	1,69	173,72	62,83	2,77
Noviembre	24,89	8,49	2,93	34,11	13,02	2,62	***	***	***	59,00	36,28	1,63	175,11	65,30	2,68
Diciembre	24,72	8,49	2,91	34,58	13,22	2,62	***	***	***	62,18	39,32	1,58	178,43	68,05	2,62

*** Atento la resolución 100/2020 de la Sec. Com. Interior, los precios son iguales a la encuesta del 09 de marzo de 2020

	2023			2024		
Mes	PRECIO POLLO VIVO	PRECIO ALIM.	RELAC. POLLO/ALIM.	PRECIO POLLO VIVO	PRECIO ALIM.	RELAC. POLLO/ALIM.
Enero	184,89	76,96	2,40	672,68	336,80	2,00
Febrero	228,98	76,96	2,98	654,74	272,50	2,40
Marzo	304,90	86,47	3,53			
Abril	352,68	93,51	3,77			
Mayo	366,51	95,83	3,83			
Junio	361,41	97,43	3,71			
Julio	368,73	103,95	3,54			
Agosto	470,28	139,76	3,36			
Sept.	532,54	152,05	3,50			
Octubre	529,62	167,59	3,16			
Noviembre	537,08	233,12	2,30			
Diciembre	619,20	292,06	2,18			

Alimento balanceado ponedora jaula: Precio promedio en Planta- Fuente: CAPIA, Precio neto sin IVA y sin flete, a granel.

Exportaciones del Complejo Huevo

Peso Neto (Tn)

Fuente: elaborado por Area Avícola, Dir. de Porcinos, Aves y Animales de Granja – SSGyPA – SAGyP - Ministerio de Economía con datos de Indec

Año / Mes	Huevo Cáscara	Mil U\$S	Total Ovoproductos (*)	Mil U\$S	Huevo Entero Polvo (*)	Mil U\$S	Yema Polvo (*)	Mil U\$S	Albúmina Polvo (*)	Mil U\$S
TOTAL 2018	403	722	3135	18.961	1653	11.401	388	2.225	691	4.613
TOTAL 2019	470	517	3584	15.884	1643	7.267	648	3.335	823	4.765
TOTAL 2020	279	368	1436	11.516	1360	5195	487	2133	798	3820
TOTAL 2021	1467	911	4981	18.405	1908	8825	781	3549	825	5120
TOTAL 2022	2149	1464	6080	29236	2405	14329	651	4296	917	9400
TOTAL 2023	218	194	2725	30478	1902	16899	545	4571	667	9008
ene-24			258	2291	189	1608	47	381	22	302
feb-24										
mar-24										
abr-24										
may-24										
jun-24										
jul-24										
ago-24										
sept-24										
oct-24										
noc24										
dic-24										

Alojamiento de Abuelas

(en cabezas) Fuente: SENASA

Mes	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	PROM
Ene	12.979	13.360	26.338	15.650	73.484	13.874	41.896			26.659	26.600	9.380	13.716	76.565	29.208
Feb	44.925	24.430	14.314	31.543		64.102	24.213	14.500	46.169	7.395		42.616	15.060	25.705	29.581
Mar	28.130	49.431	57.999	74.413	15.078	54.840	78.045	18.000	26.753	26.659	26.600	22.714	55.625		41.099
Abr	23.625	23.476	17.306		33.560	33.397				15.080		65.330			30.253
May	12.025	12.979	12.406	28.056	15.078	48.246	32.875	35.300	72.863	26.659	26.600		79.058		33.512
Jun	28.576	60.882	59.525	58.763		33.678	22.254	17.500	15.268		35.370	68.234	26.600		38.786
Jul	24.879	12.406	15.650	34.433	66.204	60.025	25.875				47.814		77.643		35.911
Ago	53.031	12.406	13.933			73.743	39.954				14.156	55.843	25.137		37.581
Sep	21.214	69.443	72.886	76.325	59.480		32.868	24.300		26.659	58.531	26.600	23.608		44.719
Oct	12.025		12.979	24.590	10.514	38.091	43.571	14.000			14.090		52.153		21.233
Nov	43.757	25.765	15.650	15.650	23.026	44.161				26.600	26.600	76.129	74.450		37.179
Dic		46.206	58.905	11.074	36.464	18.600	40.668	33.380			47.364	60.717	26.600		37.998
1ºsem.	150.260	184.558	187.888	242.858	137.200	248.137	199.283	85.300	161.053	102.452	115.170	208.274	190.059	102.270	168.536
2ºsem.	154.906	166.226	190.003	162.072	195.688	234.620	182.936	71.680		53.259	208.555	219.289	279.591		167.203
TOTAL	305.166	350.784	377.891	404.930	332.888	482.757	382.219	156.980	161.053	155.711	323.725	427.563	469.650	102.270	321.806

Faena de aves

Miles de unidades - Pollos, Gallinas y Pavos

Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ENERO	44.374	52.858	61.471	63.265	60.701	63.944	55.121	59.748	58.253	65.175	68.354	57.560	59.651	65.677
FEB	46.641	50.784	53.580	54.703	54.061	57.468	51.076	53.221	50.502	57.157	58.403	53.473	57.255	55.754
MARZO	52.656	56.184	65.812	61.557	56.219	61.460	57.474	64.230	59.944	58.658	64.577	66.757	64.819	63.153
ABRIL	49.902	55.029	55.335	60.733	60.279	62.888	57.071	56.063	58.408	60.773	68.668	63.174	59.406	58.502
MAYO	47.207	57.888	63.748	64.995	60.733	58.361	58.217	59.047	62.130	66.790	60.714	58.265	62.290	62.511
JUNIO	51.940	57.167	60.005	55.491	58.270	63.695	57.632	63.491	57.447	57.300	62.608	64.206	63.797	62.174
JULIO	52.049	54.834	60.991	66.082	63.647	64.226	57.556	61.603	61.499	68.385	63.886	62.131	63.015	60.796
AGOSTO	51.330	58.887	65.247	60.499	59.192	57.080	62.988	61.764	63.511	65.235	59.825	62.716	65.718	65.703
SET	53.573	58.373	58.480	55.649	64.431	61.745	58.772	50.926	55.325	60.851	64.009	63.208	64.477	59.521
OCT	49.696	52.461	67.070	62.966	65.509	59.874	55.594	59.397	63.380	66.802	63.327	59.666	60.809	62.343
NOV	51.363	60.933	62.189	52.895	52.139	55.766	55.861	53.196	61.699	62.398	62.102	63.715	65.088	62.819
DIC	56.261	62.280	59.813	60.220	64.355	59.049	62.247	55.485	59.357	66.360	63.928	66.480	22.789	
ACUM.	606.992	677.678	733.741	719.055	719.536	726.556	689.609	698.171	711.455	755.884	760.401	741.351	709.114	678.953

Relación precio Kg. pollo/precio Kg. alimento Parrillero Terminador

Alimento balanceado parrillero terminador: Precio promedio en Planta
Fuente: CAPIA, Precio neto sin IVA y sin flete, a granel.

Kilo de pollo vivo en granja: Precios promedio sin IVA- Fuente CAPIA

	2010			2021			2022			2023			2024		
Mes	PRECIO POLLO VIVO	PRECIO ALIM.	RELAC. POLLO/ALIM.	PRECIO POLLO VIVO	PRECIO ALIM.	RELAC. POLLO/ALIM.	PRECIO POLLO VIVO	PRECIO ALIM.	RELAC. POLLO/ALIM.	PRECIO POLLO VIVO	PRECIO ALIM.	RELAC. POLLO/ALIM.	PRECIO POLLO VIVO	PRECIO ALIM.	RELAC. POLLO/ALIM.
Enero	40,87	14,62	2,80	89,63	26,67	3,36	104,93	41,62	2,52	195,46	76,25	2,56	778,93	398,53	1,95
Febrero	43,18	14,62	2,95	85,66	25,86	3,31	105,70	43,22	2,45	230,99	76,25	3,03	761,98	317,20	2,40
Marzo	***	***	***	84,67	26,74	3,17	125,21	45,28	2,77	314,46	88,02	3,57			
Abril	***	***	***	87,65	26,74	3,28	160,33	48,41	3,31	381,82	93,54	4,08			
Mayo	***	***	***	95,58	26,74	3,57	180,66	50,59	3,57	324,38	97,35	3,33			
Junio	***	***	***	106,49	26,94	3,95	183,88	52,68	3,49	216,12	99,75	2,17			
Julio	***	***	***	103,51	28,00	3,70	180,58	54,20	3,33	196,28	107,83	1,82			
Agosto	***	***	***	103,02	32,25	3,19	190,08	58,50	3,25	435,95	135,16	3,22			
Septiembre	***	***	***	106,74	33,05	3,23	198,35	59,40	3,34	550,34	156,25	3,52			
Octubre	***	***	***	107,98	37,09	2,91	198,35	64,64	3,07	532,20	196,38	2,71			
Noviembre	***	***	***	117,89	38,10	3,09	183,88	66,82	2,75	539,25	251,10	2,14			
Diciembre	***	***	***	127,81	40,92	3,12	202,48	68,88	2,94	745,78	331,10	2,25			

*** Atento la resolución 100/2020 de la Sec. Com. Interior, los precios son iguales a la encuesta del 09 de marzo de 2020

Faena de aves por empresa (Enero- Noviembre 2023) Miles de unidades - Pollos, Gallinas y Pavos

FIRMA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV.	DIC	ACUM
ABSOLON S.A.	672570	535167	594448	437570	638415	574755	484072	519851	465232	556350	699199	681678	6859307
ALIBUE S.A.	1779518	1524335	1796707	1592301	1609677	1735173	1523724	1828972	1766896	1541580	1844569	1740105	20283557
ARGEAVE S.R.L.	528233	515768	568881	569169	756944	587260	525725	585255	458045	610540	517123	566956	6789899
Avex S.A.	1930536	1507397	1832453	1643545	1771045	1845603	1815475	1804706	1587251	1651018	1685438	1531381	20605848
AVIAR NAVARRO S.A.	83100	82367	61871	82950	63162	97048	102065	102044	105509	101180	73580	142374	1097250
AVICOLA CAP. SARMIENTO	5212660	4298217	3314664	3749227	4025134	4474002	4123054	4353203	3574975	4092424	4356966	3951419	49525945
AVICOLA LUJAN DE CUYO	395803	349687	345862	343610	372552	385323	402640	409888	358036	390825	348418	369106	4471750
AVICOLA SAN CAYETANO	361868	298203	344000	308295	388099	371073	271729	400879	353070	374804	371627	296244	4139891
AVICOLA SANTA BARBARA	178715	149491	211836	173481	201429	220922	206867	225619	197023	258676	208451	196276	2428786
BONNIN HNOS	1141983	1116519	1183151	1178715	1184864	1100372	1222723	1262769	1130938	1250057	1146486	1143237	14061814
C ALI S A	1865498	1628030	1653090	1699156	1801159	1762975	1587676	1849988	1784264	1691836	1806985	1682717	20813374
CABAÑA EL FORTIN S.A.	553173	472358	661999	573554	608318	646833	647533	652604	633238	502418	566270	518021	7036919
COOP. AVIC. MORENO	342878	284860	336118	362368	441208	42625	402312	436742	472814	452879	374905	352003	4301712
COTO CENTRO INTEGRAL	343015	526625	527150	400587	424066	383353	395535	436815	379825	446291	391660	612382	5267304
CRIAR S.R.L.	316697	317300	380982	305001	383440	388603	355844	381410	308100	352800	373200	331500	4194877
DOMVL S.A.I.C.A.	1223780	1134091	1171917	1088300	1215110	1245174	1083706	1144384	970620	1005627	1149671	1124239	13556619
FRIGORIFICO AZUL S.A.	241359	187934	198500	194925	133353	189951	167598	242593	200605	218990	202148	220269	2398225
FADEL S.A.	2760491	2236016	2776585	2503176	2913158	2817422	2501616	2733351	2325274	2640468	2591337	2722374	31521268
FAENAR S.R.L.	1128906	1114684	1182756	1077924	1192748	1121772	1030429	1162030	1033403	1112912	1212039	1101497	13471100
SOYCHU SAICRA	3537918	3789782	4702600	4149113	4393560	4202442	4268592	4616655	4607450	4252285	4083737	4304780	50908914
SOYCHU SAICRA	3117631	2711910	3014377	2477175	2678811	2547364	2653193	2824879	2589748	2647122	2495399	2655130	32412739
(F.E.P.A.S.A.)	1760790	1439972	1623624	1460017	1526552	1524565	1520747	1803466	1591408	1551086	1664878	1515188	18982293
FRIGORIFICO MARK S.A.	638726	646083	795589	586251	779465	799540	780239	749793	563607	669241	739552	759841	8507927
G. H. S.R.L.	139500	145500	143500	129000	150948	215993	173000	175104	146776	187430	170435	161460	1938646
GRANJA TRES ARROYOS	4236173	3245479	3690857	3323694	3283750	3445281	3622643	4254973	4105735	4089333	4119744	3660436	45078098
GRANJA TRES ARROYOS	989751	617981	1126486	1289110	1309390	806358	955710	1183733	922357	977925	951649	758347	11888797
GRANJAS CARNAVE S.A.	574908	486412	604418	481615	541611	509096	594632	605496	567332	566111	574638	526680	6632949
GRANJAS RIOJANAS S.A.U.	279004	348643	435185	367824	328509	422213	423879	333237	383159	448422	389511	476739	4636325
GRUPO AGROIND. DEL SUR	440193	423217	0	377274	480136	541065	453408	470797	395534	406794	448384	408258	4845060
INDACOR S.A.	1147432	935533	1084983	1013012	1095062	1100849	936504	1118291	867861	1165344	1125724	1020714	12611309
INDUSTRIAS AVICOLAS	1502124	1107385	1464862	1402070	1351361	1186292	1256549	1627317	1385355	1332886	1359157	1677867	16653225
INDUSTRIALIZADORA S.A.	3157753	2446198	3066919	2651796	3071145	3163603	3319799	3202760	3172632	3421825	3285127	3254681	37214238
LAS CAMELIAS S A	4808732	3776741	4624381	4352448	422284	4157436	4193780	4742217	3910897	4744621	4307640	4265398	48306575
MIRALEJOS SACIFIya.	1774735	1474230	1659637	1644003	167389	1722654	1755185	1882675	1756237	1852497	1778254	1603063	19069559
MOLINE S.R.L.	140817	84537	152742	0	154189	125881	140280	136155	132583	130141	141515	129126	1467966
NUTRISUR S.R.L.	600398	517136	565909	549501	561479	552283	640345	683325	610824	560743	601535	498321	6941799
POLLO DE ORO S.A.	186679	202318	177480	170042	178725	256728	203760	236031	215531	233438	219982	235462	2516176
POLLOLIN S A	1712600	1383957	1208766	1241886	1226492	1277580	1340079	1477139	1525097	1423723	1576663	1362867	16756849
PPA SAN JUSTO S. A.	697565	719921	792470	805574	776198	872703	878097	941191	797795	858689	850222	600087	9590512
PROC. AVICOLA DEL MEDIO	560688	492134	554691	474089	635311	588099	560092	611323	571629	563027	595390	560940	6767413
PROD. ALIM. SOFA	728301	696571	790735	665730	773492	765695	711936	797307	711991	743444	744753	720298	8840253
PROSAVIC S.R.L.	758523	569194	793016	640008	607674	693069	671611	473499	639848	516015	532826	517889	7413172
QUE RICO S.A	1335188	1176013	1659453	1574045	1553715	1362344	1154532	1347066	1314228	1464223	1378365	1409853	16729025
R. TRONCHIN HERMANOS	10702	6452	26533	16344	125760	24054	17883	22532	20933	12012	19152	15118	317275
RUBEN VICTOR NICOLA	57507	42900	54600	40600	49000	52000	59800	45200	59600	58800	54300	67700	642007
SAGEMÜLLER S.A.	1345455	1058767	1383300	1138215	1168062	1193138	1183897	1231194	1161342	1208421	1237756	1219281	14528828
SANCHEZ Y SANCHEZ S. A.	680428	543582	695674	585761	623678	723201	667520	713335	720629	713848	684792	700121	8052569
SGO EICHHORN E HIJOS	1100509	973504	1225576	996496	1273483	1029830	1122109	1349789	1255023	1097980	1256918	1108597	13789814
SEDE AMERICA S.A.	1244341	1106396	1246777	1099027	12125012	1259221	1201716	1195446	1023532	1068057	1196761	1062659	24828945
SUPER S.A.	962263	883330	1127230	1054830	1052848	1091499	1181356	824519	495375	510750	392379	435501	10011880
Supermercados Toledo S.A.	727611	517582	563339	575902	571508	605093	583260	563901	497003	558738	552833	631703	6948473
AGRIC.AVELLANEDA COOP	754184	602073	748043	645474	776203	702301	723634	815416	863811	855412	999819	892243	9378613
WADE S.A.	1171070	979305	641947	745942	76557	797768	687120	666714	651818	821943	971618	973976	9185778
WADE S.A.	1736558	1324029	1565661	1505271	1527840	1502815	1319663	1447427	1181585	1379857	1398198	1454962	17343866
TOTAL	65677540	55754416	63153330	58502993	67541080	61810292	60806673	64255578	59521383	62343858	61421480		744563312

Precio promedio mensual del kilo de pollo vivo sin IVA

		BUENOS AIRES	SANTA FE	ENTRE RIOS
2022	Enero	104,93	102,83	102,30
	Febrero	105,70	103,59	103,06
	Marzo	125,21	122,70	122,08
	Abril	160,33	157,12	156,32
	Mayo	180,66	177,05	176,15
	Junio	183,88	180,21	179,29
	Julio	180,58	176,97	176,06
	Agosto	190,08	186,28	185,33
	Septiembre	198,35	194,38	193,39
	Octubre	198,35	194,38	193,39
	Noviembre	183,88	180,21	179,29
	Diciembre	202,48	198,43	197,42
2023	Enero	195,46	191,55	190,57
	Febrero	230,99	226,37	225,22
	Marzo	314,46	308,17	306,19
	Abril	369,42	362,03	360,19
	Mayo	324,38	317,89	316,27
	Junio	216,12	211,79	210,71
	Julio	196,28	192,35	191,37
	Agosto	435,95	427,23	425,05
	Septiembre	550,35	539,34	536,58
	Octubre	532,21	521,56	518,90
	Noviembre	539,26	528,47	525,77
	Diciembre	745,78	730,86	727,14
2024	Enero	778,93	763,35	759,45
	Febrero	952,48	933,43	928,67
	Marzo			
	Abril			

Resultado General de los Últimos 12 Meses

Fórmula de Ajuste
Conver. Ajustada a 2.700kg = ((2,700 - Peso Real)*0,02)/0,06) + Conversión
Peso / Conver. Ajust. A 2,700 kgs. = 2700/ Conversión Ajustada
Factor de Eficiencia= FEP F.E.P.= ((Peso * Viabilidad)/Conversión * Edad)*100 - Fuente: AVIMETRIA

Meses	% Mortalidad	Peso	Conv. Real	Peso/Conv. Real	Edad de Faena	ADP	FEP	Conv. Ajust. 2700kg	Peso/Conv. Ajust. 2700kg
sept-22	8,50	2,928	1,869	1,570	45,84	63,88	314	1792	1511
oct-22	8,70	2,942	1,886	1,564	46,17	63,74	310	1805	1501
nov-22	8,78	2,905	1,886	1,545	46,10	63,01	307	1817	1493
dic-22	10,76	2,835	1,954	1,463	46,79	60,74	282	1908	1428
ene-23	10,52	2,807	1,948	1,449	46,47	60,42	280	1912	1422
feb-23	10,40	2,787	1,928	1,453	46,50	59,94	281	1889	1432
mar-23	10,60	2,770	1,961	1,425	46,63	59,46	275	1937	1408
abr-23	9,50	2,944	1,894	1,562	46,94	62,74	303	1812	1499
may-23	9,82	2,933	1,915	1,539	46,94	62,51	297	1837	1480
jun-23	10,01	2,895	1,920	1,516	46,95	61,76	292	1855	1466
jul-23	9,97	2,874	1,910	1,513	46,99	61,25	292	1,852	1469
ago-23	10,19	2,962	1,897	1,573	47,11	63,04	302	1,809	1506
Promedio	9,81	2,882	1,914	1,514	46,62	61,89	295	1853	1468



Todos hacemos CAPIA Informa

Invitamos a todos los lectores de la revista a ser parte de ella.

Si quiere compartir alguna experiencia desde el lado técnico, administrativo o de ventas, esperamos su colaboración.

Solo tiene que mandar su artículo a administracion@capia.com.ar con sus datos de contacto.

Por la misma vía recibimos sugerencias para mejorar nuestro trabajo. Nos interesa mucho su opinión.



Visite nuestro
sitio web:

www.capia.com.ar



“Una historia escrita por una familia, para miles de otras familias.”



Cobb-Vantress es una empresa global que hace investigación y usa tecnologías innovadoras para producir proteína sana y accesible mundialmente.



ONE FAMILY.
ONE PURPOSE.



✓ ¡1 año de performance a corto plazo!

CobbMale™

- ✓ Mejora de la conversión alimenticia
- ✓ Mejora del peso corporal
- ✓ Mejora de rendimiento de pechuga
- ✓ Mayor rentabilidad

Liderar la avicultura argentina.

GURU.net.ar

COBISE 2 NUEVO COMPLEJO PRODUCTIVO

9 núcleos con
tecnología 4.0

Planta de incubación

6 núcleos
de producción

Fábrica de alimento balanceado

3 núcleos
de recría

Cobise 2 es el nuevo complejo de alta bioseguridad de Grupo Motta, ubicado en Conscripto Bernardi, Entre Ríos. Su emplazamiento estratégico se desarrolló con tecnología 4.0 en sus procesos, incorporando estrictos estándares de sustentabilidad ambiental y logrando un incremento en producción del 70% para el mercado interno y externo.

65
AÑOS

CABAÑA AVÍCOLA
Feller
Nuestra razón, el cliente.



GRUPO
Motta
feller.com.ar | ©