

¿El año que llegamos
a 360 huevos per cápita?

Balance del año que termina

2024

EMPRESAS



Ovobrand y la transformación del guano en energía

Staff y autoridades

CAPIA

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

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, 5to Of. 510/511

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

BALANCE DE UN BUEN AÑO

Cerramos un año 2024 bastante vertiginoso por varias razones. Comenzamos el primer trimestre del año con la guardia en alta por la presencia de influenza aviar que afortunadamente no se dio.

En segundo término, hemos desarrollado mucha actividad durante todo el año con la promoción y difusión de las bondades del huevo, trabajando para el aumento de su consumo. Al mismo tiempo, nos pusimos fuertemente a preparar la Planificación Estratégica 2024-2030, que se transformó en un evento muy importante para CAPIA, para los productores, los proveedores, y para los funcionarios representantes del Estado Nacional.

Tanto el sector público como el sector privado se hicieron presentes para tratar de mejorar y buscar los caminos adecuados que lleven al crecimiento sostenido que hemos tenido estos últimos años.

A continuación, apuntamos a la Semana Mundial del Huevo en la que Argentina, ha hecho un trabajo espectacular, y se vio coronada con dos Huevos de Oro, obtenidos en OVUM 2024, realizado en la Ciudad de Punta del Este (Uruguay), donde fuimos nominados en cuatro de las

dos categorías premiadas.

Realmente, el trabajo que hacemos desde la Cámara Argentina de Productores e Industrializadores Avícolas, va más allá de las bondades del huevo, de difundirlas, de promocionarlas, de llevar soluciones a los problemas continuos que tienen nuestros asociados; sino que también es una columna de apoyo para el planificar.

En este sentido, y desde hace algunos meses, estamos planificando la Expo Avícola en conjunto con Porcinos, que se realizará con la colaboración y participación estratégica de la Federación Porcina Argentina. Conjuntamente a la expo, haremos el Seminario Internacional de Ciencias Avícolas y Porcinas, al que se suma el cocktail del Día de la Avicultura y una serie de webinars para los socios de CAPIA acerca de bienestar animal. Al mismo tiempo, estaremos haciendo un estudio de mercado sobre el consumo de huevo, para saber qué piensan los consumidores, hacia dónde quieren ir, las nuevas tendencias de consumo, los envases, las necesidades.

Entendemos que cada día el consumidor está más sofisticado y exigente, por eso nos enseña día a día cuál

es el camino a transitar

Por último, y haciendo un balance general del año, entiendo que ha sido un año muy bueno, en el que hemos trabajado en equipo, realizando un esfuerzo muy grande. Andrea, Alejandra, Sebastián y quien suscribe (los cuatro mosqueteros), que estamos dentro de CAPIA; sumando al Tesorero Miguel Campesi, al Presidente Juan Kútulas, el Secretario Santiago Perea, al 1er. Vocal Jorge Nazar y a toda la Comisión Directiva que acompaña sin condicionamientos. A todos ellos, el agradecimiento enorme por lo realizado, comprometerlos para el año que viene y desearles un feliz y próspero 2025.



Dr. Javier Prida
Presidente Ejecutivo de CAPIA

¿El año que llegamos
a 360 huevos per cápita?

Balance de 2024

2024





Celebración de Fin de Año de CAPIA: Un 2024 para Recordar

El pasado 17 de diciembre, la Cámara Argentina de Productores e Industrializadores Avícolas (CAPIA) celebró su tradicional encuentro de fin de año, reuniendo a socios y allegados en un evento cargado de camaradería y reflexiones sobre un 2024 que quedó marcado por una positiva ecuación entre productividad y precio. El festejo tuvo lugar en el elegante Hotel Scala, situado en el corazón de la Ciudad de Buenos Aires.

La jornada comenzó con una reunión de la Comisión Directiva, don-

de se trataron temas claves para el sector avícola y se delinearón los primeros pasos hacia un 2025 lleno de desafíos y oportunidades. Este espacio formal dio paso a un almuerzo de camaradería que no solo permitió estrechar lazos entre los asistentes, sino también celebrar los logros alcanzados durante el año.

Uno de los momentos más emotivos del encuentro fue la entrega de una plaqueta de reconocimiento a Roberto Domenech, presidente del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA). Este homenaje estuvo a cargo de Jorge Nazar, Héctor Motta y Javier Prida, quienes

destacaron su compromiso y trayectoria en el sector. Las palabras de gratitud y reconocimiento hacia Domenech subrayaron su papel fundamental en el fortalecimiento de la industria avícola argentina. Además de la celebración, el almuerzo incluyó un espacio de análisis económico a cargo del destacado economista Martín Rapetti, licenciado en Economía por la Universidad de Buenos Aires (UBA) y doctor en Economía por la Universidad de Massachusetts, Amherst. Rapetti es también profesor y director de la Maestría en Economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Durante su pre-

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.

Si no nosotros, ¿quién?

Si no ahora, ¿cuándo?

LO HACEMOS POSIBLE

Distribuido por:



**ANIMAL
NUTRITION
AND HEALTH**

ESSENTIAL
PRODUCTS

PERFORMANCE
SOLUTIONS +
BIOMIN

PRECISION
SERVICES



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.





sentación, brindó a los socios de CAPIA un análisis profundo sobre las tendencias económicas actuales y sus implicancias para el sector avícola, ofreciendo herramientas para afrontar los retos del futuro con mayor claridad y confianza.

La atmósfera festiva del evento culminó con un sorteo organizado por CAPIA, en el que se entregaron numerosos premios, generando entusiasmo y alegría entre los asistentes. Este gesto simbolizó la gratitud de la Cámara hacia sus socios y colaboradores, reconociendo el esfuerzo y compromiso de todos los que forman parte de esta comunidad.

Aprovechando la ocasión, se consultó a varios integrantes de la Co-

misión Directiva sobre su balance del 2024 y las perspectivas para 2025. En general, los dirigentes coincidieron en que el año que termina dejó un saldo positivo, destacando los avances en tecnología, la mejora en los niveles de producción y la estabilidad en los precios. Sin embargo, también señalaron la importancia de continuar trabajando en conjunto para enfrentar los desafíos que se avecinan, como la sostenibilidad ambiental y la integración de nuevos mercados.

“El 2024 nos deja grandes aprendizajes y una base sólida para seguir creciendo. Pero sabemos que el camino no está exento de dificultades, y por eso es fundamental mantenernos unidos y proactivos,”

destacó uno de los miembros de la Comisión Directiva. Otro de los dirigentes enfatizó la necesidad de fortalecer el vínculo con los consumidores, promoviendo el consumo de carne aviar como una opción saludable y sostenible.

El evento cerró con un fuerte aplauso y un brindis que simbolizó no solo el cierre de un año, sino también el compromiso de CAPIA y sus integrantes con el futuro de la avicultura argentina. La celebración fue un recordatorio de la importancia de trabajar en equipo, compartir conocimientos y celebrar los logros, preparando el camino para afrontar los retos que traerá el próximo año.

Con una visión optimista y un espí-



El economista Martín Rapetti durante su charla con los socios de CAPIA

**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**



Jorge Nazar, Héctor Motta y Javier Prida entregan una plaqueta de reconocimiento a Roberto Domenech, presidente de CEPA



“Hay que buscar ajustar las empresas, bajar costos internos y de este modo atravesar este año de transición”.

Juan Kutulas / Presidente de CAPIA / Astillas Del Plata

ritu renovado, CAPIA se despidió de un 2024 exitoso, lista para enfrentar un 2025 que promete nuevas oportunidades y grandes desafíos en el sector avícola.

Juan Kutulas / Presidente de CAPIA / Astillas Del Plata

Podemos decir que este 2024 fue un gran año. Desde el punto de vista empresarial, lo ha sido. Todas las empresas avícolas funcionaron positivamente, tuvimos buenos precios y, sobre todo, comparados con el año 2023; este año no tuvimos casos de gripe aviar, que era un tema que nos quitaba el sueño. Eso fue lo principal, nos permitió un año muy tranquilo, teniendo un

buen mercado. Podríamos decir que hasta ahora venimos bien.

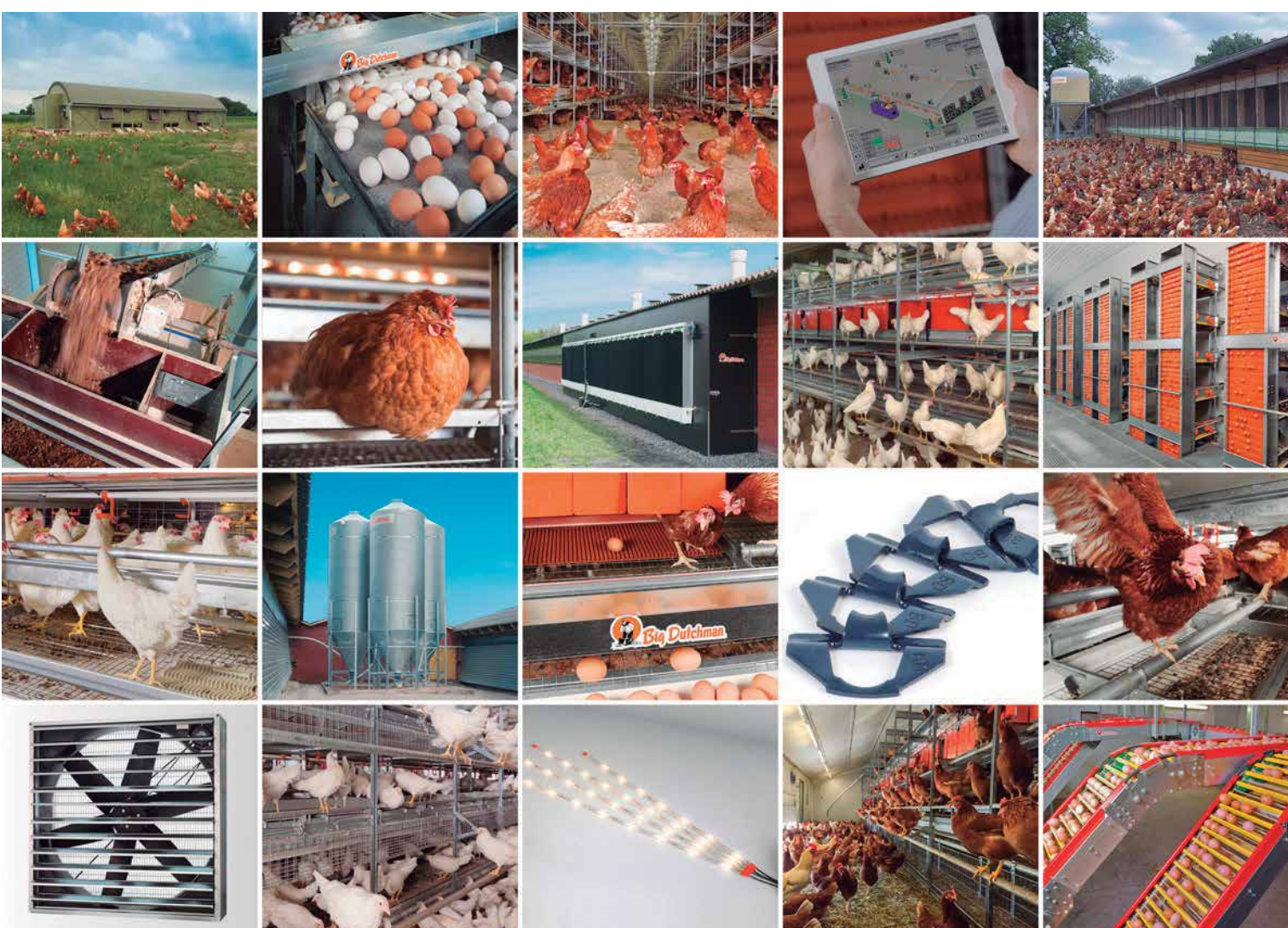
En cuanto a la cámara, CAPIA ha funcionado muy bien, muy sólida en su desempeño.

Al día de hoy estamos preparando la Expo Avícola y Porcinas, que es esta ocasión va a coincidir con el Día de la Avicultura. La fecha prevista es julio de 2025. Aprovecho para invitarlos a todos. No se la pierdan porque además del networking, la capacitación y el encuentro con colegas, habrán sorpresas muy especiales.

Respecto de la parte económica para el 2025 no estamos tan tranquilos. Entendemos que las ventas se pueden resentir un poco. Es muy



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
E-mail: emarquez@bigdutchman.com.ar
Web site: www.bigdutchman.de



Mariano Masso, Javier Prida y Martín Díaz de Ceva



“Uno de los grandes objetivos logrados por el gobierno nacional ha sido la reducción de la inflación”.

Héctor Motta / Presidente Honorario de CAPIA / Cabaña Avícola Feller

probable que no tengamos la misma rentabilidad ni los mismos precios que tuvimos durante el 2024.

Es por eso que hay que buscar ajustar las empresas, bajar costos internos y de este modo atravesar este año de transición. También tenemos un año de elecciones y esto no deja de ser importante, porque Argentina ha mejorado mucho macroeconómicamente.

Las empresas están sufriendo un poco con el tema del dólar barato. Estamos expuesto a las importaciones, que si bien no nos han afectado en gran medida a nivel país, sí lo han hecho en las zonas fronterizas, por ejemplo las provincias que limitan con Bolivia, Paraguay

y Brasil.

Pero bueno, como siempre, hay que seguir poniendo el hombro.

Para CAPIA esperamos un año espectacular y para las empresas esperamos un año con precaución respecto de la rentabilidad. Seguramente va a bajar un poco, pero para que las empresas se mantengan con su rentabilidad y ganando plata, (que es lo que nos gusta a todos), hay que apostar a nuestra pasión que es producir huevos.

Héctor Motta / Presidente Honorario de CAPIA / Cabaña Avícola Feller

Lo que puedo decir acerca del año 2024 y la avicultura, es una mirada

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.



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



“La cantidad de gallinas ha crecido. Eso habla a las claras de que la producción se vende, el consumo acompaña y la población acepta el producto”.

Yari Lucerna / Vocal de CAPIA / Avícola Yari

muy personal. Para nuestra empresa ha sido muy positivo.

Creo que uno de los grandes objetivos logrados por el gobierno nacional y que nos ha impactado a todos ha sido la reducción sensiblemente importante de la inflación con la que veníamos conviviendo.

Vamos encontrando un cauce más normal en cuanto a la inflación. Los argentinos estábamos muy mal acostumbrados al respecto.

Por el otro lado, lo que sí nos ha sorprendido es la recomposición de los valores de los servicios, que indudablemente no se han apretado y no han impactado de una manera muy fuerte en nuestros costos.

Ha sido un año positivo para la producción de huevos en general.

También lo ha sido para la producción de carne.

Vemos un año 2025 plenamente abastecido en el mercado interno. Creo que estamos en condiciones de entregar buenos productos, de calidad, como lo viene haciendo la avicultura hace más de 25 años; reemplazando proteínas importantes en la mesa de los argentinos.

Lo que sí veo, es alguna dificultad en el campo de las exportaciones, principalmente en el rubro de las carnes aviares y también en la industria de procesado de huevo pues, indudablemente, estamos con una desvalorización del dólar frente a nuestros costos, lo que realmente nos impide estar plenamente competitivos.

Plusdyne® Premix

Antimicrobiano/ Antibiótico/ Macrólido

● **TILOSINA FOSFATO 55,35%**

Equivalente a 50g de tilosina base

**¡NUEVO
PRODUCTO!**



Alta eficacia para el **tratamiento de las enfermedades causadas** por microorganismos susceptibles a la **tilosina**.



Eficaz en el tratamiento frente a la **ileitis, disenteria y neumonías**.



Recomendado como alternativa frente a la **enfermedad crónica respiratoria**.

Presentación: Bolsas de 5 kg.



[@ brouwer.sa.ok](#) [f brouwer.sa](#) [in brouwer-sa](#)

BROUWER 
Sanidad + Nutrición



“Con las autoridades anteriores era más difícil trabajar, aunque la producción de huevos es oferta y demanda pura”.

**Miguel Campesi /
Tesorero de CAPIA**

Creo que el gobierno va a tener que administrar alguna política al respecto: retirar algunos impuestos, retirar retenciones, producir algunos reintegros, si fuera necesario para mantener el mercado internacional en que hemos sido grandes competidores durante los últimos 20 años y creo que no podemos desaprovechar esa oportunidad.

**Yari Lucerna / Vocal de CAPIA /
Avícola Yari**

El año 2024, para los que hacemos avicultura y producimos huevo, fue un año realmente muy bueno. Me animo a catalogarlo como muy bueno, porque fue un año en donde el consumo per cápita ha crecido y esto fue gracias a lo que se

hace desde CAPIA, las campañas de difusión, de divulgación acerca de las bondades del producto y sus beneficios para la salud en general y para la alimentación, Eso está representado muy bien, porque, aparte de saludable, es un producto económico.

Desde lo político, teniendo en cuenta el cambio de gobierno, vemos que se divisa una tranquilidad en cuanto a lo organizativo.

Todo está más organizado, se puede trabajar mejor: hay miras de que haya cambios estructurales importantes que se vienen pidiendo desde hace mucho tiempo.

También está el tema laboral. Hoy es muy difícil conseguir gente para el trabajo que realizamos en granjas

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. Uriburu 2055
2000 Rosario
Santa Fe / Argentina
0341 4729120/1/2/3
info@coquisrl.com



www.frigorificomark.com



“Tenemos que seguir la senda de consumo, promoción, venta, merchandising y marketing”.

Juan Pablo Motta / Vocal de CAPIA / Tecno

y entonces este contexto tiene que ayudarnos, al menos para que podamos trabajar tranquilos y hacer lo que nos apasiona, la avicultura.

La cantidad de gallinas ha crecido muchísimo también. Eso habla a las claras de que la producción se vende, el consumo acompaña y la población acepta el producto, porque lo ve interesante.

En lo personal, a este año también lo tengo que calificar como excelente, porque el 6 de agosto, que es el día del Veterinario, fui reconocido en Santa Fe, por el Colegio de Médicos Veterinarios de mi provincia. Todos los años reconocen a un profesional y este año me tocó a mí.

También tuve un reconocimiento internacional. por parte de la Asoc-

ciación Latinoamericana de Avicultura, en el marco del Congreso Latinoamericano realizado en Punta del Este (Uruguay), me reconoció como el profesional destacado. Lo que más me alegra es que este premio es avalado por mis colegas locales, lo cual agradezco infinitamente.

Es así que fue un año pleno, lo que me da fuerzas para seguir, y a la vez me suma una responsabilidad enorme porque la vara se pone cada vez más alta.

Miguel Campesi / Tesorero de CAPIA

Empezamos un año con mucha expectativa, con cambio de autoridades. Con las autoridades anteriores era más difícil trabajar, aunque la pro-



Fulminant 10

Conoce la **eficiencia para el control de moscas.**



ESCANEA EL QR PARA MÁS INFORMACIÓN



Enterate más seguinos en las redes calier.com.ar



Participá de nuestros webinars abiertos en calierformacion.com



“Hemos podido pasar un año de mucho cambio, muy complejo, con muchos cambios en lo político, en lo económico”.

Santiago Perea / Secretario de CAPIA / Ovoprot

ducción de huevos es oferta y demanda pura.

Si hay mucha mercadería y a la gente le va bien, igual el precio va a estar bajo.

Pero particularmente este fue un año bárbaro, muy parejo, con buenos precios de mercadería y buenos precios de materia prima.

Así que creo que estamos terminando diciembre en excelente forma y con mucha precaución por lo que pueda venir, porque después de años buenos, la gente se alienta a crecer, a producir más y a mejorar sus instalaciones. Eso hace que se ofrezca más mercadería, huevo en este caso, a la población y por lógica, al ofrecer más, los precios disminuyen.

Habrà que ver cuál es el piso y buscar nuevos mercados. Sí logramos conseguir nuevos mercados, ese tema estaría solucionado.

Juan Pablo Motta / Vocal de CAPIA / Tecnovo

Lo que hemos visto en este 2024, gracias a Dios, es un mercado totalmente abastecido y un mercado con una demanda importante, autosuficiente y creciente.

Todos sabemos los valores nutricionales y las potencialidades que tiene el producto. Tenemos que seguir en esa senda de consumo, de promoción, de venta, de merchandising, de marketing y enfocados en CAPIA como cámara madre y las diferentes cámaras a nivel país,



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 Beriáin, Navarra (España)

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



“Arrancamos el 2024 con grandes desafíos. Haciendo una reposición total de los planteles de nuestra empresa”.

**Sebastián Noguera /
Vocal de CAPIA /
Cabaña Avícola Modelo**

cada una en sus diferentes sectores para seguir potenciando el producto y las bondades del mismo

Yo creo que en el futuro, tanto para el huevo como para el país, hay que seguir apuntando hacia el supermercado, a ser el granero del mundo. Tenemos todas las condiciones dadas: superficie de tierra, cuenca acuífera, recursos humanos, profesionales de primera línea.

Lógicamente hay un montón de cuestiones que hacer, que mejorar y hacerlo más eficiente.

Por ejemplo, el tema de transporte terrestre. Ojalá en algún momento podamos pensar en mejores caminos, mejores rutas para la producción del país, porque hay que mirar al interior.

Yo soy del interior y hay que mirar a todo el país. Eso es lo que yo pediría. También pediría a los gobiernos que caminen más la calle, que conozcan las provincias, las producciones locales, las diferentes líneas y todo el trabajo que se hace del interior del país.

Lo que necesitamos es competitividad, necesitamos un dólar competitivo.

Si no tenemos un dólar competitivo necesitamos una política de aranceles, y de importación y exportación adecuada para poder seguir abasteciendo al mercado interno y para seguir compitiendo con nuestros productos en el mundo.

Porque bueno, en este momento, se está haciendo muy difícil y los mer-

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.





“El crecimiento del consumo nos permitió, como empresa, planificar, agrandarnos y estamos muy entusiasmados con lo que venga en 2025”.

Pablo Maiani / Vocal de CAPIA / Aviber

cados no son algo aleatorio. Una vez que estás, tenés que permanecer para siempre. Es una cuestión de conducta y para eso necesitamos condiciones.

Santiago Perea / Secretario de CAPIA / Ovoprot

Realmente hemos tenido un año lleno de desafíos.

La verdad que lo más grato, como conclusión, cerrando el año, es que hemos estado a la altura de las circunstancias.

Hemos podido pasar un año de mucho cambio, muy complejo, con muchos cambios en lo político, en lo económico.

La verdad que hoy lo miramos a la distancia, desde el sector, hay que

sacarse el sombrero.

Hemos tenido un año que se podría calificar como muy bueno.

En lo particular, creo que hay un gran desafío que nos queda y es el desarrollo del mercado exterior en un nuevo contexto país, que se viene mostrando bastante distinto a lo que era antes, en lo que respecta a exportación.

Hay una apreciación del tipo de cambio muy fuerte, pero como todo en la vida, hay que acomodarse, hay que adaptarse y en eso estamos.

Lleva un poco más de tiempo, pero creo que el año que viene tenemos un desafío muy grande, sobre todo en el aspecto de comercio exterior, que es donde, me pa-

INVERTÍ EN ENERGÍA SOLAR INVERTÍ CON **SOLÁRICA**



40 a 60% DE AHORRO EN TU BOLETA DE LUZ
INDEPENDENCIA ENERGÉTICA
VALORIZACIÓN DE TU NEGOCIO DE MANERA SUSTENTABLE



ventas@solarica.com.ar · www.solarica.com.ar  011-58331636

 **GRANJA SAN MIGUEL** CONFÍA EN NOSOTROS

* El ahorro que se consiga en tu boleta de luz dependerá de varios factores, entre ellos, la eficiencia de los paneles solares, ubicación geográfica, ángulo y orientación de los paneles solares, el tamaño del parque, entre otros.



“Hemos trabajado bien con la frenada de la inflación. Para nuestro sector, trabajar con estabilidad es fundamental”.

**Ricardo Cangelosi /
Vicepresidente de CAPIA /
Granja San Miguel**

rece, que tenemos que focalizar, tanto en el sector como en nuestra empresa.

Sebastián Noguera / Vocal de CAPIA / Cabaña Avícola Modelo

Nosotros arrancamos el 2024 con grandes desafíos. Haciendo una reposición total de los planteles de nuestra empresa. Fue un año de mucho esfuerzo, por suerte, ayudados por los clientes que nos apoyaron en todo momento y por un mercado que -por suerte- fue bueno y le dio rentabilidad a nuestros clientes (los productores), estaban muy contentos por ello.

Nuestra línea Dekalb tiene una nueva gestión por parte del grupo Pluma de Brasil que nos ha adqui-

rido y eso nos genera unas excelentes perspectivas para la nueva empresa. Se trata de un productor muy grande de Brasil, que trae tecnología, nuevos conocimientos, una solidez empresarial importante. Eso nos lleva a tener perspectivas muy optimistas en el caso nuestro y mío personal, también para este 2025. Aprovecho y le deseo a toda la familia avícola lo mejor para el año que viene.

Pablo Maiani / Vocal en CAPIA / Aviber

Realmente estamos muy contentos con el crecimiento del sector.

El crecimiento del consumo nos ha permitido, como empresa, planificar, agrandarnos. Estamos muy entusiasmados con lo que venga en

Al servicio de la comunidad avícola

NUESTROS SERVICIOS

- Carga de aves vivas
- Traslado de pollas recriadas
- Despido
- Vacunación
- Limpieza, desinfección y termonebulización de galpones
- Ingreso de pollito BB
- Entrada de cáscara de arroz
- Retiro de cama de pollo y guano de gallina con transportes habilitados y emisión de DTE
- Deschampado
- Mantenimiento general de granjas avícolas



📍 Los Talas 126, Crespo, ER
☎ 3434663944
✉ coopavier22@gmail.com

🌐 www.coopavier.com.ar
f Coopavier
@ Coopavier_ar



“Siempre el desafío es continuar dándole valor a una cadena que ya, de por sí, tiene mucho”.

Juan Cruz Wagner /
Prosecretario de CAPIA /
Avicola Wagner

2025. Seguir trabajando en comunicación y publicidades y tratar de llevar el consumo de huevo al máximo.

Al mismo tiempo, con un poquito de temor por la posibilidad que en algún momento vuelva un poco a estancarse la actividad: porque es una actividad estacional.

Pero con muchas expectativas y muchas ganas de de seguir creciendo.

**Ricardo Cangelosi /
Vicepresidente de CAPIA /
Granja San Miguel**

Soy de Bahía Blanca. Nosotros tuvimos un 2024 muy bueno.

Hemos trabajado bien, acomodándonos un poco con lo que ha sido la

frenada de la inflación. Para nuestro sector, trabajar con estabilidad es fundamental.

Esperamos que el 2025 se dé también en esa misma sintonía.

Obviamente que estamos preocupados porque sabemos que el consumo se va a restringir un poco, porque obviamente a todos los argentinos nos va a costar este ajuste y nos va a llevar a tener que consumir menos, a cuidarnos en nuestro consumo.

Pero creemos que es el camino y que, para el 2025, si Dios quiere las cosas se van a ir sincerando y vamos a tener una perspectiva mejor para poder invertir, para poder desarrollar con más incentivo.



Vendo
Consultas
11 69538954

**2 galpones de 696 jaulas de cria y
696 de recria cada uno**

**Jaulas conti, silos ,
calefactores, extractores,
paneles tejidos cortinas y
tinglados**



“El país estaba en un momento complicado y que el huevo pueda estar en la mesa de cada argentino, es muy bueno”.

Cristhian Lell / Revisor de Cuentas de CAPIA / Establecimiento Lell

Es increíble, pero hace unos años atrás pasaba que la gran mayoría quería salirse de sus emprendimientos y dejar sus empresas y hoy en día es como que otra vez la juventud -inclusive- está queriendo continuar con lo que nosotros venimos luchando de hace tantos años. Ese es mi mensaje para para este año.

Cristhian Lell / Revisor de Cuentas de CAPIA / Establecimiento Lell

La verdad que comenzamos el año un poco difícil. Con el paso del tiempo se fue acomodando, y creo que fue un año -a mi entender- exitoso.

Un año casi soñado diría, la cadena del huevo se acomodó bastante bien. El país estaba viviendo un momento

bastante complicado y que el huevo pueda estar en la mesa de cada argentino, que haya sido elegido como la proteína animal más barata, y que esté al alcance de todos, es muy bueno.

Como es una proteína tan versátil para preparar, para consumir, a mí como productor me llena de alegría, de orgullo, el hecho de poder ser parte de esto. Todo esto hizo que el año haya sido excelente, a mi entender, en toda la cadena.

Juan Cruz Wagner / Prosecretario de CAPIA / Avícola Wagner

Creo que lo importante sería reforzar un poco lo que pasó en el 2024. Siempre el desafío es continuar dándole valor a una cadena que ya,



de por sí, tiene mucho.

Por eso el desafío es cada vez más grande y mayor, porque cuesta cada vez más lograr los resultados. Siempre apostando a una avicultu-

ra en crecimiento, desde el desarrollo de la misma, sabiendo, los atributos que tiene la producción y que tenemos un beneficio para la salud y producimos un ali-

mento que se ajusta mucho a una economía en crisis.

Esperando que el país siga en recuperación y que la producción continúe creciendo.

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)



Ovobrand y la Transformación del Guano en Energía: Un Modelo de Innovación y Sustentabilidad



En el mundo empresarial, la innovación y la sostenibilidad se han convertido en ejes fundamentales para impulsar el crecimiento y afrontar los desafíos del siglo XXI. En este contexto, la empresa Ovobrand, situada en Brandsen, provincia de Buenos Aires, está marcando la diferencia mediante un enfoque pionero en la producción de biogás a partir de los desechos de las gallinas. Este proyecto, financiado parcialmente por el Banco Nación Argentina (BNA), no solo representa un avance tecnológico sino también un compromiso con el desarrollo sustentable y la economía circular.

Una Empresa Agroindustrial Integrada

Ovobrand se distingue por su modelo de integración vertical, que abarca desde la producción de alimento balanceado para animales hasta la elaboración de productos derivados del huevo, como huevo en polvo. “En esencia, somos una empresa agroindustrial que industrializa el huevo producido en nuestros propios galpones. Toda la compañía está integrada, lo que asegura que los productos sean procesados sin ser tocados manualmente, garantizando un alto

nivel de higiene y eficiencia”, explica Octavio Gaspar, Gerente General de Ovobrand.

Con altos estándares en calidad alimenticia, sanitaria y bromatológica, Ovobrand ha logrado posicionarse como un referente en su sector, tanto a nivel nacional como internacional. La automatización y el control de sus procesos permiten a la empresa mantener la competi-



tividad en mercados exigentes.

Transformando Residuos en Recursos

Uno de los proyectos más destacados de Ovobrand es su planta de biogás, que convierte el guano de gallina en energía renovable. Este innovador sistema responde a la necesidad del sector avícola de gestionar adecuadamente los desechos. “Esto nació como una necesidad común en la industria para disponer correctamente este desecho. Tras años de investigación y desarrollo, logramos aprovecharlo gracias a un equipo de científicos propio”, comenta Gaspar.

El biogás generado tiene la capacidad de abastecer de energía a unas 12.000 personas. Además, Ovobrand ha asegurado el aprovisionamiento de 1,4 MWe a CAMMESA, consolidando su papel como proveedor de energía sostenible. Los subproductos del proceso, como

los fertilizantes orgánicos, también serán comercializados, generando ingresos adicionales y reforzando la viabilidad económica del proyecto.

El Rol del Banco Nación Argentina

El apoyo financiero del Banco Nación Argentina ha sido crucial para materializar esta iniciativa. “El banco siempre ha estado interesado en proyectos que mejoren la eficiencia, impulsen el empleo y fomenten la innovación. En nuestro caso, nos permitió adquirir la tecnología necesaria para la producción de biogás”, destaca Gaspar.

El BNA se ha consolidado como un aliado estratégico para las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Argentina. Con programas de financiamiento destinados a promover la sostenibilidad y el crecimiento, esta entidad financiera juega un rol fundamental en el desarrollo de



“Esto nació como una necesidad común en la industria para disponer correctamente este desecho. Tras años de investigación y desarrollo, logramos aprovecharlo gracias a un equipo de científicos propio”, comenta Gaspar.



proyectos que benefician tanto a las empresas como a la comunidad.

Expansión Internacional y Competitividad

Los productos de Ovobrand han conquistado mercados en diversas regiones del mundo, incluyendo la Comunidad Europea, Japón, Asia y varios países de Latinoamérica. Esto ha sido posible gracias a los estrictos controles de calidad y a las inversiones en tecnología realizadas en los últimos años. “Hace siete años llevamos a cabo una reingeniería completa de nuestra planta. Esto incluyó la adquisición de nuevas máquinas y tanques, así como una reestructuración comercial y de recursos humanos”, explica Gaspar.

El respaldo del BNA también ha sido clave para financiar las exportaciones y fortalecer la presencia internacional de la empresa. Esta alianza permite a Ovobrand man-

tenerse competitiva y adaptarse a las demandas de los mercados globales.

Compromiso con la Sustentabilidad

Ovobrand no solo busca ser eficiente y competitiva, sino también responsable con el medio ambien-

te. Actualmente, la empresa está en proceso de calificar como empresa B, lo que implica un enfoque integral en la sostenibilidad, el bienestar animal y el compromiso social. “Nuestro objetivo es incrementar la producción de huevo libre de jaula y enfocarnos en el cuidado del planeta”, señala Gaspar.





La generación de energía renovable y la comercialización de fertilizantes orgánicos son solo algunos de los esfuerzos que reflejan este compromiso. Además, la empresa trabaja activamente en la educación ambiental y en la colaboración con comunidades locales para promover prácticas sostenibles.

El Impacto en la Comunidad

El impacto positivo de Ovobrand no se limita a su modelo de negocio. La generación de empleo, la mejora de las condiciones ambientales y la contribución al desarrollo económico regional son ejemplos de cómo una empresa puede ser un agente de cambio. Al cerrar el ciclo de los desechos avícolas mediante la producción de biogás, Ovobrand no solo soluciona un problema ambiental sino que también crea oportunidades para nuevos negocios.



Innovación Tecnológica y Futuro

Mirando hacia el futuro, Ovobrand planea seguir innovando en tecnología y expandiendo su capacidad de producción. La investigación en energías renovables y la optimización de procesos continúan siendo prioridades para la empresa. “Creemos firmemente en el poder de la tecnología para transformar la industria y mejorar la calidad de vida de las personas”, concluye Gaspar. La historia de Ovobrand es un testimonio del impacto que pueden tener la innovación, el apoyo financiero y el compromiso ambien-

tal en el desarrollo empresarial. En un mundo donde la sostenibilidad es cada vez más importante, iniciativas como esta demuestran que es posible combinar rentabilidad económica con responsabilidad social y cuidado del medio ambiente.

El desarrollo de Ovobrand sirve como inspiración para otras empresas que buscan equilibrar la eficiencia operativa con el compromiso ambiental. Gracias a su enfoque integral, esta compañía se ha convertido en un ejemplo a seguir en la industria agroalimentaria y en un aliado clave para el crecimiento sustentable en Argentina.

Vacunación oral frente a Salmonella Enteritidis: posibilidades y tendencias

Fuente: <https://aviplanet.com/vacunacion-oral-frente-a-salmonella-posibilidades-y-tendencias/>

La administración de vacunas por vía oral ha permitido a la industria avícola proteger sus lotes sin la necesidad de grandes equipos de vacunación cada vez que sea necesario inmunizar a las aves, lo que obviamente reduce los costos, el estrés a las aves y aumenta la eficiencia.

Generalmente, las ponedoras comerciales y reproductoras reciben una serie de vacunas cuidadosamente seleccionadas para asegurar un crecimiento saludable y buenos niveles de producción de huevos.

Durante este proceso se emplean vacunas:

- En el agua de bebida
- Aspersión en gotas finas o gruesas
- Punción alar
- Gota ocular
- Métodos inyectables

Cada tipo de vacuna tiene un método de aplicación recomendado.

El método de aplicación y el esquema de vacunación son condiciones básicas en el desarrollo de cualquier vacuna.

Los técnicos a menudo ajustan los programas de vacunación para adaptarlos a sus sistemas de producción, especialmente cuando necesitan incorporar una nueva vacuna en un programa de vacunación ya muy concurrido. El resultado es que bastante a menudo el uso de vacunas en la industria avícola no siempre coincide con la recomendación de la empresa que desarrolló la vacu-

na. Esto es especialmente importante para las vacunas vivas de Salmonella.

Programación de la primera dosis de vacuna

La primera dosis vacunal de Salmonella viva debe administrarse normalmente el primer día de vida (excepto las vacunas vivas de Salmonella Gallinarum), para prevenir la colonización por parte de cepas de campo tan pronto como sea posible, mediante exclusión competitiva del nicho.

Después de la eclosión, el primer día de vida para cualquier pollito supone un comienzo ajetreado y agotador: es vacunado y transportado a las granjas, lo que a veces supone incluso un viaje prolongado.

Esto significa que la vacunación en agua de bebida podría no ser posible durante las primeras 24 horas.

Esta es la razón por la cual los programas de vacunación mencionan «vacunación DESDE el primer día de vida», en lugar de «EN el primer día de vida», puesto que algunas pollitas reciben su primera dosis cuando ya tienen varios días de vida o semanas.

En aquellos países donde los pollos son tratados para minimizar el impacto de infecciones tempranas, en particular cuando los antibióticos se usan rutinariamente, la primera dosis de vacuna sólo puede administrarse como mínimo 3 días después de finalizar el tratamiento antibiótico, por ejemplo, cuando las aves tienen de 2 a 3 semanas de edad.

Vacunación en agua de bebida y mediante aspersión de gota gruesa

El término “en agua de bebida” hace referencia a cómo se aplica la vacunación, y puede significar que las aves beben por ellas mismas mediante el sistema de bebe-



Cevac IBird[®] + Cevac[®] Mass L :

Control de Bronquitis Infecciosa desde el primer día de vida

- ♥ Compatibles desde el primer día de vida, vía spray para pollos de engorde y gallinas.
- ♥ 9 semanas de inmunidad.
- ♥ Reducción de los virus de desafío en la tráquea.
- ♥ Segura para la revacunación a campo.

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

Juntos, más allá de la salud animal



deros de las instalaciones.

Alternativamente, algunas incubadoras aplican la vacuna por aspersión en gota gruesa a las pollitas antes de ser enviados a las granjas o más tarde -una vez que se encuentran allí-.

La vacunación por aspersión en gota gruesa no se describe como vacunación en agua de bebida, a pesar de que las pollitas realmente reciben su dosis de vacuna oralmente cuando se limpian y ahuecan las plumas.

Si revisamos los prospectos y etiquetado de las vacunas de Salmonella vivas utilizadas, será posible verificar que la vacunación por aspersión no suele ser indicada para este tipo de vacunas.

A pesar de esto, el uso de aspersión gruesa cuando los pollitas están en las cajas de transporte es frecuente y respaldado por experiencia práctica.

Vacunación en spray vs agua de bebida

Ceva decidió hacer una evaluación para determinar si había grandes diferencias en la absorción de la vacuna, comparando la aplicación de una vacuna viva de Salmonella (Cevac Salmovac), mediante aspersión de gota gruesa y agua de bebida en pollitas de un día de vida.

Este estudio no debe ser utilizado para justificar el uso de la aspersión gruesa como una vía de aplicación, pero se ha hecho para asegurar que las incubadoras y las granjas que utilizan esta técnica no están poniendo sus aves en riesgo.

La primera vacunación es quizás la más crítica, ya que ésta ayudará a diseminar la cepa vacunal y mantendrá las aves libres de las cepas de campo.

Estudio 1

Comparación de la eficacia de Cevac Salmovac aplicada por aspersión en gota gruesa y aplicación oral.

Objetivo: Comparar la colonización del hígado y del ciego después de la aplicación en agua de bebida y por aspersión en gota gruesa de la vacuna Cevac Salmovac usando diferentes volúmenes de aspersión (0,22 y 0,33 ml por ave)

Metodología:



8 días después de la vacunación, se sacrificaron las aves y se evaluó la presencia de la cepa vacunal en el hígado y en el ciego.



Los resultados de la investigación se muestran en la Figura 1 y la Tabla 1 a continuación:

Figura 1: Gráfico comparativo de la detección y cuantificación de la cepa vacunal de Cevac Salmovac en hígado y ciego de aves vacunadas por aspersión (0,22 ml/ave, 0,33 ml por ave) y por vía oral.

Tabla 1: Datos comparativos de la detección y cuantificación de la cepa vacunal de Cevac Salmovac en hígado y ciego de aves vacunadas por aspersión (0,22 ml/ave, 0,33 ml por ave) y por vía oral.

Conclusiones: En función de los promedios observados en ambos grupos y considerando las altas desviaciones estándar de los resultados, no se observaron diferencias significativas entre los diferentes grupos evaluados. Sin embargo, los animales del grupo 1 (0,22 ml Spray) mostraron una tendencia de una menor colonización del hígado y del ciego.

Estudio 2

Comparación de la eficacia de Cevac Salmovac luego de la aplicación por aspersión en gota gruesa frente a la aplicación oral en agua de bebida.

Objetivo: Comparar la protección provista frente a un desafío por S. Enteritidis luego de la vacunación por diferentes vías de aplicación de Cevac Salmovac.

40
pollitas Leghorn blancas
de un día de vida

<p>Grupo 1</p> <p>2 x vacunas orales en los días 1 y 15 (esto equivale a 2 vacunaciones en agua de bebida)</p>	<p>Grupo 2</p> <p>Vacunación por spray en gota gruesa el día 1, seguido por una revacunación en agua de bebida el día 15 (esto sería equivalente a recibir una vacunación por spray en la incubadora / granja, seguida de una vacunación en agua de bebida)</p>	<p>Grupo 3</p> <p>Un tercer grupo de control en el que las pollitas no fueron vacunadas</p>
--	---	---

Metodología:

Un total de 40 pollitas Leghorn blancas (SPF) de un día de vida, se dividieron en 3 grupos y se conformaron los siguientes grupos experimentales:

Las aves fueron desafiadas utilizando la cepa de *S. Enteritidis* 147 Nalr (a una dosis de 1×10^9 CFU / oral por ave) en el día 49 y el día 147.

Grupo	Pollitas por grupo	Vacunación	Tasa de desafíos	Fechas de medición
Oral/Oral	14	Salmovac 440 oral (día 1 /15)	Día 49 Día 147	Día 56 Día 154
Spray/Oral	12	Salmovac 440 Spray* día 1 / Salmovac 440 Oral día 15	Día 49 Día 147	Día 56 Día 154
Control	14	No vacunados	Día 49 Día 147	Día 56 Día 154

Tabla 2. Spray* = 1×10^8 UFC / pollita en 0,33 ml (33 ml es equivalente a 3 pulverizaciones por caja).

En esta tabla hay que reemplazar “Salmovac 440” por “Cevac Salmovac”

Resultados desafío en día 49

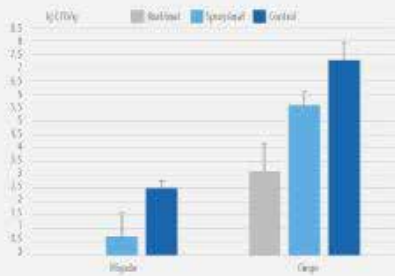


Figura 2. Gráfico de la determinación cuantitativa del contenido de la cepa desafío en el hígado y a nivel del ciego.

Grupo	Contenido de la cepa vacunal en lg CFU/g (x±SD)		
	Pollitas por grupo	Hígado	Ciego
Oral/oral	8	0	$3,39 \pm 0,91$
Spray/oral	6	$0,56 \pm 0,88$	$5,56 \pm 0,52$
Control	8	$2,49 \pm 0,20$	$7,30 \pm 0,68$

Tabla 3. Datos de la determinación cuantitativa del contenido de la cepa desafío en el hígado y a nivel del ciego.

	Oral/oral	Spray/oral	Control
Oral/oral		Hígado 0,455 Ciego 0,004 (**)	Hígado 0,001 (**) Ciego 0,002 (**)
Spray/oral	Hígado 0,455 Ciego 0,004 (**)		Hígado 0,001 (**) Ciego 0,002 (**)
Control	Hígado 0,001 (**) Ciego 0,002 (**)	Hígado 0,001 (**) Ciego 0,002 (**)	

Tabla 4. Análisis estadístico (U-test después de Mann y Whitney) de diferencias entre los grupos (infección Día 49).

Resultados desafío en día 147

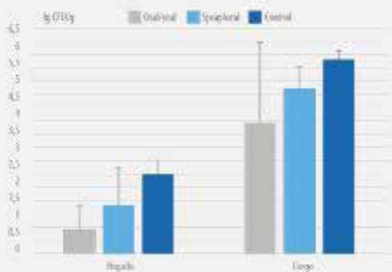


Figura 3. Resultados de la determinación cuantitativa del contenido de la cepa desafío en el hígado y a nivel del ciego (infección en el día 147).

Grupo	Contenido de la cepa vacunal en lg CFU/g (x±SD)		
	Pollitas por grupo	Hígado	Ciego
Oral/oral	6	$0,61 \pm 0,69$	$3,72 \pm 2,34$
Spray/oral	6	$1,31 \pm 1,08$	$4,79 \pm 0,56$
Control	6	$2,15 \pm 0,46$	$5,56 \pm 0,21$

Tabla 5. Datos de la determinación cuantitativa del contenido de la cepa desafío en el hígado y a nivel del ciego (infección en el día 147).

	Oral/oral	Spray/oral	Control
Oral/oral		Hígado 0,190 Ciego 0,729	Hígado <0,001 (**) Ciego 0,039 (*)
Spray/oral	Hígado 0,190 Ciego 0,729		Hígado 0,084 Ciego 0,006 (**)
Control	Hígado <0,001 (**) Ciego 0,039 (*)	Hígado 0,084 Ciego 0,006 (**)	

Tabla 6. Análisis estadístico (U-test después de Mann y Whitney) de diferencias entre los grupos (infección Día 147).

El contenido de la cepa de desafío en el hígado y nivel cecal se determinó 7 días después de cada desafío. (Ver Tabla 2).

A partir de los resultados observados en los estudios realizados se pueden concluir:

- El mayor volumen de la dosis de vacuna aplicado por aspersión (0,33 ml/ave) en el primer estudio evidenció una mejor absorción de la vacuna que el volumen de la dosis más pequeña (0,22 ml/ave), aunque la desviación estándar de los resultados fue de alta magnitud.
- Bajo estas condiciones, la vacunación con vacuna por aspersión en gota gruesa no mostró diferencia estadísticamente significativa frente a la vacunación oral en el estudio de desafío en el día 147.
- La vacunación oral mostró una diferencia significativa

en el desafío a 49 días con respecto al contenido cecal de la cepa de desafío.

La elección del método de vacunación y la vía de administración se determina necesariamente por las necesidades de la vacuna, el ave y el manejo de la granja.

En situaciones donde la mano de obra avícola es accesible, la administración oral individual puede ser utilizada y es quizás la forma más eficaz de administrar la vacuna.

En climas más cálidos, el mojado de las pollitas en las cajas de envío incluso podría beneficiar a las aves que no tienen acceso al agua durante el transporte. En climas más fríos, las pollitas húmedas podrían sufrir descensos de temperatura perjudiciales para su salud, por lo que la temperatura ambiental y el tiempo de aplicación se debe tener en cuenta.

La calidad del agua también puede influir en la elección del método de vacunación.

A continuación, se presentan los parámetros más relevantes que deben tenerse en cuenta para seleccionar el método más adecuado en función de la situación y necesidades de cada caso:

	Administración forzada (granja)	Agua de bebida (granja)	Pulverización gota gruesa (incubadora/granja)
Costos personal	Alta	Baja	Baja
Fiabilidad del método	Alta	Media	Media
Fiabilidad respecto a aves cansadas	Buena	Variable	Buena
Dosis	Exacta	Variable	Variable
Estrés en las aves	Alta	Baja	Baja
Avalado por datos	Sí	Sí	No
Impacto de la mala calidad del agua	Baja	Media	Baja

En la tabla habría que reemplazar “administración forzada” por “vía oral” y “pulverización gota gruesa” por “aspersión en gota gruesa”

Recomendaciones

Es fundamental seguir las especificaciones de los productores de vacunas para garantizar una inmunización exitosa. Esto incluye asegurar la calidad del agua, mantener temperaturas adecuadas y trabajar con aves sanas y libres de estrés. Revisar periódicamente estos factores es esencial para optimizar los resultados y proteger eficazmente a las aves contra Salmonella.

Reovotec y BG Makina: Alianza global para servir aún mejor a la Industria de empaque y clasificación de huevos



Nos complace anunciar una nueva alianza global entre Reovotec y BG Makina, una asociación dedicada a revolucionar el empaque y clasificación de huevos mediante el desarrollo de maquinaria para clasificar y empacar huevos en una forma simple, confiable e innovadora. Al unir nuestra experiencia, fabricaremos, venderemos y brindaremos servicios para nuestros equipos desde nuestras Fabricas en Izmir, Turquía, y Guadalajara, México, complementadas con soporte de piezas, ventas y servicio desde nuestra oficina en Weston, Florida. Además, nuestros técnicos de servicio estarán estratégicamente ubicados en América, Europa y el Medio Oriente para ofrecer un soporte sin igual.

Las máquinas de Reovotec y BG Makina están diseñadas pensando en el valor para el cliente, enfocándose en su simplicidad, confiabilidad y rentabilidad. Nuestros diseños minimizan tanto la inversión inicial como los costos operativos, mientras que sus características intuitivas facilitan la limpieza, lubricación y mantenimiento haciendolas tareas rápidas y sencillas.

“Nuestras máquinas están diseñadas para ofrecerle el mejor retorno de inversión gracias a su simplicidad y operación casi intuitiva,” compartió Andrés Moreno, Director de Reovotec. “Al evitar el uso de piezas plásticas moldeadas y componentes electrónicos especiales, que a menudo generan altos costos de repuestos,

hemos asegurado que un gran porcentaje de nuestros componentes sean estándar y fácilmente disponibles en el mercado sin sacrificar funcionalidad ni calidad”.

Con este enfoque en piezas accesibles y de uso común en el mercado, nuestros clientes se benefician de menores costos de mantenimiento, servicio eficiente y valor a largo plazo. El director de Ingeniería de BG Makina agregó: “Al combinar nuestra experiencia técnica con el compromiso de calidad de Reovotec, estamos en una posición ideal para ofrecer soluciones confiables y accesibles a los productores de huevos en todo el mundo. Nuestras instalaciones en la Florida, Estados Unidos, Turquía y México nos permiten responder rápidamente y brindar un soporte excepcional.”

Esperamos establecer nuevos estándares en la industria y hacer que el equipo de empaque y clasificación de huevos de alta calidad sea más accesible para los productores de huevos a nivel mundial.

Para obtener más información, por favor comuníquese con:

Andrés Moreno

Director

Tel: +1 (954) 646-7480

Correo electrónico: andres@reovotec.com

Izmir, Turkey Florida, USA Guadalajara, Mexico

2024: Innovación, sostenibilidad y liderazgo avícola



Por Dra. Helen Motta

El 2024 ha sido un año que quedará marcado como un hito en nuestro calendario. Por un lado, los cambios que vive el país y que han trazado un nuevo rumbo en la economía y la política. Por otro, hemos avanzado significativamente en el fortalecimiento de nuestra capacidad productiva y en el impulso de iniciativas sustentables, reafirmando nuestro compromiso con la innovación y la sostenibilidad en el sector avícola.

A modo de balance, cabe destacar que este año marcó el inicio productivo en el Complejo de Alta Bioseguridad Cobise 2, un proyecto trascendental para nuestra empresa. Este complejo no solo amplía nuestra capacidad operativa, sino que también nos posiciona para adaptarnos a las crecientes demandas del mercado con mayor eficiencia. Situado en un predio de 600 hectáreas en Conscripto Bernardi, Cobise 2 tiene capacidad para alojar 270.000 aves y alcanzar una producción mensual de

1.800.000 huevos, complementada con una planta de alimentos que puede procesar hasta 1.200 toneladas al mes. Esta inversión estratégica refleja nuestra visión de futuro y compromiso con la industria avícola argentina. Otro avance significativo fue la presentación del parque solar en Cobise 2, una iniciativa que contribuye con el compromiso que asumimos hace más de 20 años cuando firmamos el Pacto Global de Naciones Unidas y con los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Este proyecto no solo reduce nuestra huella de carbono, sino que también refuerza nuestras prácticas sustentables, esenciales para el desarrollo del sector. Con una potencia instalada de 297.5 kWp, el parque cuenta con 522 paneles solares bifaciales de 570W, diseñados para maximizar la eficiencia energética. Su generación anual estimada de 534 MWh equivale a la reducción de 225 toneladas de CO₂, lo que equivale al consumo energético de 180 hogares o la plantación de 21.000 árboles. Este es un aporte concreto contra el cambio climático y un testimonio de nuestro compromiso ambiental.





El fortalecimiento de las relaciones con nuestros clientes también fue un eje central este año. El Encuentro 77 entre Feller y el cliente fue un espacio clave de intercambio y capacitación, que nos permitió escuchar, aprender y estrechar lazos con nuestros socios estratégicos. Este diálogo constructivo no solo afianzó nuestra oferta de valor, sino que también reforzó nuestra posición como pioneros en brindar un servicio técnico cercano y de acompañamiento constante, asegurando resultados eficientes para nuestros clientes.

Durante la Semana Mundial del Huevo, llevamos adelante una serie de iniciativas hacia diferentes públicos, destacando la versatilidad y los beneficios del huevo. Realizamos videos con recetas prácticas y nutritivas, pensados para promover en las familias la incorporación de este alimento en su vida diaria. Además, promocionamos una maratón, en el marco de la fiesta nacional de la avicultura, que vinculó deporte y salud, reforzando nuestro compromiso con los estilos de vida activos y equilibrados.



A lo largo del año, participamos en capacitaciones internacionales que nos conectaron con las últimas tendencias en genética, avances tecnológicos y dinámicas de mercado. Estas experiencias nos permiten continuar liderando en calidad e innovación, manteniendo nuestros productos y servicios al más alto nivel.



A pesar de las dificultades y la incertidumbre generada por el contexto global y las medidas locales, el 2024 consolidó a Feller como un referente en la industria avícola. Estamos convencidos de que nuestro camino, basado en rigurosos procesos e inversiones estratégicas es la clave para mantenernos competitivos.

Finalmente, quiero dedicar un párrafo especial a nuestro equipo de trabajo y a todos los colaboradores a lo largo de la cadena de valor. Son ellos quienes marcan la diferencia en la gestión diaria y los verdaderos artífices de nuestros logros. Cuando una empresa tiene raíces firmes y un equipo comprometido, el futuro siempre es prometedor.

Conformación de la nueva Comisión Directiva de CAPIA

APELLIDO Y NOMBRE	CARGO	ESTABLECIMIENTO	PERÍODO
KÚTULAS, Juan Andrés	PRESIDENTE	Astillas del Plata, Salta	2023-2025
CANGELOSI, Ricardo	VICEPRESIDENTE	Granja San Miguel, Buenos Aires	2024-2026
PEREA, Santiago Gines Amadeo.	SECRETARIO	Ovoprot, Buenos Aires	2023-2025
WAGNER, Juan Cruz	PROSECRETARIO	Avicola Wagner, Entre Ríos	2024-2026
CAMPESI, Miguel Ángel	TESORERO	Avicola La Sorpresa, Buenos Aires	2023-2025
GIOIA, Edgardo	PROTESORERO	Ovobrand, Buenos Aires	2024-2026
NAZAR, Jorge Ernesto	VOCAL TITULAR	Avicola Telos, Buenos Aires	2023-2025
MOTTA, Helen	VOCAL TITULAR	Cabaña Avícola Feller, Entre Ríos	2023-2025
GONZALEZ, Victor	VOCAL TITULAR	Cabaña Camila, Buenos Aires	2023-2025
PERNICONE, Javier Carlos	VOCAL TITULAR	Jeica, Buenos Aires	2023-2025
COBOS, Jesús	VOCAL TITULAR	Olyga, San Juan	2023-2025
NOGUERA, Sebastián	VOCAL TITULAR	Cabaña Avícola Modelo, Entre Ríos	2023-2025
GOMEZ, Alejandro	VOCAL TITULAR	Kruguer, Buenos Aires	2023-2025
MAIANI, Pablo	VOCAL TITULAR	Aviber, Buenos Aires	2023-2025
MAROTO, Mario Alberto	VOCAL TITULAR	UARA, Mendoza	2024-2026
MOTTA, Juan Pablo	VOCAL TITULAR	Tecnovo, Entre Ríos	2024-2026
ROTH, Sergio Daniel	VOCAL TITULAR	Rothex, Entre Ríos	2024-2026
ROTH, Emerson Alexis	VOCAL TITULAR	Roth SRL, Entre Ríos	2024-2026
LUCERNA, Yari	VOCAL TITULAR	Avicola Yari, Santa Fe	2024-2026
BERTACHINI, Lucas	VOCAL TITULAR	Ovodec, Buenos Aires	2024-2026
MULLER, Hernán Alejandro	VOCAL TITULAR	Compañía Avícola, Entre Ríos	2024-2026
FLORES, Santiago	VOCAL TITULAR	Avicultores Mar y Sierras, Buenos Aires	2024-2026
REBOREDO, Paulo Hernán	VOCAL SUPLENTE	Avicola Entre Ríos, Buenos Aires	2024-2025
SIMKIN, Matías Alejandro	VOCAL SUPLENTE	Avícola La Cañada, Salta	2024-2025
FELSINGER, Pablo Luciano	VOCAL SUPLENTE	Avicola Don Andrés, La Pampa	2024-2025
PRIDA, Mateo	VOCAL SUPLENTE	La Nueva Colonia, Buenos Aires	2024-2025
TIEPPO, Mónica Susana	REVISOR DE CUENTAS	Sucesión Tieppo, Neuquén	2024-2025
LELL, Cristhian Ricardo	REVISOR DE CUENTAS	Establecimiento Lell, Entre Ríos	2024-2025
NAVAS MENDEZ, Fernando Rafael	REVISOR DE CUENTAS	Granja Modelo San Fernando, San Juan	2024-2025
KUTULAS, Ivania Margarita	TRIBUNAL ARBITRAL	Huevos K, Salta	2024-2025
MESTRE, Juan	TRIBUNAL ARBITRAL	Avicola Mestre, Tucumán	2024-2025
FERNANDEZ, Carlos Alberto	TRIBUNAL ARBITRAL	Cirocco, Buenos Aires	2024-2025

Puesta en marcha de parque solar en Conscripto Bernardi



Este 27 de noviembre en el Complejo de Alta Bioseguridad Cobise 2 de Cabaña Avícola Feller, ubicado en Conscripto Bernardi, Federal, Grupo Motta realizó la puesta en marcha de uno de los parques solares más importantes de la provincia, consolidando el liderazgo de la firma avícola en sostenibilidad e innovación energética.

El parque solar cuenta con una potencia instalada de 297.5 kWp y está equipado con 522 paneles solares bifaciales de 570W, diseñados para optimizar la eficien-

cia energética, con una generación anual de 534 MWh. Este es equivalente a la reducción de 225 toneladas de CO₂, a 180 hogares tipo o 21.000 árboles, por lo que el parque solar contribuye de manera significativa a la lucha contra el cambio climático.

Con una extensión de 3.783 m² (39 m x 97 m), esta instalación refuerza el posicionamiento de Feller como referente en la transición hacia energías renovables dentro del sector avícola.

Este avance se suma al proceso de inversión continua

que Feller- Grupo Motta, ha llevado a cabo en Cobise 2. El inicio productivo de este Complejo fue durante este año 2024, en un predio de 600 hectáreas, que proyecta una capacidad de alojamiento de

270.000 aves y una producción mensual de 1.800.000 huevos, complementada por una planta de alimentos con una capacidad de 1.200 toneladas mensuales.

La obra, parque solar fotovoltaico, fue ejecutada por YPF SOLAR y simboliza no solo un salto tecnológico, sino también reafirma el compromiso de Grupo Motta



con el Pacto Global de Naciones Unidas y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

El Presidente de Grupo Motta, Héctor Motta, destacó que “es un día especial para la empresa y la localidad de Conscripto Bernardi. La inversión en tecnologías limpias es una decisión estratégica de mirar más allá,



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

HEALTH • NUTRITION • MATERIALS





de asumir la responsabilidad que tenemos como dirigentes y líderes del sector”. Agregó que “el parque es un símbolo del compromiso que siempre hemos asumido con las comunidades, de generar impacto positivo y pensar en el futuro de las generaciones que vienen”.

El Gobernador de la provincia, Rogelio Frigerio, por cuestiones de agenda no pudo estar presente y manifestó su satisfacción por tan importante obra, ya que

implica un mayor desarrollo para Entre Ríos.

La inauguración contó con la presencia de Helen Motta, socia gerente de la firma, Christian Martin de YPF SOLAR, y los los partners de la obra energética, los Sres. Daniel Iturrioz de SerSolar, Lucas Gaido y Marcos Feroce de Sunrice y en representación de YPF GAS los Sres. Javier Tabares y Matias Martinez.

Asimismo, estuvieron presentes autoridades provinciales: el Director de economía del conocimiento

Control integral de *Salmonella* con:



PHIBROSAFETY

Seguridad y protección de los alimentos



Phivax[®] SLE

Vacuna viva

Salmin Plus

Vacuna inactivada



Vacunadora



Matías Ruiz, el Director de Ganadería Martín Sieber, la Directora de Industria Cecilia Lacava, la senadora Nancy Miranda e intendentes de Federal y Conscripto Bernardi, también el Rector de UADER Luciano Filippuzzi y el Decano Carlos Cuenca.

Del acto simbólico de puesta en marcha de esta

imponente obra, participaron además los profesionales y empleados de la firma, actores clave del proyecto, quienes conocieron en detalle las características técnicas y el impacto ambiental positivo de esta iniciativa emblemática para el norte entrerriano.



ESTADÍSTICAS

NOVIEMBRE - DICIEMBRE 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	
Mayo	17.600	0	6.944	35.040	0	0	7556	0	17180	0	32140	63480
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	18500
Agosto	27.620	64.280	72080	18400	0	0	0	7250	0	0	4440	19450
Septi.	34.050	0	0	18150	51520	0	32580	0	0	16100		33540
Oct.	18.080	6.720	70245	63215	49660	42000	60805	26955	35700	21008		17860
Nov.	31.300	0	0	26000	20526	18720	0	49710	69570	45160	55354	83870
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	112.160
2ºsem.	135.450	124.440	149.269	152.205	121.706	98.160	93.385	162.985	119.800	163.336	134.554	173.220
TOTAL	247.230	207.210	230.358	301.225	233.216	218.800	205.781	279.415	269.290	280.972	255.190	285.380

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	1.025	420	305	407	314	379	426	1.570	1.120	1.490	1.271	1.293	1.451
JUN	1.130	829	953	796	1.128	1.143	410	469	320	450	371	446	1.540	1.298	1.273	1.246	1.499	1.589
JUL	1.050	760	795	1.004	892	1.085	430	412	330	488	355	405	1.480	1.172	1.125	1.492	1.247	1.490
AGO.	1.100	968	713	864	852	1.391	480	362	407	527	185	371	1.580	1.330	1.120	1.391	1.038	1.762
SEP	1.250	1.057	944	1.008	1.169	1.113	470	317	413	512	468	375	1.720	1.374	1.357	1.520	1.222	1.489
OCT.	1.250	886	1.145	901	961	1.188	490	416	405	406	437	438	1.740	1.302	1.550	1.307	1.398	1.627
NOV.	1.280	1.083	1.147	1.043	982	1.072	510	529	390	531	407	405	1.790	1.612	1.537	1.574	1.389	1.478
DIC.	1.190	758	578	987	1.053		490	465	114	334	391		1.680	1.223	692	1.321	1.444	
1ºS	6.830	5.220	5.482	6.192	5.919	6.190	2.525	2.279	2.558	2.626	2.140	2.314	9.355	7.499	8.040	8.818	9.306	8.504
2ºS	7.120	5.512	5.322	5.807	5.909	5.849	2.870	2.501	2.059	2.798	2.243	1.994	9.990	8.013	7.381	8.605	7.738	7.846
TOTAL	13.950	10.732	10.804	11.999	11.828	12.089	5.395	4.780	4.617	5.424	4.383	4.308	19.345	15.512	15.421	17.423	17.044	16.350

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	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	994,867	696,315	989,739	692,762
	Abril	1071,817	1118,559	1039,662	845,544	1034,303	841,230
	Mayo	1091,502	1141,665	1058,757	1118,832	1053,299	1113,124
	Junio	1115,829	1167,764	1082,354	1144,409	1076,775	1138,570
	Julio	1169,517	1224,299	1134,432	1199,813	1128,584	1193,692
	Agosto	1166,277	1213,271	1133,714	1189,005	1127,870	1182,939
	Septiembre	1211,302	1279,866	1187,974	1266,226	1181,851	1259,766
	Octubre	1294,667	1355,567	1252,486	1332,458	1246,030	1325,660
	Noviembre	1306,65	1362,886	1267,45	1334,886	1260,917	1388,076
	Diciembre	1308,547	1372,544	1269,291	1345,093	1262,748	1338,230

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	256.269	215.675
MAR	220.136	249.767	249.749	171.217	215.976	208.914	218.728	235.047	240.578	236.093	265.595	255.037	229.794
ABR	223.551	245.739	227.162	232.165	182.099	215.377	226.715	181.231	209.292	218.617	243.854	257.763	220.712
MAY	216.200	234.117	202.122	225.401	214.143	240.224	244.485	181.457	230.700	272.456	278.609	263.731	234.855
JUN	218.620	216.639	277.279	221.954	229.264	190.869	219.774	190.286	239.655	248.782	254.717	207.717	226.784
JUL	231.663	221.316	247.760	329.575	221.903	254.443	236.754	191.956	231.971	233.124	277.522	219.954	242.641
AGO	246.827	262.818	250.803	244.382	250.455	259.142	234.589	225.416	242.047	261.787	284.720	251.949	250.142
SEP.	235.025	250.004	273.462	249.765	240.251	251.176	226.983	229.578	260.738	253.029	260.794	239.583	247.614
OCT	328.713	257.067	304.762	255.999	267.085	253.851	252.800	227.908	270.274	276.943	257.527	244.916	265.119
NOV	306.248	310.853	300.745	274.591	246.905	267.431	226.888	264.341	281.099	318.636	250.281	258.205	273.792
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	1.532.938	1.402.512
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	1.214.607	1.515.410
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	2.747.545	2.917.922



Procesado de huevos durante Enero 2024 - Julio 2024

(en cajones de 30 docenas)

FIRMA	ENE	FEB	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO	SEP	OCT.	NOV	DIC	ACUM
OVOPROT INTERNATIONAL	45806	41423	40101	40995	44692	39284	43238	40251	42002	40515	40070		458377
COMPANÍA AVÍCOLA S. A.	28944	17153	21134	25112	18045	18138	22105	26847	25238	25413	22961		251090
INDUSTRIA DEL HUEVO S.R.L.	915	511	394	753	604	747	811	750	787	826	950		8048
TECNOVO SA	83988	74280	81250	80132	79468	47132	49846	70288	69256	68189	71646		775475
ARTESANIAS AVICOLAS S.R.L.	2560	1980	2760	1920	1740	2400	1770	2880	1920	2340	3000		25270
EST. AVICOLA LAS ACACIAS	16868	11041	6625	8117	9267	11640	11849	8146	7396	8162	9272		108383
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	2400	2820	2070	2760	1920	1920	2070	1740	1920	2700	1920		24240
GRANJA SAN MIGUEL S.A.	438	395	478	495	524	521	681	893	929	629	608		6591
AGROPECUARIA EL CANDIL	8082	7129	4083	6257	7988	7478	8013	8021	6252	5890	7678		76871
QUIMICA NORC S.H.	6921	5802	6143	6056	7139	5059	5787	5723	5166	6425	5090		65311
OVOBRAND S.A.	82567	84961	80371	73692	82953	63398	62596	76680	66182	70524	77751		821675
GUINDAL S.A.	1632	1160	360	360	604	650	0	0	0	0	0		4766
"HD" DE LA VITA SUSANA	5508	4320	3780	4140	3420	3250	4520	3546	3540	5568	7488		49080
OVOPRODUCTOS DE CBA	5792	3294	5488	6663	4489	5900	6279	4062	4467	4846	7058		58338
HELACOR SA	0	0	0	311	878	400	389	2122	4528	2889	2713		14230
TOTAL	292421	256269	255037	257763	263731	207917	219954	251949	239583	244916	258205		2747745

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	1.120.012
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	624.504
julio	682.509	870.679	991.991	1.062.179	1.326.702	1.229.617	1.302.273	1.026.205	835.774	1.282.663
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	1.164.994
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	1.061.099
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	1.050.804
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	1.040.377
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	5.441.064
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	5.599.937
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	11.041.001

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	873,20	283,80	3,08
Junio	361,41	97,43	3,71	892,66	283,80	3,15
Julio	368,73	103,95	3,54	1169,52	356,00	3,29
Agosto	470,28	139,76	3,36	1166,28	356,00	3,28
Sept.	532,54	152,05	3,50	1211,30	385,88	3,14
Octubre	529,62	167,59	3,16	1291,22	402,50	3,21
Noviembre	537,08	233,12	2,30	1308,72	400,00	3,27
Diciembre	619,20	292,06	2,18	1305,18	397,50	3,28

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			351	2534	270	1867	44	336	37	331
abr-24			300	2325	244	1807	39	340	17	178
may-24			283	2177	180	1331	30	262	73	584
jun-24			295,9	2377,4	225,6	1681,1	49	446	21,3	250,3
jul-24			237,8	1786,7	131,8	930,7	20	167	86	689
ago-24			402,8	2834,5	220,8	1448,8	94	771,7	88	614
sept-24			0	0						
oct-24			0	0						
nov-24			0	0						
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	52.840	39.958
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	21.888	34.455
Sep	21.214	69.443	72.886	76.325	59.480		32.868	24.300		26.659	58.531	26.600	23.608	49.901	45.151
Oct	12.025		12.979	24.590	10.514	38.091	43.571	14.000			14.090		52.153	53.553	27.557
Nov	43.757	25.765	15.650	15.650	23.026	44.161				26.600	26.600	76.129	74.450	40.477	37.479
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	231.675	174.583
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	165.819	175.742
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	397.494	337.772

Faena de aves

Miles de unidades - Pollos, Gallinas y Pavos

Año	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	66.555
ene	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	66.555
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	57.824
mar	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	59.869
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	59.853
may	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	62.314
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	53.088
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	66.637
ago	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	63.256
sep	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	60.944
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	64.993
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	59.960
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	60.959	
AC	606.992	677.678	733.741	719.055	719.536	725.566	689.609	698.171	711.455	755.884	760.401	741.351	708.114	739.912	675.293

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	952,48	396,50	2,40
Marzo	***	***	***	84,67	26,74	3,17	125,21	45,28	2,77	314,46	88,02	3,57	1117,36	399,75	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	1262,40	426,00	2,96
Junio	***	***	***	106,49	26,94	3,95	183,88	52,68	3,49	216,12	99,75	2,17	1159,09	426,00	2,72
Julio	***	***	***	103,51	28,00	3,70	180,58	54,20	3,33	196,28	107,83	1,82	1225,21	428,33	2,86
Agosto	***	***	***	103,02	32,25	3,19	190,08	58,50	3,25	435,95	135,16	3,22	1407,02	423,34	3,32
Septiembre	***	***	***	106,74	33,05	3,23	198,35	59,40	3,34	550,34	156,25	3,52	1489,67	460,33	3,24
Octubre	***	***	***	107,98	37,09	2,91	198,35	64,64	3,07	532,20	196,38	2,71	1406,92	473,33	2,97
Noviembre	***	***	***	117,89	38,10	3,09	183,88	66,82	2,75	539,25	251,10	2,14	1514,46	473,33	3,20
Diciembre	***	***	***	127,81	40,92	3,12	202,48	68,88	2,94	745,78	331,10	2,25	1613,63	473,33	3,40

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

Precio promedio mensual del kilo de pollo vivo sin IVA

		BUENOS AIRES	SANTA FE	ENTRE RIOS
2022	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	893,88	1095,01	1089,42
	Abril	1266,53	1241,20	1234,87
	Mayo	1262,40	1237,15	1230,84
	Junio	1159,09	1135,91	1130,11
	Julio	1225,21	1200,70	1194,58
	Agosto	1407,02	1378,88	1371,85
	Septiembre	1489,67	1459,88	1452,43
	Octubre	1406,92	1378,78	1371,75
	Noviembre	1514,46	1484,17	1476,60
	Diciembre	1613,63	1581,36	1573,29

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
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
dic-23	10,08	2,882	1,916	1,525	46,45	62,21	298	1855	1478
ene-24	11,85	2,903	1,951	1,504	47,28	61,49	283	1883	1452
feb-24	11,80	2,830	1,959	1,460	46,93	60,30	277	1915	1427
mar-24	10,88	2,738	1,910	1,439	52,48	53,17	250	1897	1431
abr-24	10,02	2,954	1,883	1,576	46,91	62,99	304	1798	1511
may-24	9,86	2,940	1,886	1,564	46,41	63,35	305	1806	1502
Jun.24	10,28	2,951	1,905	1,564	47,05	62,79	298	1821	1489
jul-24	9,82	2979	1,914	1,563	47,41	62,86	298	1821	1492
Promedio	10,32	2916	1,907	1,532	47,20	62,05	295	1835	1484

Todos hacemos CAPIA Informa

Invitamos a todos los lectores de **CAPIA Informa** a ser parte de ella. Si quieres compartir alguna experiencia técnica, comercial, administrativa, esperamos tu colaboración. Solo tienes que enviar el artículo a administracion@capia.com.ar, con tus datos de contacto. Y por este mismo medio aceptamos tus sugerencias para mejorar nuestro trabajo. Nos es de mucho interés tu opinión.



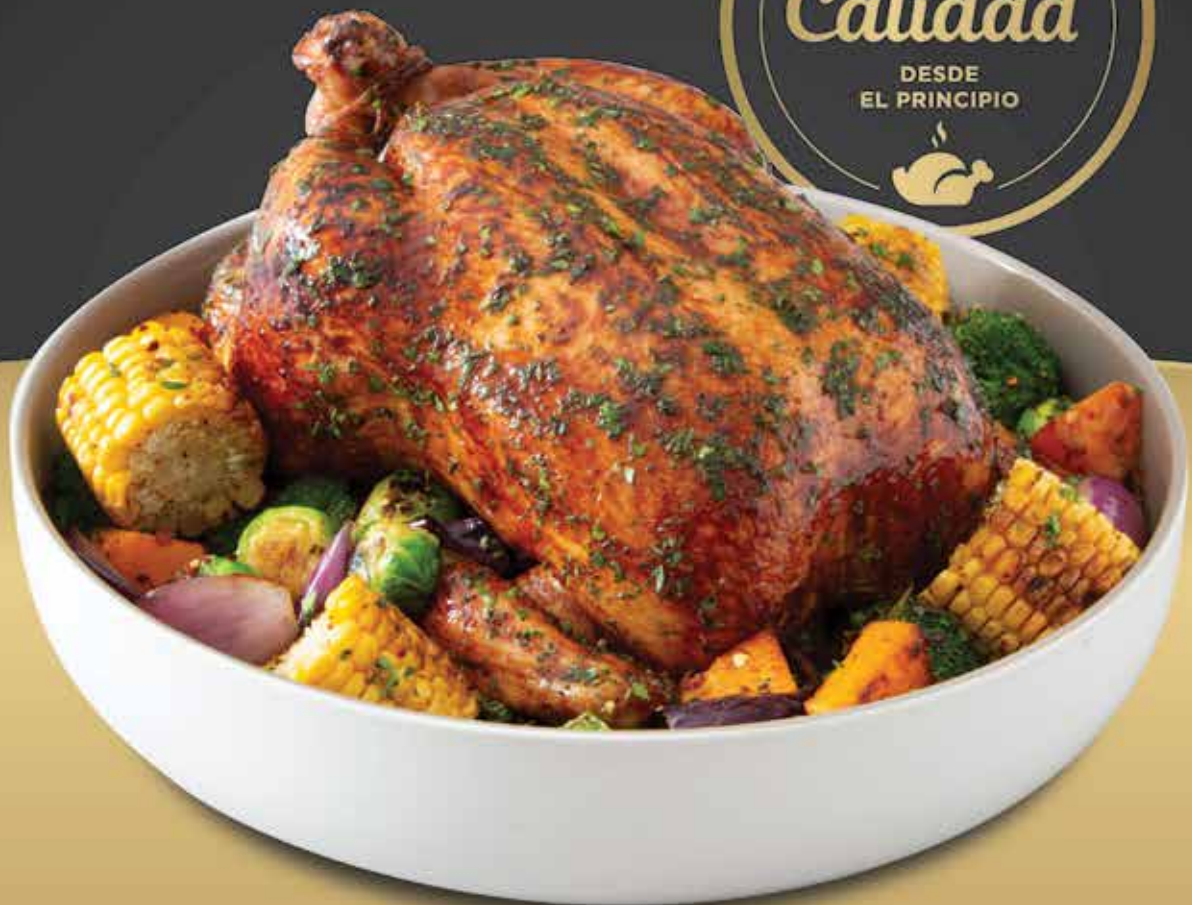
Visite nuestro
sitio web:

www.capia.com.ar





TU MESA TIENE MÁS
— PARA DISFRUTAR —



La excelencia **se reproduce.**

La genética aviar
es nuestro punto
de partida.



CABAÑA AVÍCOLA

Feller®

