

Informe de AGRONEGOCIOS

Julio 2026
Edición N°23





Newsletter Agronegocios – Ed. N° 23

Estimados lectores,

Les presentamos a continuación nuestro **informe para la empresa agropecuaria** correspondiente al segundo 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**, en la convicción 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

PRECIOS FIRMES, OFERTA QUE SE RETRAE

El mercado ganadero sigue mostrando **firmeza**, aunque con matices que conviene leer con atención. Según CICCRA, la faena cayó 8,9% interanual en el primer semestre, aunque en junio la baja se moderó al 5,1%, la mejor lectura del año. Ese comportamiento refleja un **productor que retiene** antes que vender. Los indicadores acompañan: la participación de hembras en la faena se ubicó en 45,3%, el nivel más bajo para un junio desde 2021, lo que podría estar señalando el inicio de una recomposición del rodeo tras tres años de liquidación de existencias. A esto se suma el peso promedio de faena al gancho, que alcanzó los 240 kg en mayo, récord de tres décadas: otra señal de que el productor prefiere sumar kilos y administrar tiempos antes que salir rápido al mercado. La conclusión es clara: **el negocio no se abandona, se gestiona con precisión.**

El consumo interno, por su parte, mantiene un equilibrio: entre 45 y 47 kilos de carne vacuna por habitante al año, con el cerdo y el pollo ganando terreno como



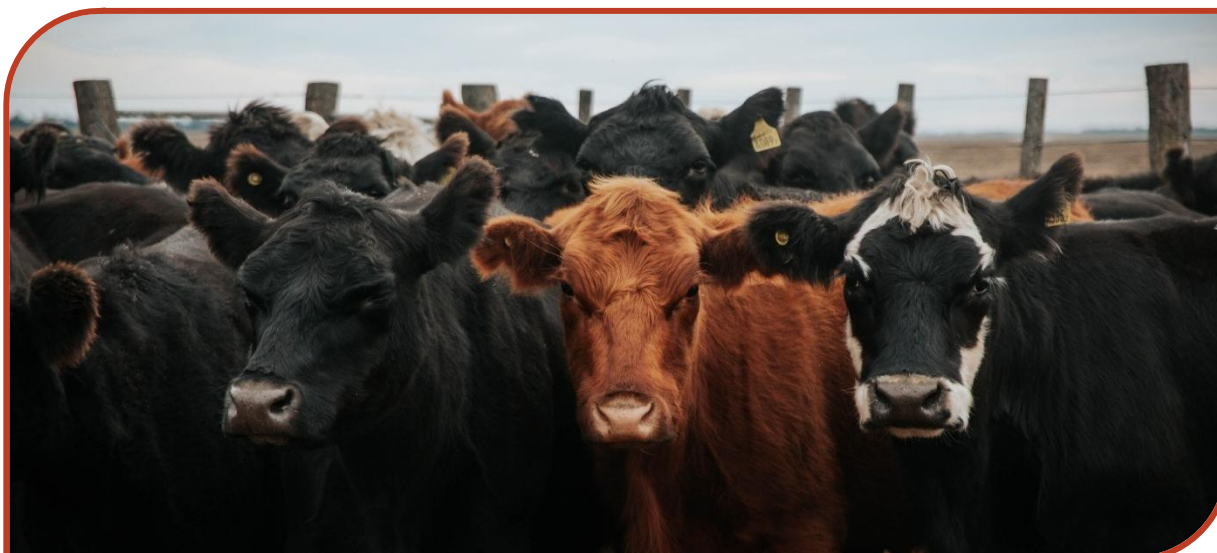
INDICADORES DE MERCADO

CATEGORÍA	PRECIO PROMEDIO
Novillo consumo (hasta 390kg)	\$4.300-4.700/kg
Vaquillonas preñadas	\$2.600.000-\$3.600.000
Terneros	\$6.300-\$6.800/kg
Vacas conserva	\$2.800-\$3.100/kg
Toros	Hasta \$3.800/kg

sustitutos. Sumadas las tres carnes, seguimos siendo uno de los países que más carne come en el mundo, muy por encima de los **110 kilos por habitante** por año— un dato que no debería sorprendernos, pero que vale la pena recordar cuando se analiza la salud del negocio puertas adentro.

Mientras tanto, en Cañuelas, el novillo ronda los \$4.500/kg vivo y el ternero, sobre todo el liviano, viene

recomponiendo valor hasta los \$6.500, después de varias semanas de oferta acotada. Los feedlots siguen comprando, aunque no todos salieron bien parados: quienes encerraron terneros de verano a \$7.000 hoy están ajustando números. La respuesta del sector fue extender los encierres entre 20 y 30 días, apostando a un animal más pesado que diluya los costos fijos, una decisión que, con los valores actuales, todavía cierra. Esto explica en parte por qué **el stock en feedlots creció a 2,22 millones de cabezas en junio: no es que falte hacienda, es que está tardando en salir**. Algo parecido ocurre en muchos rodeos de cría, donde se optó por criar con suplementación antes que vender. *En El Criterio aplicamos la misma lógica en los establecimientos que administramos: extendemos los plazos de recría para sumar kilos antes de la venta, aprovechando la relación favorable entre costo de alimentación y precio del kilo vivo, bajo la estrategia de capitalizar márgenes sin acelerar la salida de la hacienda, proyectando una oferta de cabezas más generosa hacia la primavera.*





La industria frigorífica, con menos hacienda para procesar, trabaja hoy por debajo de su capacidad: un costo de oportunidad que golpea al empleo y a la exportación. Desde el sector insisten, una vez más, en que eliminar el 5% de retenciones que todavía pesa sobre el novillo sería el empujón que le falta al negocio para despegar del todo. El reclamo tomó fuerza esta semana, en el marco del discurso del presidente Milei en la Rural (lo desarrollamos en el recuadro más adelante). Mientras tanto, **arranca la temporada de remates de reproductores**, con expectativas altas: comprar toros y vaquillonas hoy no solo es una decisión productiva, también es una decisión fiscal inteligente gracias a los beneficios que ofrece el RIMI.

PANORAMA INTERNACIONAL

Puertas afuera, el tablero también se mueve a favor de Argentina. Nuestro país viene cumpliendo sin sobresaltos su cupo preferencial a China, mientras que Brasil y Australia ya casi agotaron el propio: si China no cambia las reglas, **el último trimestre del año podría traer una demanda extra para nuestra carne**. La cuota Hilton y la cuota preferencial hacia Estados Unidos se cumplen con normalidad, igual que los cupos europeos. Lo que todavía no tiene respuesta es qué hará Brasil con el excedente que le queda tras el bloqueo europeo por residuos de antibióticos: buena parte, creemos, terminará golpeando la puerta de los países vecinos del Mercosur.

Leer la oferta futura, no solo la actual, resulta clave para la planificación comercial.



En síntesis, la ganadería atraviesa un momento que conviene leer con calma: la oferta no falta, se está demorando. Eso, sumado a un consumo interno estable y a un mapa de exportación que juega a favor —con Brasil restringido en Europa y cerca de agotar su cupo en China— configura una oportunidad real para el país.

El desafío está en administrar bien los tiempos de salida de la hacienda y, al mismo tiempo, proyectar con inteligencia la etapa de parición que comienza. Los terneros que nacen hoy son el capital productivo del mañana: cuidarlos y planificar su destino será tan decisivo como aprovechar las señales actuales del mercado.



AGRICULTURA

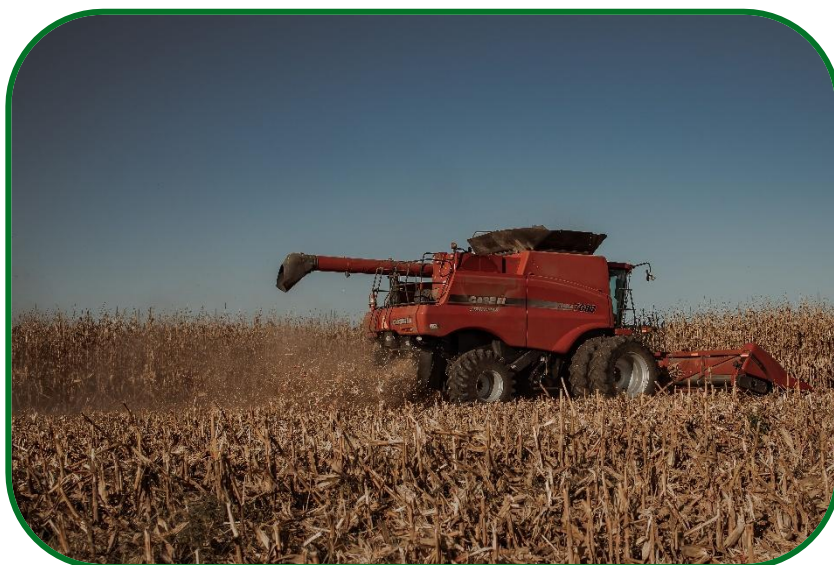
PANORAMA LOCAL

La comercialización y el clima, como variables a seguir

En el plano local, **la humedad le viene ganando la pulseada al maíz**: la cosecha se retrasó, las entregas también, y la exportación terminó pagando primas por conseguir mercadería inmediata. El productor, mientras tanto, mantuvo un ritmo de ventas casi calcado al del mes pasado, algo que bien podría explicarse por el Mundial, por la expectativa puesta en los anuncios de la Rural, o simplemente por esperar a ver si la suba de precios seguía. Sea cual sea el motivo, **todavía queda mucho por vender y, sobre todo, por fijar**: en maíz, casi la mitad de la cosecha está vendida pero solo un tercio tiene precio; en soja, la brecha es todavía mayor. El trigo, en cambio, viene con mejor ritmo comercial.

La siembra de la fina, por su parte, no se detiene: **el trigo 2026/27 ya cubre el 92% de las 6,5 millones de hectáreas proyectadas**, con buena humedad en la mayor parte del área, aunque con puntuales atrasos en el centro y sur bonaerense.

La atención, de cara a la próxima gruesa, ya está puesta en el **fenómeno El Niño**. El Servicio Meteorológico Nacional estima en un 90% la probabilidad de que el fenómeno se consolide durante el invierno, con efectos que —según el último informe climático estacional de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, a cargo del agroclimatólogo Eduardo Sierra— comenzarían a sentirse hacia la primavera y se extenderían durante el verano y el otoño de 2027, justo el período más sensible para la definición de soja y maíz. Desde la Bolsa de Comercio de Rosario, el consultor Alfredo Elorriaga lo describe como el escenario climático más favorable para la producción desde 2020, aunque advierte sobre el riesgo de excesos hídricos hacia la cosecha. *En El Criterio entendemos*





que, frente a escenarios húmedos como el que se anticipa para este año, la estrategia pasa por ajustar las rotaciones y potenciar los planteos tardíos, con el objetivo de aprovechar lluvias en momentos clave y reducir el riesgo de anegamientos en las etapas más críticas, capitalizando oportunidades sin descuidar la sustentabilidad del sistema productivo.

La expectativa es alta, entonces, **pero no exenta de matices**: mejores reservas de humedad y rindes potenciales más generosos, sí, pero también mayor probabilidad de anegamientos, pérdidas de calidad y ventanas de siembra más acotadas para lo que se viene.

MERCADO INTERNACIONAL

Puertas afuera, julio revirtió buena parte de las bajas registradas en junio. La tensión entre Estados Unidos e Irán, que parecía encaminada a resolverse, volvió a escalar; a eso se sumaron los focos de conflicto entre Rusia y Ucrania y una ola de calor que castiga la producción europea. El resultado: **los granos recuperaron buena parte de lo perdido** el mes anterior. El petróleo subió, el dólar se debilitó y los fondos volvieron a comprar, la reacción típica de un mercado que, por ahora, responde más a la geopolítica que a los números de oferta y demanda. Cuando esa tensión baje —y en algún momento va a bajar— los fundamentals, con más oferta que demanda a nivel mundial, probablemente vuelvan a marcar el rumbo.

La recomendación no cambia con la coyuntura: en un mercado tan expuesto a noticias externas, **cubrirse en porcentajes altos, de manera escalonada y flexible, sigue siendo la estrategia más sensata**, tanto para lo disponible como para la campaña nueva.

En contextos donde aún resta tanto grano sin fijar, lo competitivo es ajustar coberturas y coordinar la estrategia comercial con los equipos: ahí está la verdadera ventaja.



En síntesis, el mercado agrícola mostró en dos meses su cara más volátil: cayó en junio y recuperó gran parte de esa baja en julio, ambos movimientos explicados más por la geopolítica —conflictos en Medio Oriente, tensión Rusia-Ucrania, clima en el hemisferio norte— que por cambios reales en la oferta y la demanda mundial. Esa dependencia de factores externos exige **seguimiento permanente y una estrategia comercial activa** de los directorios. A esto se suma, puertas adentro, la demora de la cosecha de maíz y la expectativa —con matices— de un Niño que promete condiciones favorables para la próxima gruesa. Con tanto grano todavía sin precio fijado, la cobertura escalonada sigue siendo el camino más razonable para transitar esta combinación de variables locales e internacionales.



ADMINISTRACIÓN

¿EN QUÉ ANDAN LAS EMPRESAS?

El negocio se juega puertas adentro

El crecimiento todavía no encuentra un ritmo parejo: mejora un mes, se enfría al siguiente. En el acumulado de doce meses el crecimiento promedia 1,7%, lejos todavía del 3%-5% anual que el país

necesita para dejar atrás tantos años de estancamiento. El consumo replica ese mismo vaivén, con más debilidad en los grandes centros urbanos que en el interior.

Las señales positivas, sin embargo, se acumulan: la inflación sigue cediendo y podría acercarse al 1% mensual hacia fin de año; el riesgo país busca perforar los 400 puntos, lo que abriría la puerta a un crédito más accesible; y el superávit fiscal se sostiene, aunque con mayor esfuerzo que el año pasado. En paralelo, el ingreso de divisas por exportaciones empieza a instalar un debate sobre cómo administrar ese flujo sin que se convierta en un freno para la competitividad —una discusión que hasta hace poco parecía lejana en la Argentina.

En el plano empresarial, el agro ya asumió que **cada peso de costo fijo debe revisarse y cada proceso ajustarse para ganar eficiencia**. El crédito se toma con objetivos puntuales y la tecnología, incluida la inteligencia artificial, dejó de ser promesa: hoy compite por espacio en la gestión diaria. Más que la escala como aspiración, lo que se impone es la capacidad de integrar operaciones y equipos para sostener márgenes en un contexto exigente. *En El Criterio sostenemos que la mejora continua no puede quedar en un manual: trabajamos sobre protocolos de gestión para optimizar procesos y potenciar resultados. Con un equipo interdisciplinario que actúa de manera integrada —administración, agronomía, veterinaria, finanzas— logramos marcar la diferencia entre operar un campo como unidad productiva y administrar una empresa como organización estratégica.*

En este marco, el productor también se mueve con **cautela**. A primera vista, nada en el contexto inmediato lo justificaría: viene de una cosecha entre las más grandes de los últimos años, la macroeconomía no da sobresaltos y el horizonte climático, con El Niño de fondo, luce favorable para la campaña





que se viene. Sin embargo, las compras de insumos se demoran, conseguir mercadería disponible cuesta más de lo habitual y las decisiones de inversión permanecen en pausa.

Más que falta de confianza, lo que **predomina es prudencia**: la incertidumbre política de cara a 2027 y el costo del crédito para ciertos negocios explican buena parte de esa actitud. En la cría, la atención está puesta en atravesar el invierno y llegar sólidos a la parición; en los tambos, en ajustar cada número posible ante un precio de la leche que sigue sin despegar.

La Rural de Palermo 2026 Vidriera y mensaje político

La 138ª Exposición de Ganadería, Agricultura e Industria Internacional se desarrolló este año en el marco de los 160 años de la Sociedad Rural Argentina, con ocupación comercial plena y una convocatoria masiva: números que confirman a la muestra como uno de los termómetros más confiables de la confianza del sector.

El otro hecho saliente fue el discurso presidencial del domingo 26 de julio, en un acto excepcionalmente trasladado del sábado tradicional por la agenda internacional de Javier Milei. El mandatario ratificó el cronograma ya oficializado (Decreto 423/2026) de baja de retenciones y presentó el proyecto de Ley de Inviolabilidad de la Propiedad Privada, buscando transmitir previsibilidad de cara a las inversiones. **La lectura política admite matices**: para el Gobierno, el mensaje reafirma que el rumbo no cambia pase lo que pase en las urnas; para buena parte del sector, que horas antes había reclamado eliminar las retenciones "por ley y para siempre", **el anuncio quedó corto frente a lo esperado**. El reclamo del sector ganadero por eliminar el 5% que todavía pesa sobre el novillo — ausente del cronograma anunciado— quedó, otra vez, sin respuesta.

Cronograma de reducción de retenciones (Decreto 423/2026)

Cultivo	Dic. 25	2026	Dic.27	Dic.28
Soja (poroto)	26%	24%	21%	15%
Subproductos de soja (harina/aceite)	24,5%	22,5%	—	—
Maíz y sorgo	9,5%	8,5%	7,5%	5,5%
Trigo y cebada	9,5%	5,5% (jun.26)	—	—
Girasol	5,5%	4,5%	4%	3%

Trigo y cebada ya alcanzaron su valor final. La baja de soja, maíz y sorgo es gradual (mensual y trimestral, respectivamente) entre 2027 y 2028, y en el caso de la soja está además condicionada a la evolución de la recaudación fiscal.



*La diferencia no está solo en los números macro, sino en la **capacidad de los equipos para integrar operaciones y sostener eficiencia**. Esa disciplina organizacional es la que convierte la prudencia en estrategia y asegura márgenes en un contexto exigente.*



En síntesis, el contexto macro muestra avances, pero todavía sin consolidar un rumbo firme. En ese escenario, las empresas agropecuarias administran cada decisión con precisión: ajustan costos, evalúan inversiones y calibran tiempos de compra con cautela.

*Más que esperar señales externas, **la clave está en cómo se organiza la gestión interna**: directorios que proyectan sustentabilidad, equipos que sostienen eficiencia y productores que convierten la prudencia en estrategia. En un entorno desafiante, la capacidad de adaptación es lo que transforma la incertidumbre en oportunidad.*

EL CRITERIO: 10 AÑOS Y UNA NUEVA ETAPA

Diez años no se cumplen, se construyen. Y este año elegimos celebrarlo redoblando la apuesta: en julio nos mudamos a nuevas oficinas, un paso que es mucho más que un cambio de dirección — es la forma en que capitalizamos una década de trabajo junto a productores, empresas e instituciones del sector.

Gracias a quienes nos acompañaron en este camino —clientes, colegas y aliados— por la confianza depositada.

En El Criterio creemos que administrar una empresa agropecuaria implica mucho más que producir. Significa **integrar personas, información y decisiones para construir negocios sustentables en el tiempo**. Ese seguirá siendo nuestro compromiso en cada establecimiento que administramos.

Avanzamos, con más espacio y las mismas convicciones, apostando por el agro.

*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**
Ing. Agr. **Juan Céspedes**
Med. Vet. **Salvador Iribarne**

www.elcriterio.com.ar