

verde

La rotación y el margen

Las empresas agrícolas uruguayas apuntan al mediano y largo plazo, manteniendo sus sistemas para sortear los obstáculos circunstanciales, como el clima adverso y los precios bajos. Si bien es importante buscar la eficiencia, se advierte que no es bueno escatimar en insumos. PÁG. 12-16





GENÉTICA CON POTENCIAL, DESAFÍE SU RENDIMIENTO.

- Alto potencial de rendimiento
- Destacada estabilidad
- De tecnología avanzada

DM2773

El maíz que te acompaña
en este nuevo desafío



VT TriplePRO

ERRO

SEMILLAS

ndimiento.
ad.
zada.



www.erro.com.uy

pañará
o.

Trecepta



NK 842 VIPTERA3

El híbrido de mayor rendimiento y estabilidad del porfolio, en ambas fechas de siembra.

- Mayor productividad.
- Mayor fortaleza de caña
- Excelente sanidad foliar y de espiga



 Agrisure Viptera[®]

LDC.
Louis Dreyfus Company

20 años
en Uruguay

SU SOCIO
DE CONFIANZA
DESDE

1981

ldc.com/uy

Lleva la Fertilización Nitrogenada al siguiente Nivel de Rendimiento



BOOSTED BY PRONITRIDINE))



Fertec
Blue

Actúa disminuyendo las pérdidas por volatilización, desnitrificación y lavado

Nitrógeno estabilizado

Ahora con la posibilidad de incluir Zinc

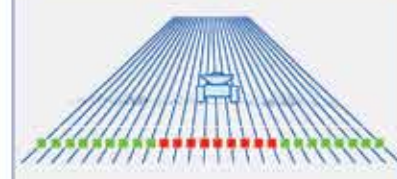
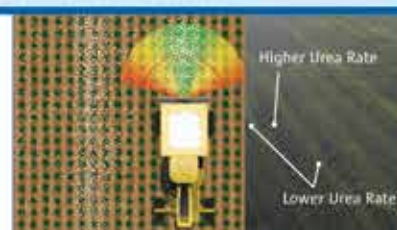
Fertec Blue 28N-5S

Fertec Blue 24 N-10S

▶ Aplicando Fertec tenemos una distribución uniforme de N a campo



▶ Mala distribución a campo de Nitrogenados Sólidos



Voraxor®

Herbicida

PREPARADO PARA TODO

El nuevo herbicida pre-siembra y el más completo del mercado para malezas de hoja ancha, ahora está en tu equipo. Prepárate para una zafra ganadora.



BASF Uruguay S.A.

☎ 0004-054524

✉ contactoagro-uy@basf.com

📍 World Trade Center

Dr. Luis Bonavita 1266

Montevideo, Uruguay

🌐 agriculture.basf.com/uy/es.html

 **BASF**

We create chemistry

¡Tu éxito es nuestra prioridad!

Siempre junto al agro, brindando
soluciones efectivas para cada productor.



TAFIREL

TAFIREL.COM



CATÁLOGO





ADM[®]

www.adm.com

MONTEVIDEO
OFICINA CENTRAL
Luis A. de Herrera 1248
WTC - Torre 2 - Oficina 814
Tel. (+598) 2628 1375

FLORIDA
OFICINA REGIONAL
Cno. de la Aviación S/N
Km 1 - Paraje Juncal
Cel. (+598) 98 313 148

NUEVA PALMIRA
OFICINA REGIONAL
Domingo Ordoñana
y Soriano
Cel. (+598) 98 756 088



AGROMOTORA FLORES S A

UNA GRAN EMPRESA FAMILIAR

Con una experiencia de más de 90 años y tres generaciones dedicadas al servicio integral del sector agropecuario, brindamos apoyo a los productores empezando por el asesoramiento técnico inicial de la inversión hasta la comercialización de los productos, pasando por todas las etapas intermedias incluyendo la siembra, monitoreo, venta de insumos, seguros, cosecha, logística, almacenamiento, comercialización y análisis del negocio.

**EXCELENCIA
SERVICIO Y
CALIDAD**

AGRICULTURA

Monitoreamos en torno a 40 mil hectáreas de soja sumadas a las hectáreas de maíz, sorgo, trigo, cebada y canola.

LOGÍSTICA TRANSPORTE AGROINSUMOS

¡Sabemos del negocio porque estamos en el negocio!
Asesoramiento - Logística - Acopios
Acondicionamiento de granos
Estaciones de servicio
Entrega de insumos
Agroinsumos

GANADERÍA

Hotelería y Feedlot
Área de concentración:
cuarentena con capacidad
para 7000 animales.
Corral de engorde Feedlot
para 1500 animales.

Fondar 887 - Trinidad, Flores, UY



info@agromotoraflores.com



+(598) 4364 2528

www.agromotoraflores.com



INCREÍBLE. LA EFICIENCIA QUE SE OBTIENE CUANDO SE LOGRAN LAS MEJORES PASTURAS.

**En el campo pasan cosas increíbles,
tan increíbles como las pasturas
de Calvase:**

- + Genética**
- + Eficiencia en la conversión**
- + Servicio**
- + Posventa**
- + Tratamiento profesional
de semillas**

CALVASE[®]
EXCELENCIA EN SEMILLAS

CONTENIDO

12-14 | VERANO

Una zafra presionada por los precios y la apuesta a las fortalezas de la rotación.



18-20 | SOJA

Ante lo difícil de competir con Brasil, el camino puede ser “diferenciarse”.

28-30 | PRODUCTIVIDAD

El maíz bajo riego en la última zafra alcanzó un promedio de 11.794 kilos.

42-44 | GESTIÓN

El contexto de precios ajustados obliga a optimizar los presupuestos.



52-54 | AMBIENTE

Las tensiones entre la libertad de los productores y el control estatal.

64-66 | CEBADA

Ambev impulsa la implementación de prácticas agrícolas sustentables.



80-82 | CULTIVOS DE SERVICIO

Faltan extensionistas para llegar a los productores, según la academia.

94-96 | AL GRANO

Entrevista con Julio Blanco, director de Interagrovia SA.





Bien plantados frente a cualquier amenaza

Solaris le brinda protección vegetal de calidad, con la línea más completa de herbicidas, fungicidas e insecticidas. Además, le ofrece el mejor servicio, respuesta rápida y entrega en todo el país.


SOLARIS
TECNOLOGÍA AGRÍCOLA



"Apuntamos al campeonato y no a jugar partidos, no podemos pegar volantazos de un año a otro", dijo Pablo Sánchez, presidente de Fucrea

ROTACIÓN AGRÍCOLA PARA CUIDAR LOS MÁRGENES

LAS EMPRESAS APUNTAN AL MEDIANO Y LARGO PLAZO, SORTEANDO LOS OBSTÁCULOS CIRCUNSTANCIALES COMO EL CLIMA, LOS PRECIOS Y PLAGAS

RUBEN SILVERA

ruben@infoagro.com.uy

Los sistemas de producción en Uruguay “están bastante establecidos, son muy dinámicos y van en constante crecimiento, buscando la intensificación productiva con una fuerte presencia de doble cultivo, que apuntan a una mayor productividad”, comentó a VERDE el empresario agrícola-ganadero y presidente de Fucrea, Pablo Sánchez. Agregó que, con esa mirada en el sistema, “apuntamos al campeonato y no a jugar partidos, con lo cual no podemos pegar volantazos de un año a otro”.

Para la próxima zafra, “si bien podemos tener algunas variantes, las áreas se van a mantener, es una visión personal, pero somos varios los que coincidimos”, señaló. Admitió que “es claro que preocupa el precio de la soja y la chicharrita del maíz, pero ya hemos establecido rotaciones que potencian al sistema”.

Sánchez considera que tocar la rotación “puede repercutir en el margen”, dado que “hoy se piensa en la rotación para generarlos”. A la vez, dijo que es complicado cambiar los costos, al igual que las rentas, y por eso apuntamos al rendimiento para mejorar la rentabilidad. En el caso de la soja, “eso está dado por la fecha de siembra, nutrición, la utilización de materiales genéticos con mayor potencial, con la posibilidad de manejar herbicidas para un mejor manejo de malezas”, ejemplificó. Pero agregó que “lo mismo pasa en maíz y en el resto de los cultivos que forman parte del sistema”.

La planificación de la próxima zafra de cultivos de verano se presenta como una situación “compleja”, debido al “golpazo” que dejó la sequía de 2023, un invierno “relativamente bueno” y un verano en que “los números apenas cerraron en la línea del empate”; quedaron “muy poco por arriba” o incluso fueron “negativos”, señaló a VERDE el asesor y productor agrícola-ganadero, Federico Baccino.

Comentó que las empresas del sector agrí-

Se activó monitoreo de la chicharrita

Una red nacional de monitoreo de la chicharrita, que comprende a todas las empresas vinculadas con el maíz y las instituciones públicas, quedó operativa en Uruguay. Contará con un total de “110 puntos de monitoreo” a lo largo del litoral y otras zonas del país, para conformar un sistema “potente”, dijo a VERDE, el director del Sistema Agrícola-Ganadero del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), Sebastián Mazzilli. El ingeniero agrónomo señaló que se trata de “trampas que no son activas” y se denominan “amarillas”, para realizar un monitoreo quincenal, además de otras trampas “activas” en otros lugares. Eso permitirá, complementariamente a la medición y seguimiento de las condiciones climáticas, generar herramientas para que los productores puedan tener toda la información necesaria, sostuvo.

INIA será el organismo encargado de comunicar los resultados del monitoreo y conglomerar toda la información proveniente de las empresas y de otras instituciones. Además, la información será volcada a la red de muestreo que se lleva adelante en la región.

El director del Sistema Agrícola-Ganadero del INIA valoró el “excelente” ejemplo que representa la iniciativa, que tuvo una gran “interacción” público-privado, para el desarrollo de esta red que apunta al mediano y largo plazo.

cola están “de pie”, pero “heridas”. Recordó que el ingreso a la zafra de invierno se presentó “muy feo”, sin embargo, durante la siembra, la situación cambió momentáneamente por el movimiento de los precios. Analizó que los cultivos se encuentran “normales”, aunque “atrasados”, y que los “precios que bajaron”,

algo que “eleva el rendimiento de equilibrio”.

De cara a la siembra de verano, con la expectativa de la soja en valores entre US\$ 330 y US\$ 350 por tonelada, “los números son más que justos” y “prácticamente negativos en el Excel”, afirmó. Los costos de la zafra “rondan entre US\$ 770 y US\$ 800 por hectárea para soja de primera” y en “US\$ 600 para soja de segunda”, lo que implica que “los rendimientos de equilibrio son históricamente altos”, advirtió.

Calculó que “el punto de equilibrio para la soja de primera está entre 2.800 y 3.100 kilos por hectárea” y “la soja de segunda entre 2.300 y 2.600 kilos por hectárea”.

En cuanto al maíz, Baccino señaló que el rendimiento de equilibrio se acerca a los “9.000 kilos por hectárea”. Además, mencionó la amenaza de la chicharrita, que “probablemente impacte en el área de siembra”.

Subrayó la importancia de ser “muy eficientes en los procesos” productivos, como el uso de “semilla propia”, aunque esto se ve “limitado” por los problemas de humedad de la última cosecha de soja. También destacó la necesidad de estar “atentos” al mercado de fertilizantes, y aprovechar los “picos” de precios que se puedan dar en los granos, entre otros aspectos.

Baccino señaló que “en agricultura” es fundamental “hacer las cosas bien, o directamente no hacerlas”, ya que “la reducción en el uso de insumos puede afectar negativamente los resultados finales de los cultivos”.

En tanto, el productor agrícola-ganadero, Gustavo Leban, indicó que para la zafra de cultivos de verano 2024-2025 “los números no son muy auspiciosos”, por lo que hay que “cuidar los costos” y “no hacer locuras”. Además de destacar la importancia de trabajar “en tiempo y forma”, considerando las demoras que provocó el exceso de lluvias en la reciente zafra, tanto en siembra como en cosecha.

“El productor que tiene planificada una rotación de cultivos y el que la cumple es el que tiene más éxito”, y “hay rotaciones que

maximizan la producción”, como el caso de la soja de segunda después de colza y el cultivo de invierno siguiente a esa secuencia”, donde “ingresa una soja de primera, después de un maíz de segunda”, sostuvo.

Leban consideró que el productor dedicado exclusivamente a la agricultura es “muy difícil” que entre en la ganadería, porque “el margen agrícola le gana”, “da menos trabajo” y requiere “menos inversión por hectárea”, pero “el productor agrícola-ganadero seguirá haciendo” eso, porque le da “otra sustentabilidad al sistema”.

GIRASOL

El girasol genera cierto “entusiasmo” entre algunos productores y empresas hacia la próxima zafra de verano, considerando la situación del maíz y el precio de la soja, que “no es muy alentador”, dijo el integrante del departamento comercial de Cousa, Alejandro Young.

Señaló que este es el sexto año en el que esa empresa presenta un plan de girasol, incluso hubo un año en que se llegaron a sembrar 17.000 hectáreas, y en los años recientes osciló en torno de las 6.000 hectáreas.

El girasol supone un aporte de diversificación en los sistemas agrícolas, así como en lo logístico y en lo comercial, porque tiene un mercado de nicho, con una prima que lo deja al precio por encima de la soja, comentó Young.

El plan comercial de Cousa está vinculado con el mercado del girasol, que comprende una “fórmula bien transparente”, al tomar el “34% del precio del aceite y el 58% del pellet de girasol de la Bolsa de Comercio de Rosario”. De allí surge el precio base, al que debe sumarse la bonificación por aceite. Al contemplar el promedio de los últimos años, la bonificación puede llegar a 22%, sostuvo Young. En los últimos días de agosto el precio osciló entre US\$ 440 y US\$ 450 por tonelada.

SORGO PARA BIOCOMBUSTIBLE

Alur presentó su plan para la captación de sorgo “BT” (bajo nivel de taninos) de cara a la zafra de verano 2024-2025, con el objetivo de abastecer de materia prima a la producción de bioetanol en su planta industrial de Paysandú.

El precio del sorgo BT (mercadería acondicionada, puesta en planta) se determinará según el precio semanal del maíz de calidad buena, publicado por la Cámara Mercantil de Productos del País (CMPP), desde el 1° de marzo 2025 al 31 de mayo de 2025, según la siguiente fórmula: 85% del maíz CMPP grado 2 para entrega antes del 31 de mayo de 2025 y 80% del maíz grado 2 CMPP para la entrega posterior al 31 de mayo de 2025, informó Alur.

En caso de que el cálculo de precio anteriormente detallado resulte en una cifra inferior a US\$ 165 por tonelada, este precio se establecerá como mínimo para el pago por tonelada de

Prevén suba de precios por carne vacuna en China y una demanda firme en EEUU

En las últimas semanas “hubo mejores precios de compra por parte de China”, comentó a VERDE el responsable del análisis ganadero y cárnico de la consultora argentina AZ Group, Diego Ponti. Repasó que desde el año pasado los precios “no se movían”, porque los *stocks* de carne en China “eran muy altos”, ese mercado estaba “muy bien abastecido”, a lo que se sumó “alguna liquidación de tambos que no estaban pasando por un buen momento”.

Pero en las últimas semanas los precios de las compras chinas “empezaron a mejorar unos US\$ 200 (por tonelada)”, que en parte tendría que ver con una reducción de esos *stocks*, explicó. También analizó que “de a poquito nos estamos metiendo en el período de compras del año nuevo chino”.

Los volúmenes que sigue comprando el gigante asiático “son muy buenos”, y ese país “claramente necesita importar, porque la oferta interna no alcanza para nada”, afirmó Ponti. Y consideró que “podríamos tener mejores expectativas para 2025 en China”, porque “habrá menores *stocks* internos” y una menor oferta de carne a nivel mundial por retención de haciendas en Estados Unidos, Australia, y probablemente también en Brasil y Argentina.

Además, se refirió a datos de la consultora OIG+X, que publica un índice de carne importada en China y allí se refleja una reducción, a niveles similares a los de 2022. Ponti valoró esa información, porque “mucho se habla de los *stocks* de carne en China, pero poco se sabe sobre el dato preciso”.

La demanda de carne vacuna en China “sigue siendo alta”, aunque “no como a principio de año, cuando había llegado a unas 300.000 toneladas”; de todos modos “se ubican en 200.000 toneladas”, destacó el consultor. El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) proyectó para este año que China importará 3,9 mi-

llones de toneladas, y que esa cifra será aún mayor el año que viene.

Ponti opinó que “en China tocamos el piso, ya lo veníamos tocando desde el año pasado”, pero puntualizó que “no imagino precios extraordinarios, no tendremos el escenario de 2022, por la competencia de Brasil”. A propósito, planteó que “no solo tenemos que mirar la demanda de China”, sino sobre todo la oferta de Brasil, que “tiene precios sumamente competitivos”.

Recordó que después de 2022 China habilitó nuevos frigoríficos y países, tiene muchos más proveedores, y el escenario es diferente al de aquel año. Por lo tanto, sostuvo que los precios serán “mejores” a los de este año, pero esa mejora será “leve”.

En cuanto a la demanda de Estados Unidos, el analista opinó que “seguirá firme” en 2025, porque la ganadería de ese país está en fase de retención, algo que “llegó para quedarse”. Y en cuanto a Europa, consideró que “se mantendría más o menos en estos niveles” de demanda.

Planteó que “los cambios más drásticos” están del lado de la oferta. “Si analizo Estados Unidos lo veo en retención de hacienda en 2025 y probablemente también en 2026. Australia está faenando 53% de hembras, para ellos 47% es el punto de equilibrio, entonces está en una fase de liquidación y probablemente el año que viene entre en una fase de retención. Lo mismo ocurre en Brasil. Y Argentina parece que está dejando atrás un alto porcentaje de hembras a faena y de reducción de *stock*, para entrar en una fase de retención. Dependerá de lo que pase con el clima en esta primavera”, analizó.

Por lo tanto, muchos países oferentes de carne entrarán en una fase de retención, tendrán menos oferta de carne y menos exportaciones, y eso “sería un combustible para los precios internacionales”.

sorgo BT acondicionado. A la vez, Alur indicó que habrá una bonificación por sustentabilidad e información de manejo del cultivo de US\$ 10 por tonelada en el precio del sorgo BT acondicionado que provenga de chacras que cumplen con los requisitos de sustentabilidad validadas.

EL MERCADO Y LA RENTABILIDAD

El productor tiene que estar “muy atento” y “cerrar rentabilidad”, dijo Diego de la Puente, director de Nóvitas. “Se viene una cosecha muy voluminosa de soja en Estados Unidos (EEUU)”, factor que pesa en el mercado, y después “si el clima viene bien en Sudamérica” se estará “orillando” niveles de la relación *stock*/consumo de los “más altos” de la historia, dijo.

Se refirió a otras variables que pueden impactar favorablemente en las cotizaciones, como los fondos “muy vendidos” y la posibilidad “cierta” de que la Reserva Federal de EEUU pueda bajar la tasa de interés, algo que impacta en la especulación y en el valor del dólar.

El mercado tiene tres aduanas: siembra, período crítico y cosecha. En la primera y en la tercera los precios generalmente están “tranquilos”, la “carga de expectativa” es en el período crítico, por lo que los valores de la soja y el maíz pueden registrar movimientos cuando se llegue a ese momento en Sudamérica, sostuvo. Recomendó a los agricultores “cerrar rentabilidad” cuando el precio lo justifique frente a los costos y “no especular” en esta campaña.

EL MÁS ALTO RENDIMIENTO SORTEANDO DESAFÍOS, CON TRABAJO DURO Y LAS MEJORES HERRAMIENTAS.

CONFÍA EN LA MEJOR LÍNEA DE HERBICIDAS Y TÉCNICOS QUE LA RESPALDA



ADENGO >>

CRIPTON 

CRIPTON 
Xpro

PRÓXIMAMENTE

LAUDIS

NUEVO HERBICIDA POST EMERGENTE PARA EL CONTROL SELECTIVO DE MALESAS MONOCOTILEDONEAS Y DICOTILEDONEAS EN MAÍZ.



PELIGRO. SU USO INCORRECTO PUEDE PROVOCAR DAÑOS A LA SALUD Y AL AMBIENTE. LEA ATENTAMENTE LA ETIQUETA



El rol de la soja en los sistemas productivos del este de Uruguay

A pesar de la baja de precios, la oleaginosa sigue teniendo lugar, porque disminuye los costos del arroz y permite incrementar 10% los rendimientos cuando antecede al cereal

En Treinta y Tres, Barraca Erro organizó una jornada técnica donde se analizó el rol de la soja en los sistemas productivos del este uruguayo y las perspectivas del cultivo en el corto y mediano plazo. Allí el gerente agronómico de Casarone Agroindustrial, ingeniero agrónomo Daniel Gonnet, comentó a VERDE que se atraviesa “un momento de análisis”, porque la zafra pasada tuvo “un excelente resultado económico en arroz, pero un pésimo resultado en soja”. Ambos resultados fueron “excepcionales”, aunque “no creemos” que se repitan en las “mismas condiciones”.

A pesar de que el precio de la oleaginosa ha bajado entre US\$ 70 y US\$ 80 por tonelada en comparación con la zafra anterior, “la soja tiene un lugar, porque disminuye los costos que, al no estar, quedan cargados sobre el cultivo de arroz”. Y aporta un beneficio adicional en los rendimientos del cereal, que “mejoran un 10% cuando el cultivo antecesor fue soja”. Esta ventaja, sumada a la reducción de costos compartidos, “justifica la inclusión de la soja en el esquema de rotación”.

Sin embargo, Gonnet aclaró que en esta zafra “vamos a ser más exigentes” en las áreas donde se sembrará soja respecto a los “últimos tres o cuatro años”. En la zona este se ha producido un cambio en el tipo de productor y son los arroceros los que siembran soja, entonces se analiza en el sistema. “No hay sojeros puros, sino arroceros que hacen soja”, explicó.

Puntualizó que esta soja “es bien diferente” a la “del litoral o centro del país”, principalmente por las características del suelo, lo que requiere una operación exigente en términos de “drenajes y sistematización”, tareas en las que los arroceros tienen amplia experiencia.

El gerente agronómico explicó que “hemos logrado estabilizar rendimientos en el orden de 2.500 kilos por hectárea”, aunque se debe exceptuar a la última zafra, “por los excesos hídricos récord”. Al considerar los beneficios adicionales en la rotación, la soja sigue “manteniendo su lugar” en el sistema agrícola.



Proyectan que en la próxima zafra crecerá el área de arroz y disminuirá entre 15% y 30% la soja en el este

En el caso de Casarone, indicó que la superficie “tiene cambios”, pero en “cuestión de detalles”, dado que “vamos a ampliar algo el área de arroz y disminuir la de soja, tratando de ser más exigentes en el manejo”. “No nos corremos un día de la fecha límite de siembra y elegimos los campos que tengamos en mejores condiciones. Esos son los ajustes no hay cambios fuertes de pasar a cero soja”, afirmó.

LOS NÚMEROS

El integrante de la Consultora del Este, el ingeniero agrónomo Roberto Lima, dijo a VERDE que para un cultivo de soja, con un promedio de 2.500 kilos por hectárea, a un precio de US\$ 350 por tonelada y costos de US\$ 800 por

hectárea, el margen directo se sitúa “entre US\$ 75 y US\$ 100 por hectárea”.

Pero aclaró que la soja “no importa únicamente por su margen”, por lo que es relevante sumar los beneficios para el arroz en términos de “ahorro de laboreo”, “amortizaciones”, “reparaciones” y “mejoras en el control de malezas”. Por lo tanto, el margen total en el sistema “se va prácticamente a US\$ 350 por hectárea”.

Lima también mencionó la posibilidad de incrementar los márgenes mediante la incorporación de tecnologías, como la geonivelación y el riego. “Con estas mejoras los costos suben un poco, pero el margen aumenta sustancialmente”, aseguró. En ese caso, los márgenes directos de la soja podrían llegar a “US\$ 120,

US\$ 130 e incluso hasta US\$ 150” por hectárea, mientras que el margen total en el sistema “puede alcanzar los US\$ 400” por hectárea.

En la coyuntura actual los productores arroceros buscan “maximizar el resultado a través de un aumento en el área en el arroz”, ya que el cereal atraviesa un “momento excepcional” en términos de precios, y a la vez “se espera una reducción en el área de soja”, indicó.

Lima destacó que buena parte del resultado del arroz “se explica por el antecesor soja”. Además, esa rotación no solo mejora los rendimientos del arroz, sino que también permite aprovechar los beneficios indirectos que la soja ofrece a la “tercera pata”, que es “la pastura sobre rastrojo”, que permite “una ganadería supereficiente”.

EL TRABAJO EN EL ESTE

“Cuando la cosa se complica es cuando más cerca hay que estar del productor”, dijo a VERDE el gerente comercial de Barraca Erro, el ingeniero agrónomo Germán Bremmerman, quién recordó que la zafra pasada “fue un desafío enorme”, debido a las complicaciones provocadas por el exceso de lluvias durante la cosecha de soja. “Tuvimos más de 60 días bajo agua, cosechando con altos niveles de humedad, lo que generó un problema importante en la calidad del grano”, comentó.

Indicó que armar este año una jornada técnica en el este, donde se viene haciendo esta actividad desde hace 15 años, “fue difícil”, porque el productor “está golpeado”. De todos modos, planteó que “hay que dar vuelta la página, mirar hacia adelante y tomar lo que pasó como una excepción”. En ese marco, Bremermann destacó la cantidad de productores que participaron de la actividad.

“Estamos convencidos de que la soja en el este y noreste llegó para quedarse, en un sistema estabilizado”, con las variaciones de superficie que “pueda tener de año a otro”, comentó. Para la próxima zafra se proyecta un aumento en el área de arroz, debido a las perspectivas favorables que tiene el cultivo, algo que calificó como “muy positivo”. En tanto, la superficie de soja disminuirá entre 15% y 30%. Sin embargo, “a nivel país, se podría recuperar parte de esa superficie”, estimó Bremermann.

Aunque habrá un ajuste a la baja en el área de soja en el este, y un incremento en la superficie destinada al arroz, la perspectiva para la soja en los planteos arroceros de cara al futuro es “muy fuerte”, debido a los beneficios que aporta al sistema productivo, señaló.

Bremmermann adelantó que en la zona este se prevén más inversiones por parte de Barraca Erro, con una empresa importante del sector arrocero, específicamente en el acopio

y acondicionamiento de granos, con el fin de “mejorar la logística”.

La inversión en capacidad de acopio reducirá la dependencia de los puertos, sobre todo de Montevideo, y “permitirá una cosecha más eficiente, donde situaciones como las que ocurrieron este año no tengan efectos tan agudos”, explicó. Los acopios locales “pasan a tener una importancia fuerte”, cuando los niveles de humedad son elevados y las cosechas se atrasan por efecto del clima.

Bremmermann destacó que el enfoque de la empresa en esa región incluye la investigación y la “generación de información” para “mejorar el comportamiento” de las variedades de soja en suelos arroceros. “Seguimos generando información para que los productores puedan tomar las mejores decisiones y lograr una productividad que permita ser rentables a estos precios”, dijo. Agregó que “hay un foco fuerte” en la “adaptación de la genética” a estos suelos y que ya tienen materiales con tecnología Enlist y Conkesta adaptados a las condiciones del este.

Recordó que en 2017, en un momento “complicado” para la soja y el arroz, “cuando se achicaban presupuestos”, la empresa inauguró una sucursal en José Pedro Varela, “pensando en las fortalezas de la zona, poniendo foco en el cultivo de soja asociado al arroz y la ganadería”.



Entendemos lo que nos estás confiando

Por eso te ofrecemos las mejores coberturas para tus cultivos y maquinaria agrícola.



surco
seguros



SEGURO
AGRÍCOLA

surco.com.uy

Ante lo difícil de competir con Brasil, el camino puede ser “diferenciarse”

El presidente del Grupo Don Mario, Gerardo Bartolomé, habló del país norteco, que es el “líder sudamericano y mundial” en granos, y del recambio generacional de la empresa



Ignacio Bartolomé CEO de GDM, Marcelo Ferreira gerente de Semillas de Erro, Jorge Erro director de Barraca Erro, Gerardo Bartolomé presidente de GDM y Germán Bremermann gerente comercial de Barraca Erro

MAURO FLORENTÍN
Redacción

Brasil “se despegó de todos, incluso de Estados Unidos”, ya que “hoy tiene más de 45 millones de hectáreas”, “produce 150 millones de toneladas”, tiene “zonas agrícolas muy buenas”, por lo que es un “jugador cada vez más importante en soja”, tiene “tecnología”, “buenos profesionales” y “ambientes” productivos. Así lo destacó el presidente del directorio del Grupo Don Mario (GDM), Gerardo Bartolomé, en una entrevista con VERDE, que se realizó en el marco de la jornada anual de Barraca Erro, a fines de julio en el edificio corporativo de la empresa uruguaya, en la ciudad de Dolores, departamento de Soriano.

En este diálogo el empresario argentino se refirió a varios temas de actualidad y de importancia para la producción de granos, como el rol que juega hoy Brasil en la agricultura regional y mundial, así como el relevo gene-

“ Para Uruguay un camino puede ser el de apuntar a nichos. Al contar con menos superficie puede tener trazabilidad”

racional en las empresas, considerando que actualmente su hijo Ignacio Bartolomé pasó a asumir la responsabilidad de ser el gerente general de GDM.

¿Qué está haciendo Brasil en agricultura?, y ¿qué puede hacer Uruguay para diferenciar la producción de soja? En respuesta a estas interrogantes, el presidente del directorio de

GDM valoró que “la política (del país norteco) es mucho más estable con respecto al agro, a pesar de los cambios de gobiernos y un poco de la política”.

“A Brasil lo veo como un jugador importante en soja y también en maíz, porque tiene 20 millones de hectáreas”, mientras que “Argentina tiene 8 millones de hectáreas”, y “con trigo está haciendo un trabajo interesante de tropicalizar” el cultivo, para llevarlo a “los cerrados (sierras en portugués)”, resaltó.

Para Bartolomé hay “algo de desconocimiento” en la región sobre lo que pasa en el mercado brasileño, pero “no se lo subestima, porque los números de Brasil son muy impresionantes, en superficie, producción y rendimiento por hectárea”. “Brasil tuvo un crecimiento exponencial”, todos saben que es “el líder, no solo sudamericano sino mundial”, y “con superficie para crecer”, enfatizó.

Bartolomé recordó que GDM comenzó a trabajar en Brasil en 2003, con 0% de partici-

Con los tractores
Boomer y TT,
ganás seguro.



Los más ágiles y eficientes del mercado.

pación en el mercado de semillas de soja y hoy cuenta con el 80%. “Al igual que en Uruguay, en Brasil rompimos un paradigma”, al incorporar los materiales indeterminados, destacó. Explicó que a Brasil “fuimos con una genética ofensiva y allí se utilizaba una defensiva”. Afirmó que allí lo que “el agricultor quiere son kilos por hectárea, por eso nos eligió”.

A la hora de pensar y planificar estrategias para competir y diferenciarse de la producción brasileña, la alternativa pasa “por el lado de los costos”, considerando que “Brasil tiene un problema de suelos”, sobre todo en los *cerrados*, que requieren “muchos insumos”, comentó. Sin embargo, admitió que “será muy difícil competir” con ese país, ya que sus productos y empresarios “son muy eficientes”. Es un “desafío importante para Argentina, Paraguay y Uruguay”, planteó.

Sugirió que para Uruguay “un camino puede ser” el de apuntar a “nichos”, para diferenciar la soja en los mercados del mundo. “Al contar con menos superficie puede tener trazabilidad” y generar elementos que le permitan diferenciarse, como los vinculados con la huella de carbono o la agricultura regenerativa, opinó.

“Los nichos son para poca superficie, con lo cual esta alternativa no corre para Argentina, porque tiene 15 millones de hectáreas sembradas de soja y creo que tampoco para Paraguay, que tiene 3 millones de hectáreas”, consideró.

Advirtió que las retenciones a las exportaciones de soja en Argentina representan una “mochila importante”, y sin ellas y con un tipo de cambio “más competitivo”, podría ser un jugador relevante del mercado global, pero “nunca va a competir con Brasil”.

LA TECNOLOGÍA Y EL RELEVO

En cuanto al recambio generacional en las empresas, específicamente en el caso de esta firma, Bartolomé aludió a conversaciones que mantenía con su hijo al respecto. Este asunto es “muy importante” en la actualidad, porque hoy hay “mucho tecnología novedosa”, como “lo digital” y otras herramientas, por lo que con más de 65 años de edad “no estaba preparado para eso”, “le hubiese hecho daño a la compañía”, así que “Ignacio (Bartolomé) tomó la posta y está haciendo un excelente trabajo, fruto de su capacidad y de que entiende mejor la tecnología”, reflexionó.

“A cierta edad lo mejor es que alguien más joven y adecuado a esta realidad asuma la responsabilidad del cambio”, dijo. No obstante, reconoció que fue una decisión que le “costó bastante después de 40 años” de fundar la empresa, tener la “adrenalina de todos los días” y que pasó por un período de “duelo”, que ya superó al ver el “buen trabajo de Ignacio y que la empresa se mantenga dentro de la familia”.

Igualmente, al ser el presidente del directorio, participa de algunas decisiones de carácter



El presidente del directorio del Grupo Don Mario (GDM), Gerardo Bartolomé

“Me sacó el sombrero”, dijo Jorge Erro

Respecto a la relevancia que tuvo Gerardo Bartolomé en el sector agrícola, especialmente en el desarrollo del cultivo de soja en Uruguay, resulta válido tener en cuenta los comentarios que hizo el director de Barraca Erro, Jorge Erro, en el marco de la Jornada Anual de Actualización Técnica de la empresa, cuando fue reconocido con el Tero de Bronce, símbolo de los ingenieros agrónomos.

Como empresario “tengo que sacarme el sombrero”, por tres factores: el “foco en la genética”; el “saber a dónde iba” y la apuesta que hizo al invertir a fines de los años noventa en un “semillero argentino de grupos largos”, dijo Erro.

También destacó que “tuvo el coraje de cruzarlos con los de ciclo corto americanos”, luego “ponerle todo el dinero que había que invertir durante muchos años”, para generar los materiales 5 largos, 6 cortos indeterminados, que han sido un “éxito” y bastión para el crecimiento de soja en la agricultura uruguaya.

De hecho, el área de siembra pasó de unas 10.000 hectáreas en el inicio de los 2000 a superar 1 millón de hectáreas. Y se transformó en el principal cultivo agrícola, dijo Jorge Erro.

Por su parte, Bartolomé afirmó que “lo que disparó esto fueron las personas, los valores y el conocimiento”.

El empresario argentino recordó que “vinimos (a Uruguay) con un modelo de soja diferente a lo que había”, tratando de “darle al productor uruguayo productos que le agreguen valor”. Y “después de 25 años vemos con satisfacción donde llegamos junto con Erro, en la porción del mercado”, pero “fundamentalmente” en “la profesionalidad y el conocimiento” del equipo, “lo que permite generar un círculo virtuoso entre GDM, Erro y el productor”.

“Siempre nuestro foco está en colaborar con el productor para que pueda mejorar la productividad, porque es lo que permite incrementar la rentabilidad”, dijo.

“macro” y cada dos meses se reúnen para analizar los proyectos, además de tratar el “camino” trazado a “mediano y largo plazo”, de manera más “estratégica” que “operativa”.

Don Mario comenzó en 1982, al mudarse de Buenos Aires capital al interior de esa provincia. “Desde el comienzo se trató de ser muy profesional”, recordó Bartolomé, quien había sido ayudante en la cátedra de cultivos industriales en la Universidad de Buenos Aires y eso “me motivó a tener contacto con la soja”.

“Fruto de profundizar en conocimiento, formación, visitas técnicas, me seguí enganando”, pero “nunca me hubiese imaginado el camino recorrido, los objetivos alcanzados y la realidad” actual de la compañía, admitió. “Lo hice con la ayuda de mi mujer, la pasión y el gusto profesional que me motivó la soja”, dijo. En la actualidad, GDM tiene 2.000 empleados y opera en 15 países de diferentes regiones del mundo, con sus respectivas propuestas comerciales.

ACODIKE



Somos una empresa líder en el suministro de GLP a Granel.



Con el mayor compromiso y responsabilidad. Contribuyendo a un desarrollo productivo más sostenible y eficiente.



Estando juntos y bien cerca de las necesidades del productor.

Por más información: infogranel@acodike.com.uy

☎ 1980

La inteligencia artificial acelera el mejoramiento genético del maíz

La herramienta aporta precisión, selección, diversidad, y “todo eso en una unidad de tiempo”, dijo mejorador de Bayer en el lanzamiento de la campaña 2024-2025 de Dekalb

La inteligencia artificial (IA) está provocando una revolución en el mejoramiento genético del maíz, y “se define con una única palabra: aceleración”, así lo destacó a VERDE el mejorador de Bayer, ingeniero agrónomo (PhD.) Martín Uribelarrea, en el lanzamiento de la campaña de maíz de Dekalb 2024-2025 realizado por Bayer y Agroterra, en el marco de los 50 años de Dekalb en Uruguay.

La ganancia genética, que se refiere al aumento en el rendimiento, “se puede identificar por cuatro factores principales: precisión, selección, diversidad, y todo eso en una unidad de tiempo”, expresó. Agregó que “hoy se está trabajando mucho para reducir el denominador de esa ecuación” y “se busca hacer lo mismo en menos tiempo”. La IA “está generando una revolución en la selección y la precisión de los procesos”, acotó.

La IA juega un “papel crucial”, porque permite “simular y predecir” resultados para mejorar la toma de decisiones, “al filtrar los materiales que no son viables” para avanzar, “nos limpia mucho la cancha para poder elegir los mejores candidatos”, indicó Uribelarrea.

En el mejoramiento genético la IA tiene dos etapas: una muy temprana, antes de que los híbridos lleguen al campo; y otra en los ensayos a campo, previo al lanzamiento de los híbridos. “Nos ayuda con el uso de sensores remotos que recopilan mucha más información de la que podemos analizar. Allí la IA la procesa para extraer información de alta calidad, para poder tomar mejores decisiones”, subrayó.

El ingeniero agrónomo afirmó que “la incorporación de estas herramientas tecnológicas ha reducido el proceso en dos años, lo cual es considerable cuando se trata de ciclos de desarrollo de 10 años”. A la vez, resaltó que el verdadero valor de la IA radica en que se puede evaluar una mayor cantidad de individuos y en la mejora de la calidad de la información obtenida, lo que resulta en decisiones “más asertivas”, y en el lanzamiento de híbridos de maíz “más robustos y productivos”.



Mateo Peluffo, Alma Aznárez, Marcos Carrera, Javier Aznárez, Juan José Roca, José María Gómez y Gonzalo Reynoso

Uribelarrea indicó que toda la información recabada les permite a los agricultores tomar decisiones más acertadas en cada etapa del cultivo. “Queremos facilitarle la vida al productor”, sin importar su “tamaño” ni su “avidez” de tecnología, expresó. Agregó que “hay productores que van por los techos de rinde y otros van por subir los pisos, por eso buscamos que los materiales tengan toda la información, para tomar mejores decisiones a partir del objetivo buscando en función del sistema”.

El integrante de Bayer destacó que la capacidad de realizar recomendaciones específicas para cada sitio, ajustando la densidad de siembra y la aplicación de nutrientes, “será esencial para maximizar el rendimiento”.

El programa de mejoramiento de Dekalb “busca rinde, pero no el rendimiento teórico en parcelas controladas, sino rendimiento real y consistente en los lotes de los productores”, dijo. Y agregó: “quiero que el productor vea el rinde, y sobre todo que lo vea en los años complicados, cuando se enfrentan condiciones climáticas adversas, como sequías o lluvias excesivas. Es en estos momentos se ve el verdadero valor de la genética Dekalb”.

Uribelarrea sostuvo que en la suba de los pisos de rinde del maíz “está bastante balanceado el componente genético y el agronómico o vinculado al manejo”. El programa de Bayer

ha logrado una ganancia genética de “117 kilos por hectárea por año”, lo cual está en línea con las “expectativas teóricas”. Esta cifra “no solo representa un avance en la genética del maíz, sino también una interacción positiva y clave con las prácticas agronómicas que mejoran el rendimiento final”.

El éxito en la adaptación regional “se traduce en híbridos que rinden bien bajo diferentes condiciones climáticas y de suelo”, sostuvo. A su vez, dijo que “es importante que conserven el potencial” a lo largo del tiempo, es decir “que sean estables”. Un híbrido Dekalb “tiene que rendir, tener sanidad, pero debe ser estable, porque si no tendrá problemas de posicionamiento y performance”, advirtió, porque en Argentina y en Uruguay “la mayoría de los ambientes productivos son intermedios”.

SERIEDAD Y CUIDADO

Enfrentar desafíos como el Spiroplasma, transmitido por la chicharrita, requiere “un enfoque serio y cuidadoso”, explicó Uribelarrea. El profesional sostuvo que “esa es la clave”, porque “no existe una solución mágica para la chicharrita”. Y describió la estrategia como “una pirámide”, que abarca “una mirada integral”, en la que la base es el manejo agronómico, dado que un cultivo bien manejado y fertilizado “puede soportar mejor un ataque moderado de plagas”.



Insumos genéricos y premium potencian los cultivos y la producción animal.

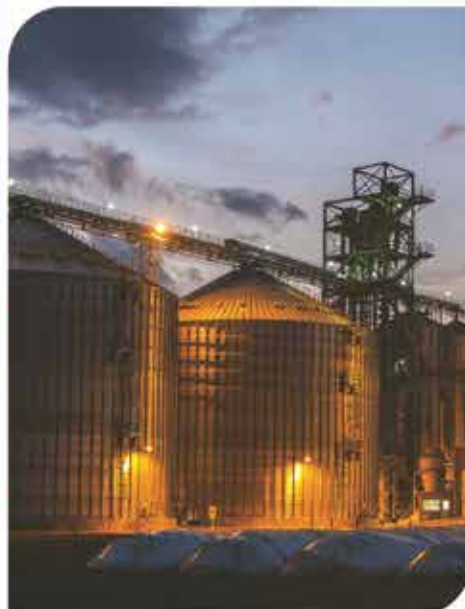
17.47	17.82	42.15
42.45	40.85	27.09
27.15	26.07	22.47
22.59	21.71	23.37
22.97	22.74	



Servicios de acopio y logística facilitan el manejo eficiente de la producción.



Soluciones Financieras adaptadas a diversas necesidades.



Comercialización distintas alternativas para comercializar la producción y manejar el riesgo.



El mejorador de Bayer, ingeniero agrónomo (PhD.) Martín Uribebarrea

El investigador de Fitolab, de Brasil, ingeniero agrónomo Paulo Garollo

frente a uno más estresado”. Luego indicó que sigue el componente genético. “Hay materiales que muestran mejor performance”, señaló. Y por último, dijo que está el control químico, “ya sea curasemillas o la aplicación específica cuando sea necesaria”.

A la vez, señaló que “es fundamental el conocimiento de la plaga”, y para eso “es muy importante la red de monitoreo regional que se instaló, tanto en Argentina como en Uruguay”.

Uribebarrea no recomienda utilizar genética desconocida o no adaptada a las condiciones de Uruguay, “porque podría causar más problemas” que beneficios. “De nada sirve un cultivar resistente a Spiroplasma si después tiene problemas de vuelco u otro tipo de problemas sanitarios. Tampoco se pueden sembrar en diciembre, van a generar problemas en la cosecha. La genética adaptada implica considerar todos los factores, no solo la resistencia a ciertas enfermedades”, advirtió.

El agrónomo indicó que Bayer “tiene bien caracterizado el portafolio de los materiales templados”, y que cuenta “con un ranking que dependerá de la severidad de la enfermedad”. De todos modos, sostuvo que la genética Dekalb, “al estar más adaptada y seleccionada al ambiente, intrínsecamente es menos susceptible a un ataque de esta enfermedad”.

Aspectos de la chicharrita y su manejo

“Cuando estamos en regiones donde los agricultores hacen mejor los manejos, acabamos teniendo casi la misma productividad que teníamos sin la chicharrita”, aseguró el investigador de Fitolab, de Brasil, el ingeniero agrónomo Paulo Garollo, en el lanzamiento de la campaña Dekalb 2024-2025.

A pesar de la amenaza que representa esa plaga, la siembra de maíz en Brasil continúa creciendo. “El área creció, los agricultores continúan sembrando maíz”, comentó Garollo. Y recalzó que todos los actores “estamos trabajando para que los agricultores implementen las prácticas de manejo adecuadas”.

La crisis de la chicharrita en Brasil se remonta a 1995, cuando

por primera vez generó un impacto significativo en la producción de maíz. Sin embargo, después de 1998, la población “desapareció temporalmente” y resurgió con fuerza en 2015.

Desde entonces “fue multiplicándose y se dispersó por todo Brasil”, llegando incluso a países vecinos como Argentina, Paraguay y Uruguay. Actualmente, las regiones más afectadas por la plaga en Brasil son: Minas Gerais, Goiás, y la región oeste de Paraná, aunque afecta a todo el territorio brasileño.

Garollo comentó que “se están rehaciendo” las recomendaciones técnicas de productos para combatir la chicharrita. Esto implica “incluir productos biológicos, que aumentan la eficiencia

de los tratamientos”. Otra de las principales estrategias pasa por la “eliminación del maíz guacho”, ya que este permite que la plaga sobreviva cuando no hay cultivo.

Y las compañías de genética están trabajando en híbridos con mayor nivel de tolerancia. “No hay un único método de control, hay una serie de prácticas de manejo relevantes”, dijo.

La coordinación entre agricultores para sembrar el maíz al mismo tiempo “es muy importante”, explicó, porque cuando se consigue disminuir el espacio de inicio y final de la siembra, la chicharrita “también disminuye las migraciones”. De esa manera se logra que el insecto no esté constantemente trasladándose hacia los cultivos más jóvenes.



CORDEX
Malla Maxxnet
1,25/1,25/1,30 x 3800mts.
Resistencia a la rotura 300 kg



CORDEX
Film Silacord
750 x 1500 mts
25 micrones, 5 capas



Importa y distribuye
M.V. Asociados Ltda

Democracia 2282, Montevideo (Uruguay)
Tel: (+598) 2208 4340 – 2208 9861 - Cel: (+598) 098 801 213

LA OPORTUNIDAD DE **POTENCIAR TU EQUIPO**

TU JOHN DEERE MÁS CERCA

Unidades limitadas de:

3036E	5055E	5075E	5080E
5090E	6110E	6120E	



CONSULTÁ OPCIONES DE FINANCIACIÓN

**Fideicomiso
INTERAGROVIAL**

 **JOHN DEERE
FINANCIAL**

 **BANCO
REPÚBLICA**

 **Itaú**

INTERAGROVIAL

RUTA 1 N° 2544 KM. 10 ESQ. CAMINO CIBILS
☎ 092 060 000
WWW.INTERAGROVIAL.COM.UY

 **JOHN DEERE**

Ataque de la chicharrita permitió a los semilleros medir sus materiales

La zafra 2023-2024 no fue buena para los productores, pero “fue excepcional para los mejoradores”, destacaron desde KWS; la empresa planteó pensar en el maíz del futuro

Este año “fue pésimo para los productores, pero para los mejoradores fue excepcional”, destacó a VERDE el gerente comercial de KWS, Gonzalo Bravo, al referirse a la zafra de maíz 2023-2024. Explicó que “fue tan intenso el ataque de la chicharrita, que permitió separar a los híbridos por su comportamiento”. Remarcó que “la buena noticia es que hay mucha variabilidad genética en la tolerancia de los híbridos a este complejo”.

Recientemente KWS y Procampo Semillas realizaron una serie de charlas en ciudades del litoral uruguayo. “Vinimos a proponer la agenda de más actualidad, que es el complejo del achaparramiento, producido por la chicharrita. Pero también fue una invitación a ver al maíz en un contexto de más largo plazo, considerando la importancia que tiene el cultivo en Uruguay”, comentó Bravo.

El gerente señaló que “hay híbridos que tienen distintos grados de resistencia, que se enferman más o menos, y a su vez, dentro de un mismo grado de la enfermedad, hay distintos niveles de afectación de rendimiento”.

KWS recomiendan a los productores que van a diseñar un cultivo, “no mirar a la chicharrita como único factor, porque sino pondríamos un maíz tropical de buen comportamiento, pero de repente cuando no madura, se cae o no cumple el objetivo”, explicó el integrante de la compañía. Sin embargo, destacó que la marca tiene “un abanico de comportamientos” y “vamos a recomendar el híbrido para la situación que le toque a cada productor, el híbrido que le asegura un mejor resultado”.

EVALUACIONES EN ARGENTINA

Informó que en las evaluaciones de KWS en Argentina el híbrido que mejor responde es un KWS tropical, que “solamente lo podemos recomendar muy en el norte, para silo, porque es un ciclo extremadamente largo; y solo si se llega a un nivel de infestación altísimo, porque si no se dan esas condiciones no se justifica sembrarlo”, explicó Bravo.



KWS y Procampo Semillas realizaron una serie de charlas en ciudades del litoral uruguayo

Dentro de la genética templada, gracias a haber trabajado en Jesus María (localidad de la provincia de Córdoba) en los últimos cinco años, en el mismo ambiente, teniendo en cuenta achaparramiento, “nuestros (materiales) templados tienen comportamientos de buenos a muy buenos”, destacó. A tal punto que materiales como el KM 3916 (VIP3/RR2), que se lanzó en Uruguay hace varios años, tiene un “muy buen nivel de comportamiento para los niveles de infestación bajos y medios, y permite llegar perfectamente”, indicó. También mencionó al KWS 19-120 (VIP3), como otro material que ha mostrado esa calidad. “Afortunadamente tenemos, entre los productos comerciales, híbridos que se van a poder usar”, valoró.

KWS tiene dos programas separados en Argentina, uno en Chivilcoy, en el sur de la zona núcleo maicera, la región de más alto potencial; y en Jesús María, en el norte de Córdoba, un ambiente con muy buen potencial para producir maíz, pero con una presencia muy frecuente de enfermedades, denominado como “ambiente sanitario”, detalló.

El gerente de desarrollo de producto de KWS Argentina, Fernando Guerra, destacó que “afortunadamente la respuesta al problema del siroplasma fue positivo y rápido”. En tal sen-

tido, valoró que el programa de KWS “desde hace años viene trabajando en el tema, no con el mayor foco, porque ese no era el principal problema en Argentina ni en Uruguay, sino algo que podría suceder”.

Agregó que “tenemos el indicio de que veníamos por líneas sanas, con híbridos o productos que respondían muy bien, y ante la contingencia siguieron respondiendo muy bien”. Afirmó que “el trabajo que veníamos haciendo fue positivo, vemos que podemos mejorarlo y darle más seguridad al maíz”. En tal sentido, la empresa se enfoca en la producción de materiales templados en Argentina y en Uruguay.

MAÍZ EN URUGUAY

El rendimiento de maíz en Uruguay viene creciendo. “Es un cultivo muy interesante, que está en una proporción muy baja, por el efecto que tiene en las rotaciones, su enorme plasticidad en los distintos usos. Por un montón de motivos creo que el maíz seguirá creciendo en Uruguay. Hay motivos técnicos de corto plazo, de flexibilidad de uso también, pero sobre todo hay mucho argumento de largo plazo para que esto siga siendo así”, planteó el gerente.

Uno de esos argumentos es que el cultivo “entrega una cantidad de residuos al suelo, que le dan gran estabilidad, evitan la erosión eólica

e hídrica, es uno de los cultivos que más repone carbono en el suelo, ayuda a evitar el deterioro de materia orgánica, es el que más recicla nutrientes en el sistema”, señaló.

Y agregó que “está comprobado por innumerables estudios que cuando el maíz participa en las rotaciones los cultivos siguientes rinden más”. Señaló que “una colza que se hace después de un maíz de primera rinde más que si se hiciera después de soja”; e incluso “la soja después del maíz rinde más”. Enfatizó que “300 kilos no es poco cuando hablamos de un promedio nacional de 2.500 kilos por hectárea”. Afirmó que “es un aporte económico fundamental, porque si ya tenemos pagados los costos con los 2.500 kilos, y sacamos 300 kilos más de soja, estamos agregando US\$ 120 por hectárea al margen del cultivo”.

RECOMENDACIONES PARA LA CHICHARRITA

Consultado sobre las principales recomendaciones para controlar la chicharrita, Bravo enumeró que hay que empezar por el monitoreo, hacer un seguimiento profesional del cultivo, usar híbridos con buena tolerancia, poner la fecha de siembra más segura según las situaciones, controlar al maíz guacho en barbecho. Y si se detecta alguna población de chicharrita cerca de la siembra, “se debe ir a híbridos que prioricen cada vez más su buen

comportamiento para ese problema, eventualmente aplicar insecticidas si tenemos chicharrita en los primeros estadios del cultivo”, dijo.

Por su parte, Guerra afirmó que “no hay ningún híbrido mágico, no hay balas de plata acá”; y planteó hablar del posicionamiento.

EL MAÍZ DEL FUTURO

Guerra planteó que más allá del problema circunstancial de la chicharrita, “hay que seguir pensando en maíz, trabajar en nutrición y en cómo tener un cultivo mejor y más sano”. En estas instancias de diálogo con productores y asesores, la empresa volvió a plantear “objetivos claros para el maíz, alcanzables, dando la seguridad de que hay productos que funcionan, no todos iguales, pero sí para el objetivo de la campaña que viene”, dijo el gerente de desarrollo de producto.

El gerente de desarrollo de producto de KWS puntualizó que las expectativas “deberían estar alineadas con el ambiente”. Señaló que “si el ambiente es de 8.000 kilos (por hectárea) vamos a intentar sacar 10.000 kilos; si es de 4.000 kilos vamos a intentar sacar 6.000. Pero eso tiene que ser muy claro en estas campañas, porque quizás antes lo teníamos más como un pedido y después como un reclamo. Ahora necesitamos trabajar en conjunto para que esa expectativa no quede desalineada”.

Analizó que el maíz “es un cultivo tecnológico, que nos permite estabilizar no solo el rendimiento y el bolsillo, sino también los sistemas”. Por lo tanto, “tiene que producir más” y para eso “es importante tener un plan”. “Si es bueno vamos a poder llegar a buen puerto, teniendo buena genética, un manejo lógico, una situación sostenible y el fruto va a ser positivo”, sostuvo.

“En primer lugar hay que ver cómo va a venir el clima, cuánta agua voy a tener y medir cuánto nutriente le tengo que poner. Además de mirar la red de monitoreo que INIA está lanzando, que es una gran herramienta, para saber que el vector, que es el factor importante más allá de los patógenos, puede atacar, tanto al maíz de primera como de segunda, y todos esos factores ponerlos sobre un plan”, detalló el ejecutivo.

Y consideró que “salir apurado a hacer maíz será, probablemente, hacer un mal maíz, porque estará más exigido”.

Guerra consideró que para llegar al maíz del futuro “primero tenemos que proponernos una utopía, un maíz que probablemente no lo alcancemos pero que estemos muy cerca”. Ese maíz debería “rendir bien, estar muy bien encajado en el sistema, ser estable, tener un potencial alto y alcanzable, y que tenga una sanidad integral”.

Satisfacer la demanda del mañana,
haciendo negocios de manera
responsable y sustentable

Somos una empresa global que integra a toda la cadena agroalimentaria. Nuestra prioridad es construir un vínculo sólido entre nuestros clientes, proveedores y consumidores, reconociendo la función y el valor agregado que cada eslabón suma a la cadena de comercialización.



Cofco Intl Uruguay
Montevideo: Rambla 25 de Agosto de 1825 N° 440
Teléfono: 2916 0279



www.cofcointernational.com

Regar con menos incertidumbre y lograr altos rendimientos es posible

El maíz bajo riego en la zafra 2023-2024 tuvo una productividad promedio de 11.794 kilos por hectárea, la más alta de la serie histórica de Regadores Unidos del Uruguay



En la zafra 2023-2024 el maíz con riego tuvo picos de rendimiento de 16.000 kilos por hectárea y mínimos cercanos a 9.000 kilos por hectárea

Hay un paquete de manejo que “permite regar con menos incertidumbre y lograr altos rendimientos”, dijo el asesor técnico de Regadores Unidos del Uruguay (RUU), el ingeniero agrónomo Gastón Sebben, en diálogo con VERDE. El maíz bajo riego en la zafra 2023-2024 tuvo un rendimiento promedio de 11.794 kilos por hectárea, el más alto de la serie histórica de RUU. El técnico destacó que “vienen aumentando los rendimientos máximos todos los años” y eso es lo que explica “el aumento del promedio”.

Son 38 los socios de RUU, que riegan un área que supera las 44.000 hectáreas. La zafra 2023-2024 de maíz bajo riego en Uruguay fue de desafíos y aprendizajes, con resultados que reflejan la importancia de una gestión hídrica adecuada en un contexto de condiciones climáticas impredecibles. El ingeniero agrónomo ofreció un análisis exhaustivo de la temporada,

destacando los logros y las áreas que requieren atención en futuras campañas.

Es importante considerar que el aumento de rendimiento esconde una considerable variabilidad entre los diferentes sistemas y regiones. Según Sebben, “el rango de rendimientos fue amplio”, con picos que superaron los 16.000 kilos por hectárea en los sistemas más eficientes, y mínimos cercanos a los 9.000 kilos por hectárea, casos que enfrentaron mayores limitaciones hídricas.

Este rango tan amplio evidencia que la disponibilidad de agua sigue siendo el factor clave que define el éxito o el fracaso en la producción de maíz bajo riego. “El agua es lo que marca la diferencia”, afirmó Sebben.

Las diferencias en la gestión del recurso hídrico explican gran parte de la dispersión en los resultados obtenidos. Indicó que, si bien los rendimientos máximos han mostrado una

tendencia al alza en los últimos años, los mínimos continúan siendo altamente dependientes de las condiciones climáticas y la gestión del agua. Al analizar el promedio se debe tener en cuenta el aumento de área bajo riego, ya que a pesar de que hay rindes más altos, es difícil que el rendimiento por área mejore a la par.

Aunque se han logrado avances en tecnología y prácticas de manejo, la gestión del agua sigue siendo el desafío más grande para los productores. La diferencia entre los que logran rendimientos excepcionales y los que enfrentan dificultades radica en la capacidad de gestionar eficientemente el agua disponible, especialmente en años con condiciones climáticas adversas.

LA VENTAJA DEL RIEGO

Una de las conclusiones más reveladoras de la zafra 2023-2024 es la marcada diferencia



CABALLO GANADOR
HAY SOLO UNO

TU FUNGICIDA LÍDER ES


Unico FUNGICIDA

en rendimientos entre los cultivos bajo riego y los de secano. A pesar de que las precipitaciones fueron relativamente favorables hasta diciembre, los cultivos bajo riego mostraron un rendimiento promedio 60% superior al de los cultivos en secano. “Incluso en un año con buenas precipitaciones iniciales el riego hizo una diferencia significativa”, destacó Sebben.

Enfatizó sobre el papel crucial que juega el riego en asegurar altos rendimientos, particularmente en las etapas críticas del desarrollo del maíz.

La soja es el principal cultivo bajo riego, ocupando alrededor del 55% del área de los productores de RUU. El resto es ocupado mayormente por maíz y un área residual de pasturas. La mayor proporción del área regada se concentra en el litoral centro-oeste, en los departamentos de Soriano y Río Negro. También hay áreas con riego, en menor proporción, en Colonia, Durazno, Florida y algo en el este de Uruguay.

DESAFÍOS CLIMÁTICOS Y MANEJO

La zafra 2023-2024 comenzó con un panorama complicado, marcado por la escasez de agua en las represas, debido a las represalias de la sequía del año anterior. “Las represas estaban muy afectadas por la seca”, comentó el integrante de RUU, lo que obligó a los productores a ajustar sus estrategias de siembra desde el inicio.

Muchas explotaciones optaron por reducir la superficie sembrada y disminuir la densidad de las plantas, anticipando que la disponibilidad de agua sería limitada a lo largo de la temporada. Algunas represas comenzaron la siembra con un 20% del agua que podían almacenar.

Enero resultó particularmente desafiante, con temperaturas elevadas y precipitaciones escasas, que aumentaron de manera significativa la demanda de riego. “Un cultivo de maíz puede llegar a tener 200 o hasta 300 milímetros de demanda de agua en el mes de enero”, explicó el ingeniero agrónomo. Un cultivo de secano que no tenga suficiente agua para cubrir esa demanda “puede asumir pérdidas importantes”, planteó.

Pero incluso en las represas que abastecían los sistemas bajo riego “no había suficiente agua para cubrir toda la demanda que se generaba”, explicó Sebben. En algunos casos se hicieron ajustes sobre la marcha y en otros hubo pérdidas inevitables. Durante febrero se pudo recomponer parte de la recarga de la represa, lo que ayudó al cultivo de soja a evitar “una parte importante” de las pérdidas.

ZAFRAS ANTERIORES

Al comparar la zafra 2023-2024 con campañas anteriores, Sebben destacó una mejora significativa en los rendimientos, con un incremento

Riego: el conocimiento como capital

Regadores Unidos del Uruguay (RUU) es un grupo de productores con una “función clave” en la generación de información que “está haciendo una diferencia importante en el desarrollo de la tecnología”, comentó a VERDE el ingeniero agrónomo Juan Baroffio, presidente de esa institución.

Agregó que el conocimiento generado por RUU “es fundamental” para los productores incipientes en sistemas de riego. Según Baroffio, la información se vuelve determinante para “mejorar la performance de los cultivos y los resultados productivos”, aspecto

que se considera “una inquietud muy genuina e importante de las empresas que incorporan el riego”.

En un año electoral el riego cobra lugar en la agenda pública. El presidente de RUU afirmó que estar “en articulación” entre los sectores público y privado es “uno de los objetivos”, ya que “estamos convencidos” de que el riego “le hace bien al sistema de producción, a las empresas y al país en general”.

Afirmó que el riego “es un esfuerzo privado”, que requiere de “ciertas condiciones para que

pueda desarrollarse bien”. A la vez, mencionó que la institución viene realizando “gestiones ante organismos públicos”, que son necesarias para la mayor eficiencia de los proyectos, abarcando aspectos como el suministro eléctrico, la calidad del suministro, tarifas y descuentos.

RUU también ha participado exitosamente en concursos y ha ganado proyectos de investigación financiados por la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE). Un ejemplo de ello es el proyecto Riego Ok, una aplicación que “está en pleno desarrollo”.

de casi 2.000 kilos por hectárea respecto a la zafra 2022-2023, marcada por la sequía severa que afectó a todo el país. “La zafra anterior fue extremadamente dura, con un rendimiento promedio casi 2.000 kilos (por hectárea) por debajo”, recordó. A pesar de que aquella temporada inició con buenas reservas de agua, la sequía prolongada agotó rápidamente los recursos hídricos, lo que impidió regar adecuadamente los cultivos y redujo drásticamente los rendimientos.

Este contraste evoca la importancia de una gestión hídrica adaptativa, capaz de responder a las fluctuaciones climáticas. La zafra 2023-2024, aunque desafiante por la falta de agua al inicio, demostró que, con una gestión adecuada del agua y la adopción de prácticas de manejo ajustadas a las condiciones específicas, es posible alcanzar altos rendimientos, incluso en contextos adversos.

LECCIONES Y AJUSTES TECNOLÓGICOS

La zafra 2023-2024 ofreció valiosas lecciones para los productores, especialmente en lo que respecta a la importancia de ajustar las prácticas de manejo en función de la disponibilidad de agua. Sebben destacó que la “densidad de siembra” fue uno de los primeros ajustes realizados. Muchos productores optaron “por poblaciones más bajas” para reducir el riesgo en caso de que el agua fuera insuficiente, comentó.

El asesor técnico de RUU indicó que otros aspectos del manejo, como la fertilización y la elección de materiales genéticos, también fueron adaptados en función de la disponibilidad de agua y las expectativas climáticas. “Las mejoras en fertilización y materiales están siempre ligadas a la gestión del agua”, afirmó,

sugiriendo que estos ajustes permitieron a los productores maximizar la eficiencia del riego y obtener mejores resultados.

En una escala de prioridad, los sistemas bajo riego están sumamente condicionados por la densidad de siembra elegida y la fertilización. Respecto a esta última, el ingeniero agrónomo comentó que “es crucial” contar con una fertilización adecuada, haciendo especial énfasis en comenzar a nutrir el cultivo desde etapas iniciales.

“Deficiencias tempranas de nitrógeno (N) no pueden ser levantadas con fertilizaciones más tardías”, advirtió. Sostuvo que “es fundamental” corregir deficiencias nutricionales “entre los estadios V4 y V6, y seguir la curva de absorción de N del cultivo con respuestas al N hasta R2 inclusive”. Comentó que la densidad “fue ajustada desde el inicio”, anticipando que el agua podría ser un factor limitante.

Sebben mostró cómo a nivel estadístico, juega un papel “no menor” el hecho de que llueva en diciembre, ya que está directamente ligado al agua disponible en la recarga y que se pueda realizar la lámina de riego adecuada.

De cara al futuro, Sebben se mostró optimista sobre la capacidad de los productores para continuar mejorando sus rendimientos mediante la adopción de tecnologías avanzadas y la optimización de las prácticas de manejo. No obstante, subrayó que la gestión del agua seguirá siendo el principal desafío en la producción bajo riego.

“El agua sigue siendo lo fundamental”, enfatizó, y reiteró que “la clave para el éxito en futuras campañas radicarán en la capacidad de los productores para gestionar eficientemente este recurso escaso”.

 ERRO[®]

SEMILLAS

MUCHO MÁS QUE UNA SEMILLA DE SOJA

 Qproplus[®]

- ✓ **MÁS CALIDAD**
Selección de los mejores terapicos
y la dosis adecuada.
- ✓ **MÁS SEGURIDAD**
Garantía de inoculación por 30 días.
- ✓ **MÁS AHORRO**
La densidad objetivo es la población
lograda.

 DONMARIO.
SEMILLAS

La genética avanza con ciclos más cortos e híbridos más versátiles

NK Semillas destaca materiales “con más rinde y adaptables a diversas condiciones y fechas de siembra”; datos de monitoreo de la chicharrita son alentadores para el cultivo

Se han “acortado los ciclos y se han logrado lanzar híbridos más versátiles, con más rinde y adaptables a diversas condiciones y fechas de siembra tempranas como tardías”, destacó a VERDE el gerente de Extensión de NK Semillas, Andrés Caggiano, al referirse a la evolución del portafolio de la compañía. El ejecutivo también destacó que “hay un salto importante en agronomía y sanidad”.

En esa línea, resaltó el lanzamiento de “NK842 Viptera 3, un material de alto potencial de rendimiento, tanto en fechas tempranas como tardías, con buena agronomía, sobre todo en quebrado, un elemento clave por los planteos tardíos”. Todo eso, “acompañado con menos ciclo, 123 días a madurez relativa”.

Destacó que “es un híbrido muy bueno”, que “rompe el techo” respecto a híbridos anteriores en siembras de primera. También dijo que “se han lanzado materiales como NK 870 Viptera 3 y NK 835 Viptera 3, “el híbrido con ciclo más corto, 121 días a madurez relativa”.

Caggiano subrayó que “hay una gran red” de evaluación, que “nos ha permitido lanzar varios productos” durante las últimas tres zafras, “con una marcada evolución”. También destacó que NK “viene con un salto en rendimiento, los datos muestran que estamos evolucionando año a año en ganancia genética”. Acotó que “si bien en Uruguay “habíamos marcado un techo alto con SYN 979 Viptera 3, todo lo que se está presentando está por arriba”.

Indicó que NK cuenta con herramientas de posicionamiento que tienen “mucho potencia”, a partir de la base de datos e información de la compañía, que está disponible a través de Yalfín. Dicha propuesta “le permite al productor, a partir del ambiente donde está ubicado, marcar la densidad óptima de siembra desde el punto de vista biológico; y también económica, acompañada con la recomendación nutricional”.

Informó que durante los últimos años “fue creciendo mucho” la inversión en maíz, la presión de selección, al igual que la red de ensayos



El responsable del área de desarrollo de Yalfín, Pablo Leiva, en el 12° Simposio de Maíz

en Argentina y Uruguay. Todo eso nos permite poder cazar las diferencias que existen en el germoplasma, y lograr materiales con más rinde y más adaptabilidad”. Caggiano señaló que “se siguen buscando híbridos con buen comportamiento” en ambientes de baja, media y alta productividad, productos versátiles, con más tecnología, como CL Viptera, para el control de algunas malezas difíciles.

Con respecto a la chicharrita, destacó la importancia del clima en el control de la plaga. “Venimos con inviernos fríos y secos, condiciones que no son buenas para la reproducción y supervivencia del vector, esa pulseada casi la tenemos ganada”, afirmó.

Para Caggiano esto “debería impactar positivamente en la próxima zafra”. “Para fechas de primera me animo a decir que no habrá problema”, y “la decisión de siembra no debe estar marcada por la chicharrita”, dijo. En cambio, sostuvo que “son otros los factores productivos que deben ser tenidos en cuenta por el productor, como el margen, la rotación o la necesidad de consumo”.

Para las fechas tardías “la decisión se debería tomar con la información generada y la que se va generando junto con las herramientas disponibles”, planteó. En esa línea, resaltó la importancia de los curasemillas, y adelantó que de cara a las siembras de segunda se reforzará la dosis de tiametoxam, porque el curasemillas es la protección más eficiente para comenzar los planteos. Este enfoque ofrece una protección adicional en los primeros estadios de crecimiento del maíz, que son los más críticos (desde emergencia hasta V2).

EL MANEJO DE CARA A LA ZAFRA 2024-2025

“No hay que mirar la evolución de la chicharrita solo en Uruguay” también hay que observar “la situación en Argentina”, ya que es una problemática regional, dijo a VERDE el responsable del área de desarrollo de Yalfín, Pablo Leiva, en el marco del 12° Simposio de Maíz, de Yalfín y NK Semillas.

En Uruguay se creó una red oficial de monitoreo para la chicharrita, liderada por el Instituto Nacional de Investigación Agropecua-

ria (INIA), donde participa el sector privado, que aporta trampas en varios puntos del país. Funciona de manera similar a la red argentina, donde el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) realiza un seguimiento detallado a través de trampas instaladas.

Para Leiva ese trabajo permitirá obtener datos “más precisos” sobre la evolución de la plaga en el país. “Aunque aún no se puede predecir con certeza cómo evolucionará la población de chicharritas, existen indicios de cómo viene la población, gracias al monitoreo y la observación de las condiciones actuales”, comentó el integrante de Yalfín.

Destacó que un aspecto positivo fue el frío de este invierno, que ha contribuido a reducir sensiblemente la población, un factor clave, ya que “a la chicharrita no le gusta el frío”. Además, las heladas eliminan los maíces guachos, que “son el hábitat donde esta plaga se reproduce en el invierno”.

Sobre las estrategias de manejo, Leiva subrayó la importancia de tratar de “concentrar las siembras” en menos tiempo, y el “control de los maíces guachos”, como medidas preventivas “fundamentales”. La elección de híbridos de mejor comportamiento, la utilización de curasemillas y la aplicación de agroquímicos sobre el cultivo a la presencia de la plaga, también son medidas a tomar.



Hubo una alta concurrencia de productores y técnicos a la actividad organizada por Yalfín y NK Semillas


Desde el punto de vista genético, Leiva destacó que entre los híbridos “templados” del portafolio de Yalfín, se encuentra el NK 842 Viptera 3, de ciclo intermedio y de “muy alto potencial de rendimiento”, que ofrece “la mayor tolerancia” al achaparramiento del maíz y “ha demostrado un muy buen desempeño frente a otros competidores”.

A la vez, destacó el híbrido subtropical SYN 126 Viptera 3, “un material que lleva algunos años a nivel comercial, de ciclo corto, adaptado a todo el Uruguay, mostrando la mayor tolerancia a los efectos de la chicharrita”.

Como lanzamiento, Leiva mencionó el híbrido NK 835 Viptera 3, “material con el ciclo más corto dentro del portafolio”. Si bien “no ha mostrado una tolerancia destacada a la enfermedad, para esta zafra va recomendado para la siembra de primera, cuando se esperarí una menor incidencia de Dalbulus”.

El responsable del área de desarrollo de Yalfín señaló que la empresa también cuenta con SYN 979 Viptera 3, “un híbrido doble propósito, de ciclo largo, que permite la obtención de altas producciones de materia seca y grano, lo que genera un silo de alta calidad”.

Siembra Inteligente, Rendimiento Imparable.

 **CRUCIANELLI**

Plantor



Mayor autonomía.

Tecnología Precision Planting.

Sistema de dosificación dual para siembra y fertilización.

**CORPORACION
DE MAQUINARIA**

Sociales

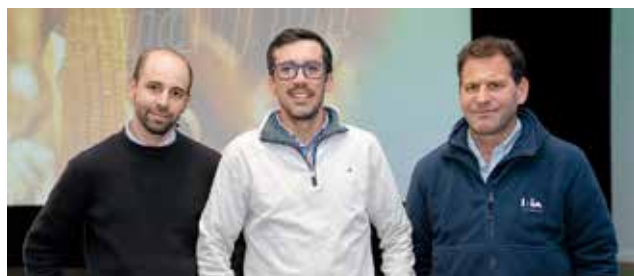
Yalfín realizó el 12° Simposio de Maíz, donde analizó la zafra pasada y proyectó la siguiente, repasó prácticas de manejo y fertilización del cultivo, y puso foco en el cambio climático y en el mercado de granos.



Felipe Baeza, Martin Riolfo, Marcelo Jacques, Maximiliano Parrilla, Alejandro Rodríguez, Eduardo y Winston Davies, Gabriel Castiglioni, Marcelo Cordero y Pablo Leiva



Eduardo Davies, Federico Laluz y Juan Mascias



Nicolás Maltese, Andrés Berger y Pablo Leiva



Adriana Cocolo, Antonella Hugo, Silvia Bertón, Analia Bonjour y Sol Jorcín



Nicolas Villanueva, Federico Taullard, César Felix e Ignacio Prieto



Diego de la Puente y Ricardo Lagreca



Juan Rodríguez, Andrés Capurro y Alejandro Brasil



Marcelo Jacques, Francisco De los Santos y Facundo Muñoz



Martín Sellanes, Pedro Rossini, Enrique Hughes y Sebastián Fernández



Martín Pizzano, Carlos Bello y David Mazza



Felipe Baeza, Alejandro Rodríguez y José Hémala



Ricardo Echezarreta y Javier Albin

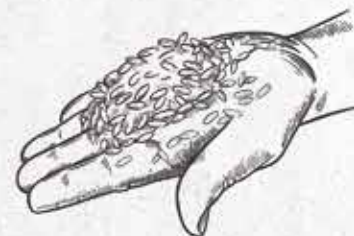


Fernando Passarino, Esteban Guigou y Ezequiel Passarino



PRODUCIMOS PARA ALIMENTAR LO NUESTRO

Somos una empresa líder en la producción de aceites, harinas y proteínas vegetales, además de raciones balanceadas que alimentan a todo nuestro país.



Acortar ciclos, sumar rendimiento y enfrentar mejor las enfermedades

El director comercial de Limagrain para el Cono Sur, Tomás Reynal, admitió que la chicharrita “es un desafío para todo el sector” y “condiciona la superficie de siembra”

En maíz “hay una tendencia a acortar los ciclos de madurez, logrando igual o mayor rendimiento, pero también es clave el comportamiento frente a enfermedades, y es una de las fortalezas del programa”, comentó a VERDE Tomás Reynal, director comercial de Limagrain para el Cono Sur. Para la empresa “el aspecto sanitario y los materiales estables resultan muy interesantes para generar una propuesta de valor con menos riesgo para el productor”.

Sobre la chicharrita, Reynal afirmó que “es un desafío para todo el sector y está condicionando la superficie de siembra, tanto en Argentina como en Uruguay”. Al analizar las áreas más afectadas, como el noreste y noroeste de Argentina, a Limagrain “nos encuentra bien posicionados, gracias al programa de investigación que comenzó hace cuatro años, cruzando líneas templadas y tropicales”.

El año pasado la compañía presentó su primer híbrido templado con “sangre tropical”, que “ya viene con mayor resistencia a este tipo de plagas que bajan de Brasil y Paraguay”. Por eso, sostuvo que la empresa “ya cuenta con un volumen de híbridos probados, que serán comercializados en esta campaña, con mayor resistencia al Spiroplasma en comparación con los híbridos templados”.

Como elemento que “genera preocupación”, Reynal sostuvo que la plaga ha comenzado a afectar zonas templadas, “donde las líneas actuales no están diseñadas para resistirla”. Esto plantea un nuevo desafío para Limagrain y para toda la industria semillera, que “deberá adaptarse según la evolución de la plaga”.

Reynal dijo que en el mercado de híbridos de maíz hay mucha competencia, y que Limagrain “ha ido encontrando las áreas y regiones donde nuestro portafolio es más competitivo”. En esa línea, señaló que la adquisición del semillero Sursem (de Pergamino, Argentina) en 2018 “nos permitió crecer en el mercado a una velocidad mucho mayor, accediendo a un germoplasma de líneas templadas, que fueron



El año pasado Limagrain presentó su primer híbrido templado con “sangre tropical”

muy importantes” para el programa de mejoramiento.

Indicó que el programa de mejoramiento tiene como prioridad “aportar rendimiento”. La diferenciación comienza “cuando podemos presentar productos y estrategias para maximizar ese rendimiento”. A la hora de buscar rendimiento “aparece la variabilidad de los ciclos y se comienza a buscar productividad asociada a esos ciclos”, dijo.

TRIGO Y GIRASOL

El programa de mejoramiento de trigo en la región se independizó en 2013 y la base se encuentra en Miramar (Buenos Aires). “Como empresa francesa y con el origen europeo del germoplasma, el programa tiene un gran potencial y es muy interesante. En Argentina se generan y desarrollan variedades adaptadas al mercado de Argentina y Uruguay”, donde el rendimiento aparece “como bandera principal y el comportamiento frente a royas se trans-

forma en un factor diferencial de la genética de Limagrain”, describió.

El ejecutivo afirmó que en Argentina el crecimiento “ha sido más lento” en comparación con Uruguay, “donde gracias al trabajo de Tres Agro y otros socios comerciales, se ha logrado una participación del 8% del mercado y con potencial de crecimiento. El desafío es replicar este éxito en Argentina, donde el acceso al mercado viene más demorado”.

Reynal también recordó que, “debido a la guerra entre Ucrania y Rusia, creció mucho el área de girasol en Argentina, encontrándonos bien posicionados con productos competitivos y con tecnología Clearfield”. Enfatizó que “nuestros materiales se destacan en sanidad, con un fuerte posicionamiento frente a Phomopsis, y con altos rendimientos, ajustados por aceite, algo que nos ha permitido crecer y alcanzar el 10% del mercado”. Para una “empresa joven” como Limagrain, con la marca LG, “es un logro muy importante”, dijo.

MÁS INFORMACIÓN EN WWW.DRAGUR.UY

SI ES DRONE AGRÍCOLA

ES DRAGUR



 **DRAGUR.** |  **AGRICULTURE**

CONSULTE POR **BENEFICIOS EXCLUSIVOS**



@ info@dragur.uy ☎ 096 127 648

En girasol, el programa de mejoramiento comenzó en 2011 en la misma estación de Miramar. “Es un cultivo muy relevante para la empresa”, que tiene una posición destacada en el mercado europeo, por lo que desde la compañía se visualiza un gran espacio para seguir creciendo en el mercado con su marca LG, comentó el director comercial de Limagrain para el Cono Sur.

TRAYECTORIA

Limagrain es una cooperativa fundada en 1965 en Clermont-Ferrand, al sur de Francia, que cuenta con más de 1.000 productores socios. Tiene presencia en más de 50 países, su principal mercado sigue siendo Europa y ha registrado un gran crecimiento en América. La compañía emplea a más de 9.000 personas, tiene ingresos superiores a 2.000 millones de euros e invierte el 16% de su facturación en investigación. “Es un área clave para el desarrollo del negocio, y de ahí la importancia y relevancia de esa inversión”, destacó.

Reynal señaló que a partir de 2008 comenzó el proceso de aceleración de la internacionalización y que la compañía llegó a Argentina en 2010, donde instaló programas de investigación en cultivos de maíz, girasol y trigo. Las primeras operaciones comerciales en Uruguay fueron en 2015, con Tres Agro.

En Argentina y Uruguay Limagrain opera con la marca LG, cuyo foco está en los cultivos extensivos. Además, el grupo Limagrain tiene operaciones en los sectores hortícola, jardinería, repostería y panificación, y cuenta con actividades derivadas de los procesos industriales, denominadas Limagrain Ingredientes.

A nivel mundial, los negocios más importantes de Limagrain están en los cereales, principalmente maíz y trigo, que a su vez demandan la mayor inversión. Luego siguen todas las semillas para aceites vegetales, como girasol y colza. En Argentina, al igual que en Uruguay, “el volumen más relevante de negocios e inversión lo marca el maíz, tanto para grano como para silo, seguido por girasol, trigo, cebada y soja”, comentó.

En Limagrain se considera que las alianzas estratégicas “son fundamentales para el crecimiento”, aseveró. En el caso de Uruguay, donde la compañía no tiene oficinas propias, “es clave la alianza con Tres Agro, que nos ha permitido crecer en el mercado uruguayo”, dijo. Destacó ese vínculo como “una historia de éxito, que hoy contamos y a la que apostamos para el crecimiento futuro”.

PERSPECTIVAS

Reynal analizó que para la actual zafra los desafíos “son grandísimos”, y que “hay gran

incertidumbre” en el caso del maíz, debido a la chicharrita. “Es un año en el que encontramos una menor intención de siembra”, al menos “hasta que esté más claro” cómo se comporta y desarrolla la plaga, comentó. Pero sostuvo que la mirada del grupo hacia la región “apunta a los fundamentos, sobre países que son históricamente agroindustriales, donde hay una cultura y un mercado más que interesante para un semillero como Limagrain”.

Afirmó que eso “es lo que se mira a la hora de tomar decisiones de inversión a mediano y largo plazo”. “Hay que ir construyendo el negocio, tanto en el presente como en el futuro”, dijo. Y el marco que brinda cada país para operar y desarrollar negocios sustentables “es clave” en una empresa multicultivo, consideró.

Sobre la posibilidad de incursionar en otros cultivos, sostuvo que las decisiones “son muy estratégicas” y “a veces también tácticas”, dependiendo del mercado y de cada país. Al mismo tiempo, planteó que “es necesario mantener el foco en los cultivos y actividades que se eligen, sobre todo cuando el negocio está en una etapa de crecimiento, intentando lograr madurez en los mercados”. Por lo tanto, el foco actual está en maíz, girasol, soja, trigo y cebada, además de estar trabajando con variedades de arvejas, “cultivo que viene ganando terreno también en Argentina”, confirmó.

**GRUPO
AYALA**



ENVÍOS AL INTERIOR - 2900 25 15 - Yaguarón 1665, Montevideo - www.luxy.com.uy

Todos los rodamientos para el
agro, industria y transporte



RODAMIENTOS
Luxy

Ventas  091 802 200

SKF

Koyo



La línea más completa de fungicidas

PARA CULTIVOS DE INVIERNO

Stigmardo
FUNGICIDA

CARAVAN
366SC

HIGHWAY
300SC

SQUASH
325SC

 [cibeles.agro](https://www.instagram.com/cibeles.agro)



cibeles
agro



[cibeles.com.uy](https://www.cibeles.com.uy)

Falta de información robusta es “el gran debe” para desarrollar seguros

El director de la empresa Vigía Seguros, Santiago Ibáñez, consideró que la continuidad en la contratación de seguros de rendimiento “es otro aspecto crucial” en el rubro

El “gran debe” de los seguros de inversión y rendimiento es la falta de “información robusta”, dijo a VERDE el director de Vigía Seguros, Santiago Ibáñez. La última década estuvo marcada por varios años en que “la indemnización fue superior a lo que se cobró por primas en el historial de seguros de rendimiento”, informó.

Este escenario ha obligado a las aseguradoras a ajustar las garantías para cubrir entre un 60% y un 70% del promedio histórico de los productores. El ajuste busca mitigar el impacto financiero en un contexto donde los seguros de rendimiento han visto una creciente demanda por parte de los agricultores.

Vigía Seguros es una empresa con sede en Dolores, que tiene una clara especialización en el sector agropecuario, ya que dedica el 85% de su cartera a este rubro y el resto a seguros patrimoniales. “Año a año viene creciendo el área asegurada”, afirmó Juan Ibáñez, socio de la empresa. El 90% de los seguros agropecuarios se cubren con el Banco de Seguros del Estado (BSE) y el restante con aseguradoras privadas.

El cambio climático obliga a complejizar los paquetes de seguros. Eventos como las sequías de 2017-2018 y 2022-2023, han provocado un cambio en la demanda de seguros, impulsando a los productores a buscar coberturas más complejas. “Esas secas, que pegaron fuerte en el rendimiento y en la economía del productor, han hecho que se busque cada vez más un seguro más complejo, que abarque más fenómenos climáticos”, confirmó.

El seguro de rendimiento ha cobrado especial relevancia en este contexto, aunque enfrenta importantes limitaciones. La alta siniestralidad, sumada a la capacidad de reaseguro en el exterior, ha reducido la oferta disponible. “La demanda supera a la oferta, y la oferta es finita, hay un cierto cupo de hectáreas para vender”, puntualizó Santiago Ibáñez.

El operador del mercado de seguros detalló que la cobertura básica incluye granizo e incendio, resiembra, heladas, viento y falta



Juan y Santiago Ibáñez, socios de Vigía Seguros, empresa con sede en Dolores, Soriano

“Hubo un leve aumento de los seguros de rendimiento, rondan entre las 250.000 a 260.000 hectáreas”

JUAN IBÁÑEZ
SOCIO DE VIGÍA SEGUROS

de piso. Algunas causas son más comunes en el invierno, como la resiembra (por el anegamiento) y las heladas tardías, mientras que otras son más frecuentes en el verano, como el granizo o la sequía.

El director de Vigía Seguros consideró que la continuidad en la contratación de seguros de rendimiento “es otro aspecto crucial”. Señaló que los productores que han mantenido una relación constante con este tipo de seguros “tienen más posibilidades” de continuar asegurando sus cultivos. “El productor que no viene contratando seguro de rendimiento hoy en día tiene muy pocas probabilidades de acceder a él”, señaló.

Mencionó que la estabilidad en la contratación “se vuelve esencial” en un entorno donde la oferta es limitada y las compañías “priorizan a los clientes con un historial sólido”. También destacó la importancia de contar con “datos históricos sólidos y precisos” para mejorar la efectividad de los seguros agropecuarios.

Indicó que “lo que necesitamos es tener más fortaleza en los datos históricos de rendimien-

to". Agregó que las últimas sequías fueron "de las más grandes de la historia", y contribuyeron a la alta siniestralidad que afecta al sector. Actualmente se cubre "entre 60% y 70% del promedio histórico que tiene el productor de soja", comentó.

Lo que la aseguradora busca es "un producto sostenible en el tiempo", indicó. En ese marco, el BSE clasifica a los productores basándose en su historial de contratación de seguros, entre otros factores. "Si dejás la silla por un verano probablemente retrocedes en el listado y te quedas para atrás", advirtió. Esa jerarquización "busca garantizar la estabilidad del producto, favoreciendo a quienes lo contratan de manera constante", explicó.

Esta continuidad "es crucial" para evitar la especulación, consideró Ibáñez. Recordó que algunos productores contratan el seguro solo en años con pronósticos adversos, y luego dejan de hacerlo, lo que podría poner en riesgo su capacidad de acceder a la cobertura en el futuro. "Lo que busca la compañía, y el producto en sí, es que el productor tienda a ser más empresario, tomando el seguro como una herramienta a largo plazo", explicó.

Juan Ibáñez agregó que "la idea es que el seguro de rendimiento se integre dentro del esquema de costos de producción, como un componente más del negocio agrícola", que

“ Un seguro de rendimiento más robusto para trigo o cebada podría ofrecer estabilidad adicional”

SANTIAGO IBÁÑEZ
DIRECTOR DE VIGÍA SEGUROS

ya esté dentro del esquema de costos y así se pueda "buscar entre todos los agentes la sostenibilidad del producto para que siempre pueda existir".

Consultado por la superficie total cubierta por los seguros de rendimiento, mencionó que hubo un leve aumento en los últimos años, con cifras que rondan entre las 250.000 a 260.000 hectáreas. Lo que varió en mayor medida fue la participación de mercado de cada compañía. Aunque no se prevén cambios significativos, "la sostenibilidad a largo plazo sigue siendo una prioridad para el sector".

Actualmente, el enfoque principal se basa en el promedio de rendimiento del productor. Sin embargo, Santiago Ibáñez sugirió que

disponer de datos detallados de cada chacra proporcionaría beneficios adicionales. "Cuanto más específica y clara es la información, mejor", comentó el director de Vigía Seguros.

Al referirse a la expansión de la superficie asegurada, el director de Vigía Seguros consideró que "la clave no radica únicamente en conseguir reaseguro en el extranjero, sino también en fortalecer la información interna. "Hay bastantes deberes por hacer acá", admitió. A propósito, sostuvo que "se necesitan datos actuales de cada zafra", discriminada por zona del país.

En cuanto a la posibilidad de ampliar los seguros de rendimiento a los cultivos de invierno, Ibáñez se mostró optimista. Aunque actualmente la contratación de seguros en invierno "es puntual", y suele estar vinculada a exigencias de proveedores, "un seguro de rendimiento más robusto para cultivos como trigo o cebada podría ofrecer estabilidad adicional; sería positivo", opinó.

Por su parte, Juan Ibáñez reiteró que la esencia del seguro de rendimiento es proteger el patrimonio del productor ante un siniestro, asegurando que este pueda continuar operando sin riesgo de quiebra. "La esencia del seguro es que el patrimonio del productor quede indemne frente a un siniestro", insistió el socio de la compañía con sede en Dolores.



Instagram: Fadisoluy
Facebook: Fadisol
Twitter: Fadisol
Phone: 4576 2283
WhatsApp: 095 676 074



Nuestra vida
es el campo.



El contexto de precios ajustados obliga a optimizar los presupuestos

Se afinan todos los números, se realizan más análisis y se ajustan detalles operativos, buscando la mayor eficiencia, dijo Gonzalo Sciarra, director de la consultora Asiemagro

En un contexto de precios ajustados, se apuesta a la optimización de los presupuestos, señaló a VERDE el ingeniero agrónomo Gonzalo Sciarra, director de la consultora Asiemagro. En esa línea, consideró que muchas empresas están buscando reducir costos mediante la maximización de todas las aristas del negocio. “Se está afinando en todos los detalles para estar arriba de los costos. Hay muchas empresas que tienen maquinaria propia, o parte de la maquinaria propia, que este año van a tratar de usarla al 100% para bajar costos”, dado que “se hace máxima la necesidad de eficiencia operativa en un entorno de precios ajustados”, comentó.

Consideró que los servicios de maquinaria “terminarán teniendo un ajuste, al igual que los fertilizantes, que se están ajustando en dosis y en precio; también los fletes tendrán que mejorar un poco”. En tal sentido, sostuvo que “hoy se están revisando todos los puntos de la cadena”, y por el lado de las rentas “está lo más difícil”, pero “hay casos donde se está negociando”.

También señaló que “este año se está haciendo un poco más de agronomía en algunos puntos”, y eso incluye “más análisis, tanto en invierno como en verano”. Los análisis en suelo y en planta se están implementando con el fin de ajustar el sistema y minimizar costos. Ahora, en los cultivos de trigo y cebada se está “probando un nuevo modelo de INIA (Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria) para el manejo de nitrógeno, pero sigue vigente el modelo de Facultad de Agronomía (Universidad de la República)”, comentó Sciarra.

Sciarra anticipó una zafra “con más soja de primera de lo habitual”, dado que varias chacras no pudieron sembrarse en invierno. A su vez, consideró que el maíz de primera “se va a reducir en área”, pero “mucho menos de lo que se esperaba dos meses atrás”. Dijo que eso ocurre “debido a la baja del precio de la soja, que tornó más competitivo al maíz y a las bajas poblaciones de chicharrita que se observan en



El ingeniero agrónomo Gonzalo Sciarra, director de la consultora Asiemagro

los monitoreos, tanto públicos como privados en Uruguay y Argentina”.

Destacó la importancia de mantener el uso de “herbicidas preemergentes” en maíz y soja, a pesar de las “tentaciones” de reducir costos. “No es el camino ahorrar en ese punto”, advirtió. Y recordó los problemas de malezas, como *Amaranthus* y capines, que surgieron en zafra anteriores. No obstante, Sciarra afirmó que la inversión en preemergentes “es el factor determinante” si se quieren evitar problemas mayores en el manejo de los cultivos, y así “no terminar usando posemrgentes, que son menos efectivos y más caros”.

Dijo que “se está pensando en hacer mucho menos maíz de segunda”, por la presencia de la chicharrita, pero “eso se definirá más adelante”. En noviembre “vamos a saber dónde estamos parados con esta plaga”, dijo. Y analizó que “sin chicharrita la siembra de maíz de segunda puede ser muy atractiva”, luego de los trigos que se sembraron tarde.

Sciarra agregó que sin maíz de segunda “perdemos diversificación en el verano” y eso “también impactaría en la conservación de suelos” y los planes de uso y manejo, ya que “la reducción podría alterar los esquemas de rotaciones que han sido efectivas para mantener la salud del suelo”. Recordó que en algunas zonas “el maíz de segunda ha sido una solución al sistema, porque es arriesgado hacer maíz de

primera, y ahora con la chicharrita esa estrategia estaría en riesgo”.

Insistió en que “es importante seguir con el monitoreo de la población de la chicharrita y tomar las definiciones con información certera”. Dijo que “si en noviembre no tenemos chicharrita, esa idea de hacer menos maíz de segunda puede cambiar”. Explicó que en esta zafra “hay muchos campos donde el maíz de segunda calzaría muy bien, porque hay mucho trigo sembrado tarde”.

LA COYUNTURA

Sciarra informó que en el sur de San José y sur de Canelones “hay extensiones chicas, con muchas rentas en dólares fijos, que complican enormemente el negocio”. Comentó que “se está intentando” llevar esos arrendamientos a kilos de soja, pero “son muy pocos los casos” en que eso se logra, porque “sigue habiendo una alta demanda por campos” y “los productores no pueden dejar” esas chacras. “Para aprovechar los años buenos hay que estar en los años malos”, sino “después no se consiguen campos”, explicó.

Además, señaló que muchas empresas que trabajan en campos arrendados firman “el empate técnico” para el ciclo 2024-2025, y “vemos cómo se proyecta el 2025-2026”, debido a las dificultades que dejó la zafra anterior y la coyuntura del negocio, con precios bajos y rentas

¡Llegó!



Múltiples soluciones. Una misma aplicación.

¡Te presentamos la Rainbow Solutions App!

Nuestro novedoso lanzamiento digital regional que tiene todas nuestras recomendaciones para tu campo en un mismo lugar.

Ingresá a nuestra aplicación, elegí tu región, cultivo y problemática y descubrí las soluciones que Rainbow tiene para recomendarte, la descripción técnica de cada una de ellas y sus estadios sugeridos de aplicación.

Una vida sana para tus cultivos, al alcance de una descarga.

1. Descargá la app



2. Elegí tu región

- ARG
- BOL
- EC
- MEX
- PAR
- PE
- UY
- GT
- HON
- CR
- ESV
- NIC
- PAN

Nor Oriente

Norte Grande

Norte Medio

Sur Grande

Agroindustria Sur

3. Escogé el cultivo

- Maiz
- Soja
- Arroz
- Palta
- Tomate
- Café

4. Seleccioná tu problemática

- Todas
- Malezas
- Enfermedades
- Plagas
- Nematodos

5. Solucioná de la mano de Rainbow

Soja Zafra (zona sur-este-centro)
Soluciones en Fungicidas

PRODUCTO	INDICACIONES	MODALIDAD	PLANTAS
Toustar 370a	Spiral	Picpro	Puntador 310a
Cleaner	Cleaner	Cleaner	Cleaner

Aplicadas en el momento

20 a 25 días 25 a 30 días 30 a 35 días 35 a 40 días 40 a 45 días 45 a 50 días 50 a 55 días

Tipografía de Semillas



¡Y compártela por Whatsapp!



Available on the App Store



ANDROID APP ON Google Play

¡Descargala desde tu Appstore o Playstore ahora!

Rainbow
all about growing

altas. También apuntó que la zafra anterior “dejó muchos campos rotos y eso demandó más gastos, algo que no estamos poniendo en el punto de equilibrio de los cultivos”.

“Hay campos que tienen 180 kilómetros de flete, con un punto de equilibrio de 1.800 o 1.900 kilos de soja (por hectárea), sin renta, a los que se le tiene que sumar la reparación de los campos; en casi todas las empresas algo hay que reparar”, acotó.

Y en las zonas donde hay áreas menos productivas para la agricultura de secano, como el este de Florida y el centro-este de Durazno, algunos productores están reconsiderando sus opciones. “Hay mucha gente que tiene ganadería incorporada, que empieza a pensar en cambiarse”, dijo el consultor. Allí las opciones pueden ser “un verdeo en febrero o después de esta próxima soja, pero con estos precios el negocio agrícola no resulta atractivo”, admitió.

Las rentas en esas zonas, ya sea en dólares fijos o en kilos, enfrentan la necesidad de ajustes. “En el este y en el noreste de Florida, así como en Durazno, no se puede sembrar soja con US\$ 200 de renta. Si no se ajusta el sistema es posible que sea inviable continuar con la agricultura como negocio”, advirtió Sciarra.

EL RIEGO “TIENE LUGAR PARA SEGUIR CRECIENDO”

“Si bien es algo muy lindo explorar los techos de rendimiento, el desafío es levantar los pisos”, planteó el director de la consultora Asiemagro, al referirse a la disparidad en los resultados obtenidos en las chacras bajo riego, “una tecnología que tiene lugar para seguir creciendo”.

Recordó que el ciclo 2023-2024 estuvo muy marcado por la falta de agua para riego al momento de tomar la decisión de sembrar el maíz, pero a diferencia del año anterior ahora “las represas están llenas”, valoró. De todos modos, en la zafra anterior hubo chacras que alcanzaron promedios de “casi 17.000 kilos de maíz seco por hectárea, lo que marca que hubo zonas de 20.000 kilos por hectáreas”.

Además, señaló que “sigue habiendo chacras bajo riego en niveles de 9.000 o 10.000 kilos” de maíz por hectárea. En estas últimas “se encuentra el mayor desafío”, asociado con problemas de suelo, compactación, rotación de cultivos, manejo de coberturas y drenajes.

Comentó que “en algunos de esos campos estamos pasando subsolador, drenando las partes donde hay encharcamientos y ajustando la rotación, porque tenemos chacras cansadas de tantos años de agricultura”.

El director de la consultora Asiemagro indicó que en las empresas que asesora, la rotación establecida en los planteos bajo riego tiene “50% maíz de primera y 50% soja de segunda”. Además, destacó que el maíz bajo riego “responde” y que “funciona con toda la tecnología” que se le aplica, como la siembra o la fertili-

El riego como clave para adquirir campos

El director de Asiemagro, Gonzalo Sciarra, compartió sus observaciones sobre la búsqueda de tierras agrícolas y las dinámicas actuales en el mercado de campos en Uruguay. “Quienes buscan campos (para comprar), una de las primeras cosas que miran, a veces antes que la calidad del suelo, es el potencial para incorporar riego”, afirmó. Los inversores que proyectan a largo plazo, hasta 20 años, “priorizan predios con capacidad de riego”, y encuentran que “en casi cualquier campo de 1.000 hectáreas se puede implementar, ya sea en 200 o en 400 hectáreas”.

Sciarra comentó que los campos agrícolas puros, en el litoral, que históricamente han sido dedicados a la agricultura y continuarán en ese rubro, a pesar de las fluctuaciones de precios, han alcanzado precios elevados, pero “desde hace un año y medio están estabilizados”. Comentó que “hay campos que están en venta hace un año y medio, y no se venden ni suben los precios; llegaron a un techo”, explicó. Añadió que precios de hasta “US\$ 10.000 por hectárea” son comunes hoy en día, pero “no se convalidan más subas”. Esos campos son adquiridos principalmente “por extranjeros”, que buscan “diversificar sus inversiones” en Uruguay, a quienes “hay que seguir dando garantías”, comentó.

Otro factor marcado en el mercado de tierras es la potencia creciente de la forestación, que avanza rápidamente en departamentos como Florida y Durazno, donde la agricultura marginal “enfrenta complicaciones”. Sciarra dijo que “hay campos agrícolas que se están vendiendo, en las peores zonas se achica el área y pasa a la forestación, al igual que la parte ganadera”.

La presión de la forestación sobre “la agricultura marginal es evidente”, con campos que reducen su área agrícola “en un 30% o 40%” en las zonas menos productivas para pasarlas a forestación, dijo. Y recordó que algo similar ocurrió entre 2015 y 2019.

zación variable, y de esa forma “los objetivos se cumplen”.

En el mismo sentido, el ingeniero agrónomo afirmó que “el maíz sigue siendo el cultivo más rentable bajo riego”, ya que responde a las expectativas, a la adopción de tecnología y año a año van mejorando los rendimientos. “Hace varios años que venimos trabajando con campos ambientados, con siembra y fertilización variable, por ese lado el maíz está respondiendo bien a la adopción de tecnología; y se suma el fertirriego, que vino para quedarse, lo encontramos muy práctico y fácil de usar”,

remarcó, porque “nos permite fertilizar cuando no podíamos hacerlo”.

A partir de la ambientación, en las zonas de mayor potencial “usamos poblaciones y fertilizaciones más altas”, lo opuesto en zonas de menor potencial, explicó. Agregó que allí “vemos que el cultivo responde bien a estos manejos, y cuando nos equivocamos con la población lo manifiesta con pérdida de rendimiento”. Hoy, con toda la tecnología disponible, “se puede hacer un análisis de la zafra y ver las respuestas obtenidas” en cada decisión de manejo, acotó.

Sobre la fertilización, señaló que se plantean objetivos de rendimiento y, a partir de allí, se definen dosis para cada momento de aplicación. A la vez, en diciembre, al final de la fertilización “se revisan los potenciales de rendimiento para decidir si vale la pena continuar con lo planificado”. Con el fertirriego “podemos hacer algunas fertilizaciones extra, si todo viene bien”, resaltó. Explicó que “si los análisis demuestran que amerita una fertilización extra, se alcanzan rendimientos excepcionales”.

A la vez, reconoció las dificultades que presenta la soja de segunda bajo riego, particularmente en los sistemas de pivot móvil, que se utilizan hasta el 20 de enero para el maíz. “Nos está costando mucho la soja de segunda bajo riego, si el año no acompaña es difícil llevarla a los 4.000 o 5.000 kilos (por hectárea)”, admitió. Aunque señaló que en soja de primera, con las condiciones adecuadas y regando bien, “no es difícil superar los 4.000 kilos” por hectárea.

Además, la siembra de segunda bajo riego viene de un cultivo de invierno y “después de un trigo o una cebada nos cuesta mucho tener una soja de segunda con rendimientos altos; pasamos los 3.000 kilos por hectárea, pero no mucho más”, confirmó.

En esa línea, dijo que este sistema muestra su mayor eficiencia en años secos, cuando se observa una diferencia significativa en los rendimientos comparados con los cultivos en secano. “La soja en secano no llega a 2.000 kilos, mientras que bajo riego sí se alcanza los 3.000 kilos”, afirmó. En esos casos “se nota la diferencia” entre los distintos sistemas de producción y la eficacia del riego, y “ocurre lo mismo en maíz”, apuntó el consultor.

Comentó que “estamos evaluando y presupuestando el riego por goteo en chacras de secano, en zonas donde no se pueden incluir los pivots y sobra el agua, por tener represas sobredimensionadas o tomas en ríos o arroyos”, y se refirió a experiencias en Argentina y España. Agregó que el costo en infraestructura “es mucho más alto que el del pivot, con costos operativos similares, pero con una mayor eficiencia del agua”. “Aún no nos animamos a implementarlo, pero vemos que es el riego que se adaptaría mejor a esas zonas”, opinó.

HERBICIDE

Rainsima Plus

Rainbow

Para tu maíz,
un superpoder
Rainbow.



01

Único herbicida co-formulado del mercado, selectivo para maíz, a base de Mesotrione y Simazina, para el control de Amaranthus y otras malezas de difícil control.

02

Gracias a sus 2 principios activos, presenta actividad sistémica y residual para control pre y post-emergente de gramíneas y latifoliadas.

03

No posee fitotoxicidad sobre el cultivo de maíz, en etapas tempranas y por ser co-formulado evita los inconvenientes de mezcla en tanque.

04

En complemento con S-Maspor ofrece el más amplio espectro de control del mercado y un superior control de Capin.

Arrozal 33 cumplió 90 años: crisis y bonanzas con un perfil de avanzada

El gerente general de la empresa, Álvaro Platero, destacó el buen momento del sector, pero advirtió que si el precio baja la rentabilidad puede comprometerse, por los costos



Un aspecto relevante de la historia de Arrozal 33 fue la evolución en la productividad, tanto en arroz como en soja

Nos llena de orgullo pertenecer a una empresa tan añeja y pionera en muchas cosas” dentro del sector arrocero, y también representa “una responsabilidad conducir sus destinos productivos”, dijo a VERDE el gerente general de Arrozal 33, Álvaro Platero, quien demostró su “alegría” al celebrar los 90 años de la firma.

Fue en un encuentro con empleados de administraciones anteriores y otros extrabajadores, en una jornada “emotiva”, de camaradería ya que además participaron representantes de empresas que acompañaron durante “mucho” tiempo al emprendimiento y algunos que la apuntalaron en los “años difíciles”, como las instituciones bancarias, señaló.

Respecto a los puntos a destacar de las nueve décadas de esta empresa, Platero sostuvo que la historia tiene tres administraciones que duraron tres décadas cada una, por simplificarla, pero todas con un mismo hilo conductor, con un “objetivo común”, “sin tener nada que ver una administración con la otra”.

El “avance tecnológico” ya se marcó en 1934, cuando se creó la empresa y se ideó el sistema de riego, a cargo de personas con una “cabeza muy adelantada”, ya que se trata del “mismo sistema” que hasta hoy perdura”, valoró Platero.

Comentó que en la construcción del sistema de riego “llegaron a trabajar 2.000 personas”, que hicieron “a pala un canal que unía la lagu-

na Merín con el segundo levante”, que “estaba pensado que funcionara como primer levante” en aquella época. “Pasaron los años y la empresa, ya en aquel entonces, por publicaciones que hizo”, advirtió que “estaba preocupada por las rotaciones, por el cuidado del agua, por el ambiente” y otras “problemáticas de aquella época”, indicó. Eso transcurrió hasta los años 60.

En esa década la familia Sanguinetti tomó la dirección de la empresa, con Jorge Sanguinetti a la cabeza, un empresario de fuste, que promovió la investigación en el sector arrocero, cediendo hasta campos de Arrozal 33 para que aquella vieja Estación Experimental del Este, que dependía del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) investigara.

Líder en control de Amaranthus.



01

Herbicida co-formulado, granulado de alta concentración y listo para usar, a base de Sulfentrazone + Metribuzin.

02

Recomendado para el control de malezas de hoja ancha en barbecho químico o en pre siembra de soja.

03

Presenta gran eficacia y mayor persistencia en el control de malezas difíciles como Amaranthus sp.

04

Dos modos de acción, lo que minimiza la generación de resistencia.

Y “fue artífice de crear el convenio con las otras empresas arroceras, para que se destinaran fondos para comenzar a investigar en arroz”, dijo.

En relación a ese asunto, Platero valoró que a los técnicos de aquella época los hacía viajar a Estados Unidos para traer tecnologías que se empleaban en el sector arrocerero norteamericano. A fines de los 80 y en los 90, asumió la actual administración un empresario brasileño con “muchas hectáreas de arroz y conocimiento en Brasil”, con un “amor por la tierra y por el cultivo”, que “trajo un empuje de maquinaria y de capital para terminar de consolidar grandes innovaciones”, como la “siembra directa, los glifosatos de otoño y una cantidad de cosas que marcaron verdaderos jalones”, y determinaron “el avance del sector arrocerero”, sostuvo.

PERÍODO DE CAMBIOS

Arrozal 33 mantiene su rol de “avanzada” en la producción arrocerera uruguaya, lo que “engullece mucho” a Platero, quien destacó las “buenas perspectivas” de la compañía.

Sobre la evolución y los cambios en los sistemas arroceros, el gerente de la empresa comentó que las diferentes administraciones tenían “distintas rotaciones, de acuerdo a lo que había en la época”. Empezó con una ro-

“ No somos dueños de la tierra y eso nos quitó espalda, los costos eran altos, la bolsa valía poco, tuvimos muchas dificultades”

tación agrícola-ganadera, ya en 1959 se trajo técnicos del exterior y “mucho antes de que se generaran las praderas sobre rastrojos de arroz, Arrozal 33 había descubierto que había que rotar con leguminosas y con gramíneas”; esas “fueron las primeras praderas”, recordó.

Y continuó con la reseña: “después fue evolucionando, con la presencia del INIA (Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria) o de la estación experimental del Este se generalizó el uso de praderas sobre rastrojos de arroz y, por lo tanto, una ganadería más intensiva”.

Comentó que “se engordaban muchas cabezas de ganado, me acuerdo que en la administración de Sanguinetti ese era un foco importante. Hoy estamos con una rotación más intensa y generadora de recursos”.

Actualmente el “100% del área agrícola de la empresa realiza una rotación arroz-soja

o arroz-sorgo”, por lo que “hay unas 12.000 hectáreas que son el área agrícola, podemos decir sin riesgo, sin ir a las zonas bajas”, y esa superficie “está sin ganado y con un ping pong, un año se planta la mitad de arroz y al otro año se siembra soja o sorgo”, explicó. Esa actividad la “hace Arrozal 33 o terceriza”, señaló. Detalló que “algunas hectáreas, en el caso del sorgo lo terceriza todo y la soja parte la hacemos nosotros y parte se terceriza”.

Otro aspecto relevante de la historia de esta empresa es la evolución que alcanzó en la productividad, tanto en arroz como en soja. “Nos mantenemos en la punta de la tabla”, siempre ahí, dependiendo de las características de cada uno de los años, ya que “este año se culminó con 9.200 kilos” de arroz por hectárea, pero el año pasado (2023) fueron “9.800 kilos en las 8.000 hectáreas” destinadas al cultivo, y “el otro año (2022) siempre arriba del umbral de las 180 o 185 bolsas (de 50 kilos)”, puntualizó.

Para Platero, esas rotaciones “bien manejadas, bien fertilizadas, controlando las variables de nutrientes en el suelo, incorporándole el encalado que estamos haciendo ahora, mantienen los suelos con un nivel de producción por demás satisfactorio”.

DEL CTI A LA MEJOR RENTABILIDAD

Pero como en toda historia, y más aún cuando comprende esta cantidad de décadas, nunca faltan los momentos complicados y este caso no es la excepción. “Es como aquel que estuvo en el CTI y estaba consciente de lo que le pasaba”, y “tuvimos algunos años, cuatro o cinco, cuando estuvimos por debajo de la línea de flotación”, dijo el gerente de Arrozal 33. Y consideró que eso estuvo “agravado”, porque la empresa “había perdido sus campos y pasó a ser 100% arrendadora”.

“No somos dueños de la tierra y eso nos quitó espalda, sumado a la coyuntura del arroz, los costos eran altos, la bolsa valía poco, tuvimos muchas dificultades”, además de una “renovación del contrato que no estaba en el mercado, que no se veía la luz” al final del túnel, graficó. Acotó que incluso se llegó hasta el punto de estar cosechando el arroz en una zafra, pero “no saber si tenías otra zafra de futuro por delante”.

Sin embargo, esa etapa se superó y hoy la empresa está en un “esquema de producir y no industrializar el arroz, porque la industria también fue parte de esos años, que además de ser de baja rentabilidad eran sumamente conflictivos con los recursos humanos”, y se tuvo que “reestructurar”, porque la industrialización del arroz “le quitaba valor a la bolsa” del cereal, planteó.

Afirmó que la empresa “exportaba arroz blanco, como cualquier otro molino, pero llegó un momento que industrializar el grano le quitaba valor a la bolsa” y por eso debió “cerrar

la parte industrial”, lo que significó dejar personal “por el camino”.

Después de llegar a tocar un piso, la empresa se levantó y pasó a un nuevo “período de bonanza”, que ya viene de unos “cuatro a cinco años”, este año en particular con “muy buena rentabilidad”, admitió.

LOS COSTOS

Respecto al escenario del negocio arrocerero, Platero se refirió a la decisión de los directores y la gerencia de la empresa en cuanto a tratar de “aprovechar estos años buenos para invertir” y “quedar armados”, porque “los años difíciles van a volver a existir”. Informó que “estamos invirtiendo en maquinaria agrícola, en equipamiento de soja y con algunos proyectos interesantes”.

Sostuvo que “el objetivo es armarse para los años embromados, que van a venir”, se pueda “seguir trabajando como hasta ahora”. “Estamos en un año excepcional, pero con costos muy altos, la hectárea de arroz la cerramos casi con US\$ 2.200”, advirtió el ejecutivo.

Explicó que “hoy la bolsa de arroz vale US\$ 17, y si sacamos 185 o 186 bolsas por hectárea”, hay una rentabilidad “de casi US\$ 900 por hec-

“ Hoy la bolsa de arroz vale US\$ 17, y si sacamos 185 o 186 bolsas por hectárea”, hay una rentabilidad “de casi US\$ 900 por hectárea”

tárea”, pero “si la bolsa vuelve a US\$ 12 y se producen 185 bolsas, estás empatando”.

Advirtió que estos son momentos “excepcionales”, pero si pasa cualquier cosa en el mundo, como una decisión política de India, una guerra u otro acontecimiento, y “volvemos a los niveles normales (de precios), el cultivo de arroz que plantás es para que te vean”.

Insistió en que si el productor arrocerero logra producir 185 bolsas y las vende a US\$ 12, la rentabilidad se ubica en tres o cuatro bolsas, “con el riesgo” que eso implica por el costo por hectárea que demanda el arroz.

En ese contexto, Platero resaltó la necesidad de “ser muy eficientes en el uso de la mano de obra, de los mantenimientos, siempre ajustando para no gastar un litro de gasoil más, ni una hora extra inútil”. Planteó que hay que “estar siempre corriendo para que el negocio cierre”, por lo que es imprescindible “estar alerta”, dijo.

MAÍZ IDEAL PARA SIEMBRAS TEMPRANAS

NS 7626 VIPTERA3 CL



En los primeros puestos de la Evaluación Nacional de Cultivares.



Máxima performance en fecha de siembra temprana en ambientes de medio y alto potencial.



Ciclo más corto del portfolio.



Excelente comportamiento frente a chicharrita.

50 AÑOS



0
1
00
1101
1 00
1 00
001
111
1 00



Si es Agro, es Bayer

#DekalbAyer



Montevideo · 098 442 806
Nueva Helvecia · 098 226 243

Durazno · 091 476 739
Young · 098 226 187

Dolores · 098 852 861
Ombúes de Lavalle · 092 341 414



DEKALB RINDE®

SI ES
MAÍZ

ES
DEKALB

*Genética que marca historia.
Semilla que crea futuro.*

Hoy&Siempre



Las tensiones entre la libertad de los productores y el control estatal

Ambiente afirma que su intención no es prohibir, pero exige el cuidado de los recursos naturales; algunos productores reclaman por imposiciones y otros ven oportunidades

SOFÍA DE LEÓN
Redacción

Las tensiones entre la producción y el cuidado ambiental son tema de discusión en distintos ámbitos. Autoridades, instituciones y actores de relevancia no se quedan afuera del debate; e incluso entre las mismas instituciones se marcan diferencias. Esto último fue reconocido por el ministro de ambiente, Robert Bouvier, quién dijo a VERDE que “hay muchísimas tensiones que son naturales”. Por su parte, el subsecretario de la cartera, Gerardo Amarilla, sostuvo que a los productores “no les vamos a prohibir”, pero advirtió que “los recursos naturales son finitos, y si no los cuidamos se acaban”.

Durante el ciclo AgroNegocios, organizado por Búsqueda en Magnolio Sala, el asunto ambiental fue motivo de polémica entre las autoridades y los productores. El presidente de la Asociación Cultivadores de Arroz (ACA), Alfredo Lago, y el representante de Regadores Unidos del Uruguay, Daniel Rubio.

Lago aludió a las buenas prácticas de sus antepasados y expresó que “ningún ambientalista me va a decir cómo tengo que hacer esas cosas”, que “seguramente sé mucho mejor que ellos”, en alusión a cómo hacer un uso sustentable del recurso suelo.

Por su parte, Rubio criticó el decreto que elaboró el Ministerio de Ambiente para fijar caudales ambientales y sostuvo que “no es cierto lo que dijo el subsecretario (en su disertación previa) de que no se ponen palos en la rueda” a la producción.

VERDE consultó al ministro de Ambiente sobre su visión respecto de estas tensiones, y respondió que “hay sectores productivos que quieren aumentar su productividad, que tienen al alcance algunos elementos que mejoran esa productividad, pero que a su vez son perjudiciales para el ambiente”. Sin embargo, aseguró que estas tensiones no impiden la colaboración. “Lo importante es que estamos traba-



El asunto ambiental es motivo de polémica entre autoridades y productores

jando juntos. Esas tensiones no inhabilitan el trabajo conjunto, poder sentarnos a discutir sanamente los temas, buscar las posiciones, y sobre todo buscar puntos de acuerdo, que es lo importante”, afirmó.

El jerarca mencionó que, a pesar de las diferencias, se han logrado acuerdos “significativos” con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP). “Vamos a firmar un documento sobre fitosanitarios. Me parece que estamos trabajando muy bien, lo que no implica que no tengamos tensiones y que no tengamos en algunas cosas opiniones diferentes”, comentó.

El subsecretario, por su parte, destacó a VERDE que “se han derribado algunas barreras”, demostrando la sinergia entre la producción y el cuidado ambiental, como el reciente acuerdo del plan piloto para la preservación de polinizadores con Syngenta. “No quiero decir que estemos de acuerdo en todo, pero nos sentamos a una mesa de diálogo, con un intercambio fluido de información” indicó.

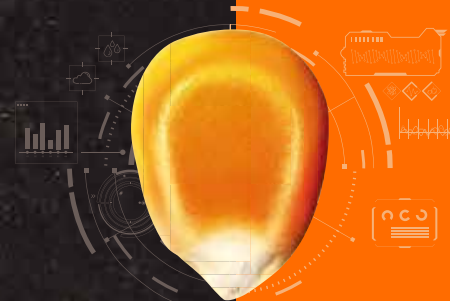
A su vez, dijo que “es fundamental medir el valor de los servicios ecosistémicos, que nos permiten producir, porque no se puede cuidar lo que uno no conoce”, opinó.

También resulta de interés observar cómo las visiones en el sector productivo pueden variar. Para Álvaro Méndez, productor ganadero en Salto, integrante de Fucrea, “sin duda hay una contradicción entre la producción y el ambiente”. Planteó que para poder sobrellevarla “el Estado tiene que, de alguna forma, empezar a mirar cómo usamos los recursos para no generar problemas graves”. Eso conlleva, según el productor, “una contradicción entre el Ministerio de Ambiente y el MGAP.”

El productor opinó que “lo mejor para los productores” es buscar la manera de “disminuir el uso de insumos”, y que si bien eso podría implicar resignar rendimiento, también es una oportunidad de “bajar los costos” e “igualar el retorno económico”.

DEL MITO AL AGREGADO DE VALOR

La falta de información o la estrategia política del discurso de los países desarrollados instala “mitos” sobre el impacto de la ganadería en el cambio climático, consideró el ganadero. “Estamos lejos de ser los culpables”, afirmó, y en ese sentido se refirió a “los datos del IPCC (Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, por sus siglas en inglés)”.



REVOLUCIÓN GENÉTICA

Sembrá los nuevos híbridos KWS.

GRANÍFEROS

Con buen comportamiento a Chicharrita



KM 3916 VIP3



KWS 16-959 VIP 3

SILEROS

Con buen comportamiento a Chicharrita



KWS 60-050 VIP3 Full



KWS 60-950 VIP 3

DOBLE PROPÓSITO

Con buen comportamiento a Chicharrita



KWS 19-120 VIP 3

Recuerde que con Procampo,
el éxito se puede sembrar



www.procampouruguay.com

ZONA LITORAL
Rio Negro, Salto, Maldonado, Rocha, y Flores
Ing. Agr. Roy Cooper
099 205 232
rc@procampouruguay.com

ZONA NORTE
Artigas, Salto, Paysandú, Tacuarembó, Rivera y Cerro Largo
Ing. Agr. Federico Dombariarena
099 925 698
fd@procampouruguay.com

ZONA SUR, CENTRO Y ESTE
Canelones, San José, Lavalleja, Florida, Durazno, Treinta y Tres, Maldonado y Montevideo
Ing. Agr. Juan Ignacio Aramendia
099641895
jia@procampouruguay.com

MONTEVIDEO
Ing. Agr. Federico Ballendo
099 266 234
efb@procampouruguay.com

GTE. TÉCNICO
Ing. Agr. Alfredo Silbermann
099 639 950
as@procampouruguay.com

ABASTECIMIENTO Y DESARROLLO DE PRODUCTO
Ing. Agr. Diego Rodríguez Schwaibich
099 548 777
dr@procampouruguay.com

De todas formas, Méndez dijo que se debe apuntar “a producir menos metano” por kilos de carne mediante mejoramiento genético y acortamiento de los ciclos productivos. El problema es que para eso “hay que intensificar la producción”, y entonces “hay mayores impactos, sobre todo en la biodiversidad”, lo que sitúa la producción en una disyuntiva.

Señaló que la mayor parte de la ganadería en Uruguay se realiza en sistemas de campo natural. Si bien hoy en día este sistema productivo “no es neutro, está bastante cerca de una neutralidad, sobre todo en comparación con sistemas foráneos”. Y destacó que es “una fortaleza” que esa forma de producir “todavía es rentable”.

El productor planteó que la primera etapa es “validar que producimos de forma amigable” para poder pasar al sello que lo compruebe. Consideró que para el productor es necesario

“ Es fundamental medir los servicios ecosistémicos, porque no se puede cuidar lo que uno no conoce”

GERARDO AMARILLA
SUBSECRETARIO DEL MINISTERIO DE AMBIENTE

poder certificar los modos de producir “en una segunda etapa”, para agregar valor a la producción. “No es solo decirlo, hay que salir a mostrarlo”, afirmó.

Sin embargo, opinó que esto “no puede ser a cualquier costo”. En la visión de Méndez, los bonos de carbono “permiten que grandes industrias contaminen” y “sigan emitiendo gases de efecto invernadero”, por lo que el beneficio social no redundará, ni se cumplen los objetivos “de un tipo de producción que nos permita seguir existiendo como civilización”.

PRODUCTORES ORGANIZADOS MIDEN EL IMPACTO

No obstante, hay voces dentro de la producción que reconocen las tensiones como un punto de partida necesario para lograr tres puntos principales: proteger la biodiversidad, sustantivar de forma integral la producción en el tiempo y dar respuestas a la sociedad.

Esto es explorado por Méndez, quien desde hace dos años integra una comisión de ambiente con otros productores de Fucrea. Opinó que “el desafío más grande es tener respuesta a los posibles cuestionamientos que se nos hagan como productores”.

Sobre el impacto de la producción en la biodiversidad afirmó: “no vi trabajos científicos

importantes que nos demuestren cuál es el potencial problema que tendremos en el futuro por afectar la biodiversidad”. La comisión de ambiente de Fucrea trabaja desde hace dos años con el objetivo de mejorar el relacionamiento de los productores con el medio y la generación de impacto positivo en el territorio. El trabajo consiste en generar información, ya que en Uruguay “no teníamos datos de la incidencia de la producción en el ambiente”, señaló.

Amarilla enfatizó sobre la importancia del cuidado del ambiente en la producción agropecuaria. El subsecretario subrayó que, al producir en un espacio natural, “es esencial prestarle atención al cuidado del agua, del suelo y del aire, que son los escenarios de la vida”. Además de proteger los ecosistemas en lugar de eliminarlos.

Méndez reconoció la responsabilidad de la producción en problemas de alarma social, como las cianobacterias. A su vez, como productor que trabaja en un sistema de mediana con la producción de arroz en su predio, reconoce que esa actividad “modifica la estructura del suelo”. De todos modos, dijo que abandonarlo sería “barrer para bajo de la alfombra”. Consideró que “el tema es cómo trabajar para que afecte cada vez menos” y “para eso hay que medirlo”.

La comisión de ambiente de Fucrea trabaja en un Fondo de Promoción de Tecnología Agropecuaria (FPTA) con el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), para lograr el monitoreo de datos prediales y “hacer una guía para la producción”. Parte de lo que se desarrolla junto a INIA es el Índice de Integridad Ecosistémica (IIE), creado por INIA bajo la dirección del investigador Óscar Blumetto, y difundido ampliamente con clases abiertas.

El IIE es una herramienta local que permite identificar los principales focos de riesgo ambiental en un predio. “A cada uno de los potreros se le pone un índice, de acuerdo a lo que se valora como más ambientalmente querido. Un mayor valor sería más sano en el punto de vista ambiental y un menor valor sería un sistema mucho más erosionado, más débil, más complejo desde el punto de vista ambiental”, explicó.

ACEITAR LOS ENGRANAJES

Bouvier se refirió a la importancia de las certificaciones de producción sostenible de los *commodities*. El ministro de ambiente destacó que el mercado global está orientado a la sostenibilidad, y que cualquier proceso productivo que incorpore medidas ambientales y de sostenibilidad agrega un “valor significativo”. Sostuvo que “el mundo va hacia ahí. Hoy todo lo que sea un proceso productivo, que comprenda medidas ambientales, que tenga sostenibilidad y demás, agrega valor”.

Subrayó la importancia de impulsar procesos productivos que incluyan medidas ambientales, ya que ignorar ese enfoque sería contraproducente. “Sería pan para hoy y hambre para mañana”, expresó.

Amarilla indicó en Magnolio Sala que el Ministerio de Ambiente “quiere lograr sinergias que permitan certificar lo que hacemos bien, corregir lo que no hacemos tan bien y darle a nuestra producción un sello que perfectamente pueda ser auditable a nivel internacional, que nos permita ingresar a mejores mercados y con mejores precios”.

El integrante del Poder Ejecutivo también se refirió a la huella ambiental de la carne y el trabajo junto a Prenader para lograr una guía de buenas prácticas en cultivo de arroz, llevado a cabo en áreas protegidas Ramsar.

Méndez aseveró que el Ministerio de Ambiente “ha hecho aportes interesantes” para el trabajo de los temas con los productores, aunque “no existe un vínculo orgánico”. Opinó que “a veces se confunden los roles” con el MGAP, pero “es más que necesario coordinar los trabajos como país”, algo en lo que Uruguay “tiene bastante experiencia en determinados rubros”.

El productor también analizó que, aunque el Ministerio de Ambiente “es reciente y la gente que trabaja allí puede estar capacitada, no tiene recursos económicos para afrontar todos los problemas”. Señaló que el ministerio no solo enfrenta cuestiones productivas, sino también conflictos ambientales que abarcan aspectos

“ El desafío es tener respuesta a los cuestionamientos que se nos hagan como productores”

ÁLVARO MÉNDEZ
PRODUCTOR GANADERO CREA EN SALTO

como el ordenamiento territorial y otros temas ajenos a la producción agropecuaria. “El ministerio tiene muchos frentes, cada vez va a tener más”, y cuenta con “pocos recursos”, afirmó. Para mejorar la situación, Méndez sugirió que el gobierno “aumente el financiamiento o, al menos, incremente el presupuesto” destinado a los temas ambientales.

Y resaltó la importancia de “medir con información propia” lo que “se está haciendo bien”, para “poderlo demostrar”. Dijo que las condiciones productivas se “van a marcar” desde el consumidor final, y que habrá “cuestionamientos grandes a los sistemas productivos”. “Tenemos que tener respuesta”, advirtió.

SUMÁ

+ BENEFICIOS
con la **PROMO REPUESTOS.**

Optimizá el rendimiento de tu maquinaria
con **nuestro programa de pago extendido.**



ESCANEA EL CÓDIGO
y descubre todos los
REPUESTOS ORIGINALES
Y ALTERNATIVOS, ACCESORIOS
Y TECNOLOGÍA para que tu
producción crezca.

***Promoción válida por valor de compra mínimo de U\$S 800 con cheque diferido.**
2^{do} ciclo PROMO REPUESTOS del 1/08 al 31/10 a pagar al 31/01

MGAP avanza en el objetivo de crear el Plan Nacional de Bioinsumos

Las autoridades pretenden consolidar la implementación y el uso eficaz de este tipo de fitosanitarios e insumos veterinarios en todo el sistema productivo uruguayo

Los bioinsumos “no son exclusivos de la producción orgánica, de la agroecología, ni de las transiciones agroecológicas”. Esto fue expresado por la directora general de Bioseguridad e Inocuidad Alimentaria (Digebia), Virginia Guardia. Su unidad es la encargada de coordinar y trabajar en conjunto con otras unidades del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) para la creación de un Plan Nacional de Bioinsumos, que consolide la implementación y uso eficaz de este tipo de fitosanitarios e insumos veterinarios en todo el sistema productivo uruguayo.

Guardia proporcionó a VERDE información sobre el crecimiento y la demanda de bioinsumos en Uruguay. Aunque el plan nacional aún está en elaboración, ya hay un número considerable de productos registrados. Estos incluyen vacunas, microorganismos promotores del crecimiento, productos de origen orgánico como fertilizantes, organominerales y estimulantes, probióticos, inoculantes para silos, extractos vegetales y agentes de control biológico. En los registros se encuentran productos de fabricación nacional e importados.

LA ANTESALA

Las direcciones de Desarrollo Rural (DGDR), de la Granja (Digebra), de Servicios Agrícolas (DGSA) y la Digebia recibían diversas demandas y consultas relacionadas con los bioinsumos. Estas llegaban desde diferentes lugares y eran transmitidas al ministro Fernando Mattos. A finales de 2022 se reconoció la importancia del tema y decidió abordarlo de manera integral, encomendando la creación de un grupo de trabajo. Hasta entonces cada dirección gestionaba estas consultas individualmente, hasta que se decidió consolidar un enfoque coordinado, recogiendo la demanda de productores y empresas.

La directora de la Digebia explicó que observaron iniciativas en la región y vieron que la disponibilidad de bioinsumos para la producción había crecido de una forma “muy



La directora general de Bioseguridad e Inocuidad Alimentaria (Digebia), Virginia Guardia

significativa en Brasil”, y Argentina también estaba trabajando en ese ámbito. En 2021 se formó una comisión de bioinsumos en el Mercosur, con participación del MGAP y las autoridades equivalentes de los países miembros.

El grupo de trabajo se centró primero en definir oficialmente qué son los bioinsumos, un paso esencial que se concretó en la ley de rendición de cuentas de noviembre de 2023. Esa definición fue el puntapié para “declarar de interés nacional el uso de bioinsumos en la producción animal, vegetal y fúngica, y para fomentar su producción, desarrollo, innovación y registro” explicó Guardia.

La ingeniera agrónoma también mencionó que se realizó un taller con la participación de 120 personas, incluidos productores, empresas e investigadores. Se llevó a cabo una consultoría previa para relevar preocupaciones y restricciones relacionadas con los bioinsumos. Y el taller ayudó a identificar intereses y desafíos claves, impulsando el desarrollo del plan nacional.

RESTRICCIONES PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

Innovar para traer estos productos es tarea difícil, donde se necesita tiempo y dinero para

obtener resultados. Del taller y la consultoría se desprendieron visiones sobre las restricciones. Una de ellas es la desarticulación entre la investigación y el sector privado.

Guardia mencionó la falta de “incentivos económicos y financiamiento específico” como obstáculos importantes, surgidos en la discusión. Las “pequeñas empresas” nacionales, que a menudo desarrollan enmiendas orgánicas o productos a base de hongos, enfrentan dificultades para sostenerse el “tiempo necesario” y “espalda financiera” para llegar al producto final y completar el proceso de registro. Para ello la jerarca indicó que falta “un marco normativo unificado”.

Otra de las principales restricciones es la falta de conocimiento. “El productor plantea que no sabe qué productos disponibles hay o cómo utilizarlos”, comentó. La variedad de categorías de bioinsumos, cada una con sus particularidades en la aplicación, contribuye a esta confusión.

La directora general también señaló que el proceso de registro de bioinsumos es percibido como complejo. “Muchas veces quienes trabajan en el desarrollo de estos productos son pequeñas empresas nacionales o desarro-



Limagrain Field Seeds



SRM 566 VT3P / RR2

SRM 6620 VT3P

LG 30680 VIP3

LG 30695 VIP3 / RR2 **Nuevo**

lladores que no tienen la gimnasia de lo que implica registrar un insumo”, lo que representa un gran desafío para ellos.

IMPORTANCIA DE BIOINSUMOS SEGÚN EL MGAP

Guardia explicó que el interés del MGAP en los bioinsumos no se debe simplemente a una intención de estar a la par con la región, sino a una visión de sostenibilidad integral. “La producción tiene que seguir avanzando con un foco de sostenibilidad en todos sus aspectos: económica, social y ambiental”, afirmó.

La implementación de bioinsumos en Uruguay, con un marco normativo adaptado a las necesidades locales, tiene varias aristas. Se busca aprovechar desarrollos de productos que contribuyan a la producción sostenible y a la independencia de “insumos externos” que el país se ve obligado a importar.

Señaló que estos productos pueden minimizar el riesgo de “dejar residuos” en los alimentos, una exigencia “cada vez mayor de los mercados”, y por eso “esperamos la posibilidad de que esta herramienta se incorpore a los sistemas productivos de Uruguay”.

UNA ALTERNATIVA VIABLE

Consultada por VERDE sobre si los bioinsumos se contraponen al uso de fitosanitarios convencionales en un mismo sistema productivo, Guardia respondió que “en algún caso sí puede ser la alternativa”, pero “los vemos más como herramientas complementarias”, señaló. La idea es reducir el uso de agroquímicos, sin necesariamente sustituirlos completamente; establecer eventuales sinergias.

El MGAP no proyecta cifras específicas de crecimiento esperado en el mercado. “Estamos trabajando en el plan, en definir las acciones, y según esas acciones será el impacto esperado”. El enfoque está en delinear cuatro ejes de acción.

El primero es la innovación e investigación, fomentando acciones concretas para avanzar en estos aspectos. El segundo eje se centra en la regulación y las capacidades para el regis-

tro, buscando fortalecer tanto las oficinas regulatorias del MGAP como las capacidades de las pequeñas empresas uruguayas que desean registrar bioinsumos.

El tercer eje aborda la gestión de la información y el conocimiento, capacitando a técnicos para asesorar a los productores sobre el uso adecuado de bioinsumos y cómo combinarlos con otros de manera efectiva. Y el cuarto eje se enfoca en generar incentivos para promover la producción y aplicación de bioinsumos.

El impacto en la disponibilidad de bioinsumos dependerá de las acciones definidas y de los incentivos que se determinen. Actualmente están en la fase de detectar debilidades y planificar cómo abordarlas. Estos datos surgen del taller de trabajo junto a productores y empresas. Una vez que tengan una definición preliminar del MGAP volverán a hacer un intercambio con los participantes del taller y otros posibles socios para ejecutar estas acciones. “Este es un plan nacional, la ley determina que es de interés nacional el uso de los bioinsumos”, afirmó Guardia.

El MGAP “tiene la responsabilidad de desarrollarlo y llevarlo adelante”, pero su carácter nacional “excede las capacidades del ministerio” y requiere colaboración con otros actores. Las debilidades identificadas están siendo abordadas a través de los cuatro ejes definidos, cada uno con actividades concretas para superar estas restricciones y promover el uso de bioinsumos en Uruguay.

POLÍTICA ENFOCADA EN LA ADOPCIÓN

El plan de bioinsumos se enmarca “dentro de la estrategia de bioeconomía del MGAP”, un concepto más amplio que incluye los bioinsumos. Guardia mencionó que aunque el plan de tiene su propia importancia debido a la ley, es parte del enfoque del ministerio en la estrategia “para el mediano y largo plazo”. “Es una herramienta más para avanzar en esto de la producción sostenible y seguir demostrando que el gobierno puede hacerlo y mejorando todo lo que tengamos que mejorar”, declaró.

La ingeniera agrónoma explicó que se buscó identificar por qué los bioinsumos no son adoptados masivamente y cuáles son las principales restricciones. Comparando con la cantidad de insumos químicos registrados, el porcentaje de bioinsumos es mucho menor “a los químicos”. La consultoría detectó varias limitaciones, como la falta de conocimiento sobre los bioinsumos y las complejidades del proceso de registro.

LOS BIOINSUMOS EN LOS SITIOS MÁS SENSIBLES

Existen áreas con mayor sensibilidad que otras respecto a los desafíos o la urgencia en la transformación de prácticas productivas. La elaboración del plan nacional contó con el aporte de todas las direcciones generales del MGAP, incluyendo a las direcciones de Recursos Acuáticos (Dinara), de Recursos Naturales (DGRN), la DGSA, Servicios Ganaderos (DGSG), Digepra, DGDR, Forestal (DGF), la Digebia, la Oficina de Programación y Política Agropecuaria (Opypa) y el Plan Nacional de Agroecología (PNA). “Estamos todos juntos trabajando en esto”, remarcó Guardia.

Algunas direcciones tienen “más a flor de piel” el uso de bioinsumos y con otra se requiere otro tipo de trabajo para mejorar su adopción. Los productores agroecológicos son “una herramienta necesaria”, sostuvo. Y señaló que el MGAP “está impulsando fuertemente las transiciones agroecológicas” y para eso “tienen que haber bioinsumos disponibles para los productores”.

Afirmó que el plan de bioinsumos se considera para todas las áreas con demandas actuales, aunque sean distintas. “En algún momento se planteó que no avanza la oferta porque la demanda no es tan fuerte”, dijo. Agregó que en el sector de la granja la demanda y la oferta están presentes, pero el objetivo del plan es sensibilizar, crear oportunidades y avanzar en la disponibilidad de productos para que los productores los puedan usar. “Que eso retroalimente otra vez y la demanda empiece a ser más ávida”, planteó.





N o v e d a d

ACA 476 TRECEPTA

Maíz doble propósito Silo / Grano



ALTO POTENCIAL DE RENDIMIENTO + ESTABILIDAD + TECNOLOGÍA TRECEPTA

¡CONSULTÁ POR LAS PROMOS DE LA FERIA!

Uruguay “está muy atrasado” en uso de bioinsumos respecto a la región

Integrantes del sector señalan que “la burocracia” para el registro de fitosanitarios en el MGAP “le ha puesto mucha traba” al crecimiento de los productos biológicos en el país



Sosei es una empresa uruguaya de biotecnología, que se dedica a la realización de análisis biológicos para evaluar y monitorear la salud del suelo

Uruguay “está muy atrasado a nivel regional” respecto a la utilización de bioinsumos, dijo a VERDE el director comercial de Sosei, ingeniero agrónomo Nicolás Rubio. Agregó que “la burocracia para el registro de fitosanitarios del Ministerio” de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) “le ha puesto mucha traba al crecimiento de (los insumos) biológicos en el país, lo que limita el crecimiento de planes de salud del suelo”. Explicó que esas limitaciones implican “restricciones en la cantidad y calidad” de productos a utilizar y eso hace que los productores “pierdan una cantidad de herramientas”.

Afirmó que los protocolos de registro “muchas veces son imposibles de realizar”, dado que “no se comportan del mismo modo que los químicos u otros tipos de productos”. Agregó que tienen un periodo de tiempo para cumplirse, que “es diferente”, y principios de acción “muy distintos”.

Consultado sobre su participación en el Plan Nacional de Bioinsumos, llevado a cabo por el MGAP, respondió que fue “positivo”, porque el plan “detectó una problemática im-

“Los bioinsumos son una herramienta muy útil para la agricultura que se viene, y con una buena nutrición mineral pueden colaborar mucho a la regeneración de los suelos”

portante”, que “toma las necesidades de las empresas”.

“A las empresas que van a vender productos biológicos les cuesta mucho entrar, porque los productores no conocen el tema”, explicó Rubio. Y aseguró que “falta mucha capacitación de parte de la academia”. Los bioinsumos “son una herramienta muy útil para la agricultura que se viene”, y “junto a una buena nutrición mineral pueden colaborar mucho a la regeneración de los suelos”, opinó.

Sosei es una empresa uruguaya de biotecnología, que se dedica a la realización de análisis biológicos para evaluar y monitorear la salud del suelo, ofreciendo un servicio “único en el mercado”, destacan desde la compañía que fue fundada hace cuatro años por la ingeniera química Magdalena Iturria, actual CEO.

La investigación que realiza Sosei es un trabajo que a nivel nacional “recién está comenzando a hacer, y entendemos muy importante que se continúe por este camino”, afirmó Rubio. A su vez, la organización realiza análisis en proyectos con la Facultad de Agronomía y otras instituciones públicas y privadas.

50%

Alcanzó Brasil en el uso de insumos de origen biológico en el agro. En Argentina y Paraguay el crecimiento también es elevado.

PROTEGÉ TU NEGOCIO

En BSE contás con la cobertura más completa
para toda tu actividad.



Por más información contactá a tu asesor de confianza,
ingresá en bse.com.uy, o comunicate por el 1998.

AgroBSE

Junto al agro, siempre.

Ver bases y condiciones en bse.com.uy

Y señaló que “nuestros indicadores están alineados con lo que está empezando a trabajar el INIA (Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria)”.

BIOINSUMOS EN LA REGIÓN

En la región los bioinsumos no solo tratan de la salud del suelo o de la producción intensiva. “Brasil es un caso clarísimo”, señaló Rubio, donde los bioinsumos se utilizan para incrementar los rendimientos con sostenibilidad ambiental. El país vecino alcanzó “un 50% de uso de insumos de origen biológico en el agro”, destacó. En Argentina y Paraguay el crecimiento también “viene siendo elevado”, mientras que Uruguay “está relegado”.

La implementación masiva de bioinsumos como uso complementario al convencional requiere mucha formación. Al momento de hablar con VERDE, Rubio se encontraba en Brasil, capacitándose sobre microbiología. Comentó que Brasil está más avanzado en llevar la teoría a la práctica en el uso de bioinsumos, así como en la operativa de aplicación.

Comentó que en Uruguay uno de los principales desafíos es la compatibilidad entre productos biológicos y químicos, ya que las aplicaciones suelen hacerse en mezcla. “Queremos introducir en los análisis la capacidad de medir la compatibilidad de los biológicos con los fitosanitarios y otros productos”, dijo. Esto permitirá que los productores envíen sus caldos de mezclas para análisis, facilitando recomendaciones más precisas y efectivas sobre el uso combinado de los insumos.

LA SALUD DEL SUELO COMO NUEVO PARADIGMA

El director destaca la creciente importancia del concepto de salud del suelo. Este término, aunque “cada vez más utilizado”, aún requiere “mucho trabajo” para su plena implementación. Rubio explica que la salud del suelo abarca “tres componentes principales: la química, la física y la biológica”. Este último componente, según Rubio, “es el menos evaluado” hasta ahora, especialmente en Uruguay, y es precisamente en ese aspecto donde Sosei se posiciona como líder. “Brindamos análisis biológicos, utilizando diferentes indicadores para monitorear la actividad biológica del suelo”, explicó.

Además, describió cómo la empresa vincula los componentes físicos y químicos con los biológicos, para ofrecer una evaluación completa del estado del suelo. “A partir de esta integración damos un diagnóstico de la salud del suelo de cada potrero”, señaló. El trabajo de Sosei le indica al agricultor si está yendo o no en la dirección correcta, en términos de prácticas agrícolas sostenibles.

El avance en el estudio de la biología del suelo ha sido significativo. “Hoy en día contamos con herramientas que nos permiten conocer mucho más la biodiversidad del sue-

lo y su funcionalidad”, comentó el ingeniero agrónomo. Este progreso ha desarrollado herramientas claves para avanzar en lo que se conoce sobre salud biológica del suelo.

Lo central de los avances en investigación biológica implica conocer a los microorganismos, base de muchos de los bioinsumos que están llegando al mercado. Estos organismos contribuyen a la estructura del suelo, la nutrición y protección de las plantas, captura de carbono y la resiliencia del sistema en su tota-

“ Queremos medir en los análisis la compatibilidad de los biológicos con los fitosanitarios y otros productos”

lidad. “Podemos determinar a través de varios mecanismos si la biología del suelo está activada y funcionando correctamente”, explicó el director comercial.

INNOVACIÓN EN LA METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Los indicadores que releva Sosei se encuentran bajo dos líneas de investigación: una de la Universidad de Cornell (Estados Unidos) y la otra de la Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria (Embrapa), institución dependiente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento de Brasil, que realiza funciones equivalentes a las del INIA en Uruguay.

La estadounidense evalúa carbono activo, que es la parte del carbono de la materia orgánica que está más disponible para los microorganismos. Además evalúa el nivel de proteína en el suelo, que se relaciona con dos aspectos importantes de la salud del suelo: el potencial de ciclar nitrógeno orgánico y el potencial de formar agregados estables, mejorando la estructura y la capacidad de retención de agua.

La línea brasileña implica el análisis enzimático en suelo, conocer qué tipo de actividad desarrollan. Por ejemplo: si están disponibilizando fósforo o consumiendo carbono. El ingeniero agrónomo comentó que el trabajo de Sosei y su metodología “sigue las mismas estrategias de Embrapa, con resultados exitosos”.

Estos análisis de suelo se diferencian de los convencionales porque “te ayudan no solo a ver qué pasó, sino también a tratar de predecir lo que pasará”. Por ejemplo: una alta actividad microbiana, con disponibilidad de alimento para los microorganismos da cuenta de que habrá mayor disponibilidad de nutrientes.

Los análisis convencionales dan cuenta de la historia de la chacra, pero no de la dirección correcta a seguir, además de tener cambios más lentos.

ENFOQUE EN EL PRODUCTOR Y ANÁLISIS A MEDIDA

Consultado sobre la receptividad de esta tecnología en los productores, Rubio respondió que trabajan con varios rubros y la recepción “es enorme”. Confirmó que los productores “están realmente preocupados por la situación de los suelos, que cada vez demandan más insumos, y quieren manejarlos de una manera más regenerativa”. Sin embargo, llevar a la práctica las soluciones encontradas puede ser complicado, debido a limitaciones técnicas o de productos. El desconocimiento de información y la falta de asesoramiento afectan la implementación de esta tecnología.

Rubio explicó que, además de ofrecer análisis biológicos, Sosei se enfoca en proporcionar a los productores “información útil, práctica, económicamente viable y comprensible”. Aclaró que el análisis biológico crudo “no te dice nada por sí solo, porque el productor tampoco sabe interpretarlo”. Por eso, la empresa trabaja para brindarle información y asesoramiento en la interpretación de los datos.

Los análisis también se realizan en base a los objetivos de cada productor, ya sea comparar dos campos con manejos diferentes, verificar el efecto de un producto en el suelo o evaluar cómo se comportan los cultivos de servicio en los diferentes suelos. “El análisis está direccionado al objetivo de cada productor, no es algo que obligatoriamente deba hacerse todos los años, también puede realizarse para detectar limitantes productivas”, indicó.

La empresa está desarrollando un índice que permitiría evaluar y comparar la salud del suelo en diferentes parcelas del predio de los productores u otras con suelos similares. El objetivo es estimar la degradación en términos de fertilidad biológica.

El laboratorio cuenta con un índice de fertilidad biológica, con una escala de 0 a 100. “Este índice es útil, porque traduce datos técnicos complejos en una métrica fácil de entender para los productores. A su vez, se puede comparar con la media de suelos de una misma textura a nivel nacional”, explicó.

Lo novedoso de este análisis es que da la opción de segmentar prácticas de manejo y rotación de cultivos, según la salud específica de cada potrero. El director comercial de Sosei ejemplificó que esta herramienta le permite a un cliente saber si su suelo está un 60% por encima de la media de la región o un 40% por debajo. Con esa información se podría, además, ajustar la rotación agrícola, identificar las parcelas más degradadas, priorizar cultivos de servicio u otras medidas regenerativas específicas, de acuerdo con la necesidad del potrero.



Vigía Seguros

AGRO



El seguro indicado para tu agronegocio

Conocimiento del negocio

Profesionales expertos que garantizan la mejor protección.

Seguimiento en siniestros

Asesores que acompañan trabajando en conjunto con las compañías, protegiendo los intereses del productor.



Contactanos!

 info@vigiaseguros.uy

 **(+598) 91 758 859**



AGRICULTURA



GANADERÍA



MAQUINARIA

La cebada permite "contar lo que hace el agro" a través de una marca

Ambev busca conectar a la producción con el consumidor, siendo eficiente y más sustentable, midiendo, certificando y realizando acuerdos de complementariedad

La fortaleza de la cebada es que puede contar "lo que hace el agro a través de una marca", es un cultivo que "te puede contar una historia de forma directa", expresó el gerente de Agro de Ambev (Maltería Uruguay y Maltería Paysandú), Juan González. Y agregó que esto "permite conectar al consumidor con el agro uruguayo".

La empresa se encuentra desarrollando distintos planes para la implementación de prácticas agrícolas sustentables en la elaboración de cerveza nacional, desde porteras adentro hasta la industria.

La mayor apuesta de Ambev se encuentra en un proyecto sobre agricultura regenerativa, desarrollado a cinco años, con el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), que busca crear un protocolo de producción sostenible. González explicó que en ese proyecto participan productores con un vínculo de larga data con la maltería: 2.200 hectáreas en manos de 27 productores y distribuidores. Planes análogos se aplican en toda la región.

El proyecto implica la cuantificación de indicadores de sostenibilidad, que dejan las prácticas de manejo de cada productor. A partir de ello se pretende "sugerir prácticas mejoradoras, que ayuden a regenerar el suelo y aumentar el contenido de carbono orgánico". Estas incluyen la rotación de cultivos, la utilización de mejores fuentes de fertilizantes, dosis variables, uso de cultivos de servicio, entre otras. Esto implica la evaluación de impacto. Puntualizó que el protocolo de producción regenerativa "no incluye solo a la cebada", sino a todo el sistema de rotación.

Por otra parte, existe la cebada orgánica, que es otro concepto, donde no se usan productos de origen sintético. Allí el esquema "es mucho más estricto" e incluye certificaciones, para una marca de Fábricas Nacionales de Cerveza (FNC). Su alcance es limitado dadas las "dificultades de escalar a más área en un proyecto de tales características" y su condición de "producto nicho".



González sostuvo que las prácticas sustentables "se volverán una exigencia más restrictiva" de los mercados

LA VISIÓN DE AMBEV

En este marco, se hace crucial la trazabilidad de todos los componentes del producto. Los planes de la empresa, desde 2017 hasta la fecha, se han enfocado en facilitar a los productores y distribuidores protocolos técnicos de producción, así como en el manejo que se aplica a cada una de las variedades, densidad de siembra y demás aspectos, "para todos los productores que quieran sembrar nuestras variedades", indicó el ingeniero agrónomo. También incluye el acceso a fuentes de financiamiento, datos del sitio donde se produce y su geolocalización, agregó.

El gerente señaló que se escuchan distintos conceptos, como cebada agroecológica y cebada con agricultura regenerativa. Todas incluyen una serie de prácticas que básicamente buscan

priorizar la salud del suelo, manteniendo en principio la productividad a mediano y largo plazo, con un enfoque asociativo entre las distintas partes de la cadena de valor.

EL AGRO COMO FIJADOR DE CARBONO

La compañía está buscando asociarse con distintas empresas que están muy ávidas de este tipo de proyectos. Esto requiere una inversión, dado que implica una curva de aprendizaje, sin retorno inmediato. "La empresa está posicionada en promover las prácticas y ayuda a que los productores puedan transicionar a modos de producción más sostenibles", expresó González. El ejecutivo sostuvo que las prácticas sustentables "se volverán una exigencia más restrictiva para acceder a los distintos mercados" de destino.



CRECE EL CAMPO, CRECEMOS TODOS.

Tu Banco te ofrece las mejores condiciones para la compra de campos.

Accedé a una línea de financiamiento de hasta 30 años, cubriendo hasta el 90 % del valor de la inversión.

*Condiciones para el Programa Pymes.

Por otros segmentos conocé más en
www.brou.com.uy/clientes-empresa/compra-campos



**BANCO
REPÚBLICA**

Por otro lado están las certificaciones, que garantizan que en todo el sistema se está haciendo agricultura regenerativa, no solo en la cebada. Esto permitirá vender el producto de mejor forma, con un diferencial de precio o la capacidad de acceso a los mercados más exigentes, afirmó. Para el ingeniero agrónomo “es evidente” que la demostración de una producción con prácticas sustentables requiere mancomunar la información sobre trazabilidad productiva y centralizarla.

González consideró que “toda la cadena del agro va a promover algún tipo de práctica regenerativa”. Planteó que el sector, mediante la fotosíntesis de los cultivos, y gracias a las prácticas que incrementan el carbono orgánico a nivel de suelo, “es el único que tiene la posibilidad de lograr secuestrar las emisiones que están causando otras empresas a lo largo de la cadena productiva”. Y explicó que la forma de lograrlo es a través de distintas prácticas que mejoren la salud del suelo a largo plazo”.

LA EVALUACIÓN DEL PLAN DE AMBEV

González explicó los distintos pasos para la evaluación del plan de Ambev. “Los interesados en el proyecto de la compañía son aquellos que buscan mejorar la reputación de sus empresas, más allá de la consiguiente mejora de los suelos y demás”, comentó. También destacó la importancia de la rotación de cultivos y mencionó que se evalúa el peso de la agricultura intensiva en relación a la ganadería. “Esta caracterización macro del sistema ayuda a entender mejor el impacto ambiental”, dijo.

En primera instancia se midió la conservación del suelo, su contenido de carbono orgánico y el potencial de desmineralización de nitrógeno. Además se evaluó el balance de nutrientes, tanto macro como micro, y su disponibilidad en el suelo. Y también se midió la huella de carbono y agua, eficiencia de utilización de agroquímicos y la diversidad de rotaciones.

Además de la cebada, se recopila información de todos los cultivos involucrados en la

“ INIA y Ambev trabajan en un proyecto sobre agricultura regenerativa, para crear un protocolo de producción sostenible”

rotación de los últimos cinco años, incluyendo además soja, maíz y trigo, para medir la huella de carbono base. “Se hizo una línea base de impacto en carbono y ahora se están implementando prácticas mejoradoras”, comentó el ingeniero agrónomo.

Indicó que el desarrollo de cultivares con mayor eficiencia en el uso de insumos tiene tres aspectos principales. El primero es el rendimiento, ya que a medida que se vayan lanzando cultivares con mayor potencial de rendimiento, todos los indicadores medidos por hectárea, van a mejorar. Señaló que un sistema más productivo diluye el impacto por la cantidad de toneladas producidas. “Si tenés un sistema más productivo, tu impacto es menor, por más que produzcas más kilos”, enfatizó.

Otro aspecto es la eficiencia en el uso del agua. “Para producir un kilo de cebada se necesita mucha agua”, afirmó González. Por ello, se está trabajando en el desarrollo de mejoras varietales, que rindan más y sean más eficientes en la utilización de nitrógeno y agua, a campo y en las malterías. Una de las últimas variedades que incorporó la compañía a su cartilla fue Olimpia, que es más eficiente en estos aspectos.

El gerente señaló que otro enfoque es el manejo defensivo y la protección vegetal. “Estamos tratando de lanzar cultivares con buena producción y genética europea, pero también tolerantes a enfermedades, sobre todo a man-

cha en red”, que es un problema en la agricultura local.

Ambev realiza ensayos en distintas zonas, como en La Estanzuela, Young y Mercedes para determinar las mejores prácticas de manejo para cada variedad.

Sobre la inocuidad alimentaria, González explicó que en la maltería tienen una guía que define los límites mínimos, máximos y tolerancias para cada ítem, incluyendo residuos de agroquímicos. Se miden residuos de aproximadamente 40 agroquímicos. Las muestras se toman de los silos, no de cada camión individual, y la legislación que siguen es la de Brasil, donde los límites son más exigentes que en Uruguay. Esto se debe a que el 95% de la malta que se produce en esta industria se exporta al país vecino.

LA INTEGRACIÓN DE SOLUCIONES DIVERSAS

“Hoy no existe una solución única para todo”, afirmó González. “Hasta ahora alcanzaba con producir más para alimentar a una población creciente, pero precisamos una nueva dinámica de producción”, expresó.

Agregó que “este cambio de paradigma implica entender que la agricultura 2.0 incorpora soluciones complementarias, para una población creciente, que necesita productos con cero emisiones netas, toma de riesgos calculados y altas tasas de innovación”.

Sostuvo que, en este contexto, “se hace crucial la asociación con otras empresas e instituciones, especialmente para la recolección de datos, para que no redunde en un trabajo extra y permita un progreso general”. Porque “el productor está cansado de compartir información y que eso no le vuelva”, dijo.

También comentó que se están haciendo esfuerzos en otras partes de la cadena, que deben integrarse, como la logística y el transporte. “La compañía ve todo como un sistema. El agro es responsable de un 13% o 14% de las emisiones totales de la compañía, un porcentaje significativo, donde están las mayores oportunidades de mejora”, concluyó.

SISTEMA DE GESTIÓN Y
FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
PARA EL SECTOR LECHERO, AGRÍCOLA Y GANADERO



ERP Consulting

Tel.: (598) 29011609 - info@erpconsulting.com.uy - www.erpconsulting.uy

FIXA Zn[®]

Fertilizante Foliar

Resultados Experimentales con **FIXA Zn** | Consultora **UNICAMPO URUGUAY**

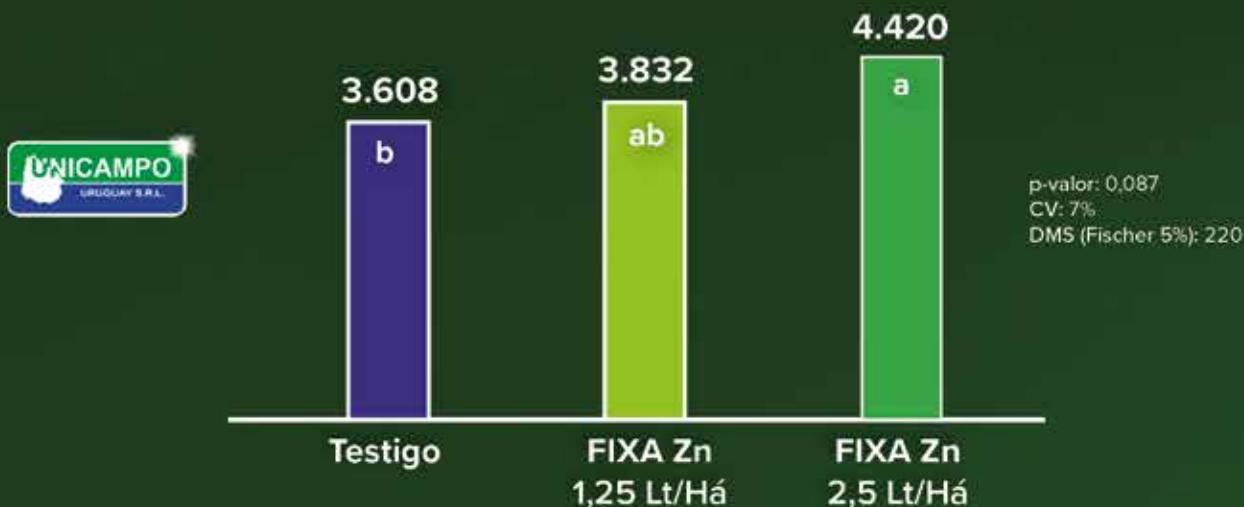
COLZA en Campo Exp. N°1 | Young, Río Negro

Rendimiento en COLZA (Kg/Há)



TRIGO en Campo Exp. N°4 | Young, Río Negro

Rendimiento en TRIGO (Kg/Há)



Entre canteras y raíces forestales, con la mira en el encalado de suelos

La empresa familiar forjó sus cimientos en la visión de su fundador, Brigido Diano, creció con la dirección de su hijo Jorge y actualmente está a cargo de su nieta Luciana

La historia de la empresa Caleras Cycusa empezó en 1936, con un “pequeño horno de cal, que lo hacía producir mi padre (Brigido)”, quien fue “una persona bastante pobre en sus inicios y muy dinámico en todas sus cosas”, recordó Jorge Diano, exdirector de esa firma hasta 2021, cuando su hija Luciana asumió la dirección. En diálogo con VERDE, ambos repasaron la evolución del emprendimiento familiar y los principales logros alcanzados durante estos años.

Jorge Diano valoró la visión y el esfuerzo de su padre, principalmente por su dedicación y convencimiento de que “había que forestar, para tener leña como combustible” y que “él empezó a forestar para utilizar esa madera dentro de 10 años”. “A veces pienso: ¡qué alma había que tener!, ¡qué espíritu para pensar en si este negocio funcionara dentro de 10 años!”, reflexionó.

Acotó que eso “lo hizo pensando en el combustible, la leña necesaria para la fábrica de cal”, por lo que la forestación fue una “necesidad energética”, ya que hasta ese momento “las caleras de Uruguay funcionaban con carbón de coque, que se compraba en Montevideo, lo vendía la compañía del gas”, pero había complejidades de oferta y precios, comentó.

Por esos años Brigido Diano fue a Córdoba, Argentina, porque allí había “tecnología de leña” y “trajo el modelo de los hornos a leña”. En ese momento dio inicio la historia de la leña en el emprendimiento.

Con esa iniciativa arrancó la “aventura forestal de mi padre, que no era ingeniero forestal”, sino que “era un luchador” que para “subsistir y continuar” con el negocio de la cal, además de forestar, fue comprando montes”, lo que fue parte de “las primeras forestaciones importantes a nivel país”, afirmó. Resaltó que por eso “fue condecorado por el gobierno en ese momento, por ser la persona que más árboles había plantado”.

Contó que después continuó con su apuesta y forestó en varios departamentos, en Lavalle-



Luciana y Jorge Diano han estado al frente de la empresa Caleras Cycusa en los últimos años

ja, en Canelones, en Maldonado, en Rocha y en el sur de Brasil, en la frontera con Uruguay, en algunos balnearios.

“Cuando pasaron los años yo disfruté de esa forestación, la puede usar en la calera” y siempre “seguí al pie del cañón al lado de él, forestando y produciendo cal, no hice ningún invento, agarré los cimientos y seguí con el edificio para arriba”, destacó.

EL ÁRBOL Y EL EDIFICIO

Respecto a cómo evolucionó el negocio de la empresa iniciada hace 88 años, Diano señaló que había “dos inconvenientes grandes” en esa época, que pasaban por “obtener una cal de calidad, para eso había que lograr una piedra de calidad, con buen porcentaje de carbonato de calcio, y de esa forma se lograba un excelente producto final, como lo fue y como lo ha sido, y ojalá que siga siéndolo siempre”.

Pero admitió que “era algo muy difícil, porque era un trabajo muy artesanal, que requería

de la experiencia de las personas en la selección de la piedra, una quema pareja en los hornos y otra selección después de calcinada”. Y además señaló que “había falta de combustible para los camiones”.

Recordó que en aquellos años “los camiones funcionaban a gasógeno, y a veces se podía ir a Montevideo –siempre el gran mercado fue la capital– y otros días no”, indicó. Y relató una anécdota. Un día su padre consiguió unos vales de combustible, cargó dos camiones, y salieron los camioneros para Montevideo, con cargas completas de cal, “se pusieron a correr una carrera, chocaron entre ellos, volcaron uno para cada lado y quedó toda la cal tirada”.

Luego, “llegó un momento en que las demás caleras que no hicieron lo que hizo mi padre, empezaron a tener problemas financieros graves, porque el combustible –el carbón de coque– era caro, y no generaba una producción tan buena como la de la leña”, explicó. Diano señaló que de 23 caleras que había en

GARANTÍA
proquimur

EL ÚNICO FUNGICIDA QUE EVOLUCIONÓ AL MÁXIMO

CON 3 INGREDIENTES ACTIVOS
Y 3 SITIOS DE ACCIÓN SIMULTÁNEA

FUNGICIDA

BIXAFEN

PROTIOCONAZOLE

PYRACLOSTROBIN

FUNGICIDA

UnicoMAX

Máxima protección, máxima residualidad.

Único Max es un fungicida de última generación compuesto por tres ingredientes activos: **Protioconazole, Pyraclostrobin y Bixafen**. La acción complementaria de sus componentes hace que Único Max sea un fungicida de amplio espectro, con excelente eficacia para el manejo de enfermedades en cereales de invierno y soja con un gran poder curativo y prolongada residualidad.



Facebook icon, Twitter icon, Instagram icon @proquimur

Ruta 5 Km 35,300 - Juanicó, Canelones
Tel. (+598) 4335 9662 - proquimur.com.uy

proquimur
Protección total para sus cultivos

los alrededores de Minas (Lavalleja), quedaron entre seis y siete, y en 1950 se unieron para conformar Cycusa (Canteras y Caleras Unidas Sociedad Anónima), mientras que otros “colegas siguieron desapareciendo”, indicó.

Para el empresario, los pilares fundamentales del emprendimiento fueron: “tener yacimientos y montes propios”, a partir de “la visión” de su padre se construyó “el edificio” del negocio, al que “continué sumándole” pisos.

Rememoró otra anécdota: “Él (su padre) hacía todo el trabajo, juntaba las semillas, hacía el vivero, lograba el árbol y lo plantaba. Un día andaba mirando unas plantas que iban a plantarse, y me dice: traeme una vara de mimbre. Salí corriendo, busqué un mimbre, le dí una vara y empecé a darle golpes con la vara a los plantines. Al ver mi cara de desconcierto me comentó: estos árboles acá tienen todo, agua, reparo, sol, sombra y se están muriendo, tengo que hacer que luchen por sobrevivir, porque sino no van a prosperar sin todos estos cuidados en el campo. Con esos golpes buscaba generar condiciones rústicas para enfrentar las adversidades del ambiente”. Y afirmó que todas esas prácticas se justificaban, a partir de los resultados obtenidos.

TERCERA GENERACIÓN

Luciana Diano, que representa la tercera generación de la familia y mantiene viva la llama de un negocio empresarial, señaló que la firma sigue con las mismas concesiones que tuvo desde el comienzo para explotar las canteras, y puso especial énfasis en un aspecto clave para el futuro de Caleras Cycusa y de la agricultura en Uruguay.

Las diferentes explotaciones de la producción agropecuaria hacen que “los suelos se acidifiquen y en algún momento tendrán que recuperar los niveles de pH” en los campos, “para tener mejores producciones”, lo que demandará el uso de prácticas como el encalado, avizoró. Eso se realiza en otras partes del mundo, donde la producción agrícola requiere de este tipo de soluciones a los requerimientos de los suelos.

De la piedra caliza de las canteras de la empresa, que tienen un “alto contenido de carbonato de calcio”, se elaboran productos para utilizar en el agro, en las raciones y en la producción avícola, por lo que en 2015 la empresa instaló una nueva planta de procesamiento destinada a la producir ese insumo, comentó. Y destacó que la compañía “es referente” en esa área de producción y comercialización en el mercado uruguayo.

Los propios campos de la firma sirvieron de prueba para comprobar los beneficios del encalado en los suelos, ya que al utilizar sus productos se alcanzaron “excelentes resultados” en los niveles de pH antes de plantar, sostuvo Luciana Diano



En 1950 las caleras que quedaban en Minas se unieron para conformar Cycusa (Canteras y Caleras Unidas Sociedad Anónima)

Productos y reservas

Caleras Cycusa cuenta con la única calera que produce cal viva dolomítica, para atender mercados muy exigentes en magnesio, y desarrollar distintos tipos de carbonatos de calcio y dolomíticos para la industria agropecuaria y alimenticia.

Esta empresa tiene yacimientos de caliza y dolomita en los departamentos de Lavalleja y Maldonado, además de montes forestales en las cercanías de las canteras. Esos yacimientos fueron analizados desde 1983 hasta la actualidad, obteniendo de esta un promedio fehaciente de 96% de carbonato de calcio y un promedio de magnesio en la dolomita de 39%, lo que representa resultados destacados en este sector de actividad, según destaca la empresa.

En la cartera de productos figuran cal Cristal, cal viva, cal hidratada Marfil, cal en pasta, carbonato de calcio, carbonato de magnesio, dolomita calcinada molida, cal hidratada vial, cal siderúrgica, calcáreo agrícola calcítico y dolomítico, entre otros artículos.

La empresaria advirtió de la importancia de la logística, con el objetivo de asegurar la disponibilidad de los productos a la hora de tomar la decisión de encalar, para lo cual la compañía tiene un “stock permanente de 1.500 a 2.000 toneladas”. Entonces, “si el productor requiere cinco camiones por día, o si llueve, el producto estará disponible” y puede ser adecuado a los requerimientos de los aplicadores.

Otros productos que más movimiento tienen en el mercado local comprenden una va-

riada gama, como la “cal viva”, que es empleada para las mezclas y el tratamiento de efluentes; y la “cal hidratada”, que es molida fina para clientes como UPM, que la utiliza en los lodos de residuos y para filtrar el agua. También se utiliza en las obras viales, considerando que favorece la elasticidad y evita que las rutas se quiebren por el impacto del clima, entre otros factores, explicó.

En su operativa, Caleras Cycusa tiene canteras y plantas de producción en Minas y en Montevideo, y está en proceso de explorar nuevos negocios en la región.

Si bien en este caso fue un proceso paulatino, y que prácticamente no se sintió en la interna de la empresa, un tema no menor es el hecho de liderar la dirección de la compañía siendo mujer. Diano valoró la “sensibilidad” necesaria para estar en todas partes donde el negocio lo requiere, atendiendo las necesidades y obligaciones del funcionamiento del emprendimiento, así como la oportunidad que le otorgó el destino para ocupar el cargo actual.

Se refirió además al aporte de algunos operarios históricos de Caleras, como el excapatá Juan Molina, que estuvo unos 50 años en la empresa, y que transmitió sus conocimientos a las nuevas generaciones, tras haber acompañado a Brígido Diano en sus primeras experiencias en la forestación y el desarrollo del negocio.

“Me ayudó muchísimo”, es un “libro abierto”, que “sabía todo” de la empresa e incluso sorprendió a los técnicos del LATU (Laboratorio Tecnológico del Uruguay) que llegaron a evaluar la gestión de calidad de la empresa para acceder a las normas ISO, destacó Luciana Diano. Y acotó, a modo de anécdota, que “una de las fortalezas” señaladas en el informe de esos técnicos fue Molina.



SEMILLAS



COMERCIALIZACIÓN
DE GRANOS



INSUMOS



FERTILIZANTES



LOGÍSTICA

Todo lo que necesitás
**para que tu siembra
de maíz sea exitosa**

Disminuir costos en la rotación y aportar servicios ecosistémicos

La situación de Uruguay es mejor que la de la región y el mundo, pero investigadores creen que es un buen momento para revisar y mejorar los planes de uso de suelos



La estación experimental La Estanzuela, de INIA, fue el escenario de una significativa jornada sobre cultivos de servicio, organizada por Ausid

Los cultivos de servicio “disminuyen el uso de insumos en el corto plazo” y, por tanto, “los costos” cuando están “bien hechos”, indicó el investigador uruguayo del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) y la Universidad de Buenos Aires (UBA), el ingeniero agrónomo (Dr.) Gervasio Piñeiro. Agregó que “uno puede verlo como un costo o como una inversión”. La estación experimental La Estanzuela, del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) fue el escenario de una significativa jornada sobre cultivos de servicio, organizada por la Asociación Uruguaya Pro Siembra Directa (Ausid).

El encuentro también contó con la participación de la investigadora de INIA, ingeniera agrónoma (PhD.) Valentina Rubio; y la moderación del coordinador de Ausid, ingeniero agrónomo (MsC.) Santiago Álvarez.

La jornada ofreció una combinación de exposiciones teóricas y recorridas de campo, y estuvo centrada en explorar cómo los cultivos

de servicio pueden mejorar la salud del suelo y la resiliencia de los sistemas agrícolas.

EL FOCO EN TECNOLOGÍA Y EXTENSIÓN

A través del INIA, Ausid es responsable del proyecto FPTA (Fondo de Promoción de Tecnología Agropecuaria) N° 357, de cultivos de servicio, desde hace tres años. Este tiene en su esquema generar instancias de extensión y difusión. Se realizan actividades en campos de productores, mostrando diversas especies y combinaciones de siembra.

El proyecto ha contado con la colaboración de diversos actores, como el Instituto Plan Agropecuario, Copagran, la Asociación Rural de Soriano y la Unión Rural de Flores. “A lo largo de los años hemos identificado áreas claves en las que concentrarnos”, explicó Álvarez a VERDE. A propósito, señaló la importancia de mejorar la productividad y diversificar la producción de materia seca.

La jornada buscó resaltar el papel de los cultivos de servicio en la mejora de las secuencias

productivas, abordando objetivos que trascienden “a la productividad total de una secuencia (de rotación agrícola)”, indicó.

El objetivo del proyecto es que se conciba a los cultivos de servicio para otros beneficios a la planta, lo que se entiende como “dar otros servicios ecosistémicos”, como “un río sin cianobacterias, menos gases de efecto invernadero” o “un suelo más descompactado”, con “menos erosión”, explicó Piñeiro. Para tener “un suelo fértil y gordo” uno “le tiene que dar de comer” dijo. Y para conocer qué le falta “comer” al suelo se establece la “brecha de carbono”.

Rubio explicó a VERDE que la incorporación de cultivos de servicio “mejora la estructura del suelo y la actividad de los microorganismos”. Estas mejoras en la salud del suelo “permiten mayor infiltración y almacenamiento de agua de lluvia”, así como “mejor ciclado de nutrientes”. La cantidad de raíces y la calidad del residuo también juegan “un papel importante”, pero “lo primero” es lograr “coberturas

productivas y altos aportes de biomasa aérea”, señaló. Eso se logra “incorporando estas coberturas consistentemente durante varios años y asegurando su alta productividad”, remarcó.

LOS SUELOS URUGUAYOS

Los tres investigadores consideran que la situación de Uruguay respecto a los suelos es favorable en comparación con la región y el mundo. Rubio comentó que, “mirando únicamente los Molisoles, que son los principales suelos de Uruguay, parecería que el nivel de deterioro que observamos es menor en comparación con otras zonas donde estos suelos son comunes, como el *Midwest* (medio oeste) de Estados Unidos, China y Rusia” destacó.

Además, remarcó que “esto es consistente con una historia de uso más reciente, y con la aplicación de la ley de uso y conservación de suelos, pionera en el mundo, que nos coloca en una posición favorable”.

Los paradigmas en torno al manejo del suelo han cambiado. Piñeiro explicó que antes se pensaba que “había que dejar descansar al suelo con un barbecho”, y ahora se entiende que “hay que darle de comer” más que dejarlo descansar. Para eso la biomasa del cultivo de servicio juega un rol fundamental, siempre y cuando el cultivo comercial “no extraiga muchos nutrientes”. De lo contrario “no se puede

“ Es necesario cuantificar mejor estas ventajas para darles valor a nuestros productos”

VALENTINA RUBIO
INVESTIGADORA DE INIA

formar materia orgánica”, por lo que “importa el balance”, explicó.

“Uruguay está mejor” posicionado que Argentina en manejo de suelos, gracias a sus planes de regulación. No obstante, ambos países aún tienen “áreas vacías en invierno”, que es un problema que en Argentina “muchos productores no lo ven”, comentó.

Por otro lado, el manejo del nitrógeno y la integración de leguminosas no han sido adoptados completamente en la región por falta de regulación. Esto afecta la implementación de prácticas sostenibles, como el control de la erosión. El fósforo soluble en el agua es un problema destacado por el investigador, quien explicó que “utilizar al voleo o tener barbechos

largos” lo incrementa. Y sugirió que futuras regulaciones podrían mitigar la proliferación de cianobacterias causadas por el fósforo.

“ENGORDAR” SUELOS CON CULTIVOS

Gervasio Piñeiro trabaja con Ausid en este proyecto FPTA desde sus inicios. El profesional es responsable de toda la red de cultivos de servicio que lleva a cabo la Asociación Argentina de Siembra Directa (Apresid). El foco de su investigación está en medir la brecha de carbono, que para la agricultura “normalmente está entre 30% y 40% por debajo de lo que podríamos pensar” en los sistemas locales, afirmó el investigador de la UBA.

Para conocer el destino de la biomasa de la planta al degradarse en el suelo, Piñeiro utilizó lo que se denomina “marcadores isotópicos”, que permiten conocer dónde van las moléculas generadas por la planta. Los resultados arrojan que “le estamos dando poca comida al suelo”, porque “los cultivos anuales generalmente le dan poca comida, poca biomasa aérea, pero sobre todo poca raíz”. En cambio, “las pasturas le dan un poco más de comer a los suelos, por eso generalmente engordan cuando rotamos con pasturas” explicó.

Su trabajo ha generado información de suma relevancia en torno “al aporte de las leguminosas”, explicó Álvarez. Parte de su in-

REDLION

Nueva línea de neumáticos e implementos agrícolas

Potencia tu trabajo con el mejor precio del mercado, máxima tracción y durabilidad.



R1

R2

Neumáticos: Viales, Industriales, implementos Agrícolas, R-1 y R-2

CA
COMPONENTES
& ACCESORIOS
30 años

Cornelio Cantera 2771 - Tel: 2482 2111
www.componentesyaccesorios.com

vestigación sale de lo tradicional acerca del aporte de nitrógeno de las leguminosas, no limitándose a su fijación biológica, sino que también incluye la liberación continua de “exudados” ricos en nitrógeno, por las raíces que “catalizan” a los microorganismos en suelo, explicó Piñeiro.

Estos exudados nutren a los microorganismos del suelo, aportando un beneficio adicional de nitrógeno, incluso en leguminosas que producen poca materia seca. De esta manera se validan conocimientos “que ya se veían a campo”, agregó.

Para entender mejor cómo alimentar el suelo, es esencial reconocer que la materia orgánica se divide en dos fracciones importantes, cada una requiriendo diferentes tipos de “comida”. Piñeiro sostuvo que “hay que darle de comer cosas distintas” al suelo, “a veces contrapuestas, en función del diagnóstico de la materia orgánica que tiene”. Este enfoque permite identificar qué tipo de materia orgánica se ha perdido y cómo restaurarla.

Por ejemplo: si se ha perdido materia orgánica particulada (POM), se deben emplear gramíneas y cultivos con raíces abundantes. Piñeiro comentó que “si ponemos muchos cultivos anuales, tanto de renta como de servicio, generamos materia orgánica, básicamente dándole de comer al suelo raíces abundantes”. En contraste, si la pérdida es de materia orgánica asociada a los minerales (MAOM), es necesario enfocarse en el aporte de nitrógeno mediante leguminosas. “El nitrógeno limita la formación de esta materia orgánica, por lo que una estrategia con leguminosas ayuda a regenerar esa caja”, señaló.

El investigador también destacó la importancia de medir y cuantificar las pérdidas de carbono en el suelo. Mencionó el uso de tecnologías como NIR, que permiten monitorear el carbono del suelo en tiempo real. “He visto productores que tienen en la patita de la sembradora un sensor que hace un mapa de carbono relativo de toda la chacra”, comentó. Esas técnicas ayudan a entender la magnitud de las pérdidas y a planificar la recuperación del suelo a largo plazo.

MAXIMIZAR LA SALUD DE LOS SUELOS

El aporte de Rubio tuvo que ver con el rol de los cultivos de servicio en sistemas que maximizan la salud de los suelos. Centró su presentación en “cómo los indicadores de suelo evaluados normalmente a nivel comercial, asociados con propiedades químicas y/o con el contenido de carbono total del suelo, no reflejan todos los procesos de degradación que se ven en las chacras, ni todos los beneficios de incorporar cultivos de cobertura”.

Por tanto, afirmó que “es necesario tener una visión integral de los suelos, que incorpore la evaluación de propiedades físicas y biológicas,



“Es necesario tener una visión integral de los suelos”, enfatizó la investigadora de INIA Valentina Rubio

gicas, que junto con las químicas determinan la capacidad de los suelos para funcionar y brindar diferentes servicios ecosistémicos”, comentó la investigadora a VERDE.

Si se trata del análisis de datos en experimentos de largo plazo sobre la salud del suelo, el trabajo realizado por Rubio es determinante. Se basa en “indicadores sencillos y económicos de medir, que puedan ser usados a nivel comercial para la toma de decisiones”, según la investigadora.

Las evaluaciones incluyen indicadores biológicos, como la respiración microbiana, la proteína del suelo o el carbono oxidable por permanganato. Estos indicadores se asocian con funciones del suelo relacionadas “con el ciclo de nutrientes, la descomposición de residuos y el movimiento de agua en el suelo, entre otros”, explicó.

El nivel de producción de materia seca en las secuencias de cultivos estaba “estrechamente relacionado con los índices de salud del suelo”, explicó Álvarez. Aunque encontrar tal relación era esperado, es “la primera vez” que se grafica claramente “a nivel nacional”.

También se incluyeron indicadores físicos, “como la resistencia a la penetración, capacidad de almacenaje de agua, y la estabilidad de agregados, que se asocian con la capacidad del suelo de dar soporte a las raíces para crecer, ser resistente a la erosión, permitir que el agua infiltre, se almacene y drene en los campos”.

PLAN DE USO Y MANEJO DE SUELOS BAJO LA LUPA

El plan de uso y manejo de suelos se puso bajo la lupa luego de 11 años de aplicación. Rubio fue consultada por VERDE sobre nuevas perspectivas, a lo que respondió que “estamos quedándonos atrás en avanzar hacia una propuesta más integral de conservación de suelos, que no solo aborde la erosión sino también otros problemas, y promueva planes de monitoreo integrales”.

La investigadora remarcó que la aprobación de una ley regional para preservar y promover

la salud del suelo en la Unión Europea a finales de 2023 establece “un estándar alto y guía las exigencias de los organismos internacionales y los mercados a los cuales Uruguay deberá responder”. Explicó que aunque nuestros sistemas de producción “tienen ventajas en comparación con otros países de la región y del mundo, como la intensidad y diversidad de cultivos al año, “es necesario cuantificar mejor estas ventajas para darles valor a nuestros productos”.

Por su parte, Piñeiro dijo que el plan “fue un instrumento muy interesante”, y enfatizó en la necesidad de evaluarlo y ajustarlo. Destacó que “van a tener que cambiar” o encontrar un equilibrio entre regulación, incentivos, y autorregulación: “La zanahoria, el látigo o la autorregulación son los tres caminos”, dijo.

La evaluación e incorporación de servicios ecosistémicos es un aspecto clave a incorporar. Piñeiro explicó que “hay 15 servicios que podríamos empezar a pensar cómo brindarlos”. Entre ellos, la reducción de emisiones de gases “es crucial”. Piñeiro sugirió que esto “podría lograrse a través de bonos de carbono o de una regulación del Estado que le pague a los productores”; o incluso mediante otros planes adicionales. Consideró que “no hay una sola forma” y “todas las vías están buenas, siempre y cuando logremos el objetivo de tener ese servicio ambiental”.

Álvarez también destacó la necesidad de renovar los paradigmas establecidos por el plan de uso de manejo de suelos, que lleva 11 años vigente. La investigación contribuye a considerar otros aspectos, además de la cobertura, que se le atribuían como único aporte a los cultivos de servicio.

En cambio, propone evaluar “la producción de materia seca” como garantía de impacto “en la salud del suelo”. Esto implica elegir especies adecuadas para cada situación, buscando una mezcla equilibrada entre gramíneas y leguminosas para optimizar el aporte de nutrientes y materia seca.

TROMEN

AL FRÍO

DALE FUEGO

ESTE INVIERNO ENCENDÉ EL BUEN CLIMA

LLEVATE TU CALEFACTOR TROMEN DESDE **USD 569**

CON KIT DE INSTALACIÓN INCLUIDO

tromenuruguay



www.epicentro.uy



Importa, respalda y distribuye



EPICENTRO

40 AÑOS IMPORTANDO LAS MARCAS QUE IMPORTAN

[/epicentro-sa](#) [epicentro.com.uy](#)



STIHL

EL MOTOR QUE IMPULSA NUESTRA INDUSTRIA

[f | stihl.uruguay](#) [@ | stihl.uruguay](#) [v | stihluruguay](#) [globe | stihl-epicentro.uy](#)

Investigador propone “diseñar los agroecosistema de manera distinta”

Gervasio Piñeiro señaló que el paradigma actual implica solamente “cosechar y vender”, y no contempla otros objetivos necesarios para la sostenibilidad del sistema productivo



Piñeiro planteó que un cambio de paradigma “requiere tecnologías enfocadas en los procesos”, para los que se necesita “más información” y articulación técnica

La producción de alimentos se enfrenta a cambios de paradigma para permanecer en el tiempo y adaptarse a nuevas demandas en los mercados. “Tenemos que pensar cómo diseñar los agroecosistemas de una manera distinta”, expresó el investigador de la Universidad de Buenos Aires (UBA), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) y la Facultad de Agronomía de la Universidad de la República, ingeniero agrónomo (Dr.) Gervasio Piñeiro.

Explicó a VERDE que los nuevos sistemas agrícolas “obviamente tienen que producir alimentos, pero a su vez deben producir otra batería de servicios ecosistémicos”, como “tener un arroyo limpio, emitir poco gas de efecto invernadero, evitar las pérdidas de fósforo, conservar la diversidad de polinizadores o de biodiversidad en general” expresó.

El paradigma actual implica únicamente “cosechar y vender”, en vez de contemplar “múltiples objetivos de producción” necesarios para la sostenibilidad del sistema productivo.

En referencia a las polémicas sobre las prácticas agrícolas adecuadas, analizó que “siempre terminamos luchando por bandos”, enfrascados en “una cuestión dicotómica de blanco y negro”, que “no construye mucho”. Por lo tanto, sostuvo que “quitar demonios a la producción y reconocer las transiciones resulta clave”.

Afirmó que “las cosas nunca son así, hay un montón de matices” sobre los cuales discutir. “Después podemos poner rótulos distintos o podemos charlar sobre cuál es el mejor de ellos”, pero lo importante es que “se esté pensando en mejorar el sistema”, consideró el académico.

Planteó que un cambio de paradigma “requiere tecnologías enfocadas en los procesos”, para los que se necesita “más información” y articulación técnica, dado que “responden a cosas que no tenemos del todo comprendidas”, como el funcionamiento complejo de la dinámica de procesos e interacciones a nivel del suelo.

El investigador opinó que los productores “ya sienten” la necesidad de incorporar este conocimiento traducido en prácticas sostenibles, y para ello aconseja “empezar a diseñar distinto su sistema”.

A menudo existen diversas denominaciones para esta transformación en las prácticas, desde agricultura regenerativa, intensificación ecológica, producción orgánica, entre otras. Piñeiro opta por el concepto de agroecología, porque considera que “es mucho más grande” que los anteriores, ya que “incluye también muchas cuestiones sociales y de organización”.

Además de “alimentos sanos” y la “regeneración” de los recursos naturales, la agroecología incorpora conceptos como el “comercio justo”, que implica que los productores ganen lo suficiente para sostener su negocio y que el consumidor final pueda abastecerse sin que la formación de precio resulte restrictiva para su canasta básica.

Sostuvo que estas categorías “no deben ser una muralla” excluyente que deje a produc-

Lanafil

Cultivando Confianza



Proteja su semilla con
SEMSANA
e inocule con
RIZOKOP

DOBLE RESPALDO

Lanafil
Cultivando Confianza



K
Koppert



Bvar. Artigas 420 - Piso 1 - Of. 106 - Tel.: 2710 1932
Paso de la Arena 1851 (R.5 Km.10) Tel.: 2312 5623
lanafil@lanafil.com - lanafil.com - Montevideo



tores con intenciones de mejorar por fuera, estableciendo varas inalcanzables. Existen muchos productores que incorporan activamente cultivos de servicio y distintas prácticas sostenibles sin enmarcarse plenamente en una categoría o paradigma, y para el ingeniero “eso también está bien”. Esto implica que muchas veces se enfrenta a nuevas prácticas o aspectos de transformación que “puede o no adoptar” y él tiene la libertad de “elegir una opción”.

Es foco de la discusión los posibles beneficios en la diferenciación de los *commodities*, que se pueden obtener por producir de forma sostenible. Sin embargo, es posible que en el futuro arriben restricciones a la producción, que impliquen penalizaciones por externalidades adversas de la producción agrícola que hoy no existen.

También advirtió que, ante la demanda de la sociedad, pueden surgir restricciones “por el otro extremo”, como “barreras arancelarias”. Esto podría ocurrir “de la misma manera” que un día “llegó la ley de uso y manejo de suelos”, por la dimensión del problema ambiental de la erosión. Un ejemplo de estas nuevas regulaciones podría ser la restricción de compra a la soja proveniente de tierras donde hubo deforestación.

El investigador opinó que “hay que hacerse cargo” de “lo bueno y lo malo”, en un sistema

“ Los nuevos sistemas agrícolas tienen que producir alimentos, y a su vez otra batería de servicios ecosistémicos ”

de producción. Indicó que Uruguay “produce comida para un montón de gente”, pero también “hemos tenido impactos ambientales que tenemos que mejorar”, donde “hay que encontrar un balance”. A propósito, sostuvo que los productores “deberían empezar a mejorar consistentemente”, de “una manera autoorganizada”, porque es posible que se vean afectados por nuevas “regulaciones” externas.

Opinó que la exigencia de productos sostenibles, el sobreprecio o la restricción a la compra de productos que no cumplan con determinadas características de sostenibilidad “va a llegar como imposición tarde o temprano”.

El académico señaló que “venimos de una carrera donde se deteriora el ecosistema, nues-

tro país posee pérdida de fertilidad, de estructuras y problemas de contaminación de agua”. Estos problemas “empiezan a afectar a toda la sociedad” incluso “a nivel de la salud”. A su vez, implican desventajas a la hora de acceder a los mercados que mejor pagan, que requieren altos niveles de inocuidad.

Esta adopción de nuevas prácticas “puede ser vista como un costo o como una inversión”. El investigador puso el ejemplo de “los cultivos de servicio”, que “los vemos como una inversión, que cuesta a largo plazo o a mediano plazo, y a veces incluso a corto plazo disminuye el uso de insumos y con ello los costos”. Planteó como ejemplo “una vicia –cultivo de servicio que fija nitrógeno en suelo– ante un maíz baja el uso de fertilizantes; lo tenemos súper medido”, remarcó.

El ingeniero agrónomo Gervasio Piñeiro es referencia destacada en sostenibilidad de la agricultura y nuevas formas de medir indicadores de sostenibilidad a nivel de suelo. Son conocidos sus aportes para abandonar el concepto de que el suelo es “una gran caja negra” y empezar a conocer cómo incrementar sus niveles de materia orgánica, para mejorar su fertilidad, estructura y poder evitar la pérdida de nutrientes. Sus contribuciones apuntan a seguir estrategias distintas para regenerar el suelo, según sus necesidades.

BIENVENIDO A LA ERA DE LA MÁXIMA EFICIENCIA



 **agrosiembra**
Insumos Agropecuarios

25 años

Crecer juntos,
nuestra mejor cosecha.

Gracias por ser parte
de nuestro camino.



Locales en
**Canelones, Progreso, Dolores,
Mercedes y Durazno**



Contacto
099459260 091041454
www.agrosiembra.com.uy

Faltan extensionistas para llegar a los productores, según la academia

Plantean que se conozcan mejor y se difundan los cultivos de servicio en Uruguay, con investigaciones que van desde los estudiantes de Agronomía hasta las instituciones

Hacen falta extensionistas para lograr la transferencia tecnológica de la academia a los productores. En esto se embarca día a día el coordinador de la Asociación Uruguaya pro Siembra Directa (Ausid), y docente ayudante en el Grupo Disciplinario de Sistemas de Producción del departamento de Producción Vegetal en la Estación Experimental Mario A. Cassinoni (Eemac) de la Facultad de Agronomía, el Ing. Agr. Msc Santiago Álvarez. El profesional trabaja en Facultad de Agronomía como investigador desde que se recibió, hizo su maestría bajo la tutela del Ing. Agr. PhD. Oswaldo Ernst, destacado investigador en el área de suelos de la Eemac.

Cuando Ausid comenzó un Fondo de Promoción de Tecnología Agropecuaria (FPTA) junto al Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), perfilado a la difusión de tecnología, Álvarez entendió necesario integrar el trabajo con lo que tiene para ofrecer la Eemac, sede de la Universidad de la República (Udelar), en Paysandú. Desde entonces promueve que muchos tesis de grado contribuyan a conocer de primera mano los sistemas productivos, lo cual muchas veces escasea en la formación de los estudiantes.

Además de los trabajos de tesis, los estudiantes de cuarto año pueden hacer una pasantía "para ser ellos mismos" quienes muestreen indicadores que incluyen "enemigos naturales", "enmalezamiento", "disponibilidad" de nutrientes, entre otros tantos.

SEGUIR MEJORANDO LOS CULTIVOS DE SERVICIO

¿Cómo repercute la rotación en la brecha de rendimiento de un cultivo? "Incorporar pasturas mejora o mantiene la calidad del suelo", afirmó Álvarez. Su mayor línea de investigación intenta profundizar en ello. Bajo el FPTA que financia el trabajo de Ausid con INIA y la Udelar "se han recibido muchos estudiantes" y sirve de base para "generar información".

Las áreas que se abordan en Facultad de Agronomía no se limitan únicamente a la



"Incorporar pasturas mejora o mantiene la calidad del suelo", afirmó Álvarez

técnica del manejo del cultivo y sus servicios ecosistémicos sino también al área social. La información generada con los estudiantes permite "crear un diagnóstico del uso de los cultivos de servicio, limitantes en su adopción, posibles estrategias a seguir para mejorar la difusión o para mejorar estrategias de investigación que permitan una mejor adopción", explicó. Todo este conocimiento se suma al generado en los ensayos realizados en las parcelas de la Eemac y el INIA.

PERSPECTIVAS Y RESULTADOS

VERDE le consultó a Álvarez sobre cómo ha cambiado la concepción de los cultivos de servicio. Una reciente encuesta a productores permitió concluir que "haber perfilado" el proyecto hacia la difusión "dio resultados", destacó. A propósito, señaló que hubo productores que "se embanderaron con cultivos que tradicionalmente no se hacen", como Vicia villosa, una leguminosa con buenos resultados en términos de fijación de nitrógeno, que

además ha funcionado muy bien en siembras al voleo en precosecha en comparación con otras leguminosas.

Los productores están exigiendo información validada sobre nuevas especies o en métodos de siembra, lo que da pie a la generación de nuevos proyectos. Entre ellos, está uno que busca valorar más servicios ecosistémicos que pueden proveer los cultivos de servicio y ponerle números. Por otra parte, se busca el ajuste de la densidad de siembra en cultivos de servicio de base leguminosa, con métodos de siembra al voleo en precosecha. Álvarez explicó que "hoy vemos una brecha grande de poder incorporar (cultivos de servicio) en sojas de segunda o maíces de segunda".

Por último, se busca que la tecnología apunte a poder estimar con precisión la producción de materia seca en la rotación agrícola. En el campo la producción de materia seca varía significativamente, lo que genera desconfianza entre los productores. "En un mismo lote podemos encontrar áreas con cuatro to-

PREPARÁ TU CAMPO CON EXCELENCIA, COSECHÁ LOS **MEJORES RESULTADOS.**

Para comenzar con un buen barbecho te ofrecemos productos de excelente calidad de formulación y performance.

Sojadoc

Flumioxazin 480 g/L

Check Gold

Glifosato Sal Dimetilamina 608 g/L (480 g/L equivalente glifosato)

Centella 240 EC

Clethodim 240 g/L

Genquat

Paraquat dicloruro 276 g/L (equivalente en Paraquat 200 g/L)

Agrobuzin 480 SC

Metribuzin 480 g/L

Agrometola-S

S-Metolaclor 960 g/L

neladas, otras con una tonelada y algunas con seis toneladas de materia seca”, comentó. Para resolver esta variabilidad se propone un proyecto que utilice imágenes satelitales para estimar la producción de materia seca de manera específica en cada sitio. Esto permitirá a los productores tomar decisiones más informadas sobre el manejo de sus cultivos y considerar la agricultura por ambiente.

OTROS OBJETIVOS

Consultado sobre cuáles son aquellos objetivos –más allá de la productividad– que se persiguen con los cultivos de servicio, Álvarez respondió que los productores están viendo que “hay que ser más eficiente”. Incorporar cultivos de servicio permite controlar malezas, lo que reduce la necesidad de herbicidas, y fijar nitrógeno, disminuyendo el uso de fertilizantes como la urea. Según Álvarez, “enriquecer la materia orgánica del suelo genera una caja de ahorro de nutrientes”. Se traduce en un ahorro de costos, con sistemas “menos susceptibles al cambio de precios”.

Si bien Álvarez manifestó que prefiere enfocarse en los beneficios porteras adentro, reconoció que la valoración que el mercado le da a estas formas de producir se puede traducir en beneficios a los productores. Sostuvo que “está cada vez más latente” la posibilidad de “acceder a mercados” que valoren la sostenibilidad y la “incorporación de carbono”, lo que representa una oportunidad económica futura. No obstante, el ingeniero agrónomo aclaró que “no hay que saltarse etapas” y enfocarse en que “los sistemas más resilientes en el tiempo son los más eficientes”.

NIVELES DE ADOPCIÓN

Álvarez resaltó que Uruguay “ha sido un ejemplo” en la adopción de cultivos de servicio, “en parte debido a la política pública de los planes de uso y manejo del suelo”. A propósito, destacó que el área cubierta por cultivos de servicio “nunca ha sido menor a 200.000 hectáreas”. Sin embargo, esta adopción ha fluctuado según

“Nuestro mayor problema es que no adoptamos los cultivos de servicio por necesidad sino por obligación”

los precios de los *commodities*. Aunque se han mantenido niveles importantes de cultivos de servicio, Álvarez indicó que aún falta ver estos cultivos como “una inversión” y no solo “como un costo”.

En comparación con Argentina, Uruguay tiene un porcentaje mayor de área destinada a cultivos de servicio, incluso con “cultivos que no se estaban haciendo”, como *Vicia villosa*. No obstante, en Argentina hay una mayor investigación sobre estos cultivos, dada su mayor escala. “Nuestro mayor problema es que no adoptamos los cultivos de servicio por necesidad sino por obligación. Esto lleva a prácticas subóptimas, como densidades de siembra y niveles de fertilización bajos”, explicó Álvarez.

A su vez, dijo que “cuesta elegir sembrar leguminosas”, porque tienen un mayor costo de implantación que las gramíneas. Sin embargo, en Argentina, al hacerse por voluntad, los cultivos presentan un mejor manejo. “Hasta que los productores no vean el valor real de los cultivos de servicio seguirán siendo subutilizados”, concluyó sobre este punto.

UNIR ESFUERZOS

A más de 10 años de su implementación, los planes de uso y manejo de suelos resultan una “excelente herramienta”, pero “podrían mejorar”, ya que “se enfocan únicamente en la erosión”, además de penalizar económicamente por incumplimiento, pero no premia, planteó.

En tal sentido, el docente de Facultad de Agronomía sugirió que sería beneficioso incorporar herramientas adicionales, como modelos de simulación de carbono y el uso de imágenes satelitales. “Esto permitiría evaluar la productividad y contribuir a posicionar a Uruguay como un país con sistemas agrícolas carbono neutro o positivo”, explicó. Al cumplir con estos nuevos criterios, se podrían abrir mercados internacionales que valoren la sostenibilidad.

El ingeniero agrónomo sugirió que el balance de carbono y la promoción de sistemas que generen carbono podrían “posicionar” a Uruguay. Y que el Estado podría “certificar ante organismos internacionales” que ciertos sistemas tienen “un balance de carbono positivo”, explicó. Esta medida podría crear “otra dinámica” en el sector agrícola, que cambie el paradigma actual sobre el plan de uso y manejo de suelos.

Por otra parte, Álvarez resaltó la necesidad “de un instituto de extensión”, que integre a las instituciones para mancomunarse detrás de “un grupo de extensionistas” que se ocupen “de difundir información que ya existe”. El docente consideró necesario “transferir toda la investigación que se hace a los verdaderos usuarios”. Los avances en la investigación han permitido conocer “lo buenos que son” los cultivos de servicio, pero opinó que “es necesario seguir haciendo énfasis en la transferencia de tecnología”.

El investigador consideró que “no son suficientes las jornadas de difusión”, sino que se debería realizar “extensión real”, un concepto natural para la Udelar, pero complejo de llevar a cabo con una estructura mayor.

Álvarez reconoció que “es necesario trabajar con los productores”, algo que “se perdió” por la mutación “del sistema” que daba a las cooperativas este rol difusor. Pero al mismo tiempo planteó que “esto es una oportunidad de trabajo que implica a todo el conocimiento generado por la investigación en general y no únicamente a los cultivos de servicio”.



CENTROS DE ACOPIO

MÁS COBERTURA EN EL PAÍS
MÁS ENVASES RECUPERADOS



¿Qué envases se reciben y cómo deben llegar?



BIDONES DE AGROQUÍMICOS TRIPLE LAVADOS



BOLSAS/ BOLSONES DE FERTILIZANTES SECAS Y SIN RESTOS



SILLO BOLSAS SECAS Y SIN RESTOS



CAJAS DE AGROQUÍMICOS

Asociación Civil CampoLimpio
Av. General Rondeau 1908 piso 1 oficina 5
Tel: 2925 4539

www.campolimpio.org.uy



EL CAMPO TE PONE A PRUEBA, CON NK SIEMPRE RENDÍS.

Contamos con el porfolio más completo en maíz. Contamos con un híbrido para cada necesidad.

NUEVO NK 835 VIPTERA3

NK 842 VIPTERA3

NK 855 VIPTERA3

NK 870 VIPTERA3



SYN 979 VIPTERA3

SYN 897 VIPTERA3

SYN 840 VIPTERA3

SYN 126 VIPTERA3

Accedé a información de cada material escaneando el código QR



DISTRIBUYE:

yalfín

Ganaderos australianos optimistas respecto al precio de las haciendas

La caída del stock en EEUU impulsó la demanda de carne en ese país y genera altas expectativas; el planteo de un impuesto al metano en Dinamarca enciende una alerta

Dos de los mayores productores ganaderos de Australia han proporcionado una evaluación optimista de hacia dónde creen que se dirigen los precios del ganado, al tiempo que expresaron su confianza en que el sector de procesamiento puede manejar un mayor número de cabezas de ganado en el futuro, a medida que el ganado de Australia regresa a niveles históricamente altos.

Peter Hughes y Tim Roberts Thomson dijeron en el Foro Mundial de Alimentos de Australia, en Brisbane, que la dinámica de la oferta y la demanda mundial apunta a precios más altos en el futuro para los productores ganaderos australianos. El resumen de la presentación de ambos fue publicada por Beef Central de Australia.

Peter Hughes y su familia son propietarios de Hughes Pastoral Group y Georgina Pastoral Company, que en total abarcan 3,6 millones de hectáreas en el Territorio del Norte y Queensland, donde crían 200.000 cabezas de ganado Wagyu, en su mayoría de raza pura.

Tim Roberts Thomson forjó una exitosa carrera corporativa como accionista fundador del gigante de las telecomunicaciones Hutchison Australia y construyó TRT Pastoral Group con su familia durante los últimos 30 años, que comprende una importante cartera de propiedades en Victoria, Tasmania y King Island con 30.000 cabezas de ganado Angus puro y un rodeo lechero.

Tanto Hughes como Roberts Thomson se refirieron a la enorme reducción del ganado vacuno estadounidense, que ha caído a un mínimo de 73 años, llegando a 83 millones de cabezas, como un probable impulsor del aumento de la demanda de carne vacuna australiana en los próximos años. Hughes afirmó que los repuntes en los precios de exportación de carne vacuna congelada a Estados Unidos fueron una señal positiva. “El dinero que están pagando es muy importante, y cuando surge algo, generalmente el mercado lo acepta”, remarcó.

De todos modos, consideró que los repuntes de precios “se han dado de una forma más



Analistas indican que la demanda mundial apunta a precios más altos en el futuro para los ganaderos australianos

lenta a la esperada, pero todo el mundo sabe lo que está pasando y las perspectivas para la producción ganadera son bastante positivas”.

A la vez, Roberts Thomson dijo que se espera que Estados Unidos entre en un proceso de reconstrucción de su rodeo y también hay señales de que Brasil seguirá este mismo camino. “Creo que habrá muchas cosas positivas para la industria de la carne vacuna en los próximos años”, analizó.

El rodeo vacuno de Australia ha vuelto a su nivel más alto en 10 años, al totalizar 29 millones de cabezas, y está volviendo a niveles cíclicamente altos. En ese contexto, Hughes señaló que, si bien era poco probable que el número de ganado aumentara considerablemente, los avances agrícolas en el norte podrían conducir a aumentos sustanciales en la producción de carne vacuna a partir del rodeo existente. “Cada establecimiento de engorde con el que hablamos está expandiéndose y duplicando su capacidad”, dijo.

“Y a medida que nos adentramos en el norte con Kimberley, una vez que la agricultura madure y tengan desmotadoras de algodón allí, y obtengamos alimento a partir de esa agricultura y se comience a engordar, entonces habrá una oportunidad de construir una planta de procesamiento en esa área”, indicó.

CAPACIDAD DE LOS CORRALES Y LA INDUSTRIA

Ambos productores consideraron que la capacidad de procesamiento de Australia, que desde hace tiempo viene reportando problemas de disponibilidad de mano de obra, sería capaz de afrontar el desafío de manejar la mayor producción de carne vacuna, generado por un rodeo más grande, y capitalizar al máximo las oportunidades de demanda que están surgiendo para la carne vacuna australiana.

“Por lo general, cuando el sector industrial se enfrenta a esto, normalmente lo afronta, encuentra formas y es innovador en la forma de hacerlo. Creo que lo que nos frena en este

Siempre junto al productor
sembrando conocimiento.



 **gentos**
GENTE DE PASTOS

momento es el problema del que hablan, vinculado con la mano de obra, pero estoy seguro de que lo superarán”, dijo Hughes.

Thomson analizó que las recientes inversiones y expansiones de las plantas frigoríficas del sur han creado capacidad adicional para 3.500 cabezas por día. “Eso es positivo, porque recientemente hemos tenido momentos en los que esperamos de seis a ocho semanas para conseguir un espacio en la planta procesadora”.

Un informe de Beef Central marca que los aumentos en la capacidad de procesamiento en Victoria, Australia del Sur y las regiones del sur de Nueva Gales del Sur están contribuyendo fuertemente a la creciente faena nacional de este año, que en julio se situaba en torno de las 140.000 cabezas por semana.

A la vez, informó que desde el año pasado se han llevado a cabo al menos seis grandes proyectos de modernización, remodelación, reconstrucción y reutilización de plantas frigoríficas en una región que se extiende desde la parte oriental de Australia del Sur, pasando por Victoria y las regiones meridionales de Nueva Gales del Sur.

Algunos ya se han completado, otros han finalizado sus primeras etapas en un proceso de varias etapas, y otros todavía están un poco lejos. Agregó que no se trata necesariamente de negocios nuevos, muchas son plantas que no han funcionado durante algunos años, ya sea por la baja oferta de ganado en el sur, malas condiciones comerciales, daños por incendios u otras razones.

Thomson, en el marco del Foro Mundial de Alimentos de Australia, consideró que potencialmente también se necesitarían aumentos en la capacidad de los corrales de engorde, ya que los *feedlots* de Australia alimentan de forma instantánea a 1,2 millones de cabezas de ganado y están prácticamente llenos.

INTEGRACIÓN VERTICAL

Hughes dijo que no había planes para integrar verticalmente el negocio de su familia en el procesamiento y producción de carne

con marca. “Creo que es más complicado, estoy acostumbrado al lado pastoril. Una vez que pasamos a la fase industrial y al engorde en corrales, se convierte en un negocio completamente nuevo y requiere tantos recursos y mucho más esfuerzo que, por lo general, algo tiene que ceder. Cuando pasa eso, generalmente los establecimientos ganaderos no reciben el cuidado ni la atención que deberían recibir”, sostuvo el ganadero.

Y agregó que, cuando “se avanza más en el camino, siempre se requiere una enorme cantidad de dinero para superar el obstáculo, y ahí es donde el aspecto pastoril generalmente queda fuera”.

En tanto, Thomson dijo que teniendo en cuenta que las propiedades en King Island tenían una reputación y procedencia fantásticas, estaba abierto a la idea. “Lo hemos investigado, todavía no hemos hecho nada al respecto, pero nos encantaría avanzar en la cadena de valor para dejar de ser un tomador de precios como lo es el productor. Pero en este momento no estamos preparados para dar ese paso”, aseveró.

EL IMPUESTO AL METANO

Hughes expresó su preocupación por las medidas para introducir impuestos al metano del ganado en algunos países. Dinamarca anunció sus planes de introducir un impuesto por un valor de casi US\$ 100 por vaca y por año. Afirmó que si un impuesto de ese tipo se introdujera en Australia “destruiría a la ganadería pastoril”. Opinó que “no sería justificable” y admitió estar “muy preocupado por ello”. El productor llamó a “luchar duro por nuestra industria” y afirmó que “si el gobierno actúa en ese sentido, contribuirá a destruir al sector”.

“La industria pastoril se ha desarrollado a lo largo de muchos años, es exclusiva de Australia, nadie más cuida el aspecto pastoril como la gente que ha estado en ese sistema, y esto contribuiría en gran medida a destruirla”, advirtió Hughes.

El productor agregó que “cuando eso sucede, los valores de la tierra bajan, nadie quiere in-

vertir en ella y se convertirá en una operación de recolección y cosecha donde el cuidado del medio ambiente y de los animales pasará a un segundo plano”. “Sería un desastre si eso ocurriera”, sentenció.

LA BIOSEGURIDAD COMO PRIORIDAD

Thomson dijo que “la bioseguridad sigue siendo una amenaza prioritaria para la industria ganadera”. Argumentó que “tenemos 63.000 establecimientos ganaderos, personas involucradas en la industria de la carne vacuna en Australia, que cubre aproximadamente el 43% de la masa continental australiana. Hay 188.000 personas empleadas directamente y unas 240.000 empleadas indirectamente, lo que hace un total de 430.000. Si existiera un riesgo de bioseguridad por el ingreso de algo a este país, sería un desastre”.

“Vimos que cuando apareció en los titulares la fiebre aftosa, cuando se detectó un caso en Indonesia, los pedidos se suspendieron de inmediato, por lo que sería un desastre absoluto”, sostuvo.

LA ESCALA

Cuando se le preguntó cuál se consideraba la “escala ideal” para proporcionar el equilibrio óptimo entre costos, eficiencia y rentabilidad en sus respectivas regiones, Hughes dijo al foro que hubo un tiempo en que 6.000 cabezas de ganado era la cantidad necesaria para ser viable. “Todo depende de cada empresa en particular”, señalando que “las empresas familiares suelen ser las más eficientes, porque son todos muy capaces y hacen un gran trabajo. Es la forma más eficiente de hacerlo”.

Thomson, en tanto, dijo que el “punto óptimo” era un objetivo en movimiento. “Ahora estamos obteniendo los precios que obtuvimos en 2014-2015, por lo que hemos retrocedido nueve o 10 años. Por eso, en nuestro análisis creemos que ahora el tamaño de nuestro rodeo debe ser aproximadamente cuatro veces mayor que lo que era para tener un negocio sustancial o exitoso”, consideró.



Venta de todo tipo de repuestos para Maquinaria agrícola tractores, cosechadoras, pulverizadoras, sembradoras, etc.

Aparicio Saravia 1092 - Trinidad (Flores)
Tel. 4364-6523

Atención los 365 días por los teléfonos
099 364660 - 099 364998 - 099 187134



REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA EL URUGUAY DE

ASCANELLI



DIVISIÓN
AGRO

CALIDAD
CERTIFICADA

PRODUCCIÓN NACIONAL



LÍNEA DE HERBICIDAS

FLUROXYMIC 480 EC
CONCENTRADO EMULSIONABLE
FLUROXIPIR MEPTIL 48%

CLOPYRAMIC 360
CONCENTRADO SOLUBLE
CLOPIRALID 36%

FLUMEMIC 120 SC
SUSPENSIÓN CONCENTRADA
FLUMETSULAM 12%

PICLOMIC
CONCENTRADO SOLUBLE
PICLORAM 24%

PICLOMIC 101D
CONCENTRADO SOLUBLE
2,4 D 24% + PICLORAM 6,4%



LABORATORIOS

MICROSULES

Los hematomas, pH y cortes oscuros concentran el 75% de las pérdidas

El sector perdió US\$ 30 millones por problemas de “manejo” y “bienestar animal”, según la Auditoría de Calidad de Carne, realizada en conjunto por integrantes de INIA e INAC

MAURO FLORENTÍN
Redacción

Unos US\$ 30 millones fueron las pérdidas registradas en el sector cárnico por “problemas de calidad” en los procesos de producción de la carne, especialmente en el “manejo” y el “bienestar” de los animales, indican los resultados de la Cuarta Auditoría de Calidad de Carne Bovina y Ovina de Uruguay, según un artículo publicado en el suplemento Agro de Búsqueda (edición N° 32, publicada el 8 de agosto).

El informe señala que de ese monto total, US\$ 15 millones corresponden a novillos, US\$ 13 millones a vacas y US\$ 2 millones a vaquillonas, debido mayormente a problemas de pH y cortes oscuros (US\$ 13 millones), y a hematomas (US\$ 9 millones).

La auditoría en cuestión corresponde al período 2022-2023, y fue conducida por integrantes del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) y el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

En esta ocasión las pérdidas, medidas en dólares corrientes, registraron una “disminución” de US\$ 1 millón respecto al cuantificado en la auditoría anterior, que fue de US\$ 30,7 millones, en 2013; mientras que en las dos primeras auditorías el monto perdido fue estimado en US\$ 32,2 millones (en el año 2007-2008) y US\$ 47,1 millones (en 2002-2003), según estos trabajos.

Los investigadores también observaron que si el cálculo de las pérdidas se realiza en dólares constantes, su evolución registra incrementos de US\$ 18 millones (2007-2008), US\$ 25 millones (2012-2013) y US\$ 29,7 millones (2022-2023).

Con el objetivo de caracterizar y determinar la calidad del ganado, de las canales y de la carne en Uruguay, desde 2002 y casi que cada cinco años, INIA e INAC realizan el trabajo de investigación denominado Auditoría de Calidad de Carne.

Este proyecto se enmarca en una línea de investigación de cooperación de INIA con la Universidad de Colorado, Estados Unidos (EEUU), que aportó la metodología de trabajo. Luego de la segunda auditoría realizada en el período 2007-2008, y de la tercera realizada en 2013, la cuarta edición fue implementada con retrasos a causa de la pandemia, y corresponde al período 2022- 2023.

LO POSITIVO Y LO PREOCUPANTE

Por otra parte, una encuesta divulgada en el marco de estos estudios señala que “todos los actores de la cadena cárnica valoran de forma muy positiva la calidad general” de la carne uruguaya, “siendo los consumidores los más críticos”.

A excepción de los frigoríficos, en los demás segmentos especializados, la mayoría opina que esta calidad evolucionó “favorablemente” en el último quinquenio, sostiene.

Considera que en lo que tiene que ver con las categorías de calidad más apreciadas, “cada eslabón valora un atributo diferente, acorde al producto que adquiere del eslabón previo”.

El relevamiento en planta de faena de bovinos “denota el avance o mejora de muchas variables que hacen a la calidad” de la cadena de producción de carne, mientras que “otras variables importantes, como los hematomas, permanecen con una incidencia similar”, indica el documento.

Puntualiza que “esta variable es muy relevante, tanto desde la perspectiva ética (bienestar animal), como desde la económica, por las pérdidas que implica”. “Los hematomas, junto al pH inadecuado y los cortes oscuros, continúan implicando más del 75% de las pérdidas totales”, resalta, a modo de conclusión.

El estudio realizado por INIA e INAC advierte que hay una “gran preocupación por el incremento en la incidencia de abscesos en bovinos, producto de inyectables mal administrados y su posible relación con la presencia de residuos en carne”.

“Casi la totalidad de las pérdidas de la cadena cárnica vacuna del Uruguay (95%) están asociadas al manejo y bienestar de los animales, tanto en el predio como en los momentos prefaena”, por lo cual “es fundamental darle a este tema la relevancia que amerita, y continuar trabajando en la capacitación de los diferentes actores de la cadena cárnica uruguaya”, plantea.

Respecto a los ovinos, el INIA indica que “en las cuatro auditorías las variables que presentaron las mayores pérdidas de calidad fueron las mismas: hematomas, decomisos de hígados y heterogeneidad de canales”.

No obstante, “la importancia relativa de estas variables en cada una de las auditorías fue diferente, incidiendo en la valoración final de las pérdidas globales de la cadena cárnica ovina”, consigna.

Según el organismo, al igual que en la auditoría anterior (2013), “la heterogeneidad de canales constituyó el principal factor de pérdida económica” en esta última auditoría.

La opinión de los participantes de la mesa ovina en el taller marca “la necesidad de mejorar la escala del negocio ovino” y “la promoción de sus bondades”, mediante “estrategias coordinadas” entre los diferentes actores de la cadena.

Otra tema que habitualmente se plantea en el sector, y que figura en este trabajo, es que “la articulación con la institucionalidad público-privada y otros actores será fundamental para continuar trabajando en la sensibilización e internalización de estos temas tan relevantes para la sostenibilidad de nuestros sistemas productivos y de la economía” uruguaya.

TENDENCIAS Y CONSUMIDORES

En esa instancia se presentó una encuesta tercerizada, que se encargó a la empresa Equipos Consultores, que en lo referido a consumidores tuvo un alcance “sensiblemente mayor” a las de auditorías anteriores, con una muestra de 700 casos en el mercado local. Su resultado

KRONE

THE POWER OF GREEN



Enfardadora modelo Varipack 165 / 190. CORREA
 Dos modelos: Fardo de 0,90 a 1,65 mts y 0,90 a 1,90 mts



Enfardadora modelo Comprima Cámara Variable V150 XC / V180 XC SISTEMA DE BARRA
 Dos modelos:
 Fardo de 0,90 a 1,65 mts y 0,90 a 1,80 mts.
 MONO EJE Y TANDEM.



Enfardadora modelo Comprima F155 XC SISTEMA DE BARRA
 Fardo de 1,20 a 1,55 mts.
 MONO EJE Y TANDEM.



Segadora modelo EasyCut
 Montada de 3 puntos hasta 4mts
 De arrastre hasta 5 mts
 Triple de 7,60mts a 9,80 mts.
 Autopropulsada



Malla para fardos Extra Strong Edge
 320 kg resistencia a la rotura
 1,245 mts x 3600 mts



Rastrillo modelo Swadro
 Montados hasta 4,60 mts
 Arrastre de 7,60 mts hasta 22 mts

Democracia 2282, Montevideo (Uruguay)
 Tel: (+598) 2208 4340 – 2208 9861 - Cel: (+598) 098 801 213
Representante exclusivo para Uruguay M.V. Asociados Ltda.



comprueba una “tendencia a considerar: la calidad del producto como uno de los factores más relevantes”, especialmente en los sectores más cercanos al consumidor (carnicerías (71%), supermercados (73%) y restaurantes y hoteles (62%).

“Esta tendencia no se expresa tan plenamente en el propio sector consumidor (29%), en el que existen otros atributos como el precio, que en promedio tiene más peso al adquirir el producto”, destaca.

Los resultados de la encuesta muestran que “el 36% consideró que el precio es el principal factor” y “el 29% aludió a la calidad”, en tanto que como “tercer factor” de peso se mencionó el “lugar de compra o comercio”.

Además, “al desglosar las respuestas por nivel socioeconómico se comprueba que en los niveles más altos esta tendencia se invierte”, indica el estudio.

En otro capítulo de esta consulta, cuando a los productores se los consultó sobre los atributos que valoran al comprar sus animales de reposición, “se enfocan en la genética (55%) y la historia y prácticas (53%) asociadas al ganado”; mientras en el eslabón siguiente de la cadena, “los frigoríficos consideran que el atributo notoriamente más relevante a la hora de valorar los insumos de su negocio es el peso y tamaño de los animales (83%)”.

Huella ganadera y aspectos ambientales

Al analizar el tema de la huella de la ganadería en sistemas pastorales, en el marco de la jornada organizada por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) a fines de julio en su estación experimental de Tacuarembó, la investigadora de ese organismo, Verónica Ciganda, señaló que las oportunidades para tener la “mejor carne del mundo” pasan por algunos aspectos como el hecho de que “la producción ganadera de Uruguay es a cielo abierto y está ligada fuertemente a nuestras pasturas naturales”. En tal sentido, enfatizó que “es necesario destacarlas, protegerlas y recuperarlas”.

“La mejora de los índices productivos y reproductivos van de la mano de la sostenibilidad productiva” y la “relevancia de incluir dimensión de bienestar

animal en la huella ganadera” fueron otros puntos recomendados por Ciganda.

Afirmó que hay “posibilidades de mejora de la sostenibilidad de nuestros sistemas ganaderos a través del manejo y de la aplicación de medidas ambientales”.

La investigadora de INIA destacó que en el campo uruguayo hay una “alta” proporción de ambientes naturales: 51% de pastizales naturales, 5,3% son bosques nativos y 3,2% humedales, valoró.

Y también planteó la importancia de contar con una “mayor” superficie dedicada a la ganadería y hábitats naturales, principalmente pastizales.

Las “áreas dedicadas a la ganadería presentan menor área con pérdida de servicios

ecosistémicos respecto a áreas no ganaderas”, sostuvo en la jornada donde se presentó la Cuarta Auditoría de Calidad de Carne Bovina y Ovina de Uruguay.

En su exposición, la investigadora del INIA hizo referencia a algunas posibles estrategias de manejo para aumentar el secuestro de carbono, con el ajuste de la dotación animal, la inclusión de leguminosas, la fertilización, el manejo del pastoreo y la recuperación de pasturas degradadas.

Marcó el “importante nivel de saturación y la pérdida de suelo por erosión”, el “transporte de nutrientes”, específicamente de nitrógeno y fósforo, “sustancias químicas tanto al suelo como al agua” y la “gestión de residuos”, como “aspectos ambientales relevantes a atender en el sector primario de la producción”.

EN 1940 INICIAMOS EL CAMINO

 **AYALA**
EL REPUESTO SEGURO

80 AÑOS

☎ 2902 31 31 🌐 AYALA.COM.UY 🏠 GALICIA 1281

LÍNEA PESADA



EATON



MERITOR

MWM

450
MIXERS
VENDIDOS



Mixer de 8 m3
US\$27.900

Mixer de 12 m3
US\$31.500

Mixer de 16 m3
US\$45.900

Mixer de 20 m3
US\$53.100



5 TONELADAS
US\$16.200



10 TONELADAS
US\$29.700



18 TONELADAS
US\$38.700

Camino al Paso del Andaluz 3071
(Anillo Perimetral km 33)
Tel.: 2514 6865 / 2514 9232

Sociales

Dufour Commodities realizó su jornada anual en Dolores, con dos conferencias, una sobre inserción internacional, a cargo del Dr. Ignacio Bartesaghi; y la otra sobre innovación, con el experto argentino Santiago Bilinkis.



Martín Mazzolini, Edgardo Bounjour, Juan Manuel Mora, Martín Gil, Pablo Pesce, Emiliano Álvarez, Gabriel Pessi, Sofía Murialdo, Walter Dufour, Gonzalo Echeverría, Javier Pereyra, Gabriel Pólvara, Federico Petraglia, Gerardo Duré, Davy Dufour, Freddy Favreau, Ana Laura Muñoz, Mariana Gorostiaga, Silvia Ruiz, Gabriela Silva, Silvana Lapaz, Silvia Banchemo y Valentina Besson (Fotos: Alejandro Heredia)



Ignacio Bartesaghi, Walter Dufour, Santiago Bilinkis, Davy Dufour y Emiliano Álvarez



Horacio Fripp, Diego Raimondo, Brian Raimondo y Javier Pereyra



Ignacio Juñen, Sebastián Danree y Pablo Gutiérrez



José de Miquelerena, Walter y Davy Dufour, Emiliano Álvarez y Martín Aznárez



Fernando Luzardo, Edgardo Bonjour, Gabriel Cruz



Mayra López, Walter Dufour, Davy Dufour, Emiliano Álvarez y Franco Armand Hugon



Javier Tenaglia, Mariana Lecuna, Patricia Planchon, Sofía Velazco, Juan Pablo Banfi y Juan González

EL CAMPO TE PONE A PRUEBA,
CON NK SIEMPRE RENDÍS.

NK 3969
CL

El híbrido que eleva los techos
de rendimiento con el mejor
perfil sanitario.



SYN 3970
CL

El híbrido más sembrado
de la región.



Escanea los códigos QR para más información.



DISTRIBUYE:

yalfín



Clearfield y su correspondiente logo son marcas registradas de BASF.

CONECTAD



AL GRANO: Julio Blanco, gerente general y director de Interagrovia

“Está lindo Uruguay, lo veo interesante para invertir en proyectos, para crecer”

El presidente de la compañía que representa a John Deere en el país planteó que los altos costos se pueden compensar con mayor eficiencia, a través de la tecnología

RUBEN SILVERA
ruben@infoagro.com.uy

TARJETA PERSONAL

El contador Julio Blanco Vicente es el gerente general y director de Interagrovia, empresa fundada por su padre, Julio Blanco Durán, en 1967, que representa a John Deere en Uruguay desde 1984. En el año 2000 comenzó con la maquinaria vial y en 2010 con los equipos forestales. Lidera Ganadera Barracas, empresa con campos en Tacuarembó y Canelones, donde producen genética Angus y Hereford y realizan ganadería de ciclo completo.

Uruguay “sigue dando lindas alternativas para invertir”, destacó Julio Blanco, gerente general y director de Interagrovia, empresa que representa en exclusividad a la marca John Deere en el país. En entrevista con VERDE, el empresario destacó la estabilidad política y económica de Uruguay, que es valorada por los inversores locales y extranjeros, algo que se está reflejando en el mercado de campos, a pesar de ser un año electoral.

Entre las dificultades que enfrenta el sector agroindustrial exportador, señaló el tipo de cambio. Y enfatizó que una alternativa para compensar el atraso cambiario y las dificultades del negocio pasa por la tecnología, que ayuda a mejorar la eficiencia productiva, sobre todo a nivel del Centro de Operaciones de John Deere, una plataforma que “aún tiene mucho margen para crecer y avanzar”.

Sobre el mercado de maquinaria expresó que “no pasa por un buen momento”, efecto de la se-

cuía de 2022-2023. Pero destacó el incremento de las ventas de repuestos originales, sobre todo de sembradoras, luego de una promoción que generó mucho interés de los productores. A su vez, la empresa sigue con el foco en mejorar sus servicios, luego de realizar importantes inversiones en logística, distribución y tecnología.

¿Cómo observa el escenario para el negocio agrícola?

Vemos que Uruguay es un país que sigue dando lindas alternativas para invertir. Tiene estabilidad desde el punto de vista macroeconómico y político, siempre se destaca y se ha fortalecido. Es algo que además pasa de gobierno a gobierno, que los inversores ven con muy buenos ojos. En nuestro negocio muchos de los inversores son extranjeros, importantes, además de los uruguayos. Sin dudas, tenemos un escenario desafiante, por lo que representan los costos de Uruguay. El país tiene equilibrios

muy importantes a nivel social, de estabilidad y demás, pero tiene como contrapartida costos que son altos, como el déficit fiscal de los gobiernos, lo que provoca que de alguna manera esas cuentas se tengan que pagar. En ese contexto hay sectores que pagan más que otros o con diferentes relaciones. El tipo de cambio presiona sobre los costos de producción del sector agropecuario a nivel interno y de la exportación. Y dentro del agro a algunos sectores los presiona más que a otros, sobre todo a la carne, el arroz y los lácteos, que son los que tienen las industrias más grandes. Es una realidad que presiona y hace que los productores tengan que ser resilientes. Pero no todo es malo. Uruguay nos brinda una muy buena posibilidad de incorporar tecnología, porque es un mercado muy abierto. En el caso de la maquinaria agrícola el país está abierto a la importación de productos nuevos y usados, prácticamente desgravado y con planes de inversión que lo apalancan. Algunos productores antes que otros han incorporado y adoptado mucha tecnología, que viene siendo creciente, y eso sí que es disruptivo, y posibilita que las unidades productivas sigan siendo rentables y sustentables en escenarios desafiantes como este. Hacer agricultura o cualquier rubro intencional de producción en Uruguay es desafiante, pero por suerte tenemos algo disruptivo, que

“ El país tiene un gran incentivo fiscal y costos financieros que son relativamente buenos, de los mejores de la región ”

es la tecnología. El país también tiene un gran incentivo fiscal y también cuenta con costos financieros que son muy buenos, de los mejores de la región, fruto de la estabilidad. Esas condiciones permiten que sea rentable incorporar tecnología.

¿El tipo de cambio es la mayor preocupación a nivel empresarial?

Es un componente. Se manifiesta que la competitividad no solo se consigue con tipo de cambio, y estoy de acuerdo con eso, pero es un componente que presiona. La agricultura y la ganadería han cambiado mucho, está ese componente tecnológico, y es lo bueno que tiene, que se puede invertir para sobreponerse a una realidad como esta. En los últimos 10 años

ha cambiado la forma de producir en agricultura, la diferencia en tecnología es abismal. Y la respuesta a estos problemas está por allí.

¿Cómo evalúa la tasa de adopción de tecnología de los sectores productivos?

Para las nuevas herramientas que hay disponibles, la tasa de adopción es baja. Hoy tenemos la posibilidad de incorporar automatismos, sistemas de guiado con precisión, que nos permite repetir operaciones de un año a otro. Tenemos guiado de implementos, formas de hacer las prescripciones a partir de datos generados en el campo a través del Centro de Operaciones John Deere, aunque el uso de esa plataforma todavía es muy bajo a nivel país. Hay más productores que la están utilizando, algunos la usan mucho, va entrando a un ritmo que no es malo, pero todavía es baja la adopción.

¿La adopción de tecnología puede contribuir a mejorar la competitividad de las empresas?

Sí, totalmente. Creo que el mejor lugar del mundo para vivir es Uruguay. El país tiene un montón de equilibrios macroeconómicos, que permiten que estemos como estamos, y nuestra composición social como país, territorial, la inclusión, determinadas políticas, generan que el gobierno tenga que moverse de determinada

Garmet

Creamos soluciones a medida para el productor, con un equipo comprometido con el mejor servicio, comercialización y logística de granos en todo el país.



www.garmet.com.uy



garmet@garmet.com.uy



(+598) 4532 2276



Cno. Elías Regules km 1,5
Mercedes, Soriano

Garmet

manera. Me encantaría que el dólar estuviera mucho más alto que ahora, pero no es algo que depende de mí. Entonces, tengo que ver cómo hago para poder ser rentable y sustentable dentro del ambiente en que me muevo. Creo que la solución es la tecnología, que nos permite aumentar rindes bajando costos, de una manera creciente en el tiempo. Son cosas que no se dan a corto plazo, hay que proyectar a mediano plazo. Nuestros sistemas productivos, como está pasando en los países más agrícolas del mundo, van por ese camino. Hay países que tienen otros problemas, otros costos, que están en otro lado, y tienen la misma respuesta: la solución está en la tecnología; es lo disruptivo.

¿Cómo está el mercado?

Después de la pandemia, los años 2021 y 2022 fueron buenos, en 2023 –por la sequía– empezó a bajar la demanda, y este año siguió bajando. El mercado está mostrando una reducción de casi 25% respecto a 2023. Creo que el coletazo de la seca siguió impactando en las inversiones.

¿Esta situación es pareja para los distintos segmentos?

Sí, es bastante pareja. Lo atribuyo a la seca y a los números del sector. Sin embargo, veo que las áreas se siguen sembrando, hay rubros que no han tenido la misma evolución, como por ejemplo el arroz, que ha tenido buenos años de producción y precios. Pero el resto del mercado ha pasado por esa realidad. También eso coincide un poco con el endeudamiento del sector agropecuario, que es un tema a seguir de cerca.

¿El sector arrocero superó el rezago tecnológico que le generaron los años de crisis?

Creo que aún no, todavía falta, hay productores que necesitan reponer equipos, y en muchos casos hay que actualizarlos tecnológicamente. Algunos lo hicieron primero y otros lo están haciendo. Creo que hay bastante lugar para que se actualice el parque de maquinaria y la tecnología.

¿Y en la agricultura de secano?

Ahí es distinto. En Uruguay hay buenos equipos, hay tractores, cosechadoras, hay disponibilidad, no hay urgencia de cambiar un equipo o que no haya una máquina. Por un lado o por otro, la mayoría de las veces se consigue. Lo que es muy incipiente es la utilización del paquete tecnológico completo y actual que se puede aplicar en agricultura. En nuestro caso todo el ecosistema conectado, que es el Centro de Operaciones de John Deere, todavía tiene pocos productores que lo están usando. En las máquinas de los últimos siete u ocho años se pueden hacer las actualizaciones, sin necesidad de cambiar la máquina, para que el equipo que-



Julio Blanco es el gerente general y director de Interagrovia, empresa que representa a John Deere en Uruguay

de totalmente al día con el paquete tecnológico. Esa es una gran ventaja de John Deere.

¿Con qué objetivos viene trabajando Interagrovia?

Estamos tratando de atender mejor al cliente, ser más rápidos, es algo que estamos buscando todos. Se ha invertido mucho en logística, en una bodega central de repuestos, para llegar más rápido a todos los puntos de venta. Hubo una readecuación y se ha focalizado en algunos sectores, como por ejemplo la siembra, donde se lanzó una promoción de repuestos que ha sido muy exitosa. Hemos logrado arrimar el precio del repuesto original al del paralelo, a una diferencia muy chica, además de ofrecer financiación de 180 días o más, y esto ha hecho que el productor vuelva a preferir el repuesto original. Estamos creciendo muchísimo en el mercado de repuestos de siembra frente al año pasado. Se vienen haciendo varias cosas como esas. Intentamos que los productores encuentren más soluciones de calidad y cumplir con la demanda, siendo más rápidos.

¿Cuánto pesan los repuestos y servicios en el negocio de la compañía en un contexto donde baja la venta de equipos nuevos?

Son muy importantes y un poco nuestra razón de ser. Estas son empresas de servicio y además se están convirtiendo en un brazo tecnológico fuerte. Esa parte es lo que hace sentido y no se

puede ver separada de la venta de maquinaria. Pero el servicio es lo que lleva a un cliente a elegirte, por eso es lo más importante. Hay que hacerlo bien, invertir, transformarse, preparar a la gente para que puedan darse esas respuestas que hoy necesita la agricultura.

¿Hay terreno tecnológico por recorrer para mejorar en el servicio posventa?

Sí, muchísimo. Esto recién empieza. La tecnología avanza a gran velocidad y nos transforma. Esto impacta muchísimo en las empresas. Además, estamos incorporando perfiles que no teníamos. Esa es una transformación muy grande. Interagrovia tiene una estructura a nivel país que se ha ido adaptando al tipo de servicio que tenemos que dar desde ahora hacia el futuro.

¿El año electoral afecta el clima de inversión en Uruguay?

Creo que no, lo veo como una de las grandes fortalezas del país. Está lindo Uruguay, lo veo interesante para invertir en proyectos, para crecer. La campaña política puede tener algunas asperezas, confrontaciones, pero eso es normal en una contienda electoral. Son alternativas políticas diferentes, algunas más deseables que otras, pero en el fondo tenemos un país estable, donde se puede invertir. La prueba está en cómo se ha dinamizado el mercado de campos y tierras en un año electoral. Veo que el clima de inversión es muy bueno.

Máxima precisión en control de malezas difíciles.




Llegó Acuron™ Uno, el nuevo herbicida para barbecho y pre emergencia de maíz que brinda una protección superior en el control de malezas difíciles.

- ✓ Nueva molécula
- ✓ Excelente control de Amaranthus, Conyza y gramíneas
- ✓ La mayor residualidad del mercado

 **Acuron™ Uno**

syngenta.

 **MACCIO
CULTIVAR**

 @Syngenta.Uy  @SyngentaUy | [syngenta.uy](https://www.syngenta.uy)

Manuel Meléndez 4452/4498 - CP 12300 Montevideo, UY
Telefax (+598) 2211 10 10*

Los eventos del agro, están en...

www.verdelive.com.uy

● Transmisiones en directo

- Regístrate por única vez y accedé a todos los eventos que demanden inscripción.
- Interactuá durante la transmisión en forma directa y con privacidad.

● Videos on demand

- Visualizá en una misma plataforma la información de todas las actividades.
- Filtrá eventos por empresa, título, disertante o tema de tu interés.

● Agenda de eventos

- Accedé a la única agenda del país que concentra y publica en forma gratuita, todos los eventos del sector agropecuario.
- Un servicio que busca facilitar la comunicación y colaborar para que ningún evento pase inadvertido.



verde *live*

los eventos del agro

➔ **Sumá a tu evento las ventajas del streaming por **verdelive!****

verdelive
es parte de verdemedia
Seguinos!



@verdemediay



ASEGURÁ TU SIEMBRA TEMPRANA DE MAÍZ

LANZAMIENTO

NS 7626 VIPTERA 3 CL

- Primero en rendimiento.
- Excelente comportamiento frente a Spiroplasma.



NS 7621 VIPTERA 3

- Excelente relación precio/calidad/rinde



AX 7761 VT3P

- Gran estabilidad
- Excelente comportamiento frente a Spiroplasma.

