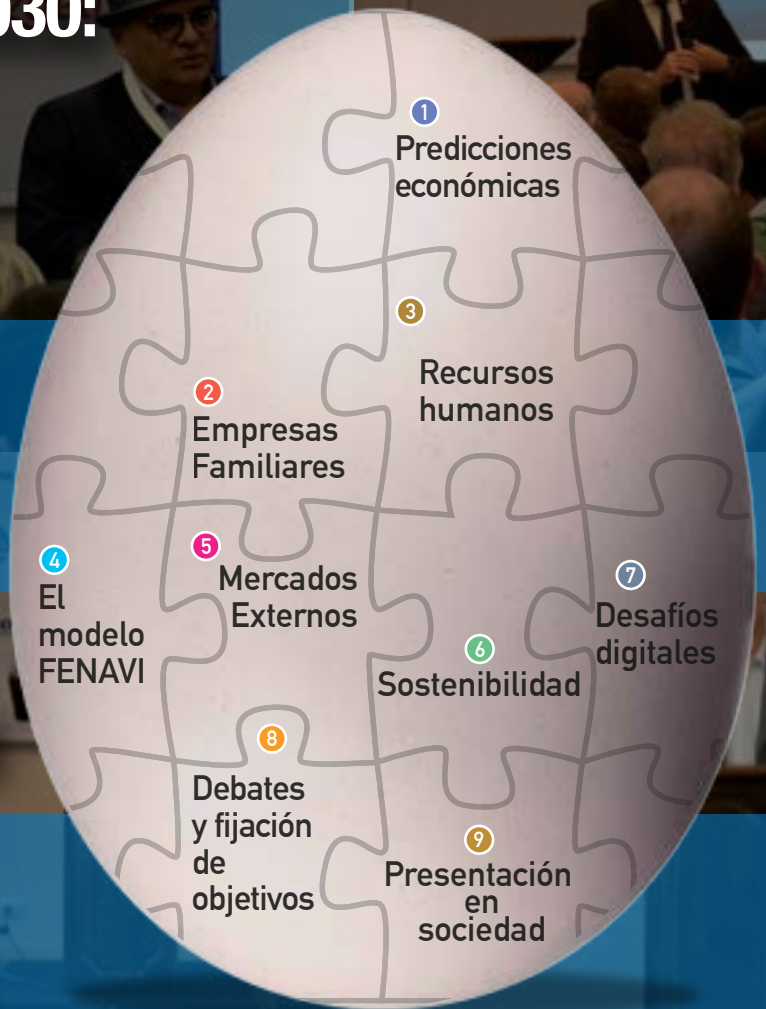


## Conclusiones de la Planificación Estratégica del Sector Ovoavícola 2024-2030:

Alcanzar los  
**400**  
huevos  
per cápita en  
**2030**



# Staff y autoridades

## CAPIA

<b>PRESIDENTE</b>	KÚTULAS, Juan Andrés
<b>VICEPRESIDENTE</b>	CANGELOSI, Ricardo
<b>SECRETARIO</b>	PEREA, Santiago Gines Amadeo
<b>PROSECRETARIO</b>	WAGNER, Juan Cruz
<b>TESORERO</b>	CAMPESI, Miguel Ángel
<b>PROTESORERO</b>	GIOIA, Edgardo
<b>VOCAL TITULAR</b>	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
<b>VOCAL SUPLENTE</b>	REBOREDO, Paulo Hernán, MULLER, Hernán Alejandro, FELSINGER, Pablo Luciano, PRIDA, Mateo
<b>REVISOR DE CUENTAS</b>	TIEPPO, Mónica Susana, LELL, Cristian Ricardo, NAVAS MENDEZ, Fernando Rafael
<b>TRIBUNAL ARBITRAL</b>	KUTULAS, Ivania Margarita, Mestre, Juan, FERNANDEZ, Carlos Alberto

## CAPIA INFORMA

Editor Responsable - Cámara Argentina de Productores Avícolas (CAPIA)

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

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

## PROYECTANDO A FUTURO

Con mucho trabajo previo, la dedicación constante de varias personas -desde la comisión directiva de CAPIA y el staff- hemos organizado la Planificación Estratégica 2024/2030; la cual se desarrolló los días 25 y 26 de abril con una concurrencia importantísima, tanto de productores, proveedores y autoridades de organismos nacionales.

Contamos con el acompañamiento de más de 180 personas, representantes de doce provincias avícolas, quienes participaron del evento.

En esta oportunidad se tocaron varios tópicos: empresas familiares, temas económicos, recursos humanos, inteligencia artificial, herramientas digitales, sostenibilidad en la avicultura y otros más.

Esta actividad nos ha dejado conclusiones que nos llevan a pensar y a poner como meta en este período, un crecimiento para llegar a producir 400 huevos per cápita en la Argentina.

Al día de hoy, estamos en un promedio de 343 huevos per cápita, lo que

implica proyectar un crecimiento de alrededor de 9 huevos por año.

Creemos que esto es alcanzable, que el crecimiento proyectado es factible y que será particularmente apuntando al mercado externo.

Desde Capia vamos a realizar un trabajo exhaustivo junto con la Fundación Exportar y organismos nacionales de apertura de mercados internacionales, apoyando a los productores que quieran exportar.

Dentro del contexto país, en general la avicultura está pasando un buen momento, desde lo productivo y lo económico. Con algunos signos de pregunta sobre los acontecimientos que puedan suceder en los próximos meses, en relación con la economía; principalmente con el tipo de cambio por costos de insumos.

Creemos es un punto que no está muy claro para los próximos meses, dependiendo de las modificaciones o levantamiento del cepo cambiario. Una buena noticia por parte del SENASA es que en los próximos días el sector privado puede empezar a

realizar análisis de Influenza Aviar en laboratorios de la red oficial.

Es un gran avance, un paso adelante para todo el sector, ya que nos va a permitir tener un mayor control contra esta enfermedad, que entendemos que el año próximo puede llegar a volver a instalarse en Argentina. El deseo es que no y trabajaremos para eso.



**Dr. Javier Prida**  
Presidente Ejecutivo de CAPIA

**El evento, con gran concurrencia y participación activa de los principales actores del mercado, concluyó con un claro objetivo a futuro**

# **Conclusiones de la Planificación Estratégica del Sector Ovoavícola 2024-2030:**





Alcanzar los

400

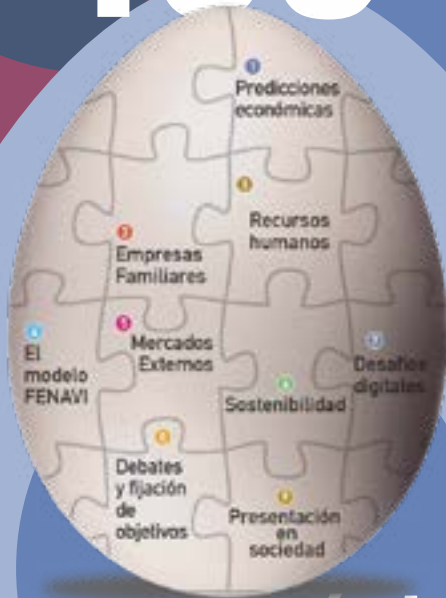
huevos per cápita en

2030





400



huevos per cápita en  
2030

Con una importante participación de productores y empresas, CAPIA ha marcado un hito en el sector avícola con su evento de los días 25 y 26 de abril de 2024.

Celebrado con gran entusiasmo y compromiso, el evento reunió a destacados actores del sector con el objetivo de trazar un camino claro para los próximos seis años. La planificación estratégica a largo plazo ha sido el centro de atención, destacando la importancia de anticipar y adaptarse a los desafíos y oportunidades que se presentarán en el horizonte. La alta concurrencia refleja el interés y la dedicación de la industria avícola en garantizar su crecimiento sostenible y su contribución al mercado. Este evento no solo ha sido una plataforma para el intercambio de conocimientos y mejores prácticas, sino también un espacio para fortalecer las alianzas y colaboraciones que impulsarán el desarrollo del sector en los años venideros.

# 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.







Javier Prida junto a Juan Kutulas; presidente ejecutivo de CAPIA y presidente de CAPIA, respectivamente



**Terminadas las charlas, el evento cambiaría el formato y los asistentes se convertirían en protagonistas integrando tres mesas de debates: Sanidad; institucionales y comercio interno y externo.**

Fueron dos jornadas muy intensas. El jueves 25 comenzó con la recepción y unas palabras de bienvenida por autoridades de CAPIA, Juan Kutulas (presidente) y Javier Prida (presidente ejecutivo).

La primera charla estuvo a cargo de Salvador Di Stefano y el tema fue la economía.

Lo siguió Luis Karpf con una exposición acerca de empresas familiares.

Luego del coffee break, llegó el turno de Diego Quindimil y el eje central de la charla fueron los recursos humanos.

Gonzalo Moreno Gómez siguió en orden y como representante de FENAVI (Colombia), contó el modo

en que manejan el negocio.

La primera jornada terminó con Claudio Zuchovicki y un panorama de la economía que nos toca vivir hoy y su proyección a futuro.

Como debía ser, la jornada del 26 comenzó con un delicioso desayuno. Apenas terminado, tocaba escuchar otro de los temas clave del sector, como es la exportación y la oradora fue Emma Fontanet de la Fundación ICBC.

A continuación, Sebastián Paschmann contó los desafíos digitales que encuentra la industria y antes del almuerzo, Carlos Duque de FENAVI (Colombia) habló de otro de los temas sensibles al sector; la



# 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



La primera charla acerca de economía, estuvo a cargo de Salvador Di Stefano.



**“Hablamos de tres ejes tópicos: sanidad, nutrición y manejo, teniendo en cuenta las fortalezas, debilidades y objetivos para cumplir a futuro.”**

sostenibilidad.

A continuación, el evento cambiaría el formato y los asistentes se convertirían en protagonistas integrando tres mesas de debates: Sanidad; institucionales y comercio interno y externo.

Terminado el tiempo del debate, Javier Prida tomó la posta y presentó a los encargados de brindar las conclusiones de cada grupo:

“El Dr. (M.V.) Yari Lucerna junto con el Dr. (M.V.) Juan Cruz Wagner fueron los elegidos para coordinar la mesa de sanidad, nutrición, manejo y medio ambiente. Luego de un profundo debate el Dr. (M.V.) Yari Lucerna quién además está coordi-

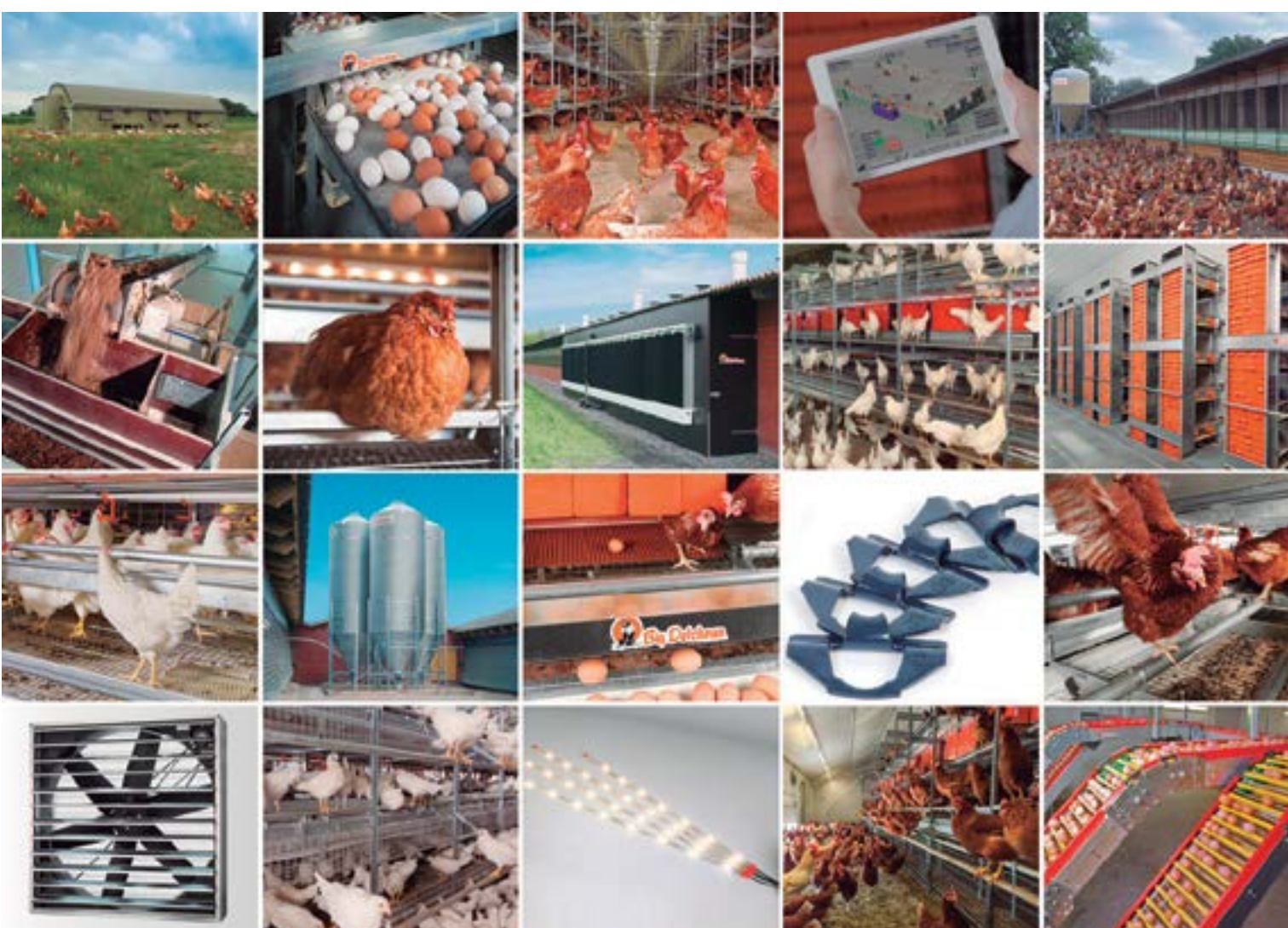
nando el Comité Técnico Científico de CAPIA se dirigió a los presentes con el fin de compartir fortalezas y debilidades de nuestro mercado y proponer objetivos”, indicó Prida. Comienza la lectura de conclusiones de parte de Lucerna:

“Hablamos de tres ejes tópicos sanidad, nutrición y manejo, teniendo en cuenta las fortalezas, debilidades y objetivos para cumplir a futuro. Respecto de la sanidad, dentro del grupo tuvimos dos damnificados por Influenza Aviar, así que nos llevamos más de lo que de lo que pudimos aportar. Con los resultados de lo acontecido en ese tema, pusimos como fortaleza lo que fue en





# 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](mailto:ipernicone@bigdutchman.com.ar)  
Web site: [www.bigdutchman.de](http://www.bigdutchman.de)





Luis Karpf durante su exposición acerca de empresas familiares.



**“A la bioseguridad no sólo hay que tenerla, sino que hay que saber utilizarla”.**

su momento fue una debilidad. Esto es porque el hecho de haber pasado por una pandemia como la del COVID nos hizo a todos aprender de bioseguridad, más allá de lo que ya estábamos haciendo en lo que es producción avícola. Ahora sabemos cómo hacerlo”, indicó Yari Lucerna. Y agregó: “Esta situación nos puso en tema para saber de qué modo se manejan los temas de seguridad. Eso entonces, es una fortaleza porque nos ayuda, nos hizo mucho más fácil la tarea en el momento que después tuvimos Influenza Aviar, tema que, obviamente, nadie quiso tener, pero lamentablemente llegó y así tuvimos que entenderlo. Extre-

mar las medidas de bioseguridad es fundamental para toda la granja avícola. La presencia de dos damnificados en un tema como la bioseguridad pone de manifiesto que el tema es complejo. Para quienes no hemos tenido casos, el desafío es cómo realmente lo llevamos a cabo, como lo implementamos. A la bioseguridad no sólo hay que tenerla, sino que hay que saber utilizarla. También pusimos como fortaleza al seguimiento que está haciendo el SENASA con lo que tiene acreditado de cada granja avícola, para repasar todos los temas de de bioseguridad principalmente. Otro tema que surgió fue el de New-

# PLATALAB

## VACUNAS AVIARES NUEVOS PRODUCTOS

### SALMOVIL 3 PLAT

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



### 8 VAC PLAT OIL

VACUNA CONTRA LAS ENFERMEDADES DE NEWCASTLE, BRONQUITIS INFECCIOSA, SINDROME DE CAIDA DE POSTURA, CORIZA INFECCIOSA Y SALMONELOSIS AVIAR.



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



Diego Quindimil durante su charla acerca de recursos humanos.



**“También es importante continuar con los vínculos con SENASA para seguir actuando en conjunto y poder hacer buenas inspecciones de granja.”**

castle, que si bien Argentina tiene estatus de libre de influenza y de Newcastle es una temática que los productores avícolas estamos descuidando y es el tema de la vacunación. Entonces es importante hacer hincapié en eso”, señaló Lucerna. Respecto de las debilidades encontradas en materia sanidad, indicó Yari Lucerna: “Como dije anteriormente, todo lo relativo a la bioseguridad, es fundamental. Tomar contacto con los veterinarios y pedir ayuda en cuanto a planes de bioseguridad, cómo implementarlos y lo que es el tratamiento de agua; porque si bien las granjas que han

tenido problemas no llegaron a ser el de cómo se produjo el ingreso a la granja, interpretamos que puede ser el agua un elemento fundamental a trabajar, a tratar. También es importante continuar con los vínculos con SENASA para seguir actuando en conjunto y poder hacer buenas inspecciones de granja. Seguir adelante con ese trabajo, pusimos como fortaleza al SIGAP porque es un *checklist* que nos ayuda a nosotros, sobre todo a saber quién cumple y quien no cumple. Y cómo hacemos para que cumplan. Entonces, seguir trabajando junto con Senasa es fundamental para esos pedidos





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



Centrifugas | Plantas de huevo en polvo



Bebederos automáticos para cría.

# LUBING



Transporte de huevos.

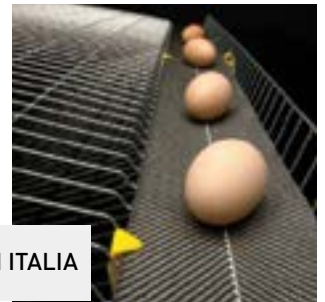


Paneles evaporativos.

## 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](http://WWW.SANAVIAMERICANA.COM)



Gonzalo Moreno presentó el modelo FENAVI generado con gran éxito en Colombia.



**“Con lo que es nutrición obviamente que la fortaleza que tenemos es la materia prima. Gonzalo Moreno nos decía de que ellos tienen que traer la materia prima en barco. Nosotros la tenemos disponible”.**

que nosotros vamos a tener. ‘Mira, hay que apuntar este lugar, acá no están haciendo las cosas bien’ y demás, eso nos va a ayudar a la avicultura en general” señaló Lucerna en la lectura de las conclusiones.

Puntualizando en el tema central, agregó: “Con lo que es nutrición obviamente que la fortaleza que tenemos es la materia prima. En la charla de ayer, los vecinos colombianos nos decían de que ellos tienen que traerse la materia prima en barco, cuando nosotros la tenemos disponible.

Eso es muy importante a la hora de producir, pero lo que vemos como una debilidad es la gestión de datos.

El productor avícola debería tener datos para poder gestionar la parte de nutrición. Eso es fundamental a la hora de bajar costos, que es lo que se viene, entonces habría que trabajar en lo que es gestión de datos de nutrición, utilizar sistemas de gestión, software y demás, que nos pueden ayudar a gestionar esta parte, para poder cambiar materias primas e incluso, eh, lo que lo que demanda el el mundo de la nutrición y sus diferentes productos; y con la parte de de manejo, una reforma laboral nos podría ayudar muchísimo por por el hecho de la flexibilidad laboral es muy difícil. Lo ponemos como debilidad.

# 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
- Excelente homogeneidad
- Seguridad
- Dispersión uniforme
- Formulación granular
- Mínimas adherencias

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





aportó su visión respecto de los temas de la realidad económica de la Argentina.



**“Con lo que es nutrición obviamente que la fortaleza que tenemos es la materia prima. Gonzalo Moreno nos decía de que ellos tienen que traer la materia prima en barco. Nosotros la tenemos disponible”.**

El recurso humano es un recurso escaso para la actividad nuestra. Una actividad que requiere trabajo, en feriados, fines de semana, domingo, con lluvia, sin lluvia. Son tareas que hay que realizarlas igual porque la actividad continúa. Vemos como una debilidad el recurso humano. Pero una fortaleza es que tenemos 35 casas de estudio en Argentina que dan avicultura y hay que utilizar ese vínculo con las casas de estudios para poder llegar a lograr gente capacitada para incorporar a la industria. Igualmente siempre en todos los puntos, tomamos en cuenta la capacitación y la inversión en

el recurso humano es lo que por ahí porque haya mucho recambio de gente y este recambio hace que todo lo que hicimos vuelve para atrás, en todos los puntos que mencioné anteriormente, capacitándolos e invirtiendo en el recurso humano es una manera de contenerlo y tenerlo en la actividad”, concluyó Yari Lucerna.

A continuación, llegó el turno de conocer las conclusiones del equipo de Comercio.

Los Coordinadores fueron Santiago Perea y Jorge Nazar. El encargado de leerlas fue Santiago Perea y expresó: “El sector de comercio siem-

Presentamos:

# OvoCare

Programa nutricional para ponedoras  
en etapa de recría y postura.

Formulado con:

**ADISSEO**  
A Bluestar Company



## EL PROPÓSITO QUE NOS IMPULSA:

Ofrecer conocimientos, productos y soluciones  
para la producción de alimentos saludables.

seguinos en:



[www.bioter.com.ar](http://www.bioter.com.ar)

bioter 



Javier Prida, presidente ejecutivo de CAPIA junto a Joaquín Fernández, presidente de ALA



**“Decidimos trazar cuáles son los parámetros base, a los que nos vamos a enfrentar en los próximos seis años y que nos van a hacer tener fortalezas y debilidades”.**

pre es más pasional, donde todos ponemos estas nuestras creencias y convicciones y las expresamos fuertemente. Entonces, quizás se hace un poco más difícil llegar a conclusiones y determinar fortalezas y debilidades. Pero bueno, creo que pudimos hacer finalmente los deberes y hemos concluido algunas cuestiones” inició Perea.

Ya en la lectura de las conclusiones, puntualizó: “Primero quisiera hacer un planteo interno, nosotros no fuimos solamente a las fortalezas y debilidades, sino que decidimos trazar cuáles son los parámetros base, a los que nos vamos a enfrentar en los próximos seis años y que nos van a

hacer tener fortalezas y debilidades frente a estos desafíos. La conclusión primera es que el huevo necesita mantener la promoción, necesita que invirtamos más y que nos dediquemos mucho el profesionalismo la promoción de huevo a todo nivel. Que mantengamos y que crezcan fuertemente las exportaciones. Me parece que sin exportaciones no hay un camino de crecimiento sustentable y sostenible. Otra conclusión importante es relacionada a la informalidad de informalidad del sector, es algo que tenemos que trabajar mucho y principalmente en la línea de conseguir incentivos como hizo Colombia, con la baja del im-



# 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](http://www.frigorificomark.com)



Emma Fontanet, del Grupo ICBC, estuvo a cargo de la charla de exportaciones.



**“En el futuro vamos a tener más gallinas. Creo que de las cuatro conclusiones; ésta es la única que puedo decir es 100% segura. Que va a haber más producción”.**

puesto al IVA. Y algo que, creemos, es más seguro que lo que acabo de mencionar es que en el futuro vamos a tener más gallinas. Creo que de las cuatro conclusiones; ésta es la única que puedo decir es 100% segura. Que va a haber más producción. ¿Cuáles son las fortalezas y las debilidades que detectamos en nuestro grupo? La fortaleza principal es el potencial exportador. Hoy, el nivel de exportación, claramente es marginal. Otra fortaleza son las facilidades de producción. No hay ninguna duda, que Argentina es uno de los países donde más fácilmente podemos producir o transformar cualquier proteína vegetal en pro-

teína animal. Algo central es la calidad de los productos elaborados. Con la tecnología que tenemos, que la tenemos hoy, si no es el mejor, es uno de los productos de mayor tecnología en el mundo. Y acá empezamos en algunos conceptos que están en las dos columnas; por ejemplo, el estatus sanitario. Obviamente que el estatus sanitario de Argentina es una gran fortaleza, un poco golpeada a partir del año pasado. Claramente, también estamos expuestos a la gripe aviar y esto, obviamente, está en la columna de Debilidades, pero genera un desafío muy grande. Concluimos que el nivel de consumo es una fortaleza que tiene la





# Línea Avícola

Calier para una adecuada, eficiente y segura producción.



ESCANEÁ EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADÉMECUM



Enterate más seguinos en las redes [calier.com.ar](http://calier.com.ar)



Participá de nuestros webinars abiertos en [calierformacion.com](http://calierformacion.com)





Carlos Nazar, Héctor Motta, Fernando Vilella (Secretario de Bioeconomía de la Nación), Juan Kutulas y Javier Prida



**“En el futuro vamos a tener más gallinas. Creo que de las cuatro conclusiones; ésta es la única que puedo decir es 100% segura. Que va a haber más producción”.**

Argentina. Somos de los países que más consumo de huevo tienen por habitante en el mundo, con lo cual, nos robustece como sector. Entendemos que es una gran fortaleza” afirmó Santiago Perea.

Y entrando en la columna de Debilidades, indicó: “El primer gran desafío que tenemos es el estatus sanitario, como se mantiene y todo el trabajo que hay que hacer para para ello. La segunda debilidad es una matriz de costo alta. Me parece que, si tomamos lo que han dicho los especialistas economistas, va a venir una Argentina de mucho desafío, del lado del costo. Hay una novedad también en este nuevo modelo y es

el riesgo importador, claramente, en un modelo de mercado abierto, nos vamos a exponer y nos estamos exponiendo a que nos ingrese huevo de algún país vecino o industrializado, de algún país productor. Una debilidad natural que no podemos modificar, es la distancia que tenemos entre los mercados consumidores y demandantes de nuestro producto, que limita también el tipo de producto que podemos exportar, porque casi que no llegamos a ningún mercado importante en el mundo con un huevo fresco. No nos dan los días de tránsito, entonces creo que eso es una debilidad importante para nuestra cadena. Claramente,



Profesionalidad  
Asesoramiento  
Garantía  
Servicio

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

 **zucami**<sup>®</sup>  
POULTRY EQUIPMENT  
*The green ones*<sup>®</sup>

**Nuevo responsable de ventas en Argentina**

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

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

T +34 948 368 301 • [contact@zucami.com](mailto:contact@zucami.com) • [www.zucami.com](http://www.zucami.com)



Sebastián Paschmann introdujo a la audiencia dentro del desafío de la cultura digital.



**“Algo que ha sido recurrente en todas las charlas, es el grado de informalidad, es una gran debilidad del sector y que deberíamos modificar, si queremos levantar la vara de nuestra industria”.**

el nivel de consumo, si concluimos que vamos a tener más gallinas, es un desafío muy grande, porque es difícil ver cuánta proteína más le vamos a poder meter a la gente; entonces creo que esto también va en las dos columnas y después algo que también ha sido recurrente en todas las charlas, es el grado de informalidad, creo que es una gran debilidad que tenemos como sector y que deberíamos, en algún momento, modificar, si queremos levantar la vara de nuestra industria” concluyó Perea.

A modo de cierre, Juan Kutulas presentó las conclusiones de la mesa de Institucionales.

“Nos costó un poco arrancar” señaló Kutulas, “pero las conclusiones creo que son bastante buenas. Vamos a comenzar con la parte más fea, las debilidades. Lo primero es la superposición que tenemos con el organismo de los controles, que agobian con impuestos, trámites nacionales, provinciales, municipales. Todo eso se va superponiendo y nosotros, para poder funcionar en una granja, tenemos que estar con trámites municipales, bromatológicos, ambulancia, etc, después tenemos trámites de impuestos provinciales y aparte tenemos los del SENASA, nacionales y AFIP, renta provincial; entonces cuesta mucho, no sólo por



lo que hay que pagar, sino porque realizar los trámites es engorroso. Cada vez que se quiere hacer algo, con los requerimientos, se torna muy difícil producir. Y además le agrego que siempre, todos los organismos terminan cazando en el zoológico, atacan nada más que a los que están inscriptos y los que están formalizados” indicó Kutulas.

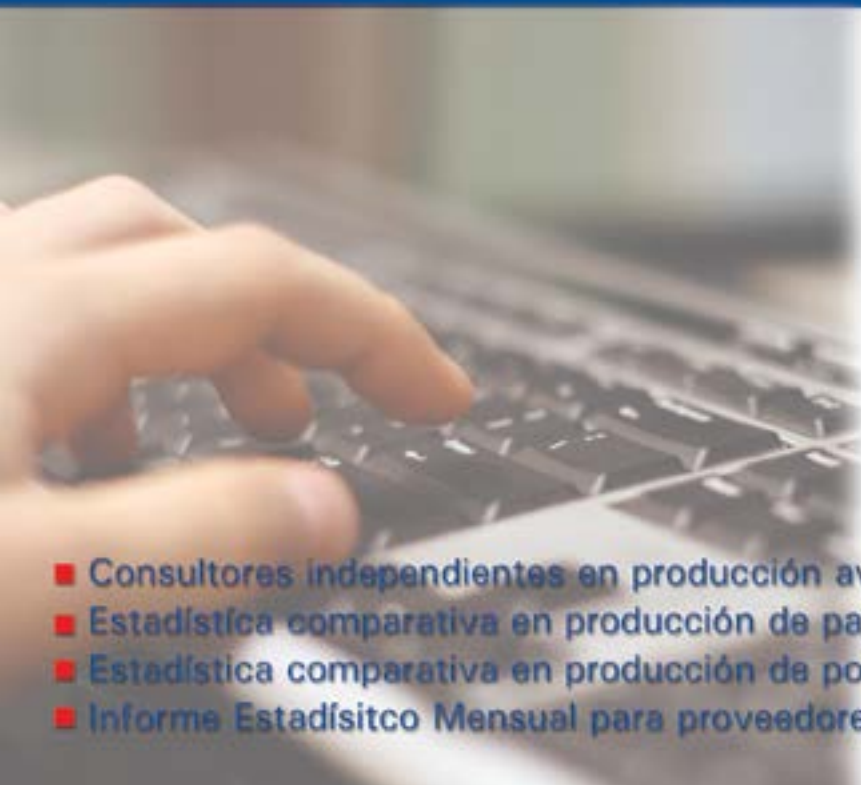
Y añadió: Otra debilidad, como industria en general, ahora como CAPIA, necesitamos lograr más relaciones con otras cámaras: productoras de carne, el resto de las cámaras productoras de proteína animal

y las cámaras en general. Mayor relación con la prensa, con universidades, con escuelas técnicas y con grupos de la sociedad, para promocionar el huevo.

Otra debilidad es que necesitamos más capacitación para el personal y en esto nos chocamos con la gran brecha generacional que tenemos, que no tenemos gente joven que quiera trabajar en las granjas. Los jóvenes quieren todo fácil, menos sacrificio y optan por darle prioridad a una vida más cómoda, que a una vida sacrificada de trabajo como creo que hemos tenido la ma-

yoría de los aquí presentes. Otra debilidad, o también podría ser un objetivo, es el de consolidar el crecimiento de CAPIA a través de la integración de más productores. A lo que agrego, podría ser por la vía de promocionarlos o directamente, de crear una cuota a través de las pollitas. La verdad que los colegas colombianos nos inspiraron, trajeron muchas cosas que nos ayudan a pensar y a tratar de mejorar como cámara y como industria. Ellos daban un 0,06 u\$s por pollita. Yo hice el cálculo de la granja nuestra y realmente es lo que pagamos, ¿pero

## 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)



Carlos Duque de FENAVI, disertando acerca de la sostenibilidad.



**“La primera debilidad es la superposición que tenemos con los organismo de los controles, que agobian con impuestos, trámites nacionales, provinciales, municipales.”.**

qué pasa? yo creo que entre gente que paga menos, declara menos y gente que no está en la cámara y que no se ha asociado, y es inentendible porque no lo hace. Son algunos jugadores importantes y grandes. Estamos aportando el 50% de lo que deberíamos aportar y se favorece por la gestión en la Cámara, algunos productores que realmente no aportan nada. Pero tenemos que fortalecer el diálogo, el relacionamiento con los gremios y reducir la carga impositiva. Tuvimos tres mesas diferentes y todos hablamos de formalizar el sector. Una forma de ayudar a formalizar al sector es que tendría que venir algo de parte del Estado, bajando la carga impositiva como el IVA. En la nueva percepción de IVA que nos agregaron y otro impuesto. Si se logra bajar esa cantidad de impuestos, yo creo que el Estado va a terminar recaudando más por una formalización del sector” indicó Juan Kutulas.

Para la columna de fortalezas, el presidente de CAPIA puntualizó: “Interacción con los organismos públicos, como CAPIA y sinergia con los público-privados, principalmente eso ha ocurrido con SENA-SA. Hemos tenido una muy buena interacción, sobre todo con lo que ocurrió respecto de los brotes de Gripe Aviar, el año pasado y gracias a ello, este año pudimos estar más tranquilo, pero se trabajó muy bien

en conjunto. Espero que a pesar del cambio de gobierno y el cambio de muchas de la autoridad de SENASA, esto siga siendo igual y mejor, y que faciliten la producción, y así hacer todo más fácil, con trámites menos burocrático.

Hemos tenido muy buena comunicación con periodistas, médicos, referentes y eso es lo que ha logrado un aumento en el consumo de huevo. Un problema que teníamos que cada vez que subía el precio del huevo, se mostraba en los noticieros, “subió el huevo, subió el huevo” y lo llamaban a Javier y a mí para una



Javier Prida junto a representantes de SENASA

## SOLUCIONES EFECTIVAS Para el cuidado de las aves

**Aviax® Plus**  
semduramicina y nicarbazina

- COMBINACIÓN ÚNICA**  
Fórmula exclusiva de Nicarbazina y semduramicina.
- 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](http://www.phibrosaludanimal.com)

**Phibro**

ANIMALES SALUDABLES.  
ALIMENTACIÓN SALUDABLE.  
MUNDO SALUDABLE.





Jorge Nazar, Javier Prida, Juan Kutulas y Carlos Fernández

este evento en un par de años, no esperar como esperamos antes, nueve años. El último fue en el 2015. Así que, para cerrar, un gracias, gracias, gracias a todos, y especialmente al equipo de CAPIA, a Alejandra, Andrea y Sebastián. Se viene “Avícola en conjunto con porcinos” los días 2, 3 y 4 de julio del año que viene. Vamos a apostar a llenar los cuatro pabellones. Vamos a vivir una Argentina interesante, desafiante, de acá a fin de año, pero creo que a partir del año que viene, vamos a tener una Argentina que nos va a permitir pensar en muchas cosas positivas y tenemos que estar preparados”, indicó Prida.

entrevista ¿porque subió, porque subió?, preguntaban. Pero creo que lo hemos logrado parar con el principal argumento que fue demostrarle que un kilo de huevo, que es la mejor proteína que tenemos, vale \$ 2.000 y un kilo de carne \$ 8000. Y con eso se argumentó y ya no sólo se acuerdan sólo de cuando sube, sino nos contactan también cuando baja”, finalizó Kutulas.

El cierre final estuvo a cargo de Javier Prida, presidente ejecutivo de CAPIA, quien señaló: “Estamos concluyendo dos días muy enriquecedores. La actividad nos permitió conocernos también desde otra faceta, nos relajarnos, pudimos hablar de la familia, de los gustos, del deporte y creo que debemos repetir

Y volviendo al evento de Planificación, señaló: “Quiero agradecer a la Comisión Directiva que me permitió seguir con esta propuesta. La misma nació en octubre del año pasado, con Juan Kutulas empezamos a hablar, a trabajar sobre esto que parecía algo inalcanzable, difícil, y nos preguntábamos cómo lo haríamos. Y la Comisión Directiva lo acompañó, lo apoyó. Muchas veces uno gestiona y hace porque tiene un apoyo atrás de empresarios, de colegas que tienen ganas de hacer y de acompañar y tratan de aceitar las cosas para que fluyan y vayan para adelante. Quiero cerrar con algo maravilloso. Lo dijo Gonzalo Moreno en su charla y lo repitió tres veces: ‘Nosotros puertas adentro



**“Esperamos que a pesar del cambio de gobierno y el cambio de muchas de la autoridad de SENASA, esto siga siendo igual y mejor, y que faciliten la producción”.**



Un momento dentro de la discusión, para el grupo Comercio.



El grupo de Institucional debatiendo.



El grupo de Sanidad en pleno debate.

nos matamos, pero puertas afuera somos uno solo. “Pongámonos como objetivo que seamos puertas afuera uno solo y que puertas adentro manejemos todas las diferencias necesarias para hacer crecer y para mejorar este negocio.

Vamos por el objetivo: Voy a poner un número, para el año 2030. Que en la Argentina se coman 400 huevos al año. El mensaje es vamos a 2030 por 400 huevos per cápita.

Este es el objetivo que tenemos como cámara, como productores, como proveedores, como funcionarios del Gobierno nacional y creo que lo podemos alcanzar. Yo les voy a hacer una cuenta muy sencilla. Estamos en 336, nos faltan alrededor de 64 huevos. Son seis años. Estamos hablando de crecer aproximadamente unos diez huevos en un año.

Y quizás, antes del 2030 lo hagamos. Les dejo un abrazo y a trabajar en Equipo”, concluyó Prida



# La importancia de la Bioseguridad en la Avicultura



**Por Diego Delgado, del Área de Servicios Veterinarios de CEVA Salud Animal Cono Sur**

El aumento constante de enfermedades que afectan a las aves, tanto a nivel nacional como mundial, ha generado una creciente preocupación. Entre estas enfermedades, la influenza aviar destaca como una de las principales amenazas, no solo por su impacto en las aves, sino también por su capacidad para afectar a mamíferos y humanos.

En los últimos años, la influenza aviar ha dejado una marca profunda en la industria avícola a nivel mundial, ocasionando pérdidas tanto económicas como sanitarias significativas. Por lo tanto, resulta crucial implementar medidas de prevención en las granjas avícolas con el fin de proteger a los animales, preservar la salud pública y mantener la viabilidad económica de los negocios.

La Influenza Aviar (AI) es una enfermedad que no estaba registrada en el país hasta el año pasado. Lamentablemente, con la llegada del virus al país en 2023, perdimos la condición de país libre de Influenza. Por suerte, en agosto del mismo año, se pudo recuperar dicha condición, la cual se mantiene actualmente, gracias a muchas medidas que se implementaron a nivel país, dentro de las cuales la bioseguridad fue, es y debe seguir siendo una herramienta clave para controlar este

tipo de enfermedades tan agresivas para la industria.

En este contexto, la bioseguridad emerge como una herramienta fundamental que se aplica en todas las empresas avícolas con el objetivo de prevenir enfermedades como la influenza aviar. Dada la virulencia de este virus, que puede diezmar un plantel completo en cuestión de horas una vez introducido en una granja, la bioseguridad adquiere una importancia crucial, especialmente en un entorno donde la situación sanitaria puede cambiar drásticamente.

La bioseguridad hace referencia al conjunto de las tareas que se realizan en un establecimiento, siguiendo un detallado procedimiento operativo, con el fin de evitar la entrada de un patógeno, así como la diseminación a otras áreas productivas en caso de que haya ingresado. Podemos hablar de tipos de bioseguridad: conceptual, operativa y estructural, las cuales interactúan permanentemente en cada tarea que se realiza en una granja. No hay una receta universal, pero sí conceptos generales que cada empresa tiene que adaptar a su situación particular, siempre respetando las normativas del SENASA y todas las reglamentaciones y actualizaciones vigentes relacionadas con la Influenza Aviar.



# Juntos y con buenas prácticas de BIOSEGURIDAD nos cuidamos de la INFLUENZA AVIAR



• **Intensificá la vigilancia epidemiológica** en tu establecimiento implementando protocolos estrictamente rigurosos de **bioseguridad conceptual, estructural y operativa**.

• **Capacitá a tus operarios** (veterinarios, supervisores, jefes, granjeros, etc.) sobre los síntomas de la enfermedad.  
• **Desarrollá e implementá** manuales de acción para tu equipo de trabajo.



• **Comunicá en forma simple, clara y eficaz** sobre los riesgos y consecuencias de la enfermedad a todos tus operarios.

• **Actualizá y monitoreá** permanentemente tu **plan vacunal**.



• **Entablá contacto** con las autoridades de salud pública para mantenerte informado de las novedades.  
**Ante cualquier sospecha comunicate de inmediato a:**  
**+54 9 11 5700-5704 (SENASA)**



**Ceva Salud Animal S.R.L.**

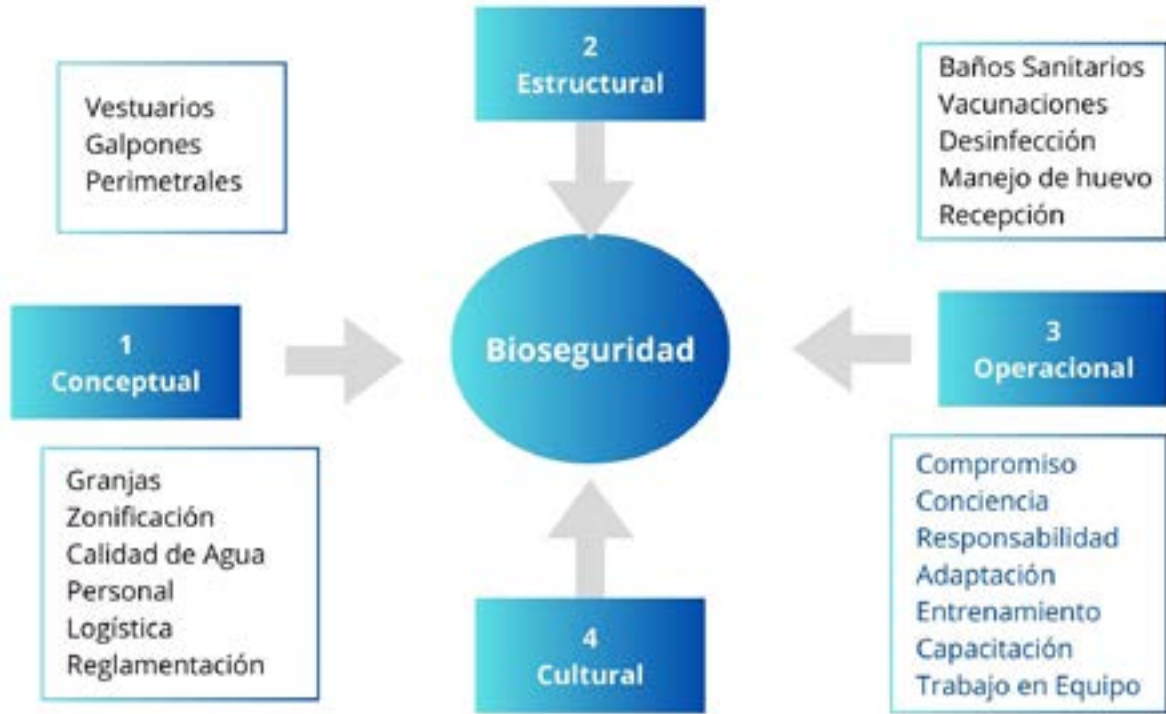
Camila O`Gorman 412, 12º Piso (C1107DED)  
Buenos Aires - Argentina - Tel. +54 11 3724 7700

[www.ceva.com.ar](http://www.ceva.com.ar)

@CevaConoSur

Ceva Salud Animal

@cevaavesconosur



Las normas de prevención están reguladas por las resoluciones del SENASA, donde se detallan algunos de los puntos importantes:

- Limitar el acceso a personas y vehículos a lo estrictamente necesario.
- Aislamiento de las aves, galpones cerrados.
- Control de plagas.
- Desinfección de instalaciones y equipos.
- Manejo de desechos y mortalidad.
- Respetar las normativas vigentes.
- Comunicación efectiva ante un brote.

El ingreso a la granja de personal autorizado debe cumplir con un estricto procedimiento de ingreso, cumpliendo con las normas establecidas por la empresa. Es fundamental un cambio de ropa y calzado para ingresar a un galpón. Se debe trabajar con el concepto **TODO ADENTRO-TODO AFUERA**. En caso de utilizar ropa descartable, esta debe ser eliminada antes de salir del establecimiento. En caso de no ser descartable, se debe cumplir con un protocolo de lavado y desinfección establecido para cada empresa.



Indumentaria descartable para visitas en granja, eliminación del material descartable al final de la visita. Fotos del autor, Buenos Aires, septiembre 2023

# 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.





Diferentes tipos de desinfección de calzado: seca y humedad. Fotos de campo del autor. Buenos Aire, marzo 2023

La desinfección de vehículos autorizados debe cumplirse en tiempo y forma. Cada empresa tendrá su protocolo de desinfección acorde a sus condiciones, pero siguiendo el mismo concepto universal: prevención y diseminación de enfermedades. Es tan importante el lavado como la desinfección posterior de un vehículo previo a su ingreso. Debemos contar con las herramientas necesarias (bombas, productos, mochilas, etc.) y un operario responsable para dicha tarea.

El control de plagas y de desechos es un punto clave a la hora de establecer un programa de bioseguridad. Debemos contar con operarios entrenados y capacitados. El control de plagas como moscas, roedores, aves silvestres, cascarudos, entre otras, pone en riesgo permanente a las aves de dicho establecimiento. Es clave cumplir con los procedimientos de control y monitoreo.

Si bien no es posible establecer un programa de bioseguridad único debido a que cada establecimiento tiene sus particularidades y variables, cada empresa debe adaptar su programa a sus necesidades. No existen programas universales, pero sí conceptos universales.

**NO EXISTEN PROGRAMAS UNIVERSALES, PERO SÍ CONCEPTOS UNIVERSALES.**

En CEVA Salud Animal hemos desarrollado nuestro propio protocolo que incluye medidas como la desin-

**Cada empresa debe adaptar su programa a sus necesidades. No existen programas universales, pero sí conceptos universales.**

fección de vehículos y equipos, y la implementación de vacíos sanitarios entre visitas a distintas empresas. Asimismo, se resalta la importancia de adaptarse a los protocolos de bioseguridad de cada empresa, especialmente en lo que respecta al control de ingreso de personal y la comunicación eficiente sobre casos nuevos y medidas preventivas.

En conclusión, garantizar la salud de las aves requiere un enfoque integral como One Health que incluya la aplicación rigurosa de medidas de bioseguridad, la comunicación fluida entre los actores involucrados y la rápida respuesta ante cualquier eventualidad. Solo de esta manera podremos proteger a nuestras aves, nuestra salud y la industria avícola en su conjunto.

# ¡OPORTUNIDAD!

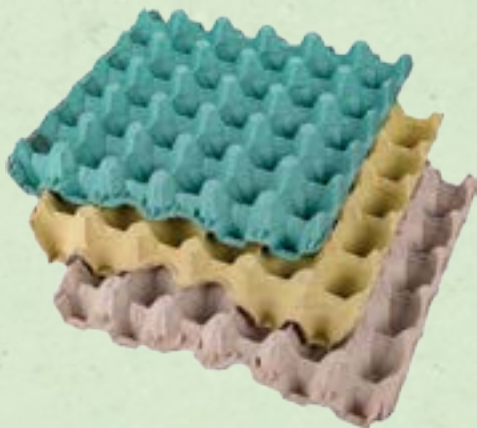
## FÁBRICA DE ENVASES DE PAPEL RECICLADO USADA



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.

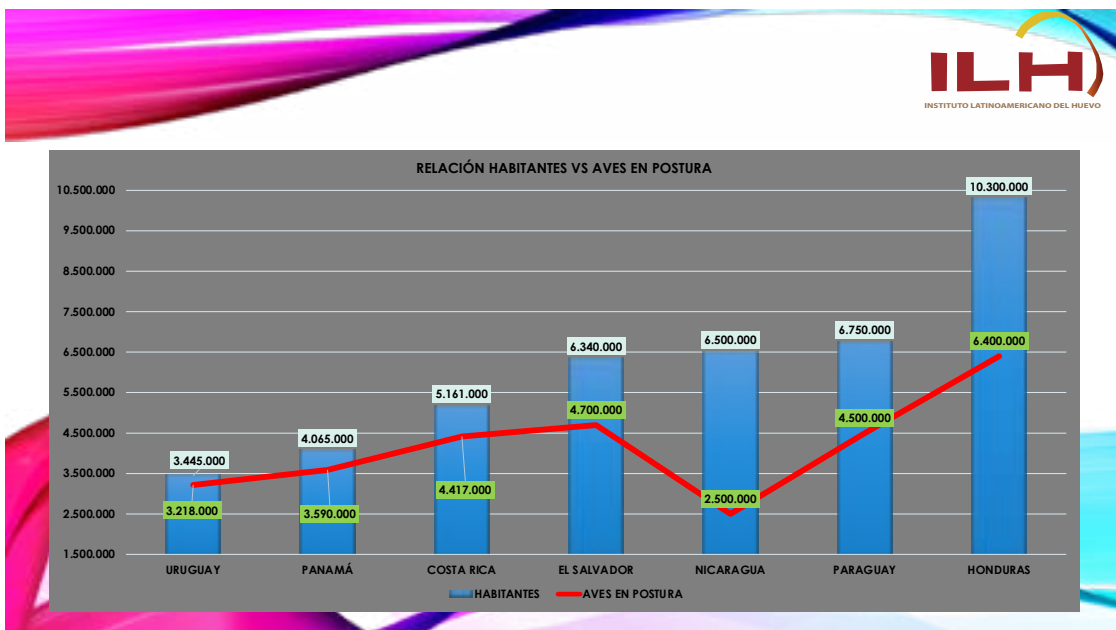
Basando todo su proceso en el reciclado de papel, contribuye a la **preservación de los bosques**.

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

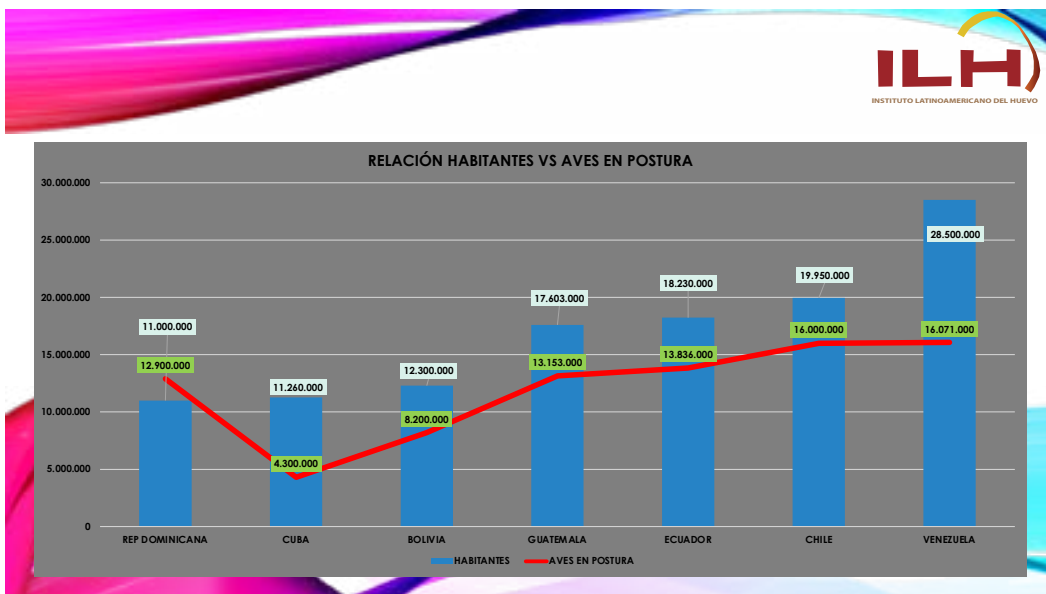


# INFORME PRODUCTIVO DEL SECTOR OVOAVÍCOLA DE LATAM”

## RELACIÓN HABITANTES vs. AVES EN POSTURA







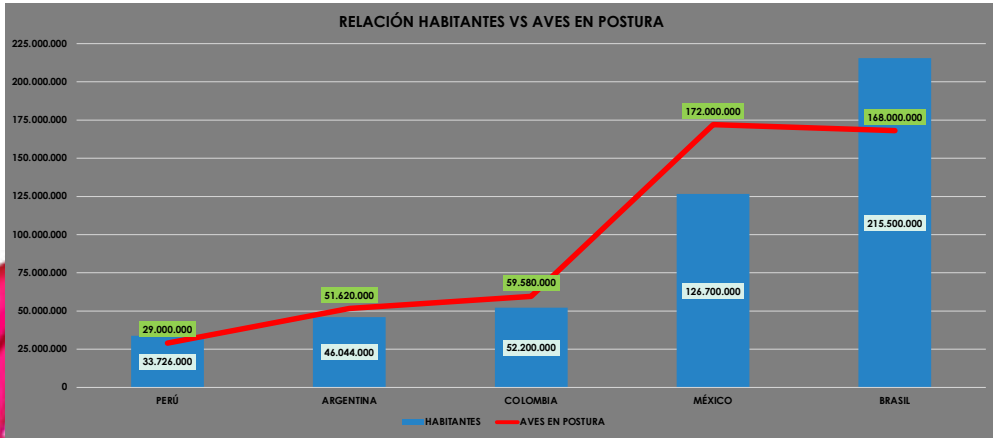
**Hy-D®**  
strength to succeed

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.

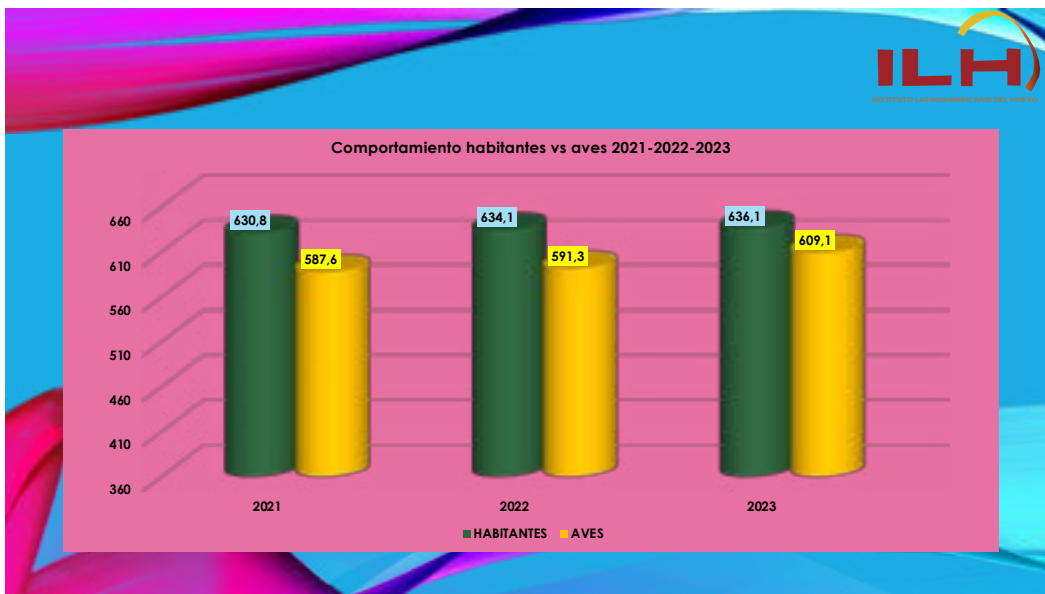
DSM Nutritional Products Argentina S. A.  
Lavoisier 3925 - (B1629AQC)  
Tortuguitas - Buenos Aires, Argentina  
Tel.: 03327-448600  
[www.dsm.com/animal-nutrition-health](http://www.dsm.com/animal-nutrition-health)

HEALTH · NUTRITION · MATERIALS

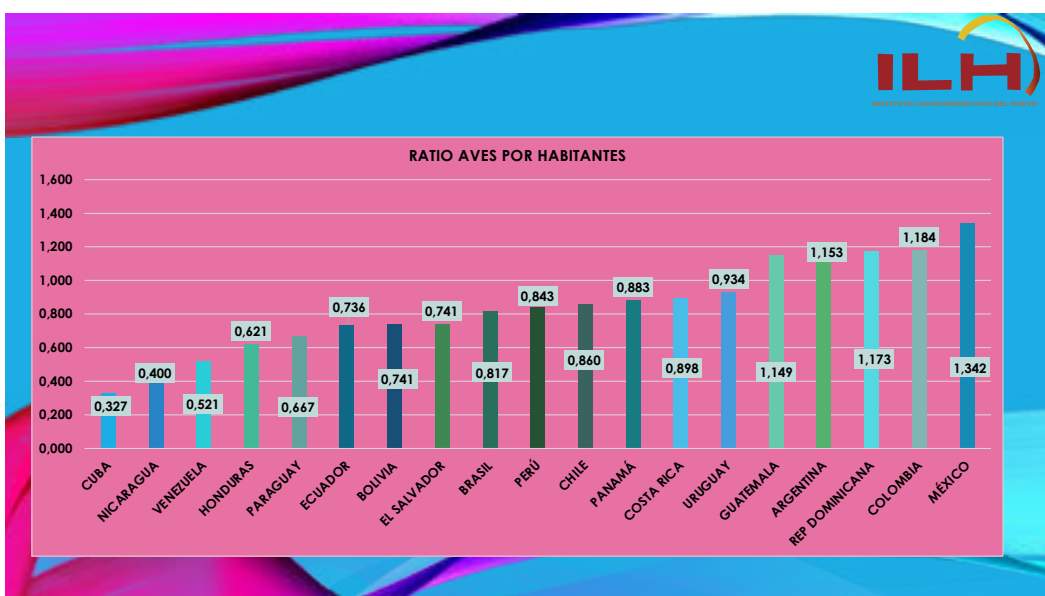




## COMPORTAMIENTO HABITANTES VS AVES EN POSTURA 2021-2022-2023

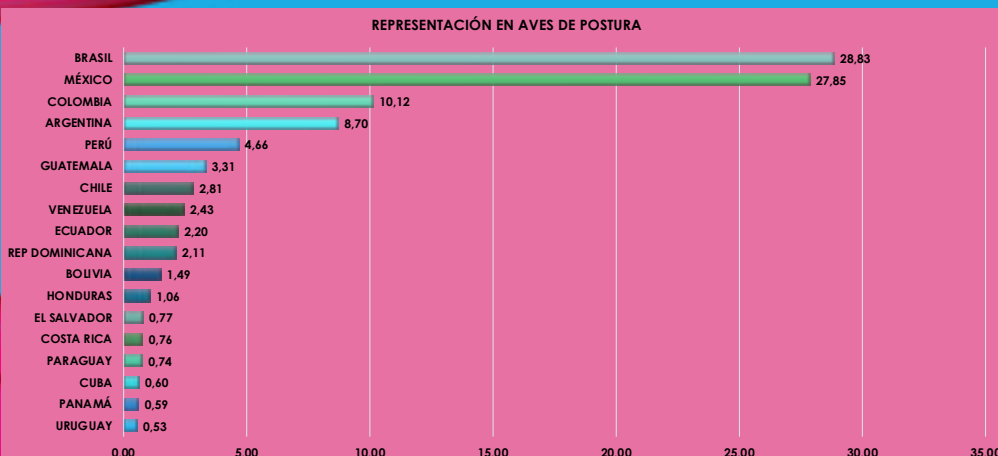
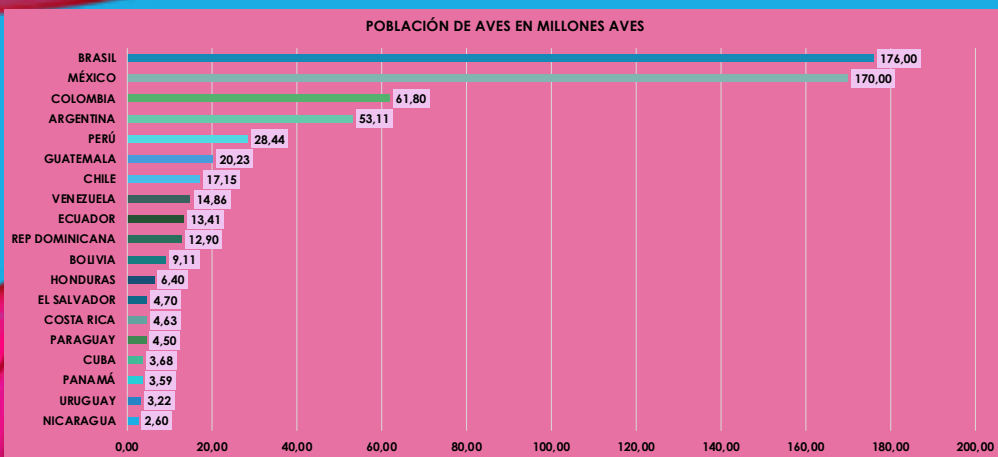


# AVES POR HABITANTE



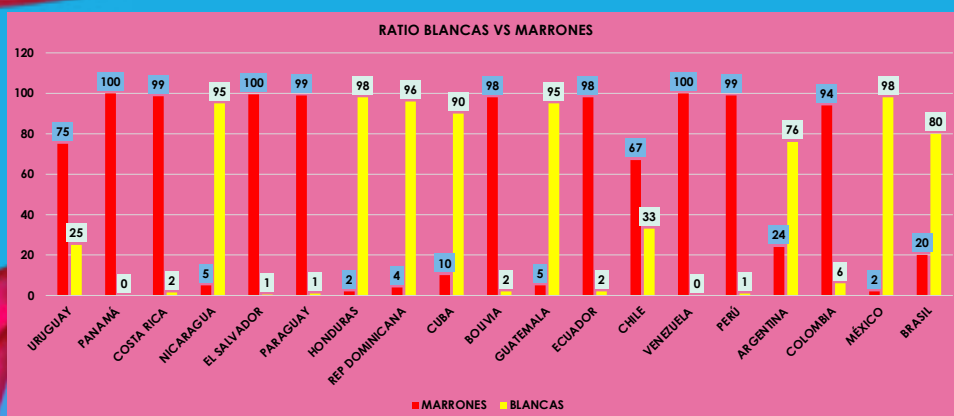


## PARQUE PRODUCTIVO LATAM PARCIPACIÓN POR PAÍS

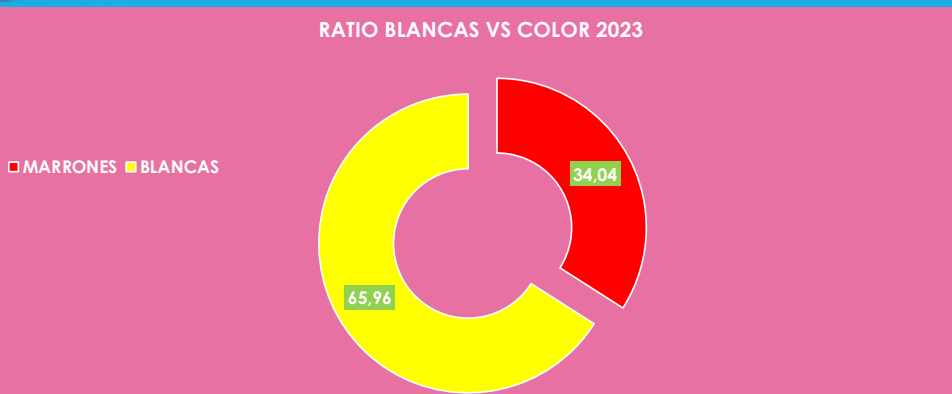


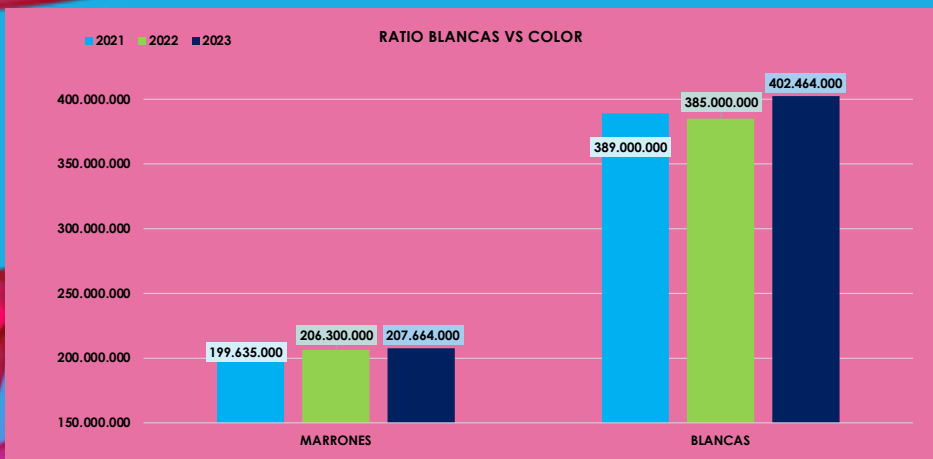
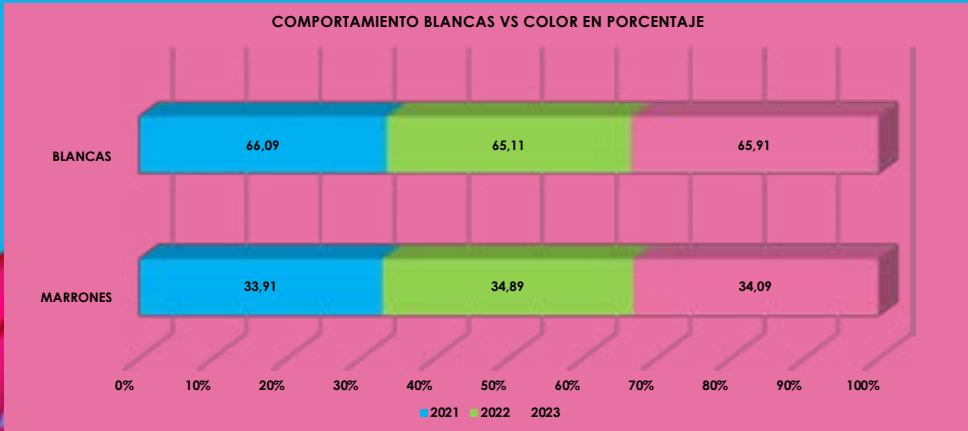


# RATIO AVES BLANCAS VS AVES MARRONES



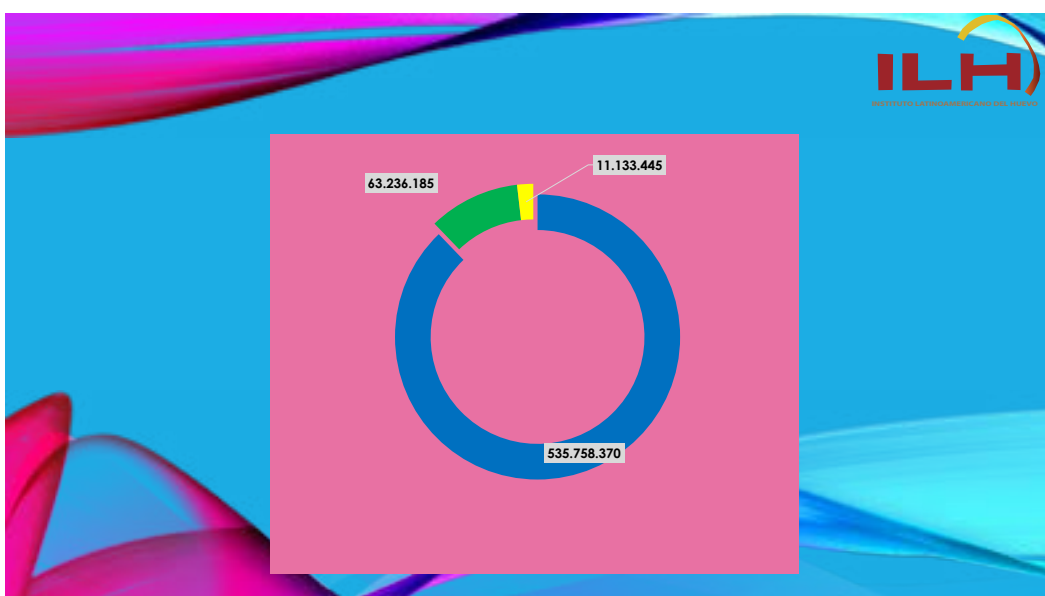
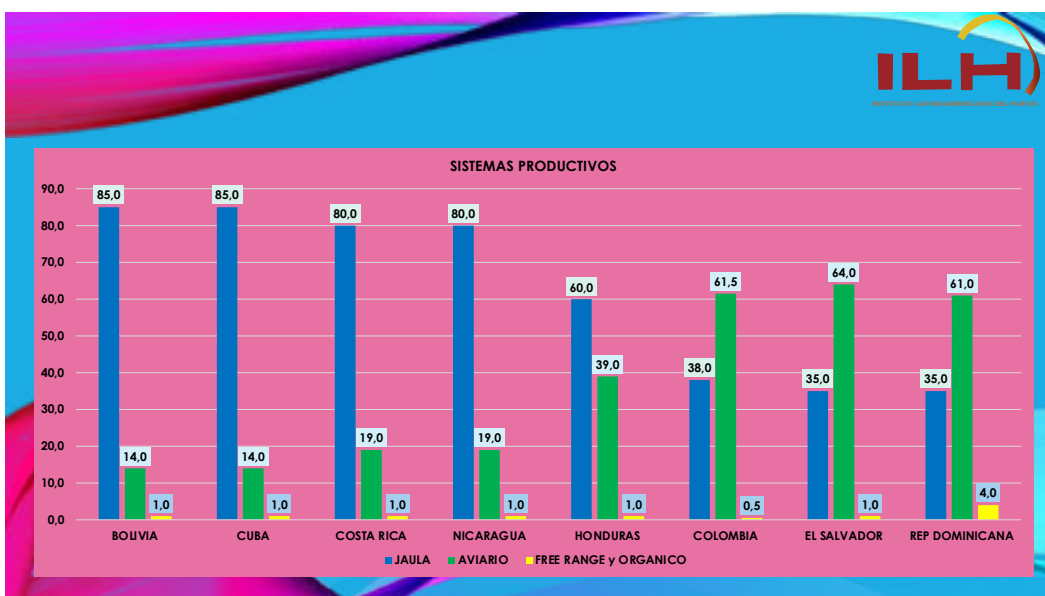
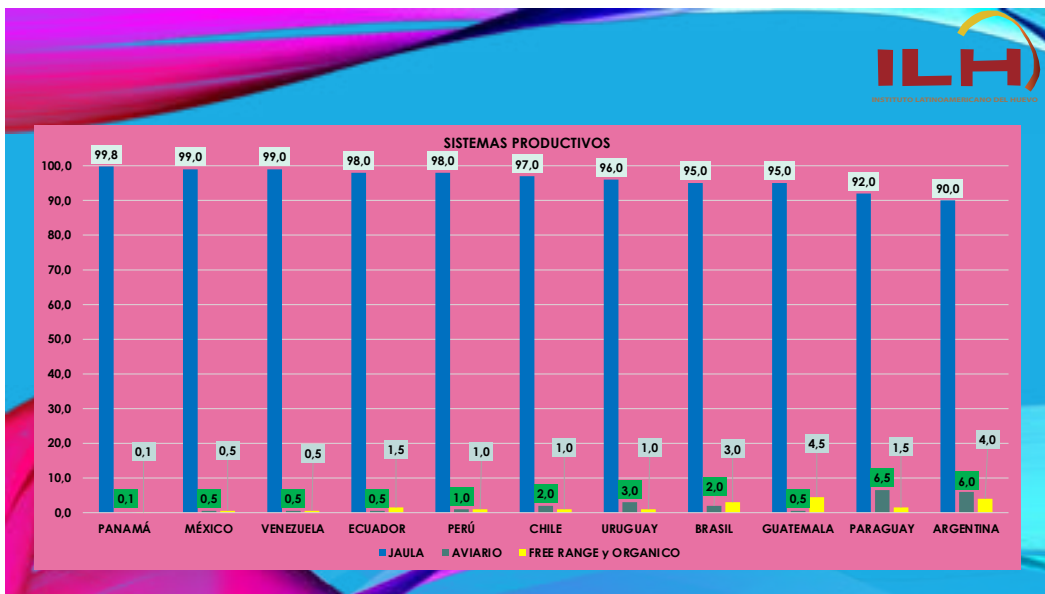
## RATIO BLANCAS VS COLOR 2023

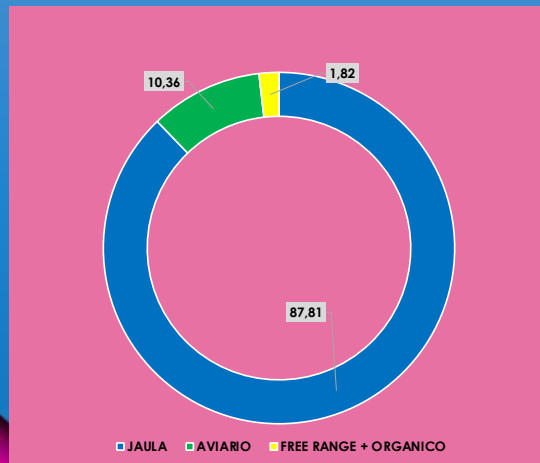




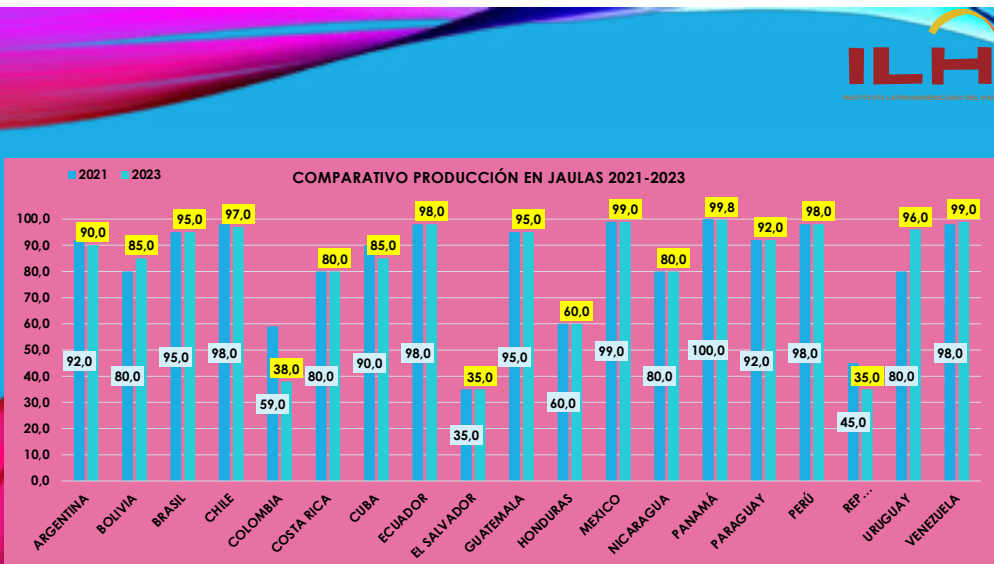
## SISTEMAS PRODUCTIVOS







## COMPARATIVO PRODUCCIÓN EN JAULAS 2021 VS 2023

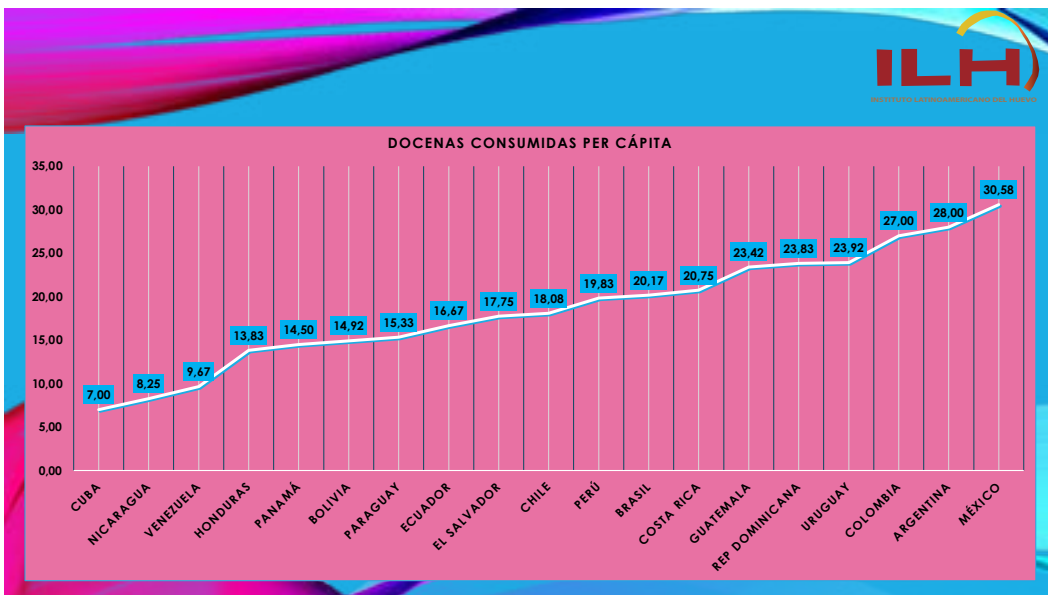
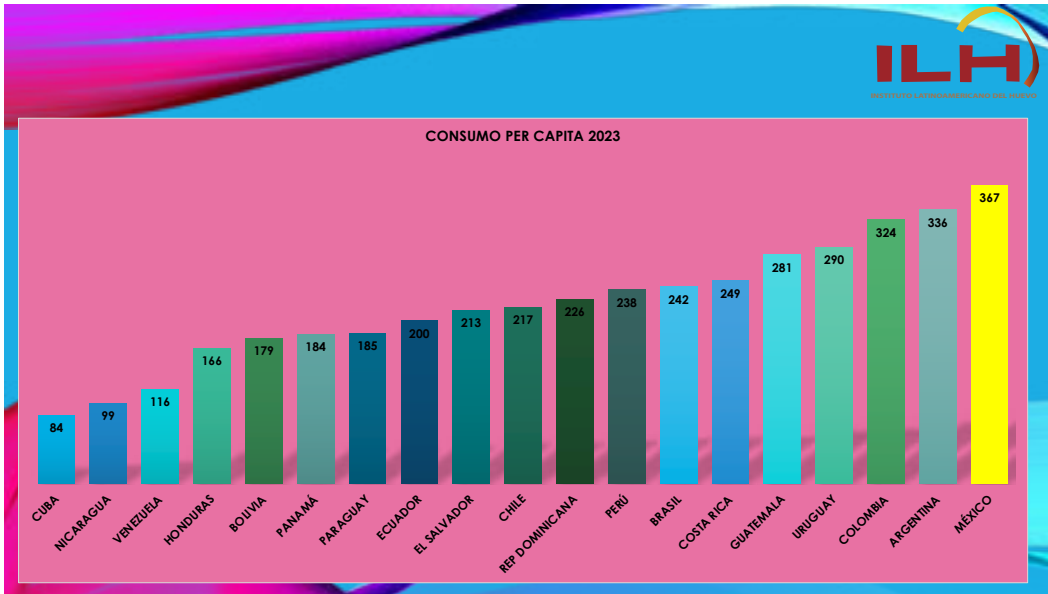


## PRODUCCIÓN EN UNIDADES POR PAIS

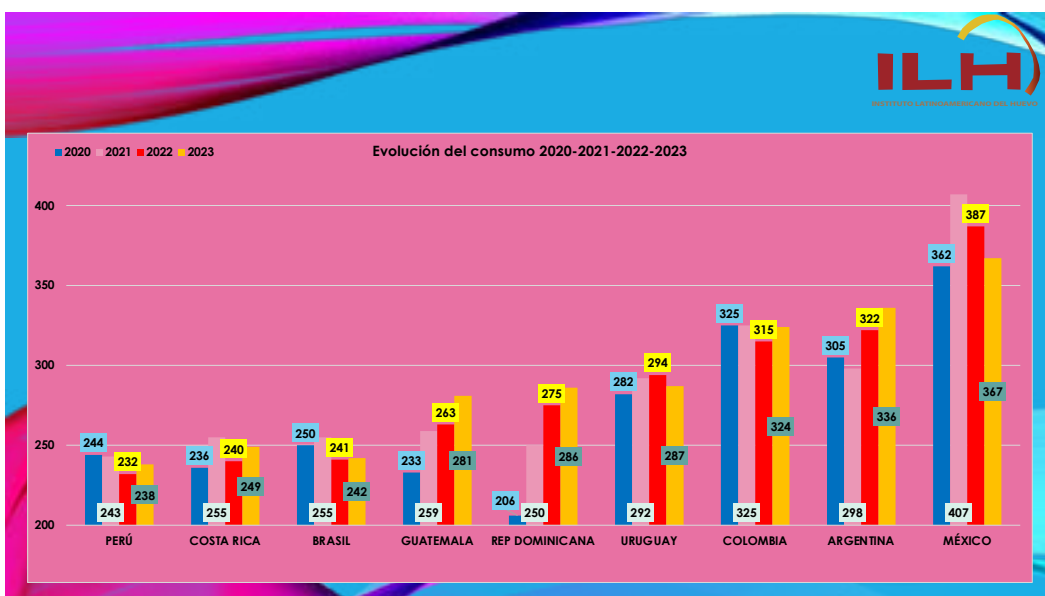
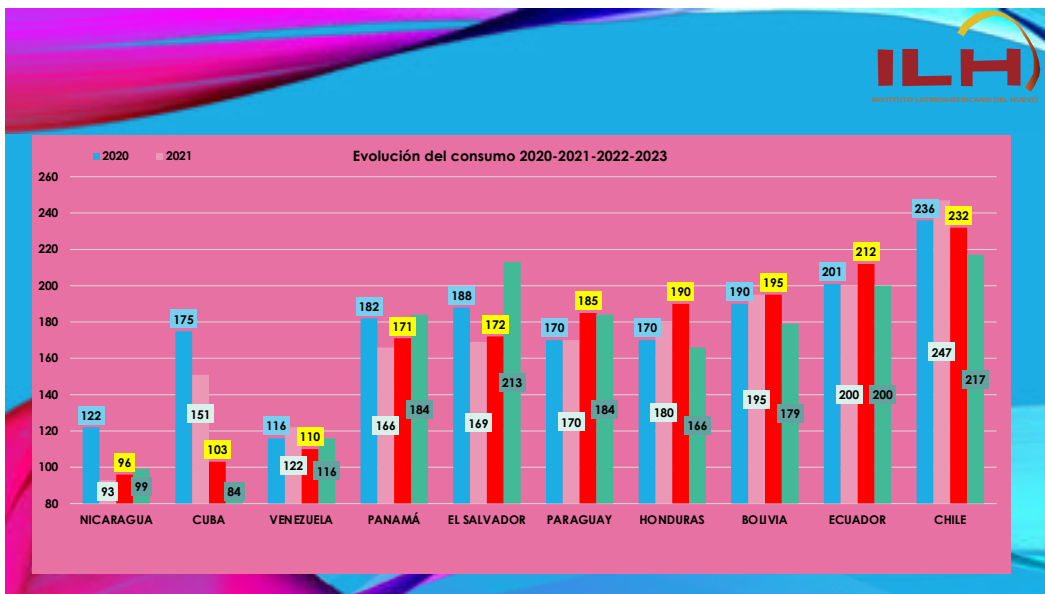
PAIS	PRODUCCION
NICARAGUA	645.000.000
PANAMÁ	764.000.000
CUBA	944.600.000
URUGUAY	999.000.000
EL SALVADOR	1.236.000.000
PARAGUAY	1.250.000.000
COSTA RICA	1.285.169.000
HONDURAS	1.870.000.000
BOLIVIA	2.200.000.000
VENEZUELA	3.303.000.000
ECUADOR	3.650.000.000
REP DOMINICANA	3.751.000.000
CHILE	4.282.000.000
GUATEMALA	4.938.000.000
PERÚ	8.032.000.000
ARGENTINA	15.807.600.000
COLOMBIA	16.900.000.000
MÉXICO	47.408.000.000
BRASIL	52.550.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>171.815.369.000</b>

## CONSUMO DE HUEVOS PER CAPITA



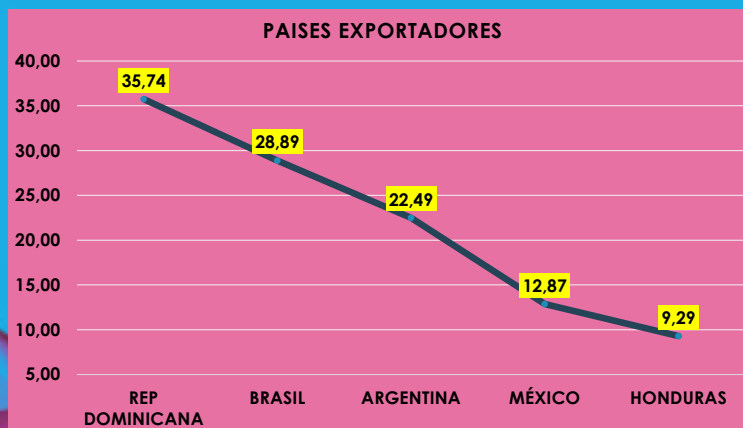


# COMPORTAMIENTO DEL CONSUMO PER CAPITA 2020-2021-2022-2023

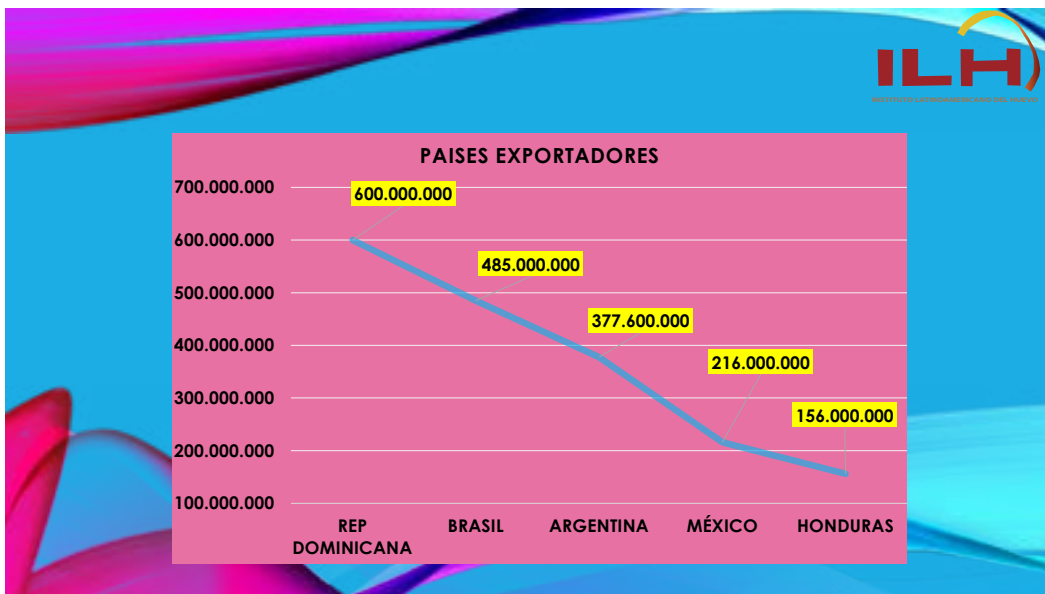


# PAISES EXPORTADORES

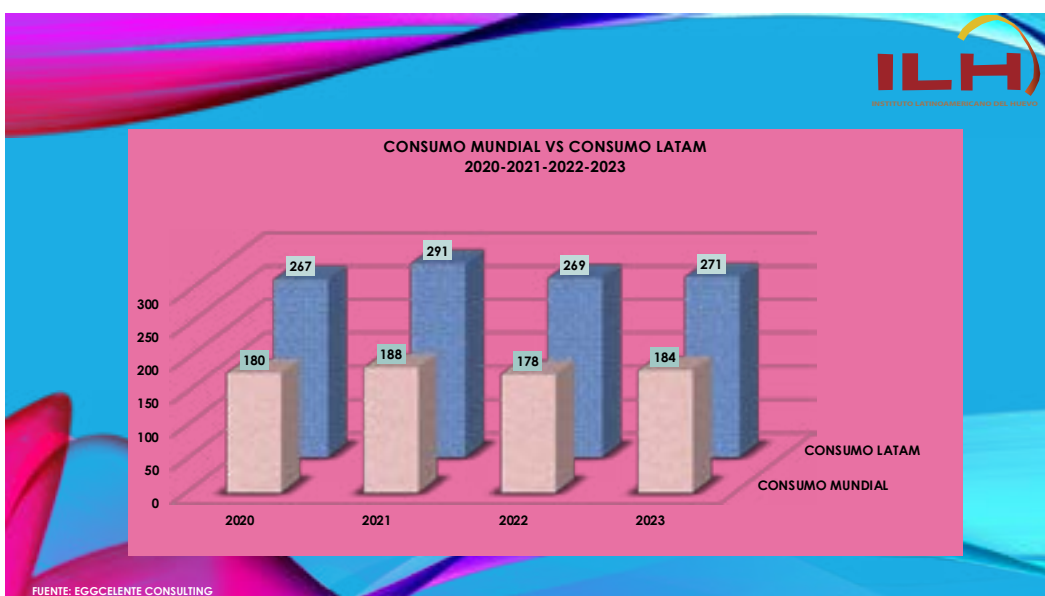
PAIS	UNIDADES	PORCENTAJE
REP DOMINICANA	600.000.000	35,74
BRASIL	485.000.000	28,89
ARGENTINA	377.600.000	22,49
MÉXICO	216.000.000	12,87
HONDURAS	156.000.000	9,29
<b>TOTAL</b>	<b>1.678.600.000</b>	<b>109</b>





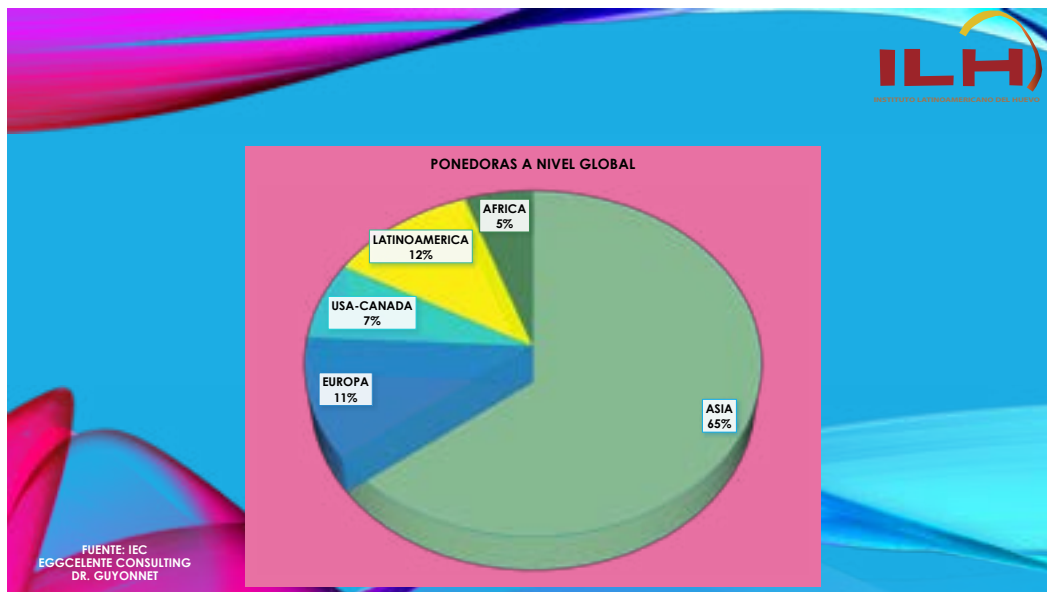


# AVICULTURA MUNDIAL



FUENTE: EGGCELENTE CONSULTING





## DATOS DE INTERÉS

## DATOS DE INTERÉS

INSUMO	MINIMO	MÁXIMO
SOJA	8.000.000	8.500.000
MAIZ	16.000.000	17.500.000
ENVASE DE 30 UNIDADES		
BANDEJA DE 30 UNIDADES - CUBETA	4.700.000.000	5.700.000.000
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA	400.000	500.000
ENVASES DE 6 UNI X 2	3.500.000.000	4.400.000.000

FUENTE: EGGCELENTE CONSULTING



# DATOS CURIOSOS



## DATOS CURIOSOS

CANTIDAD DE HUEVOS PRODUCIDOS	MEDIDA DEL TIEMPO
171.815.369.000	POR AÑO
14.318.000.000	POR MES
477.265.000	POR DÍA
19.886.000.	POR HORA
331.433	POR MINUTO
5524	POR SEGUNDO



## DATOS CURIOSOS

DATO	CANTIDAD
MAYOR CONSUMIDOR PER CAPITA	MEXICO 367 UNIDADES X AÑO
MAYOR PRODUCTOR DE HUEVOS	BRASIL CON 52.065.000.000 UNIDADES X AÑO
MAYOR CRECIMIENTO EN LOS ULTIMOS AÑOS 4 AÑOS	REPUBLICA DOMINICANA 38,83%
MEJOR PORCENTAJE DE POSTURA	URUGUAY CON 84%
PRECIO MAS ACCESIBLE EN 2023	ARGENTINA US\$1,61
PAIS CON MEJOR POTENCIAL DE CRECIMIENTO	VENEZUELA
EXPORTACIONES	SE EXPORTA SOLO EL 1% DE LA PRODUCCION TOTAL





# ESTADÍSTICAS

## MARZO - ABRIL 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	33700
Abril	0	0	0	62.140	28000	28000	32580	0	91760	42986	59720	0
Mayo	17.600	0	6.944	35.040	0	0	7556	0	17180	0	32140	0
Junio	0	0	0	0	18720	6000	17760	72150	15840	0	0	0
Julio	24.400	35.760	0	7840	0	28080	0	34360	0	47368	0	0
Agosto	27.620	64.280	72080	18400	0	0	0	7250	0	0	4440	0
Septi.	34.050	0	0	18150	51520	0	32580	0	0	16100		0
Oct.	18.080	6.720	70245	63215	49660	42000	60805	26955	35700	21008		0
Nov.	31.300	0	0	26000	20526	18720	0	49710	69570	45160	55354	0
Dic.	0	17.680	6944	18600	0	9360	0	44710	14530	33700	74760	0
1ºsem.	111.780	82.770	81.089	149.020	111.510	120.640	112.396	116.430	149.490	117.636	120.636	48.680
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	48.680

### 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	971	410	320	544	554	365	411	1.530	1.191	1.470	1.660	1.423	1.382
ABR.	1.130	715	860	998	1.188	966	415	267	390	529	248	345	1.545	982	1.250	1.527	1.436	1.311
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	4.022	2.525	2.279	2.558	2.626	2.140	686	9.355	7.499	8.040	8.818	14.353	5.464
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	4.022	5.395	4.780	4.617	5.424	4.383	686	19.345	15.512	15.421	17.423	22.091	5.464

**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	1025,636	1069,463				
	Abril	1071,817	1118,559				
	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 Febrero 2023 - Enero 2024

(en cajones de 30 docenas)

FIRMA	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT.	NOV.	DIC	TOTAL 2023	ENERO
OVOBRAND 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
<b>TOTAL</b>	<b>218423</b>	<b>265595</b>	<b>243854</b>	<b>278609</b>	<b>254717</b>	<b>277522</b>	<b>284720</b>	<b>260794</b>	<b>257527</b>	<b>250281</b>	<b>245916</b>	<b>3122706</b>	<b>292427</b>

## 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	875.064
abril	798.741	712.428	820.831	696.678	805.497	1.180.045	1.067.869	932.824	943.797	930.851
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	3.696.548
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	
<b>TOT Anual</b>	<b>11.678.600</b>	<b>11.893.255</b>	<b>12.836.468</b>	<b>12.592.705</b>	<b>13.957.263</b>	<b>14.067.738</b>	<b>14.363.562</b>	<b>13.460.025</b>	<b>12.733.047</b>	<b>3.696.548</b>



## 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.

Mes	2018			2019			2020			2021			2022		
	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

Mes	2023			2024		
	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	1025,64	272,05	3,77
Abril	352,68	93,51	3,77	928,60	344,75	2,69
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	6122	29489	2405	14329	651	4296	917	9400
TOTAL 2023	218	194	3347	30823	1907	16951	555	4670	667	9008
ene-24			258	2291	189	1608	47	381	22	302
feb-24			261	2104	156	1222	39	288	66	594
mar-24			314	2534	270	1867	44	336	37	331
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		76.565	36.042
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		40.548
Ago	53.031	12.406	13.933			73.743	39.954				14.156	55.843	25.137		36.025
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		24.668
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	178.835	170.809
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		176.569
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	178.835	322.154

## 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

Mes	2010			2021			2022			2023			2024		
	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	893,88	319,80	2,80
Abril	***	***	***	87,65	26,74	3,28	160,33	48,41	3,31	381,82	93,54	4,08	1085,54	409,67	2,65
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- Diciembre 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
Aves 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	389099	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	472368	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 SAICFA	3537918	3789782	4702600	4149113	4393560	4202442	4268592	4616655	4607450	4252285	4083737	4304780	50908914
SOYCHU SAICFA	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 SACIFIJA	1774735	1474230	1658637	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	655730	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	778203	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
<b>2022</b>	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
<b>2023</b>	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
<b>2024</b>	Enero	778,93	763,35	759,45
	Febrero	952,48	933,43	928,67
	Marzo	893,88	1095,01	1089,42
	Abril	1266,53	1241,20	1234,87

**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
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	1809	1506
sept-23	9,49	2,965	1,890	1,573	46,33	63,87	309	1805	1507
oct-23	10,01	2,994	1,881	1,602	46,19	64,90	314	1783	1526
nov-23	9,71	2,899	1,898	1,539	45,55	63,70	307	1831	1489
Promedio	10,09	2,888	1,917	1,516	46,62	62,01	294	1854	1469

# 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](mailto: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](http://www.capia.com.ar)







**TU MESA TIENE MÁS**  
**— PARA DISFRUTAR —**





# 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 | ©