

Informe de AGRONEGOCIOS

Abril 2026
Edición N°22





Newsletter Agronegocios – Ed. N° 22

Estimados lectores,

Les presentamos a continuación nuestro **informe para la empresa agropecuaria** correspondiente al primer trimestre de 2026. Esta publicación forma parte de nuestro compromiso por mantenernos cerca, compartiendo la mirada de *El Criterio* sobre la actualidad del sector agroindustrial.

Nuestro objetivo es ofrecer un análisis claro, oportuno y con enfoque de negocio sobre lo que sucede en la **ganadería, agricultura y la gestión de empresas agropecuarias**. Estamos convencidos de que la información, cuando se interpreta correctamente, se transforma en una herramienta clave para la toma de decisiones.

Esperamos que este informe les aporte valor y acompañe sus definiciones estratégicas.

GANADERIA

COMPETITIVIDAD Y EFICIENCIA

La ganadería argentina continúa consolidándose como un actor relevante a nivel internacional, sostenida por una demanda firme de proteínas de calidad y un contexto local que comienza a mostrar señales de mayor competitividad. Con un clima que, aunque desafiante, continúa acompañando al productor vale un doble reconocimiento: para quienes sostuvieron el negocio en años complejos y para quienes hoy deciden apostar por ingresar en un sector que vuelve a mostrar márgenes atractivos.

Con un **stock** cercano a los **50 millones de cabezas**, el país se posiciona junto a Brasil, Australia, Paraguay y Uruguay entre los principales proveedores globales. La reducción de derechos de exportación y la apertura de nuevos mercados refuerzan un perfil exportador más dinámico.



A nivel interno, la oferta se mantiene ajustada. La retención de vientres para recomponer rodeos y la demora en la salida de animales gordos limitan la disponibilidad de carne en el mercado local. Aun así, el consumo *per cápita* se sostiene en torno a **45–50 kg/habitante/año de carne vacuna** y supera los **110 kg** al considerar cerdo y pollo, reflejo de una tradición alimentaria profundamente arraigada.

En este contexto, el productor atraviesa una etapa clave: evalúa los resultados del ciclo anterior en los destetes y define el destino de los terneros. Las decisiones pasan por recría, reposición o venta estratégica, con foco en sostener eficiencia productiva. La prioridad pasa por asegurar la alimentación de las vacas preñadas y proyectar reservas forrajeras y sistemas de suplementación que permitan sostener productividad en un contexto de precios firmes y mercados externos más abiertos.

En paralelo, la implementación de la **Resolución SENASA 530/2025** (identificación electrónica) avanza en los establecimientos y exige mayor rigurosidad en los registros. Este cambio estructural fortalece la trazabilidad y la transparencia de la cadena de valor, alineando la producción local con los estándares internacionales. A su vez, el **Acuerdo Mercosur–Unión Europea**, que entraría en vigencia el **1° de mayo de 2026**, abre nuevas oportunidades: la reducción de gravámenes en la cuota Hilton y la ampliación de cupos de exportación refuerzan la competitividad argentina en Europa y proyectan un escenario de mayor demanda y mejores precios.

*La ganadería ofrece un escenario atractivo, pero exige gestión. Hoy no alcanza con buenos precios: **la diferencia está en cómo se produce.***





INDICADORES DE MERCADO

El ternero continúa mostrando buenos precios, ubicándose en torno a US\$4,5-4,75/kg, un nivel comparable en dólares constantes al alcanzado en la zafra de 2011, aunque en un contexto muy distinto: hoy el mercado internacional ejerce una influencia mucho más decisiva sobre la cadena cárnica argentina.

CATEGORÍA	PRECIO PROMEDIO
Novillo consumo (hasta 390kg)	\$4.500-4.600/kg
Vaquillonas preñadas	\$2.400.000-\$3.400.000
Terneros	\$6.500-\$6.800/kg
Vacas conserva	\$2.500/kg

Históricamente, febrero marcaba el precio más alto del semestre, pero la buena oferta forrajera, la relación favorable con el maíz y la disponibilidad acotada de animales podrían retrasar la baja estacional.

La relación compra/venta se ubica en torno a 1,40, elevada pero con oportunidades para todos los eslabones productivos. En términos de eficiencia, la relación novillo/maíz muestra una mejora notable: mientras antes un kilo de novillo equivalía a 10 kilos de maíz, hoy se acerca a 20 a 1, reforzando la competitividad del engorde y abriendo espacio para decisiones estratégicas.

La ecuación productiva sigue siendo favorable, pero cada decisión impacta directamente en el margen.

En síntesis, la ganadería argentina transita 2026 con precios firmes, oferta ajustada y un horizonte internacional más favorable. La retención de vientres, la implementación de nuevas normativas de trazabilidad y el acuerdo Mercosur-UE configuran un escenario de oportunidades que refuerza la competitividad del sector.



Aun en contextos positivos, el negocio exige inteligencia organizacional y disciplina en la gestión. La clave está en administrar con precisión las decisiones de corto plazo y proyectar estrategias de mediano plazo que aseguren márgenes sostenibles. La eficiencia y la capacidad de adaptación se vuelven indispensables para capitalizar este momento y sostener la ganadería como motor de desarrollo en un mercado global cada vez más exigente.



AGRICULTURA

MERCADO INTERNACIONAL

La agricultura global continúa bajo la **influencia directa de la geopolítica**. Estados Unidos mantiene un rol central con decisiones estratégicas que repercuten en los mercados, principalmente el energético, mientras el conflicto en Medio Oriente continúa generando incertidumbre.

El aumento del precio del petróleo durante los primeros meses del año impacta directamente en los costos logísticos y operativos, mientras que los fertilizantes y la urea -particularmente- registró aumentos superiores al 60 % desde enero, tensionando la estructura de costos de la campaña.

La reapertura parcial del estrecho de Ormuz, tras semanas de bloqueo, mantiene la logística internacional bajo tensión. Los precios de trigo, soja, maíz y aceites reaccionaron con subas, pero **la volatilidad obliga a productores y empresas a reforzar coberturas y estrategias comerciales**.

En este contexto, los márgenes se ajustan: mayores costos de insumos y logística reducen la rentabilidad real, incluso cuando los precios internacionales muestran firmeza. La escala de impacto aún no está definida, y países como China podrían exigir mayores garantías en sus compras si el conflicto se prolonga.





PANORAMA LOCAL

En Argentina, Expoagro volvió a mostrar el **dinamismo del sector** con récord de expositores y visitantes, y líneas de crédito competitivas que reflejan confianza en el agro como motor económico.

La campaña gruesa, sin embargo, se desarrolla en medio de un conflicto logístico: el paro de transportistas paralizó la cosecha durante varios días, con más de 40 puntos de protesta en rutas estratégicas de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. Las demoras en embarques y las pérdidas millonarias evidenciaron la **fragilidad de la cadena logística**.



El **estado crítico de los caminos rurales** agrava la situación. Lluvias intensas y falta de mantenimiento afectan la transitabilidad en varios partidos bonaerenses. Aunque el gobierno provincial lanzó planes de mejora, los reclamos persisten y la

Justicia incluso emitió fallos sobre la transparencia de la tasa vial. La precariedad de la red condiciona tanto la comercialización de granos como la vida cotidiana en las comunidades del interior

En lo **productivo**, la cosecha de girasol alcanzó un promedio nacional de 23,6 qq/ha, con variaciones de 10 a 35 qq/ha en el sur bonaerense y La Pampa. La soja de primera inició la trilla con rindes de 37,5 qq/ha, por encima del promedio histórico, aunque afectados en el centro bonaerense por la falta de lluvias en período crítico (Fuente: PAS Bolsa de Cereales de Buenos Aires). La soja de segunda muestra mejores perspectivas gracias a la humedad captada en febrero, mientras que el maíz comienza a cosecharse en un contexto climático complejo.

La campaña fina genera mayor inquietud: el aumento de combustibles, fertilizantes y servicios obliga a ajustar márgenes y rotaciones casi diariamente.



En este marco, se consolidan **estrategias asociativas** entre productores y actores del sector. Alianzas productivas que combinan capital de trabajo, tierra, maquinaria, insumos o logística permiten optimizar costos y mejorar la eficiencia. Los sistemas con algún grado de integración vertical muestran mayor capacidad de adaptación frente a la incertidumbre, convirtiendo la integración operativa en una verdadera ventaja competitiva.

*En un contexto de márgenes ajustados, las alianzas estratégicas y la integración operativa dejan de ser una opción para convertirse en una **ventaja competitiva**.*



***En síntesis**, la agricultura argentina transita 2026 con dinamismo y tensiones. Expoagro reflejó confianza en el sector, pero la campaña gruesa estuvo marcada por paros de transporte, caminos rurales deteriorados y una logística frágil. Los rindes muestran resultados aceptables en girasol y soja, aunque con variaciones regionales y climáticas, mientras el maíz enfrenta un escenario más complejo.*

*La campaña fina genera mayor inquietud por el aumento de combustibles, fertilizantes y servicios. En este marco, **las alianzas estratégicas y la integración operativa se consolidan como ventaja competitiva**, permitiendo optimizar costos y sostener la eficiencia en un contexto de márgenes ajustados e incertidumbre creciente.*



ADMINISTRACIÓN

¿EN QUÉ ANDAN LAS EMPRESAS?

El 2026 se presenta como otro año más de **alta exigencia para las empresas agropecuarias**. La macroeconomía argentina muestra señales de orden fiscal y cierta estabilidad nominal, pero la inflación no logra perforar el 2 % mensual y los créditos continúan caros, tanto en pesos como en dólares. Este escenario limita la liquidez y obliga a los directorios a ser más selectivos en sus decisiones de inversión.

La **incertidumbre internacional agrega presión**. El conflicto entre Irán, Estados Unidos y China mantiene en tensión los mercados energéticos y financieros. El aumento del precio del petróleo encarece insumos y labores, afectando directamente los márgenes de las campañas agrícolas y ganaderas. La consecuencia inmediata es un **ajuste en los arrendamientos** próximos, que exige a los directorios evaluar con rigor cada contrato y proyectar escenarios defensivos.

Las **dificultades en las cadenas de pago** se intensifican en un contexto de campañas climáticamente adversas, paros de transporte y perspectivas agrícolas menos alentadoras. La reacción natural de muchos productores es defensiva: retener liquidez, diferir compromisos y replantear estrategias comerciales. Sin embargo, la ganadería se muestra pujante y la agricultura mantiene filo competitivo, lo que obliga a las empresas a encontrar un **equilibrio entre cautela y proyección**.

En el plano regulatorio, el acuerdo Mercosur–Unión Europea que entraría en vigor en mayo abre nuevas oportunidades, pero también demanda prudencia. La reducción de aranceles y la ampliación de cupos en Europa fortalecen la competitividad argentina, aunque la volatilidad internacional obliga a mantener flexibilidad en la planificación.





Para los directorios, uno de los desafíos actuales es la estrategia de compra de insumos. La **compra anticipada** asegura disponibilidad y precio en un contexto de variación de costos, pero compromete liquidez y expone al riesgo de sobrestock. La **compra escalonada** preserva caja y permite ajustar decisiones según la evolución del mercado, aunque expone al riesgo de aumentos súbitos y falta de insumos críticos. La decisión correcta dependerá de la estructura financiera de cada empresa, su capacidad de almacenamiento y su tolerancia al riesgo.

*La diferencia no está en el contexto, sino en la **capacidad de gestión**. La **disciplina**, la **planificación** y la **adaptación** serán las claves para sostener márgenes y transformar la incertidumbre en oportunidad.*



En síntesis, el contexto exige a las empresas agropecuarias combinar visión estratégica con disciplina operativa. La inflación persistente, el crédito caro y la volatilidad internacional condicionan márgenes, mientras los conflictos geopolíticos y el aumento del petróleo encarecen insumos y labores.

*En este escenario, los directorios deben tomar decisiones con **inteligencia organizacional**, evaluando cada movimiento con precisión y proyectando sustentabilidad en el tiempo.*

El productor y el empresario argentino lo saben: los grandes aprendizajes nacen en contextos desafiantes. La experiencia y la capacidad de adaptación serán las herramientas decisivas para navegar con incertidumbre y transformar los desafíos en oportunidades.

"Ningún mar en calma hizo experto a un marinero"

Proverbio

*Hasta el próximo informe,
Saludos.*



Sembrando confianza, aplicando criterios y cosechando resultados



Equipo

Lic. Adm. Agr. **Juan Cruz Pérez**
Ing. Agr. **Pilar Viazzi**
Lic. Adm. Agr. **Francisco Grassino**
Ing. Agr. **Nicolás Ciappina**
Cra. **Victoria Aristegui**
Med. Vet. **Joaquín Padín**

Lic. Adm. Agr. **Matías Rodríguez**
Med. Vet. **Luis Rodríguez Kelly**
Cr. **Lucas Kessler**
Ing. Agr. **Diego Ugarte**
Tec. Adm. Agr. **Cristian Alzogaray**
Med. Vet. **Salvador Iribarne**

www.elcriterio.com.ar