

Informe de AGRONEGOCIOS

Octubre 2026
Edición N°24





Newsletter Agronegocios – Ed. N° 24

Estimados lectores,

Les presentamos a continuación nuestro **informe para la empresa agropecuaria** correspondiente al tercer 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.



GANADERÍA

MENOS CARNE, MÁS VALOR AFUERA Y FRENO EN EL MOSTRADOR

La **retención de hembras dejó de ser una hipótesis** y se volvió un dato. En agosto se faenaron 1,011 millones de cabezas, un 12,9% menos que un año atrás, y la caída fue mucho más fuerte en las hembras (20,8%). Con eso, las hembras pasaron a representar 42,9% de la faena, apenas por debajo del piso que CICCRA considera necesario para mantener el stock, algo que no se veía en un agosto desde 2017. La baja de ritmo que se había visto en junio no se sostuvo, y aunque los animales llegan más pesados al gancho (246 kg), eso compensa solo en parte: la producción de carne cayó 8,7%.

Conviene leerlo desde el campo: **retener un vientre** es renunciar a un ingreso hoy a cambio de un ternero que se desteta dentro de un año o más, y de carne terminada bastante después. **Es una decisión de inversión, no una señal de abundancia**, y por eso la mayor oferta que se esperaba para la primavera todavía no aparece.

En Cañuelas, el novillo cerró septiembre con un promedio de \$4.186 por kilo vivo (2,8% menos que en agosto) y en octubre se mueve sin rumbo claro, entre \$3.900 y \$4.300. **La invernada, en cambio, sigue cara**: el ternero de 160 a 180 kilos ronda los \$6.342 y cuesta cerca de una vez y media lo que vale el novillo gordo. Esa relación es **exigente para el engordador**, que aunque tenga maíz barato puede perder margen en la reposición.

12,9%

menos faena que un año atrás, en agosto

INDICADORES DE MERCADO (al 29/10)

Novillo consumo (INMAG)	\$4.011/kg
Novillitos	\$4.539/kg
Terneros 160-180 kg	\$6.342/kg
Vacas conserva	\$2.610/kg
Toros	\$3.375/kg
Vaquillonas preñadas	\$2,3-2,4 millones/cab.



El freno está en el mostrador. **Cada argentino consume hoy 45,4 kilos de carne vacuna por año** (promedio de los últimos doce meses a septiembre), un 10,5% menos que un año atrás y el nivel más bajo desde que CICCRA empezó a medirlo, en 2005. Con menos consumo, el mercado interno absorbe 69,7% de la producción, cuatro puntos menos que el año pasado. La carne subió 49,8% en un año (IPCVA, septiembre) contra una inflación de 33,4%, y desde Rosgan lo describen como un **problema de bolsillo, no de hábitos**.

45,4 kg

de carne vacuna por habitante por año, el piso de la serie de CICCRA

“La retención de hembras dejó de ser una hipótesis y se volvió un dato.”

Pero esa suba se concentró en el primer trimestre: desde abril el precio al público está casi quieto y en lo que va del año acumula 15,6%, bastante menos que el 23,6% de inflación. Según explicó el consultor Víctor Tonelli a LA NACION (12/10), frigoríficos y minoristas venían absorbiendo parte del aumento para no perder ventas y ya no les queda margen, de modo que cualquier suba de la hacienda llegaría al mostrador. Por eso espera que el animal pesado empiece a recuperarse a fines de octubre y suba cerca de 10% hasta diciembre, frente a una inflación de entre 5,5% y 6%. Es una proyección suya, no un dato, y **si se cumple, dirá hasta dónde aguanta un consumo que ya está en su piso**.

Desde El Criterio, en los establecimientos que administramos, con la reposición cara, seguimos priorizando sumar kilos propios: recrás más largas antes de vender, y cada compra de terneros decidida con el costo del kilo producido en la mano, no con el precio de la hacienda.



PANORAMA INTERNACIONAL

Puertas afuera la ecuación es la inversa: **se vende algo más y, sobre todo, se vende mejor**. Entre enero y septiembre se exportaron 667.300 toneladas res con hueso (7,7% más que en 2025), a precios que en julio superaban los USD 8.000 por tonelada, 26,9% más que un año atrás. Además, las ventas dependen menos de China, que bajó a 50,5% de lo embarcado (15 puntos menos que hace un año) a medida que ganan lugar Estados Unidos e Israel.

Estados Unidos fue el gran motor del año: en febrero su cuota preferencial para la carne argentina pasó de 20.000 a 100.000 toneladas y en septiembre ya se daba por contratada. Pero las reglas empezaron a cambiar. Desde el 1° de septiembre y por 90 días, Washington habilitó un cupo de emergencia de 300.000 toneladas del que la Argentina quedó afuera, y en el sector esperan que lo aproveche sobre todo Brasil, por precio y por



logística. Según un exportador consultado en la feria SIAL de París, la sola expectativa de más carne brasileña ya le restó precio al negocio con Estados Unidos, que hoy paga menos que China incluso dentro de la cuota.

La otra cara del movimiento de Brasil es Europa: su salida del mercado por los residuos de antibióticos le abre una puerta a la carne argentina, pero con una **condición que ya llegó al campo, el VISEC**. Se trata de VISEC Carne, una plataforma creada por la propia cadena (la financian los frigoríficos exportadores y el IPCVA) para demostrar a Europa que la carne exportada viene de animales con origen y trazabilidad conocidos y producidos sin deforestación, algo que la norma europea exige desde el nacimiento del animal. No es una certificación, la inscripción es gratuita y, como la cadena funciona integrada, no alcanza solo a quien vende directo a un frigorífico exportador: el IPCVA pide que se registren todos los productores.

El reglamento europeo debería empezar a aplicarse el 30 de diciembre, aunque ya se postergó dos veces, y de ahí viene la discusión. Gorina, uno de los frigoríficos exportadores más grandes, avisó que **descontará el precio de la hacienda de los campos que no estén registrados**, y Confederaciones Rurales Argentinas denunció que otros frigoríficos ya aplican quitas que considera injustificadas mientras la norma no sea exigible, y pidió que cualquier diferencia de precio figure con su causa en la liquidación. **Para el productor, el trámite puede terminar siendo un requisito para no vender con descuento a ciertos compradores.**

La novedad del trimestre es **Japón**. El 30 de septiembre se acordaron los requisitos sanitarios para exportar carne y lengua de todo el país (hasta ahora solo entraba la patagónica) a un mercado que compra más de USD 3.000 millones al año. Todavía faltan las visitas sanitarias y los primeros embarques se esperan para el primer trimestre de 2027. Además, la Argentina entra con una desventaja: paga un arancel de 38,5% que no pagan Australia ni Estados Unidos, hoy sus principales proveedores. Más que un canal de volumen, es una puerta para cortes de alto valor, y con menos hacienda disponible cada destino nuevo compite por los mismos animales.

En un ciclo que se recompone despacio, medir cada paso pesa más que anticipar el precio.



En síntesis, el precio del gordo dejó de ser el único ordenador del negocio. La oferta se achica por retención genuina, la exportación paga más por cada tonelada y el consumo interno llegó a su piso.

Para quien conduce una empresa ganadera, esto cambia la pregunta: de cuánto vale la hacienda a **cuánto rinde cada decisión de reposición y de recría**. El margen se define menos en la pizarra y más en la reposición, en los kilos que produce cada hectárea y en los terneros que se logra destetar por vaca. El desafío es doble. Por un lado, sostener la retención sin descuidar la caja, porque hoy retener significa ingresos que se postergan. Por otro, no pagar de más la reposición en un mercado donde la relación ternero/novillo ronda 1,5. **Medir esos indicadores y decidir con esos números es lo que separa a quien acompaña el ciclo de quien lo aprovecha.**



AGRICULTURA

LA COMERCIALIZACIÓN Y EL CLIMA, COMO VARIABLES A SEGUIR

Como cada año, **la gruesa se planifica en el escritorio, pero la define el clima**, y este octubre lo recordó con fuerza. Tras un septiembre seco en buena parte de la región núcleo, las lluvias llegaron juntas y dejaron un mapa desparejo en la provincia. En la cuenca del Salado (Daireaux, Bolívar, Carlos Casares) hay suelos saturados, y en Carlos Tejedor productores midieron hasta 300 mm entre fines de septiembre y octubre, con napas más cerca de la superficie que en un año normal. Con el antecedente de 2025, cuando Azul y Pila estuvieron entre los distritos en emergencia agropecuaria, **el agua pesa más en cada decisión de siembra**.

EL NIÑO, EN POCAS PALABRAS

Los pronósticos de octubre lo confirman como un evento muy fuerte: NOAA le da 83% de probabilidad de ser el más intenso desde 1950 en el trimestre octubre-diciembre, y el SMN anticipa lluvias por encima de lo normal en el centro del país y el Litoral. Traducido al campo: más agua justo cuando se define la gruesa. Eso trae más potencial de rinde, pero también más riesgo de anegamientos y de ventanas de siembra cortas.

La fina llega en buen estado a gran parte de la provincia, con algo de retraso en el sudeste y más presión de enfermedades, algo habitual en primaveras húmedas. En otras zonas del país las heladas y la falta de luz pasaron factura, pero las lluvias mejoraron el panorama general: la Bolsa de Comercio de Rosario estima ahora una cosecha de trigo de 23,8 millones de toneladas, la segunda más alta de la historia, detrás de los 27,9 del año pasado, con el frío y la poca radiación como riesgo para el llenado.

La gruesa, mientras tanto, arranca con más maíz y girasol y una soja similar a la del año pasado, según las primeras estimaciones de la Bolsa de Bahía Blanca. A nivel país la siembra avanza, con el maíz en 39,8% de las 8,4 M ha y el girasol en 50,3% de 3,1 M ha, pero el sur marcha a otro ritmo: en el sudeste bonaerense el maíz va apenas en 4,2% y en el sudoeste y sur de La Pampa en 9,3%, con las lluvias y el frío desplazando lotes hacia fechas tardías. Para el girasol de la zona serrana (Tandil, Azul, Olavarría) la ventana va de fines de octubre a mediados de noviembre, justo la que un Niño fuerte puede acortar.

4,2%

del maíz sembrado en el sudeste bonaerense

En los campos que administramos, un año de mucha agua no se enfrenta con apuro sino con criterio de lote: definimos cada fecha según el piso, el drenaje y la historia de napas de cada ambiente, y acomodamos las rotaciones hacia planteos tardíos para que las etapas más sensibles (siembra, implantación y cosecha) caigan en la mejor ventana posible, en lugar de pelearle a un calendario que este año no está siendo funcional.





La comercialización muestra la otra cara de la prudencia. **Las exportaciones agroindustriales marcan récord** (84,26 Mt y USD 37.525 M de enero a agosto), pero buena parte de la soja sigue en el campo: al 30/9 quedaban 21,38 Mt sin vender (43% de la cosecha 2025/26), valuadas en USD 10.905 M, un récord para la fecha según DATA Miazso. La molienda de agosto fue la mayor para ese mes en diez campañas (4,25 Mt, +8,81%), aunque se apoyó en soja importada (644 mil t en agosto, sobre todo de Paraguay). La industria, en otras palabras, trabaja a pleno, pero no necesariamente con la soja que el productor todavía tiene guardada.

23,8 Mt

de trigo estimadas por la Bolsa de Comercio de Rosario

“Un récord de molienda no equivale a un productor vendiendo más.”

MERCADO INTERNACIONAL

Después del rebote de julio, Chicago cambió de signo y esta semana lo confirmó. La **soja acumuló una racha de bajas** hasta tocar su menor precio desde fines de agosto, el maíz volvió a niveles que no se veían desde julio (en torno a US\$177 la tonelada) y el trigo cayó a un mínimo de casi tres meses y medio, golpeado por la expectativa de paz entre Rusia y Ucrania y por lo que pueda volver a exportarse desde el mar Negro. La cosecha estadounidense, con la soja al 79% y el maíz al 60% al 25/10, y los fondos liquidando posiciones explican buena parte del movimiento, y China sigue comprando de a tandas, lo que amortigua las caídas sin garantizar una demanda sostenida.



En el plano energético, Medio Oriente sigue marcando la agenda. El conflicto en el estrecho de Ormuz volvió a escalar en octubre y llevó el petróleo a su valor más alto en cinco meses (el Brent rozó los USD 111). Para el productor argentino se traduce, sobre todo, en dos cosas: combustibles e insumos siguen caros, con los fertilizantes como punto sensible por el peso de ese paso en su comercio, y un petróleo caro sostiene la demanda de biocombustibles, un apoyo para el maíz según la Bolsa de Bahía Blanca.

El Niño, que preocupa en otras partes del mundo, juega distinto acá: históricamente favorece a la soja y al maíz argentinos. La BCR ve para el maíz hasta 70,5 millones de toneladas si se da el escenario más intenso (el USDA, más prudente, mantiene 55). El riesgo, otra vez, no es la falta sino el exceso de agua.

Más lluvia no es campaña resuelta: fechas, sanidad y comercialización siguen siendo decisivas.



En síntesis, la primavera bonaerense llegó con agua, pero no con calendario. El centro-oeste lidia con suelos saturados y napas altas, el sudeste con una siembra gruesa que apenas arrancó, y la gruesa corre contra las ventanas mientras el trigo del país define su rinde con frío y poca luz, aunque con una cosecha que igual se perfila entre las mayores de la historia. Afuera, la cosecha estadounidense y la expectativa de paz en el mar Negro presionan en Chicago, mientras Medio Oriente mantiene caros la energía y los insumos. Los precios locales lo reflejan a medias: la soja se mantiene por encima de julio, el trigo devolvió en una semana buena parte de la suba y el maíz sigue donde estaba.

Para quien conduce una empresa agrícola, el desafío es doble. Por un lado, sembrar con criterio de lote en un año en que el promedio no sirve: fecha, drenaje y sanidad pesan más que el calendario habitual. Por otro, ordenar la comercialización, con mucha soja todavía sin vender, en un mercado que puede moverse más por energía y clima que por oferta local.



ADMINISTRACIÓN

MÁS RUIDO AFUERA, MÁS DECISIONES ADENTRO

Esta semana dejó una lección: **la macro argentina se mira cada vez más desde afuera**. El resultado del balotaje en Brasil movió los mercados de la región y el riesgo país cerró el lunes cerca de los **765 puntos, el nivel más alto del año**. Venía de unos 700 la semana anterior y rondaba los 410–440 en julio. El Banco Central cortó una racha de 19 ruedas comprando dólares y, según trascendió, el Tesoro salió a vender USD 100 millones para sostener el dólar mayorista. Brasil es nuestro principal socio comercial, y un real más barato abarata sus productos frente a los argentinos. Dos ruedas después, el riesgo país seguía en 763 puntos, a un paso de ese máximo, y el dólar mayorista marcaba un nuevo récord nominal de \$1.542.

1,7%

cayó el EMAE en agosto frente a un año atrás

La economía real tampoco ayudó. En agosto el Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE-INDEC) **cayó 1,7% interanual**, la mayor contracción del año, con industria y comercio a la cabeza. **El agro**, que venía de doce meses de suba, retrocedió 1%, aunque en los ocho meses del año todavía **acumula 9,2%**.

La inflación de septiembre fue de 1,9% (23,6% en lo que va del año, 33,4% interanual), y el mercado espera cerrar 2026 cerca de 30%, con un dólar mayorista de unos \$1.614 en diciembre, 11,5% más que a fines de 2025. Otro año con costos en pesos corriendo más rápido que el dólar. Para el agro, que

765

puntos de riesgo país, el nivel más alto del año

cobra en dólares y paga buena parte de sus gastos en pesos, esa cuenta le va quitando margen a la mejora de precios de los granos.

“La prudencia es razonable, pero no es gratis.”

En el campo, soja y trigo cotizan por encima de julio, lo que da algo de aire y reabre la discusión sobre cuándo y cuánto fijar. Pero el ánimo sigue prudente: hay quienes mantienen planteos y escala, postergan inversiones y compran solo lo necesario, con 2027 en el horizonte y un riesgo país que vuelve a subir. Lo que se gane o se pierda en este tramo se define en los costos, los tiempos de compra y el uso del capital, y esperar también es una decisión con costo.

En un contexto que cambia por semana, en El Criterio no esperamos a que la macro ordene el negocio: revisamos de forma periódica los costos y los resultados de cada establecimiento con el equipo completo —administración, agronomía, veterinaria y finanzas—, y las decisiones de compra, inversión y cobertura se toman con la información de todas las áreas sobre la mesa.



EL PRESUPUESTO 2027, EN POCAS LÍNEAS

El proyecto supone crecimiento de 4%, inflación de 18% y un dólar mayorista de \$1.847,6 a diciembre de 2027, 15,5% más que a fines de 2026 (no es un pronóstico, sino el escenario con el que el Gobierno plantea administrar). Las retenciones siguen bajando de a poco: hacia fines de 2027, la soja pasaría de 24% a 21%, el maíz y el sorgo de 8,5% a 7,5% y el girasol de 4,5% a 4%; trigo y cebada quedan en 5,5%. Queda por ver cuánto de esa baja se queda en el productor y cuánto se traslada a arrendamientos y al valor de la tierra, algo que cambia según se trabaje campo propio o alquilado.

*Cuando la macro cambia por semana, lo que sostiene el resultado es la **disciplina de los equipos**: medir, revisar y decidir con la misma rutina.*



En síntesis, la macro volvió a mostrar su costado más frágil justo cuando el campo empezaba a respirar con mejores precios. Una actividad que cede, un riesgo país en cerca del máximo del año, un dólar que se mueve con lo que pasa en Brasil y una inflación que corre por encima del tipo de cambio dejan poco margen para apoyarse en el contexto.

Para quien conduce una empresa agropecuaria, el desafío es administrar con calma lo que no controla: sostener la caja, cuidar el capital y decidir compras y coberturas con números propios, sin esperar que la macro corrija lo que la gestión puede resolver. La paciencia ayuda, pero no reemplaza el control del costo y de los tiempos.

EL CRITERIO: YA EMPEZAMOS

La ganadería no la conducen los precios: la conducen personas. Y lo que esas personas decidan — cuándo retener, cuánto invertir, qué medir— es lo que termina marcando la diferencia.

Con esa idea empezamos el **Programa Ejecutivo para Empresarios Ganaderos**: un espacio para mirar el negocio con indicadores, intercambiar entre colegas y pensar mejor cada decisión. Es un paso natural para El Criterio: diez años administrando establecimientos nos enseñaron que las mejores decisiones nacen de medir bien y de discutir las entre pares. Por eso convocamos el programa, ponemos a disposición la experiencia de un equipo interdisciplinario y sumamos la mirada de asesores reconocidos del sector, con un objetivo concreto: que cada empresario se lleve algo para aplicar en su empresa.

Ya empezamos, y la idea es seguir construyendo, junto a quienes conducen las empresas, una ganadería con más criterio.



*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**
Med. Vet. **Salvador Iribarne**

www.elcriterio.com.ar