

verde

Geopolítica y *stocks*

Los precios agrícolas en el mercado internacional están influenciados por el crecimiento de la oferta mundial de granos, sobre todo de soja, mientras que la incertidumbre se centra en los conflictos bélicos y sociales, así como en las políticas comerciales unilaterales. PÁG. 12-14





GENÉTICA CON **POTENCIAL**, DESAFÍE SU **RENDIMIENTO**.

ii Híbridos se para un rend

NUEVO

APOLO CL - C

NUEVO

EQUINOX CL - I

Con genética de:



y



ERRO

SEMILLAS

**Seleccionados
Cultivo superior !!**

NUEVO

CONTINUUM CL

NUEVO

HYOLA 130 CL

A



www.erro.com.uy



INVERSIÓN EN PRODUCTIVIDAD

Semillas de Canola
YELLOW SEA



📍 Av. Rivera 6815 - Montevideo, Uruguay - Tel.: +598 2600 1661*
✉ @YalfinSA ✉ yalfin@yalfin.com - www.yalfin.com

yalfín
ESTABILIDAD
PROBADA EN URUGUAY

Innovación sustentable

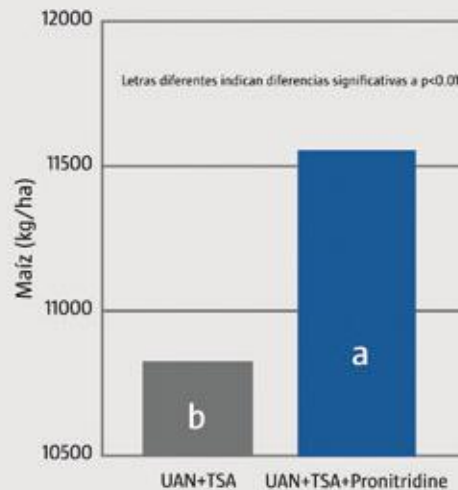
Desde Uruguay al mundo



LDC.

Louis Dreyfus Company

Llevá la protección de Fertec al siguiente nivel con Fertec BLUE



The underlying data was provided by an independent researcher under a research trial agreement and neither the individual researchers referenced, endorse or recommend any product or service

UAN+TSA tratado con Pronitridine aumentó el rendimiento promedio en 728 kg/ha (6.7%) comparado con UAN+TSA, en promedio de cuatro dosis de N (50 to 200 kg N/ha).

Fertilizantes Fosfatados Líquidos

Este tipo de fertilizantes aseguran a su cultivo un crecimiento temprano y uniforme basados en fuentes de alta disponibilidad e inocuidad. Que tus cultivos arranquen con toda la energía.

Fertilizantes Fosfatados Líquidos Fertec APP y sus mezclas

	N	P	K	S	kgs/l
Fertec APP S	11	30		5,2	1,41
Fertec APP	11	37			1,46
Fertec NPKS	6,6	22,2	10	6,8	1,45
Fertec KS			25	17	1,44

Es un fertilizante fosfatado líquido de alta disponibilidad para los cultivos. Se puede utilizar al momento de la siembra porque tiene bajo índice salino y Ph cercano a la neutralidad.

Todas las formulaciones se presentan como soluciones perfectas es decir no generan obstrucciones en equipos de aplicación.

Se puede aplicar pre-siembra pulverizado/incorporado, pero tiene un destacado comportamiento al aplicarlo en conjunto con las labores de siembra con un excelente desempeño como "arrancador".

Es un excelente vehículo para otros nutrientes como Azufre y Potasio.



Fertilizantes Nitrogenados Líquidos

Los fertilizantes Nitrogenados y Azufrados Líquidos Fertec N S se destacan por poseer una fuente nitrogenada y azufrada con la más alta eficiencia de uso por los cultivos.

Fertilizantes Nitrogenados Líquidos Fertec N S y sus mezclas

	N	P	K	S	kgs/l
Fertec N S	24			10,4	1,32
Fertec N S	28			5,2	1,32
Fertec N S	32	0	0	0	1,32
Fertec 28 N 5 S BLUE*	28			5,2	1,32

*Busted by Pronitridine

Excelente disponibilidad de nitrógeno por fracciones nítricas y amoniacales fracciones absorbibles por los cultivos.

Ahora con protección a pérdidas por desnitrificación y lavado.

Las mezclas N/S se ajustan a los requerimientos de cada cultivo con altas concentraciones de S.

Las exclusivas moléculas de Tsa reducen las pérdidas por volatilización de N por su efecto inhibidor de la ureasa.



Ooooh! Opera

Opera[®], el fungicida líder con rendimientos sorprendentes.

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

**ES LA HUELLA DE DHYNO FLEX
CULTIVOS LIBRES DE PLAGAS.**


**DHYNO
FLEX**

Bifentrin 10% - Dinotefuran 40%

- ✦ AMPLIO ESPECTRO, QUE ACTÚA POR CONTACTO E INGESTIÓN.
- ✦ EXCELENTE RESIDUALIDAD.
- ✦ FORMULADO EN BASE A DOS PRINCIPIOS ACTIVOS: BIFENTRIN Y DINOTEFURAN.
- ✦ CUENTAN CON EFECTO ACARICIDA.
- ✦ PRESENTA UN RÁPIDO EFECTO DE VOLTEO.
- ✦ SIN NECESIDAD DE RECETA.

CATÁLOGO



TAFIREL.COM



TAFIREL

The image features a large, stylized ADM logo in the center. The background is a collage of agricultural scenes: a top section with a close-up of soybeans, a middle section with hands holding wheat stalks and grain, and a bottom section with hands holding corn cobs. A white curved line arches over the logo.

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

12-16 | MERCADOS

Granos entre la geopolítica y los *stocks*;
el MGAP apunta a diversificar destinos



20-22 | COLZA

Un cultivo que diversifica la rotación y
genera márgenes interesantes.

24-25 | EXPANSIÓN

Hay área potencial para regar
unas 500.000 hectáreas con pivotes

26-32 | MANEJO

Encalado y riego: tecnologías claves
para viabilizar sistemas agrícolas



38-40 | LANZAMIENTO

Comasa y New Holland inauguraron
el primer Smart Dealer en Uruguay

44-50 | CARNE

INAC propone incentivar el aumento
de la faena para neutralizar aranceles



56-58 | MERCOSUR-UE

El caso Carrefour demostró el peso
de Brasil y calentó la previa del acuerdo

78-80 | AL GRANO

Entrevista con Mario Sampaolesi,
director comercial de LDC Uruguay



STAFF

Ruben Silvera, Juan Dellapiazza, Lucas Fariás, Vanessa Falero y Diego Betelú | www.revistaverde.com.uy |
Av. Rondeau 1908 - Esc. 03 | Cámara Mercantil - Montevideo | Cel. 096 427 161 | info@infoagro.com.uy



Arte: Mara de Oliveira
Compaginación: ALGORITMO | Comunicación



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



Trump advirtió a los países que conforman los Brics que desistan idea de crear una moneda común para realizar transacciones internacionales

LOS GRANOS ENTRE LA GEOPOLÍTICA Y LOS STOCKS

LOS PRECIOS AGRÍCOLAS SIENTEN EL INCREMENTO DE LA OFERTA GLOBAL, LA INCERTIDUMBRE LA APORTAN LOS CONFLICTOS BÉLICOS Y COMERCIALES

Ruben Silvera
ruben@infoagro.com.uy

Los desafíos que el mercado de granos plantea para 2025 son disímiles. Algunos sabidos, otros más impredecibles, y la volatilidad pareciera ser una variable muy protagonista a lo largo de este nuevo año. Hablar de variaciones de precios puede resultar un poco “aterrador” en un primer momento, pero al ver los actuales valores también puede ser una buena oportunidad, dijo a VERDE, el ingeniero agrónomo Diego de la Puente, director de la consultora Nóvitas.

“Luego de una cosecha prácticamente récord en Estados Unidos y con un clima en Sudamérica que –hasta el momento– no ha mostrado mayores sobresaltos, los fundamentos de la oferta parecen inclinar la balanza del lado bajista, sobre todo en el mercado de la soja, que podría experimentar niveles de *stocks* nunca antes vistos, en la medida que la cosecha en nuestra región continúe por la senda que viene”, acotó.

En ese contexto, consideró que la victoria de Donald Trump en las elecciones estadounidenses el pasado mes de noviembre “es uno de esos factores imponderables”. Si bien va por su segundo mandato y hay circunstancias que “no serán una sorpresa”, estará asumiendo el próximo 20 de enero “con un mundo muy diferente al que le tocó lidiar en su primera gestión”, puntualizó.

Pandemia de por medio, la situación geopolítica marcada por los conflictos bélicos entre Rusia y Ucrania, también en Medio Oriente y problemas económicos en diferentes regiones del mundo, agregó el analista.

De la Puente enfatizó que la administración de la “cosa” pública no puede permitir errores, “sobre todo teniendo en cuenta que la pelea de fondo todavía sigue siendo una puja por el liderazgo mundial entre Estados Unidos y China”. Trump empezó, ya antes de asumir, con

La cosecha de soja y el nivel de humedad

Las normas comerciales son dinámicas y “actualmente el parámetro de humedad en soja está siendo revisado. Tanto China como Brasil estarían proponiendo reducir el porcentaje de humedad de 14% a 13% en el grano de soja a comercializar (revisión de la norma Anec 41)”, señala la Oficina de Programación y Política Agropecuaria (Opya). A la vez, marca que uno de los desafíos del sector agrícola “pasa por sumar nuevos mercados en un mundo sumamente abastecido”. Señala que desde el MGAP “se trabaja en la agenda defensiva, con el objetivo de mantener los mercados ya habilitados ante crecientes exigencias sanitarias y fitosanitarias; y en la agenda ofensiva, con el objetivo de abrir nuevos mercados”.

En el complejo oleaginoso se abrió China para la soja no transgénica y en ese destino se busca la apertura de la harina de soja, harina de colza y grano de colza. “Seguir cumpliendo los requisitos de los mercados sobre malezas cuarentenarias, residuos de agroquímicos, genética y parámetros de calidad (principalmente en proteína de soja) para poder acceder a todos los mercados hoy habilitados sigue siendo un desafío”, confirmó Opya. En noviembre de 2023 la Unión Europea anunció, tras estimar que el nivel de riesgo no justifica su prohibición, la renovación del glifosato por 10 años, pero con algunas salvaguardas, como la prohibición de su uso para desecación.

su derrotero por los medios y redes sociales explicando qué ocurrirá con sus políticas económicas, comerciales y sociales. Entre las muchas definiciones de Trump, “una de las más importantes” fue advertir a los países miembros que conforman los Brics (Brasil, Rusia, China, India y Sudáfrica) que desistan sobre la

idea de crear una moneda común para realizar transacciones internacionales. Y que, en caso de continuar con esta especulación, podría imponer aranceles del 100% a los productos que Estados Unidos importa de los países miembro. “Hasta aquí nada diferente a lo que nos tiene acostumbrados Trump. El problema podría suscitarse si los países miembros de los Brics tomaran una determinación semejante”, razonó el director de Nóvitas.

En tanto, el análisis de la ingeniera agrónoma Catalina Rava, técnica de la Oficina de Programación y Política Agropecuaria (Opya) del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (MGAP), publicado en el Anuario de dicha unidad del MGAP considera que el escenario de precios de la soja para el año 2025 “se presenta bajista”. La producción mundial sería “récord”, ya que por primera vez estaría por encima de los 400 millones de toneladas (Mt)”, señaló. De concretarse “la oferta exportable prevista para el Cono Sur, las cotizaciones de la oleaginosa continuarán debilitadas”, estimó.

A la vez, señaló que “la coyuntura macroeconómica global parecería haber retornado a condiciones de normalidad y estabilidad, con cadenas de suministros que permiten satisfacer la demanda y habilitan la baja de las tasas de interés en las principales economías del mundo, elevando la liquidez en el mercado internacional de dólares, lo que contribuiría a sostener o evitar una mayor caída de los precios agrícolas”. Asimismo, “los diversos conflictos geopolíticos, los disturbios sociales y las políticas comerciales unilaterales, así como los desastres naturales a consecuencia del cambio climático, imprimen incertidumbre a los mercados”, agregó el análisis.

LOS MÁRGENES

El MGAP, a través de Opya, informó que las exportaciones de soja en 2024 totalizaron US\$ 1.200 millones, y ese fue el segundo mayor registro en los últimos 10 años para el sector. A la vez, proyecta que, con rendimientos simi-

lares a los de la zafra pasada y precios en torno a los US\$ 335 por tonelada, las exportaciones totalizarían unos US\$ 800 millones. En cuanto a los márgenes para el productor, el MGAP estima un leve descenso en los costos y marca un resultado antes de renta (ingresos brutos menos costos) “apenas positivo, en torno a US\$ 50 por hectárea”.

El rendimiento de equilibrio para la soja de primera “se eleva a 2.200 kilos por hectárea (kg/ha), por lo cual no habría margen de obtener resultados positivos en caso de que el clima no acompañe”. La situación “es más compleja en los productores arrendatarios, ya que su rinde de equilibrio asciende a 3.200 kg/ha”, advierte el informe. Asimismo, “los márgenes ajustados podrían dejar fuera del negocio aquellos productores que deban trasladar el grano largas distancias”, resalta el MGAP.

En trigo “los resultados económicos del agricultor serían positivos por quinto año consecutivo, aunque limitados”, sostiene el documento. Pese a una leve baja en el precio de los fertilizantes y fitosanitarios, la caída del precio del grano repercute directamente en un rinde de equilibrio superior a los 4.000 kg/ha.

“Si bien los márgenes promedio (ingresos brutos menos costos sin renta) serían positivos, estos se situarían por debajo de US\$ 80 por hectárea, siendo negativos para los productores arrendatarios”, indica en anuario de Opya.

A la vez, con un avance de cosecha del 50%, el MGAP proyectó un rinde promedio de 4.200 kg/ha (fue de 5.037 kg/ha en 2023) y una producción país que se acercaría a 1,5 Mt, que surge de una superficie de 340.000 hectáreas frente a las 350.000 hectáreas de la zafra 2023-2024, según el balance de Opya.

La actividad comercial en el mercado doméstico en 2024-2025 registra precios de US\$ 195 a US\$ 200 por tonelada. La recta final de la cosecha de trigo se vio interrumpida por lluvias, y en algunas zonas impactó en la productividad y en los niveles de peso hectolítrico.

Para cebada el MGAP proyectó –con un avance de cosecha similar al del trigo– una

productividad promedio de 4.300 kg/ha, en el nivel promedio de las últimas cinco zafras.

En tanto, según Opya, “el rendimiento de equilibrio se situaría en 3.800 kg/ha y sería el séptimo año consecutivo con márgenes positivos para el productor, luego de la zafra 2017-2018”. A pesar de ello, “los US\$ 82 por hectárea configuran un margen 31% menor que el obtenido en la zafra”.

Para el resto de los cultivos no hay información oficial sobre el comportamiento de los márgenes. Sin embargo, la guía de costos de la cooperativa Sofoval, elaborada a fines de noviembre, marca que para la soja a un precio de US\$ 362 por tonelada, y tres escenarios productivos, con un rinde de 1.500 kilos por hectárea, el margen es “negativo” en US\$ 50 por hectárea; con un rinde de 1.800 kilos el margen pasa a US\$ 39; y con un rendimiento de 2.000 kilos aumenta a US\$ 100 por hectárea, sin contemplar el costo de la tierra.

El “rinde de equilibrio” para los tres casos mencionados varía “entre 1.640 kg/ha y 1.730 kg/ha”. Los costos analizados se limitan a insumos, labores, logística y seguros.

En el caso del girasol de segunda, y considerando los “premios por (contenido de) aceite”, a un precio de US\$ 512 por tonelada, para los rindes de 1.500, 1.800 y 2.000 kg/ha, el margen estimado es de US\$ 130, US\$ 262 y US\$ 350, respectivamente, y el “rinde de equilibrio” varía entre 1.250 y 1.320 kg/ha.

En maíz de segunda Sofoval estimó que, con un precio de US\$ 200 por tonelada y rindes previstos de 4.500, 5.500 y 7.000 kg/ha, el margen es de US\$ 2, US\$ 180 y US\$ 425 por hectárea respectivamente; con rindes de equilibrio que van de 4.500 a 4.900 kg/ha.

LA EXPORTACIÓN DE GRANOS

Las exportaciones de soja sumaron 2,8 Mt y el precio promedio fue de US\$ 430 por tonelada (FOB), US\$ 100 por debajo de los US\$ 534 por tonelada obtenidos en el año anterior. A pesar de ello, “continúa siendo un precio elevado comparado con el promedio de US\$ 350 por

tonelada (FOB) registrados en las zafras 2019-2020 y 2020-2021”, informó el MGAP.

China mantiene un claro predominio como destino, incrementando su participación a 85% del volumen total de soja exportado (versus 65% en el ciclo comercial anterior). Por tercer año consecutivo Argentina se encuentra como destino de la soja uruguaya, incrementando su participación a 9% de las ventas totales. En promedio, entre agosto y octubre, Uruguay realizó envíos mensuales de 85.000 toneladas en promedio. El tercer destino fue Egipto, que si bien en 2021 adquirió un 38% de las ventas, equivalente a 670.000 toneladas, ahora mantiene una reducida participación de 4% del total, con tan solo 100.000 toneladas.

Los operadores uruguayos informaron que Egipto continúa siendo una alternativa interesante para soja y, si bien la dificultad podría estar en menores requerimientos de humedad, es un destino donde el país compite bien en proteína y no debe cumplir con las exigencias establecidas en el protocolo fitosanitario que rige con China.

La participación de Europa como destino de las exportaciones de soja uruguaya ha sido variable en los últimos cinco años, desde 0,5% a 17% en 2019.

En tanto, en el período de noviembre de 2023 a octubre de 2024 las exportaciones de trigo llegaron a 1,5 Mt y totalizaron US\$ 351 millones, el mayor registro desde el ciclo 2013-2014. El volumen exportado fue el doble del año anterior y el más alto de los últimos 12 años. En la zafra 2023-2024, la exportación representó en 84% del volumen producido. El precio medio de las exportaciones presentó una retracción de 27% respecto al mismo período del año anterior, ubicándose en US\$ 238 por tonelada (FOB), según el MGAP.

El trigo uruguayo diversificó sus destinos durante el último ciclo comercial. Brasil representó el 55%, Chile 12%, Angola 8%, Bangladesh 7%, Kenia 6% y 2% Madagascar, Colombia, Mauritania, Vietnam y Argelia, entre otros mercados.

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

DE SOLA SOL

Este año nos puso a prueba, pero el esfuerzo y la dedicación del productor rural nunca se detuvieron. Sigamos adelante, sembrando esperanza y cosechando futuro juntos.



Bayer

BioAvanza
ALGAS

Extracto puro de
Ascophyllum Nodosum

**Combinación ideal
para potenciar el**

HECHO EN FRANCIA



FERTIGOFOL ULTRA

Concentrado balanceado de
aminoácidos y nutrientes

de bioestimulantes
desarrollo del cultivo

Nutri**A**anza
The logo for NutriAvanza features the word 'Nutri' in blue, 'A' in green, and 'anza' in blue. A stylized green plant with brown roots is positioned between the 'A' and 'anza'.

Tecnologías, híbridos adecuados y ajuste de manejo para mejorar rinde

El objetivo de elevar el promedio nacional del cultivo se puede lograr en base a estas herramientas, según planteó el responsable de I+D de Erro Semillas, Fernando Segú

Aplicando tecnologías, utilizando híbridos adecuados y ajustando el manejo se puede mejorar el rendimiento promedio nacional de la colza, dijo a VERDE el responsable del área de Investigación y Desarrollo (I+D) de Erro Semillas, Fernando Segú. A su entender, "aún existe una brecha genética entre lo que puede dar la colza y lo que obtiene el productor, por lo que aún hay muchas mejoras posibles para influir en la productividad".

Actualmente el rendimiento promedio a nivel nacional se ubica entre 1.500 y 1.600 kilos por hectárea (kg/ha), con algunas excepciones donde se logran hasta 3.000 kg/ha con primaverales. "En nuestros ensayos, así como en los ensayos oficiales de Inase (Instituto Nacional de Semillas), observamos que la productividad de la colza podría ser mayor", afirmó.

Segú señaló que "muchas veces ese potencial genético no se refleja en el rendimiento", y "es necesario identificar cuáles son las deficiencias que estamos teniendo, ya sea en la siembra, en el manejo del nitrógeno-azufre, la cosecha o en el uso de herbicidas residuales en todo el sistema de producción, que puedan estar afectando silenciosamente la producción de colza". Con eso resuelto, "podremos aprovechar al máximo el potencial genético de los híbridos", afirmó.

Si bien, como se mencionó, a nivel país el rendimiento "está estancado en 1.500 o 1.600 kg/ha, seleccionando las chacras, los híbridos y el manejo adecuado, se podría aspirar aumentar el rendimiento nacional en 200 o 300 kg/ha y, a su vez, que sea estable durante los años". Por eso, planteó que "debemos seguir trabajando y ajustando para ir reduciendo la brecha existente".

El responsable del departamento de I+D de Erro Semillas consideró que en colza el potencial genético "está marcado por los híbridos" y "sobre todo por las tecnologías asociadas a esos híbridos", que permiten mitigar y enfrentar varias problemáticas que afectan a los productores en sus chacras.



Los resultados de los ensayos privados y oficiales muestran que la productividad de la colza puede ser mayor

Puntualizó que esos rendimientos no contemplan las colzas invernales, que brindan otro nivel de productividad, pero "tienen otra ubicación geográfica en el país, un nicho reducido dentro de los planes de siembra, y el área de siembra es significativamente menor que el de las primaverales".

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Sobre el trabajo que realiza Erro en su área de I+D, Segú sostuvo que desde hace años la empresa evalúa la línea de híbridos con genética Advanta, de origen australiano, que tiene "muy buena adaptación a estas latitudes". Además, comentó que se trabaja con genética europea de DSV. "Los dos semilleros año a año realizan una evaluación y selección de los híbridos que mejor se adaptan a las regiones donde se siembra colza en Uruguay", señaló.

En las líneas invernales, en las que han incursionado desde hace algunos años y que tienen un nicho muy específico en Uruguay, el portafolio de Erro contempla dos híbridos: Beatrix CL y Duke.

A su vez, destacó que está trabajando en cruza de híbridos invernales con primaverales. "Los vamos a presentar en la zafra que viene", adelantó, destacando que "vienen con muy buenos" resultados. De esa forma "podemos aprovechar toda la tecnología que nos brinda un híbrido invernal sobre resistencia a phoma, desgrane en la cosecha, aporta la tecnología Clearfield y suma atributos de un híbrido primaveral, como una menor exigencia al frío", describió.

Segú también explicó que eso "es fundamental", dadas las condiciones agroclimáticas de Uruguay, ya que ofrece "mayor estabilidad y seguridad al productor a la hora de brindar una recomendación".

En esa línea, destacó que Apolo CL es un híbrido invernal-primaveral con todos estos atributos, pensado para siembras en abril y con el "requerimiento de frío ya cuantificado para posicionarlo y darle seguridad al productor a la hora de sembrarlo".

Además, informó que se lanzarán dos nuevos híbridos primaverales de la genética Advanta. Se trata de los materiales Equinox CL, de ciclo intermedio, para siembras a partir del 5 de mayo; y Continuum CL. Ambos con tecnología Clearfield.

"Necesitábamos un reemplazo genético para Hyola 575 CL, que es muy conocido, pero ya tenía varios años en el mercado. Con este nuevo material con tecnología Clearfield, mantenemos y sumamos el potencial de rendimiento frente a Hyola 575", detalló.

También adelantó que dentro de las líneas convencionales se lanzará Hyola 130, que ofrece "un muy buen potencial de rendimiento y está destinado a aquellos productores que no necesitan utilizar la tecnología Clearfield".

Segú destacó que estos lanzamientos implican una "renovación importante" del portafolio, con materiales que "superarán a los que teníamos disponible, cubriendo todo el rango óptimo de fechas de siembra, tanto para colzas invernales como para primaverales".

CUANDO EL ENEMIGO REGRESA
REAPARECE LA LEYENDA.

EL CAZA AMARANTHUS



- 01 Herbicida a base de Benazolin-Etil 30% + Fomesafen 25%.
- 02 Única herramienta eficaz en post-emergencia temprana de la soja para control de Amaranthus spp.
- 03 Menor probabilidad de rebrote gracias al efecto hormonal del Benazolin.
- 04 Combinación de 2 mecanismos de acción diferentes.

La colza diversifica las rotaciones y genera márgenes “interesantes”

La agricultura “es clave” para las empresas agrícolas-ganaderas, ya que ese es el rubro que “más determina el resultado final”, destacó el asesor CREA, Andrés Contatore

La colza “es un ingrediente fundamental en los sistemas agrícolas del Uruguay”, dado que es una alternativa que “diversifica la rotación” y “genera márgenes interesantes” en invierno, a pesar de ser particularmente sensible al exceso hídrico y a las heladas tempranas, destacó el asesor de grupos CREA y director de Cuatro Hojas Asesoramiento Agronómico, Andrés Contatore. En el marco del segundo Encuentro Nacional de Agricultura Sostenible de la Asociación Uruguaya pro Siembra Directa (Ausid), titulada Cosechando beneficios, sembrando diversidad, el ingeniero agrónomo con posgrado en Agronegocios, realizó la presentación Margen económico y riesgo de sistemas sostenibles.

El asesor presentó un análisis detallado sobre la influencia del antecesor en los rendimientos de cultivos, y mostró cómo varía el rendimiento de la colza dependiendo del cultivo anterior. Si en el invierno anterior a la colza se sembró cebada o trigo, el rendimiento es diferente en comparación con colza sembrada sobre un cultivo de verano de primera, como maíz o soja. La colza sobre un cultivo de primera tiene mejor media y menor variabilidad en comparación con aquellas sembradas sobre gramíneas de invierno.

Al analizar el rendimiento de equilibrio después de renta, Contatore explicó que si se hace cebada con antecesor cebada, “la mayoría de los rendimientos está más cerca de 2.000 kilos que de 4.000” kilos por hectárea. Señaló que la probabilidad de alcanzar 4.000 kilos por hectárea en ese caso “es del 34%”.

En cambio, si el antecesor es trigo, “la probabilidad sube al 51%”, mientras que con colza como antecesor, la chance de lograr 4.000 kilos de cebada por hectárea “es del 76%”.

Por lo tanto, la cebada con antecesor cebada tiene una media más baja, mientras que la cebada con antecesor trigo muestra una media más alta y mayor variabilidad, pero en niveles más altos. Sin embargo, cuando se utiliza colza como antecesor, se obtiene una media más alta



La colza sobre un cultivo de primera tiene mejor media y menor variabilidad en comparación con aquellas sembradas sobre gramíneas de invierno

y una menor variabilidad.

Sin embargo, sembrar soja de primera sobre soja ofrece rendimientos cercanos a 2.400 kilos por hectárea, “raspando el equilibrio”, advirtió. Mientras que sembrar soja de primera sobre maíz “permite alcanzar 2.700 kilos por hectárea, con menor variabilidad”, señaló.

La soja de segunda sembrada sobre trigo ofrece una media menor y una variabilidad similar a la de cebada. No obstante, la cebada tiene una media “un poco más alta”, y en relación a la colza mencionó que, “aunque tiene más variabilidad, en general su media es mayor”.

La base de datos de Fucrea establece que hasta 2014-2015 el sector atravesó un período de relativa estabilidad, a pesar de la caída de precios en 2014. Sin embargo, a partir de 2015-2016 y hasta 2023-2024 se observa un período de inestabilidad creciente. Durante este segundo período el margen neto promedio se redujo a US\$ 45 por hectárea, con un coeficiente de variación de 778%, lo que refleja una mayor variabilidad e incertidumbre en comparación con los US\$ 130 por hectárea de margen promedio del período anterior, cuyo coeficiente

de variación era 140%.

La presentación también incluyó cómo se cuantifica el efecto del antecesor en una chacra que ha estado en agricultura continua, y cómo eso afecta al cultivo siguiente. Contatore afirmó que hacer trigo sobre trigo marca una reducción de rinde de 22%. “Este efecto mostró resultados consistentes año tras año”, acotó.

Y también mostró resultados que respaldan la importancia del antecesor maíz en el rendimiento de la soja de primera, señalando que en la campaña 2021-2022 “hubo 417 kilos más de soja de primera” por hectárea al haber tenido maíz como antecesor.

El asesor también mencionó el “efecto chacra nueva”, indicando que los cultivos “se enteran si están en una chacra nueva o vieja” y expresan este conocimiento en el rendimiento. Analizó que, en general, “la agricultura se viene haciendo en chacras viejas” y que los productores mantienen las áreas agrícolas en su función original, “salvo una pequeña proporción” que ha cambiado de uso.

Sobre el origen de las chacras, el asesor mostró que “podemos ver claramente que hubo



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

17.47	17.82	42.15
42.45	40.96	27.09
27.15	26.07	22.47
22.59	21.71	23.37
23.97	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.

un período de expansión, que podríamos llamar colonización”, cuando se transformaron muchos campos naturales en áreas agrícolas.

Sin embargo, aclaró que este proceso ha disminuido en los últimos años, indicando que “alrededor del 10% del área proviene de campo natural”, mientras que el resto proviene de “praderas o verdeos”, áreas ya integradas en el sistema agrícola.

Contatore explicó cómo está compuesto el producto bruto de las empresas agrícola-ganaderas Crea. Comparó el escenario de 2004-2005, cuando “un poco más del 60% del producto bruto de las empresas era ganadero y un poco menos del 40% era agrícola”, con la situación actual, donde esa proporción ha cambiado significativamente. Señaló que en los últimos años entre 65% y 70% del producto bruto de las empresas Crea viene de la producción agrícola, mientras que esta actividad se realiza “solo en 40% del área”.

Según el ingeniero agrónomo, la agricultura “es clave” para las empresas agrícolas-ganaderas, ya que ese rubro “es el que más determina el resultado final”. Sin embargo, también se refirió a “los retos económicos”, ya que el productor tenía que pagar una renta de 700 u 800 kilos de soja por hectárea. Añadió que, aunque la tierra fuera propia, “debía pagar una renta de mercado”, además de cubrir el costo de oportunidad y de capital involucrado.

PASTURAS EN LAS ROTACIONES

“Las rotaciones aún se resisten a incorporar pasturas, a pesar de sus beneficios”, afirmó Contatore. Explicó que las empresas ya han decidido que el área agrícola se destine a la agricultura, porque es lo que genera más ingresos, algo necesario para pagar la renta y asegurar el futuro de la empresa. “El objetivo es transferir una empresa en funcionamiento, para que no venga el vecino y quiera arrendarla, porque paga más”, comentó.

En ese contexto, la mayoría del área agrícola “no está en rotación con pasturas”, sino que se encuentra bajo “agricultura continua o semicontinua”, basada principalmente en cultivos de renta anual.

Contatore subrayó que las empresas con mayor intensidad agrícola generalmente tienen mejores ingresos. E indicó que, aunque la intensidad agrícola era baja en años anteriores, aumentó desde 2017, hasta alcanzar 1,6 cultivos por año en la actualidad.

En cuanto a los cultivos de invierno, señaló que en 2009 trigo y cebada “se llevaban toda el área”, y a partir de 2015 las brásicas comenzaron a expandirse, hasta llegar a casi un tercio del área agrícola de invierno, junto con cebada y trigo. Y mencionó la aparición de otros cultivos que aportan diversidad, como semilleros de raigrás, leguminosas, avena y centeno.

Destacó que, en lugar de los barbechos de

invierno, “han crecido considerablemente las coberturas con gramíneas”, que le van ganando área al barbecho, algo que consideró una “muy buena noticia”. También observó un aumento de las brásicas y la aparición de leguminosas en los sistemas productivos.

En cultivos de verano el maíz tuvo un aumento en la proporción de área, alcanzando el 19%, la cifra más alta de toda la serie. Sin embargo, enfrenta muchos desafíos para mantener esa área.

Por otra parte, el área de girasol “es muy pequeña, casi ni se ve”, y refleja una “falta de diversificación en los cultivos de verano”, algo que a largo plazo “también se transmite en parte al riesgo”, sostuvo.

El director de Cuatro Hojas reflexionó sobre la importancia de pensar en cultivos de cobertura o de servicio dentro del sistema agrícola.

“ Incorporar la colza a las rotaciones mejora la media de productividad y baja el coeficiente de variación, reduciendo el riesgo”

Explicó que si se logra encontrar algún cultivo que genere diversidad y que, a su vez, potencie los rendimientos futuros del sistema, es probable que se adopte.

Dijo que el barbecho invernal se ha achicado “muchísimo y prácticamente ya no existe”. La pequeña área que queda de barbecho puede deberse a la expansión del maíz de segunda, al que no se le hace una cobertura, analizó.

CULTIVOS DE COBERTURA

A propósito de los cultivos de cobertura, el ingeniero agrónomo resaltó la “necesidad de generar cultivos multiespecie, que aporten algún servicio ecosistémico que el sistema necesite”. Resaltó que esta diversificación de cultivos de invierno es cada vez mayor, y aunque la intensidad agrícola es de 1,6 cultivos al año, “casi toda el área tiene algo verde creciendo”.

La variabilidad de rinde casi ausente en los cultivos de invierno sí se ve en los cultivos de verano, especialmente en soja. Señaló que entre 2006 y 2015 existía mayor estabilidad de rendimientos, pero ahora se nota “un aumento importante de la variabilidad”. En el primer período el coeficiente de variación de los rendimientos de soja era 12% para primera y 6% para segunda, mientras que entre 2015 y 2024 pasó a ser 36% en primera y 35% en segunda.

En el caso del maíz la variabilidad no aumentó tanto, aunque también hubo un cambio, ya que pasó de 27% a 34% en maíz de primera, y de 17% a 34% en maíz de segunda.

Contatore continuó explicando el análisis de márgenes y la variabilidad de diferentes rotaciones, cuestionando el margen promedio y las posibilidades de, al menos, empatar en distintas secuencias agrícolas. Expuso que la secuencia soja de primera arroja un margen promedio de US\$ 60, un valor que, según muchos productores, es preferible por la percepción de menor riesgo. Sin embargo, el ingeniero agrónomo señaló que la variabilidad de soja de primera es muchísimo más alta que en las alternativas con doble cultivo.

Detalló que las rotaciones con doble cultivo ofrecen mejores márgenes. En particular, trigo-soja de segunda y cebada-soja de segunda. Ambas presentan márgenes similares, aunque trigo-soja de segunda tiene un poco más de variabilidad. A su vez, colza-soja de segunda es la rotación con mayor margen y menor variabilidad, sostuvo.

PROBABILIDAD DE PÉRDIDA

En los sistemas con soja de primera en “un año se gana y en otro se pierde”, afirmó. En la secuencia trigo-soja la probabilidad de perder dinero es del 40%, agregó, mientras que en cebada-soja disminuye a 32%, y con colza-soja baja al 25%. “Para quienes pueden tolerar una pérdida de hasta US\$ 100, esta probabilidad se reduce a 11% con colza-soja”, en comparación al “30% en soja de primera”, planteó.

Contatore mencionó que el maíz de primera tiene un margen promedio de US\$ 176, pero presenta “mayor variabilidad”. En cambio, trigo-maíz y cebada-maíz tienen márgenes de US\$ 150 y US\$ 149 respectivamente, con un coeficiente de variación de alrededor del 200%. La probabilidad de pérdida con maíz varía entre 30% y 40%, una cifra que “no está tan lejos de la soja”, indicó.

Entre los beneficios de incorporar colza a las rotaciones, Contatore destacó que “mejora la media y baja mucho el coeficiente de variación”, reduciendo el riesgo de pérdida de “36% a 29%”. Y dijo que “al sumar maíz el rendimiento aumenta”. Dijo que ambos cultivos estuvieron en duda en los últimos años, especialmente después de la sequía de 2023. Y concluyó que el maíz “tiene un efecto positivo en el margen bruto”, pero la colza “es la que logra reducir el riesgo del negocio”.

Subrayó la importancia de una buena planificación de las secuencias agrícolas, y remarcó que al integrar maíz y colza en una rotación con soja el margen bruto puede aumentar un 80%, mientras que el riesgo de pérdida se reduce en un 20%. Argumentó que dedicarle tiempo a planificar tiene un impacto “significativo” en el margen y el riesgo del negocio.



Tecnología de
Máxima Eficiencia

+ CONTROL
+ RESIDUAL
+ PRODUCTIVIDAD



Chicharrita del maíz
(*Dalbulus Maidis*)

Insecticida microbiológico

(*Beauveria bassiana*)



Aislado próprio - BB15



Formulación diferenciada - Dispersión de aceite (OD)



Concentración - 2×10^9 UFC/mL



Shelf life diferenciado - 06 meses en temp. ambiente



Sin refrigeración



Excelente aplicabilidad

Otros productos

Bioma³
BRADY
SOJA Líquido

Bioma³
MAIS
MILHO Líquido

Bioma³
PHOS
Fundamental para o seu cultivo




Simbiose



📍 Av. Rivera 6815 - Montevideo, Uruguay - Tel.: +598 2600 1661*
📧 @YalfinSA ✉ yalfin@yalfin.com - www.yalfin.com

 **yalfín**
ESTABILIDAD
PROBADA EN URUGUAY

Hay una superficie potencial para poder regar unas 500.000 hectáreas

La tecnología ya no se discute y afirman que “se aprendió mucho”; actualmente se irrigan unas 80.000 hectáreas e inversores buscan campos con capacidad de riego

Uruguay “tiene buenas condiciones para regar” y “en casi todas las fincas se puede construir un reservorio con mejor o peor eficiencia” para el uso de agua en la producción agrícola, y esto permite almacenar agua, dijo a VERDE el director de HG2, Gabriel Baccino. El empresario agregó que otro aspecto a destacar es que entre soja y maíz se cultivan alrededor de 1.4 millones de hectáreas y “cuando se diseñan los proyectos de riego se observa que entre el 35% y el 40% del área de cada finca es apta para ser regada”.

Indicó que en el país “hay una superficie potencial de riego por pivot de unas 500.000 hectáreas agrícolas”, y que actualmente se riegan unas 80.000 hectáreas con esa tecnología y, por lo tanto, “el potencial es enorme”.

Baccino también destacó que “cambió la concepción acerca del riego” y hoy “no tiene discusión”, a diferencia de lo que sucedía anteriormente, cuando “se hablaba mal del riego y se decía que no servía”. En la actualidad “muchas de las fincas son buscadas por los empresarios en función de si se pueden regar o no”, afirmó.

Agregó que en Uruguay “se sabe regar, se aprendió mucho de la mano de técnicos especialistas” y recordó que la Facultad de Agronomía siempre ofreció la materia de forma opcional. “Todos los años, casi el 80% de los estudiantes toman esta opción”, lo que implica que salen con buena formación, valoró.

En una reunión con clientes, Baccino informó que HG2 lleva desarrollados proyectos de riego para 75 empresas, correspondientes a 98 establecimientos de diferentes puntos del país.

PAÍS PUJANTE

“Uruguay ha sido un país muy pujante, con un gran crecimiento en los últimos cinco años”, destacó a VERDE Luis Méndez, gerente para América Latina de la compañía estadounidense Lindsay Corporation, que representa HG2. Si bien consideró que “se esperan años complicados”, por los precios de los *commodities*,



Las compañías estadounidenses de equipos de riego Lindsay Corporation y Nelson Irrigation Corporation son representadas en Uruguay por HG2

“tenemos confianza en el país, por el empuje de los empresarios y los beneficios” que tiene la tecnología a la hora de invertir.

Agregó que “la construcción de los equipos ha llegado a un nivel óptimo, y desde hace 10 años el foco de la compañía está en la tecnología y la conectividad de los equipos, buscando que sean cada vez más autogestionados, mediante sensores que aportan información para la toma de decisiones a distancia”.

Méndez también destacó que técnicas como el riego de precisión o fertirriego permiten incrementar la producción y, por ende, aumentar la rentabilidad, ya que logra “distribuir los recursos de mejor forma”.

APLICACIÓN DE AGUA MÁS UNIFORME

Nelson Irrigation Corporation es otra empresa estadounidense que trabaja con HG2 y que está presente desde los inicios del riego en Uruguay, aportando soluciones como fabricante de algunos de los elementos esenciales para distribuir el agua, como aspersores, cañones, válvulas de control, entre otros accesorios que forman parte del riego por pivot. Ignacio del

Campo, responsable técnico-comercial para Latinoamérica, destacó a VERDE que “en los últimos 10 años hemos mejorado entre 10% y 15%, ya que el foco principal de la compañía ha estado en hacer más uniforme la aplicación del agua al suelo”.

Señaló que el cultivo “toma el agua del suelo” para poder expresar su máximo potencial y, por lo tanto, “la forma en que se pone el agua en el suelo es muy relevante”. Sostuvo que “debe ser uniforme” para que el agua se infiltre correctamente en el perfil del suelo, y que no se escurra, se pierda y provoque degradación.

Del Campo agregó que herramientas como el fertirriego son “muy relevantes”, ya que los aspersores del pivot no solamente ponen agua en el suelo, sino que están acompañados de un programa nutricional. Por lo tanto, “tienen que estar en óptimas condiciones para entregarlos de manera precisa”, dijo.

LA EXPERIENCIA DE REGAR

En 2013 Ingleby Uruguay presentó al directorio de la empresa “un ambicioso proyecto” para implementar un sistema de riego con un

objetivo claro: superar las limitantes de rendimiento y estabilizar la producción.

“Con suelos de alta calidad agrícola y con la posibilidad de crear una fuente de agua eficiente en uno de los establecimientos, el plan consistió en aprovechar los excesos de lluvia, almacenarlos en represas y distribuirlos durante el verano mediante sistemas de riego, recordó a VERDE el ingeniero agrónomo Rafael Leguisamo, quien en ese momento lideraba la gestión de la empresa en Uruguay.

La meta inicial para el maíz bajo riego era alcanzar un rendimiento promedio de 10.500 kilos por hectárea (kg/ha), en aquel entonces “un objetivo que parecía ambicioso”. Sin embargo, “el tiempo demostró que no solo era alcanzable, sino que se podía superar”. En la actualidad el rendimiento promedio ronda los 12.500 kg/ha, con áreas que superan los 14.000 kg/ha o más, explicó.

El riego permitió aprovechar al máximo el potencial genético de los cultivos. “Nuestra combinación de clima, suelos y luz, al eliminar la restricción de agua, permite obtener rendimientos mayores y de manera consistente”, destacó. Además, afirmó que ese nivel de estabilidad “es clave para cualquier empresa agropecuaria”, ya que “reduce la incertidumbre climática y garantiza resultados de forma sistemática”.

A partir de esa experiencia exitosa, la superficie bajo riego en Ingleby Uruguay fue creciendo progresivamente. Se sumó una segunda represa y continuó expandiendo el riego en otros campos. Actualmente la empresa riega aproximadamente el 40% de su superficie agrícola. “Se llegó a ese nivel por las condiciones de cada campo y la disponibilidad de agua”, acotó Leguisamo.

El ingeniero agrónomo admitió que la inversión en riego “es importante y requiere un período de amortización prolongado, por lo que siempre debe evaluarse en un contexto de largo plazo”, así “cómo se inserta en el flujo de fondos de la empresa”.

De cara al futuro la tecnología del riego en Uruguay promete seguir evolucionando, hoy existen desarrollos avanzados, como los sistemas de pivotes con dosis variables de agua, según la capacidad productiva de cada parte de la chacra, aunque “aún son tecnologías costosas, apuntan a una mayor eficiencia en el uso del agua”, comentó.

El riego se complementa con prácticas de agricultura de precisión, como el manejo localizado de malezas y la fertilización por zonas específicas, maximizando los resultados. “También abre nuevas oportunidades de negocio, como la producción de semillas y cultivos de mayor valor. Al garantizar la disponibili-

dad de agua, se asegura el cumplimiento de contratos y se incrementa la rentabilidad del negocio”, puntualizó.

DEBUT CON BUENOS RESULTADOS

Tomás Molina, director de Agrícola TM, incorporó al riego en el ejercicio 2021-2022, luego vino la zafra de la seca, y regó por primera vez en el verano pasado. “Los resultados fueron muy buenos. El maíz alcanzó unos 11.000 kg/ha, y la soja tocó los 4.000 kg/ha”, comentó el agricultor.

El área de riego frente al área total de la empresa representa un porcentaje menor, pero “se piensa seguir creciendo para darle estabilidad” al negocio, señaló el agricultor, ya que “es la forma de ponerle un piso y darle sustentabilidad económica a la empresa”.

El empresario también valoró que en la actualidad “existen herramientas que permiten tener un riego eficiente más rápido”, ya que “hay mucha investigación y técnicos trabajando en el tema”.

Por último, Molina comentó que en campos propios tiene “tres proyectos en marcha” y espera que en 2025 puedan empezar a regar. Admitió que “aún es una dificultad el riego en campos arrendados, ya que los contratos deberían ser más largos para solventar la inversión”.

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.



Hay que "acostumbrarse a encalar el suelo" como en otras regiones

En una jornada sobre manejo del maíz bajo riego, el experto argentino Gabriel Espósito abordó la importancia del pH de los suelos en la biodisponibilidad de nutrientes

El nivel de acidez que están mostrando los suelos "es como el cáncer, un problema que no se ve a simple vista, progresa silenciosamente y cuando se detecta el daño puede ser casi irreparable", dijo a VERDE el doctor Gabriel Espósito, docente de la Universidad Nacional de Río Cuarto en Córdoba (Argentina) en una jornada de campo organizada por Deltariego, en el establecimiento San Benito, en Durazno, actividad que estuvo focalizada en el manejo de maíz bajo riego.

Espósito también planteó que en muchas regiones del mundo "encalar el suelo es como sembrar, acá tenemos que empezar a acostumbrarnos". Consideró que es "crucial" monitorear los suelos para mantenerlos en un rango adecuado. "Si el pH del suelo está entre 6,5 y 7, se tiene la máxima biodisponibilidad de nutrientes. Si baja de 6 hasta 5,7 o 5,8 es una señal de advertencia, y si el pH cae por debajo de 5,5 la luz es roja y hay que intervenir de inmediato", detalló.

En Uruguay y en la región pampeana argentina "una alta proporción de suelos ya está en el nivel de luz roja", aseguró. Y sostuvo que la intervención "debe comenzar con la corrección del pH, lo que implica reponer calcio o una combinación de calcio y magnesio".

Explicó que el carbonato de calcio (calcita) o el carbonato de calcio y magnesio "tienen una percolación lenta en el suelo, lo que marca un desafío importante si queremos mantener la siembra directa y evitar el laboreo".

En esos casos dijo que "puede ser necesario combinar con sulfato de calcio, que es más soluble y acelera su ingreso al suelo". También dijo que, "en donde sea posible se puede mover ligeramente el suelo para facilitar la incorporación del carbonato de calcio, o aplicar métodos que semiincorporen el material".

El especialista afirmó que "en cualquier caso hay que hacerlo" y que "en muchos casos las aplicaciones pueden superar las 2 toneladas por hectárea, dependiendo de las características de cada lote".



El catedrático argentino Gabriel Espósito fue escuchado con atención por productores y técnicos en la jornada de campo que organizó Deltariego en Durazno

Para Espósito esta "es una tarea ineludible para evitar daños mayores", porque "si un suelo no tiene suficiente calcio o atraviesa un proceso de acidificación muchos nutrientes dejan de estar disponibles" para las plantas. Señaló que "uno de los más afectados es el fósforo, que se inmoviliza en suelos ácidos". A la vez, el zinc (Zn) mejora su biodisponibilidad en estos suelos, pero el boro "la empeora", lo que genera "un desbalance de nutrientes, que afecta gravemente al cultivo". Planteó que "eso es lo grave, porque el cultivo necesita una nutrición balanceada".

El calcio es el principal responsable de la floculación, un proceso físico-químico que le permite al suelo agregarse y estructurarse. Al perder calcio se afecta la formación de macroporos, responsables de que el agua de lluvia ingrese. Por eso, mantener un nivel adecuado de calcio "es vital para conservar la estructura del suelo y su funcionalidad", enfatizó.

FECHA DE SIEMBRA VARIABLE

En Uruguay y en gran parte de Argentina "los suelos son muy variables y presentan diferen-

tes capacidades" productivas, comentó. Detalló que en los años Niño "la siembra temprana funciona bien, mientras que en años Niña no es la mejor opción". Mientras que en años normales definir la mejor fecha de siembra del maíz "es complejo" y la clave está en "analizar la calidad del suelo".

Un suelo más profundo, fértil y con mayor capacidad productiva "permite una siembra temprana" para maximizar el rendimiento, indicó. Mientras que en suelos de menor calidad la siembra tardía "resulta más adecuada", dijo. En ese contexto, "dividir el lote y sembrar en dos fechas distintas se convierte en una estrategia interesante", tanto desde el punto de vista económico como productivo, explicó Espósito.

En Argentina, según los datos estudiados, la fecha de siembra variable genera una mejora del margen de US\$ 100 y hasta US\$ 300 por hectárea, dependiendo de factores como la magnitud del rendimiento, la calidad y la territorialidad de cada ambiente. "Por eso es fundamental realizar estudios de todo lo que marca la agricultura de precisión", indicó.

AcelanPRO 

CUANDO LA CHINCHE ATACA SUS CULTIVOS,
LO MEJOR, ES UNA SOLUCIÓN QUE VAYA

DIRECTO AL GRANO

Proquimur presenta
la mejor solución para el control
de chinche en soja.

AcelanPRO 

Excelente poder de volteo
y residualidad comprobada.

proquimur.com.uy     @proquimur

Ruta 5 Km. 35,400. Juanicó, Canelones. Tel. (+598) 4335 9662

 proquimur

La densidad de siembra está directamente vinculada al rendimiento objetivo, que depende de la calidad del ambiente o de la disponibilidad de agua, indicó. Por eso, dijo que “el primer paso es definir el nivel de rendimiento esperado del maíz”, y a partir de esa decisión, y de la genética del maíz que se utilice, se determinará la cantidad de plantas necesarias para alcanzar ese objetivo, detalló.

Luego, se considera la distancia entre hileras, un factor que influye en la eficiencia y disposición del cultivo. “Ese enfoque jerárquico permite adaptar las prácticas de manejo a las condiciones ambientales y los recursos disponibles, optimizando así el rendimiento del cultivo”, sostuvo.

FERTILIZACIÓN

El principal problema del nitrógeno (N) es la pérdida de eficiencia al realizar la aplicación acorde a la demanda del cultivo en una sola dosis, algo que impacta en la productividad del maíz e influye directamente en la economía, “ya que maximizar la eficiencia de uso equivale a optimizar la rentabilidad del fertilizante”, señaló. Además, dijo que “el N que la planta no absorbe se queda en el ambiente, con el riesgo de contaminar el agua, el suelo o el aire”.

En los planteos bajo riego la utilización del fertirriego para dosificar el N maximiza la

eficiencia, mejora la renta y reduce el impacto ambiental. También permite la distribución en cinco, siete y ocho aplicaciones a lo largo del ciclo del cultivo, “garantizando eficiencia y un manejo sanitario adecuado para maximizar el potencial productivo”, afirmó.

Espósito indicó que los nutrientes esenciales, como fósforo (P), azufre (S) y Zn “tienen la ventaja de depender más del suelo que del rendimiento objetivo del cultivo”, pero “su ausencia puede impactar gravemente en los niveles productivos”. Por eso, sostuvo que “es fundamental realizar análisis de suelo y diagnósticos precisos, utilizando modelos calibrados para cada región, para ver si los niveles de P disponible están por encima o por debajo de los niveles críticos”.

Agregó que el azufre es “especialmente” limitante, debido a la pérdida de materia orgánica en los suelos agrícolas. Las curvas de saturación han demostrado en Argentina “respuestas positivas” a aplicaciones de 15 a 20 kilos de S. Sin embargo, “el continuo deterioro de la materia orgánica sugiere que será necesario aumentar las dosis para satisfacer las necesidades del cultivo”, sostuvo.

Señaló que el Zn es otro “nutriente crítico”, cuya deficiencia es común en muchas regiones. La estrategia óptima sería incorporarlo al suelo con la sembradora, porque si eso no ocu-

rre “el manejo del Zn dependerá mayormente de fertilizantes foliares y probablemente en más de una aplicación”, comentó.

Afirmó que el Zn “es un nutriente esencial”, por su papel en la producción de la hormona de crecimiento, que actúa como la “usina” de desarrollo de la planta; una planta deficiente en Zn no crece. Otra función vital del Zn “es la participación en la producción de enzimas asociadas al metabolismo del oxígeno, cruciales para afrontar condiciones de estrés, ya sea hídrico (por exceso o déficit), de temperatura o de radiación”, explicó.

Por lo tanto, si la planta no dispone de suficiente Zn, no puede metabolizar estos problemas, haciéndola mucho más sensible al estrés y aumentando la probabilidad de pérdida de producción.

Otro nutriente fundamental es el potasio (K), sobre el cual el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), con aportes destacados de la doctora Mónica Barbazán, “avanzó significativamente”, señaló. El manejo del K “está estrechamente” ligado a las condiciones físicas del suelo, explicó. “Si hay compactación, la deficiencia se agrava, porque ese nutriente migra hacia capas más profundas, donde el maíz no puede recuperarlo”, dijo, y por lo tanto “hay que combinar estrategias de fertilidad física y química”.



fadisol.com

 Fadisoluy

 Fadisol

 Fadisol

 4576 2283

 095 676 074



**Nuestra vida
es el campo.**

 **fadisol**





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

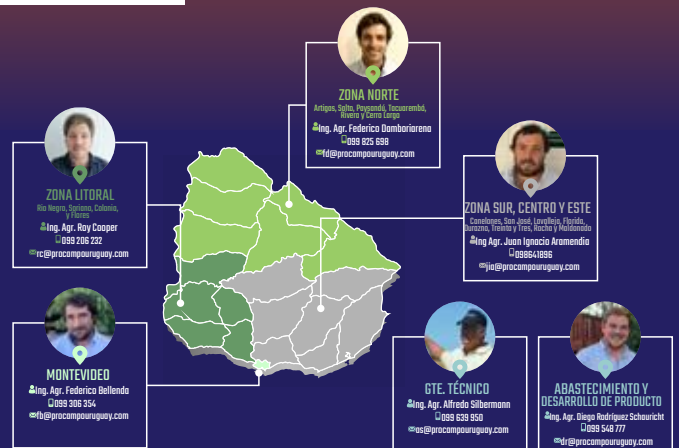


KWS 19-120 VIP 3

Recuerde que con Procampo,
el éxito se puede sembrar



www.procampouruguay.com



Riego y encalado: tecnologías que viabilizan a la producción agrícola

La experiencia de la empresa Abuelo Paulino SRL, que riega 400 hectáreas en Durazno y proyecta duplicar el área; comenzó a encalar hace seis años y la práctica se mantiene

Con el maíz “casi no teníamos experiencia antes del riego”, comentó a VERDE el productor Andrés Fernández, uno de los directores de la empresa agrícola-ganadera Abuelo Paulino SRL, ubicada en Durazno. El empresario recordó que había hecho una chacra puntual de maíz en secano y terminó haciendo silo, porque fue el año de la seca y el cultivo no evolucionó como se esperaba. Por lo tanto, la primera experiencia cosechando granos de maíz fue la del año pasado, que también fue la primera campaña con el riego.

En esa parte del establecimiento San Benito la empresa tiene unas 600 hectáreas de agricultura. Allí se construyó una represa para regar unas 400 hectáreas, aproximadamente. “Las otras áreas son de desperdicio o áreas donde no llega el pivot. Después vamos a ver si da para hacer alguna prueba para regar por goteo en algún córner de los pivotes”, comentó el productor.

Y en el otro lado del establecimiento hay un proyecto para instalar otros ocho equipos de riego, para 450 hectáreas, con otra represa del mismo volumen, de aproximadamente 1,5 millones de metros cúbicos de agua.

“El plan final apunta a regar 850 hectáreas. No queremos hacerlo todo junto, pero sí incorporar al menos un equipo de riego por año, para tratar de llegar a ese gran objetivo”, señaló Fernández.

El empresario manifestó su convencimiento sobre la utilidad de esta herramienta. “El riego es el futuro, no lo digo yo, lo dicen todos los técnicos. Estamos convencidos de que ese es el camino. Desde el primer día que hicimos agricultura dijimos que sería muy bueno contar con un equipo de riego, algo que lo veíamos muy distante y pensamos que seguramente nunca llegaríamos a realizar. En ese momento parecía algo muy complejo, por el alto costo y el manejo”, comentó.

Pero destacó que “hoy en día, con las herramientas de los proyectos de inversión, además de las tecnologías que hay, que son de muy



Integrantes de la firma Abuelo Paulino SRL y de Deltariego en la jornada realizada en el establecimiento San Benito

fácil manejo, dan ganas de seguir adelante con el riego, porque el cultivo necesita agua, sino no anda. El agua es vital para el productor que quiere hacer agricultura”.

“Quizás se use mucho o se use poco, pero lo bueno es que esté disponible y funcione cuando realmente se precisa. El año pasado fue muy bueno en cuanto a lluvias, pero en un año que

viene complicado el riego hace la diferencia”, afirmó el productor.

ENCALADO

El encalado fue otra tecnología que implementó la empresa, aunque “nos costó un montón, nos quitó el sueño muchos años”, dijo Fernández. Recordó que “hace seis años encalamos por

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**

primera vez, y fue complejo, porque no había máquinas apropiadas, y cuando teníamos máquina no conseguíamos la cal, o había viento y no se podía aplicar. Era muy complicado”.

Comentó que luego probaron con diferentes maquinarias, que no eran las más adecuadas, pero “cuando afrontas estas inversiones que-rés que quede bien o lo mejor posible”. Con el paso del tiempo “se nos ocurrió traer la cal, dejarla disponible en Durazno, para que fuera más fácil la logística, y compramos la máquina adecuada para la aplicación. Y hoy es una práctica similar a la fertilización, es muy fácil y rápido de implementar”, señaló.

Describió que cuando se encaló la primera chacra “estábamos con 4,6 de pH, eran niveles muy bajos y no se podía hacer agricultura”. Indicó que aplicaron 2.000 o 2.200 kilos de cal dolomítica y el pH pasó a 5,4. “Así volvimos a hacer sojas de 2.500 kilos y más”, destacó.

Luego elaboraron un proyecto “con gente que sabía de suelos, para encalar 300 o 400 hectáreas todos los años, y hoy en día hacemos 500 hectáreas de encalado, sin problema, y los pH no bajan de 5”, resaltó. Y este “fue el primer año que reencalamos los campos”, comentó.

Al contar con disponibilidad de cal y con la maquinaria, la empresa también está brindando servicios a otros productores. “Como vimos que era muy engorroso el sistema, de los camiones, dónde acopiar la cal, la máquina, pensamos en ofrecer el servicio integral, llave en mano”, dijo. Y explicó que el precio del servicio depende de los kilos que se quieran aplicar.

SISTEMA AGRÍCOLA

La empresa cuenta con 4.000 hectáreas, donde el 50% se destina a la agricultura, que es gestionada por Andrés, y el 50% a la ganadería, que está a cargo de su hermano Guillermo. “En estos años que estamos trabajando juntos nos hemos complementado muy bien, y tenemos ambiciones de seguir adelante, siempre con mucho respeto y ganas de trabajar, defendiendo la relación familiar”, dijo Andrés.

En las 2.000 hectáreas agrícolas la empresa siembra unas 500 hectáreas con gramíneas – sorgo y maíz– y unas 1.500 hectáreas de soja de primera, y esa área va rotando cada año.

Luego de la cosecha de soja se siembra avena para el pastoreo del ganado en invierno, y eso también les permite contar con las chacras temprano, para volver a sembrar soja de primera, que “es lo que mejor anda en estos campos”, explicó.

La avena se siembra en mayo, cuando empiezan a caer las primeras heladas, y es cuando compran ganado a buenos precios, para que entre en esas avenas. Además, cuando empieza a faltar la oferta de ganado gordo para los frigoríficos “es cuando empezamos a tener ganado pronto y hacemos una diferencia”, señaló.

Fernández también comentó que los campos de la empresa “son muy dóciles”, porque “no son de greda”, sino “arenosos” y “no hay compactación. Explicó que “con un rastrón, con un rombo colonizador, herramientas que sean fáciles de pasar, logramos una cama de siembra espectacular”.

Señaló que “en un año normal la soja de primera rinde unos 2.500 kilos por hectárea, de ahí para arriba”. En un año bueno “llegamos a 2.800 o 3.000 kilos, y en un año malo de 1.800 a 2.000 kilos por hectárea”, indicó.

EL LEGADO

La firma Abuelo Paulino SRL está integrada por Andrés y Guillermo Fernández, su madre y su tía. El nombre es un homenaje a su abuelo, de quien siguen el legado de “trabajar muchísimo, pasando de generación en generación la cultura del trabajo y la tenacidad”, dijo Andrés.

Recordó que, desde que eran muy chicos, su abuelo les insinuó que lo acompañaran en el campo y a comprar ganado en las ferias ganaderas de Tacuarembó, Rivera y otros departamentos, a las que incluso los venían a buscar en avioneta. “Siempre me gustó, en vacaciones veníamos a trabajar el campo”, comentó.

Agregó que luego de estudiar y recibirse de técnico en Administración de empresas “me puse de lleno a trabajar con él; en ese momento también tenía carnicerías”. Dijo que en ese momento vio que en el campo “había un futuro muy grande y había que desarrollarlo”.

“Vimos que había otra forma de hacer las cosas, que no era solo la ganadería. Así empezamos a hacer algo de agricultura y un corral de engorde. Empezamos con un área chica, de 50 hectáreas, y el abuelo siempre quería hacer más. Fuimos aprendiendo, creciendo y llegamos a la superficie actual”, valoró.

Jornada técnica demostró los beneficios del riego y su impacto en la rentabilidad

En el establecimiento San Benito, de la familia Fernández Martínez, se llevó a cabo la jornada Maíz bajo riego, organizada por Deltariego, con la participación del docente de la Universidad Nacional de Río Cuarto en Córdoba, Argentina, Gabriel Espósito, y del director de Deltariego, Sebastián Casanova.

Tras el encuentro, Casanova dijo a VERDE que “nos vamos con mucho trabajo por delante, no solo en riego, sino en el manejo general del cultivo”. En la jornada quedó evidenciada la importancia de considerar las características de los diferentes ambientes y ajustar el manejo a eso, para lograr mejores resultados.

La propuesta de Deltariego siempre ha sido la de acompañar al productor y aportar valor en los aspectos que consideren necesarios. “San Benito es una empresa que nos permite realizar muchas acciones conjuntas. Asesoramos y cuantificamos medidas de manejo de riego para optimizar la variable que manejamos: el agua”, acotó Casanova.

Además, durante la actividad, se habló sobre estaciones me-

teorológicas, telemetría y sondas para medir humedad, temperatura y salinidad. “Desde nuestro lugar, buscamos contribuir a optimizar los recursos, con el fin de mejorar el margen bruto de los cultivos. Nuestro objetivo es lograr un costo operativo altamente eficiente”, comentó.

Sobre la propuesta en el establecimiento de la familia Fernández Martínez, Casanova explicó que “implica un crecimiento significativo en la superficie bajo riego, con una tasa de adopción que sorprende”.

Explicó que “siempre planteamos los proyectos en etapas, con una hoja de ruta clara y luego vamos ejecutando cada fase”.

El director de Delta Riego comentó que también se está analizando la posibilidad del riego por goteo enterrado. “Es una tecnología que manejamos, representamos a un líder mundial: Rivulis. En Argentina, según Gabriel Espósito, es muy utilizada. Y en San Benito, estamos muy cerca de iniciar un lote experimental en 20 hectáreas, para validarla en Uruguay”, informó.

Casanova indicó que “es notable la curva de adopción tecnológica”. Señaló que hay empresas que comienzan con uno o dos pivotes y que en muchos casos la instalación del tercero se hace al año siguiente, tras solo una campaña de riego. “Esto se debe a los rendimientos obtenidos, que impactan favorablemente en la rentabilidad, a los incentivos fiscales, el flujo de fondos y el repago de los proyectos”, señaló.

Durante el recorrido, se observó la sala de bombeo, las tuberías, la parte eléctrica y el sistema de fertirriego, donde el ingeniero agrónomo Francisco Bianco apuntó a un diseño enfocado a la nutrición del maíz y no solo a la aplicación de nitrógeno.

Al analizar los costos, Casanova explicó que, con un diferencial de 6.000 kilos de maíz validado por Regadores Unidos del Uruguay, y un riego suplementario de 250 a 300 milímetros en un cultivo de maíz, el costo del milímetro se acerca a US\$ 0,48.

“Estos números demuestran el beneficio del riego y la rentabilidad que se puede lograr”, concluyó.

en SERKAN cumplimos 50 AÑOS

¡¡Y QUEREMOS FESTEJARLOS PREMIANDOTE!!

RESERVANDO NUESTRAS **VARIEDADES PREMIUM** EN EL DISTRIBUIDOR DE TU ZONA
TE PODÉS GANAR VIAJES A FRANCIA 🇫🇷 NUEVA ZELANDA 🇳🇿 ARGENTINA 🇲🇪

PASTURAS QUE **AGREGAN VALOR** PARA QUE PUEDES PRODUCIR + LECHE Ó + CARNE
PORQUE SUPERARON EN PRODUCCIÓN Y/O CALIDAD A LAS MEJORES VARIEDADES DEL PAIS

Avena **INIA CAPELLA** + producción oto/inv, con el ciclo + largo
Raigras Tetraploide **SANCHO** hojas + anchas = avena
Raigras Tetraploide Italicum **PEPPER** ciclo largo hasta verano
Raigras Perenne Tetraploide **FUSTA** persistencia hasta 3 años
Achicoria **RGT PUNTER** no encaña con + calidad en verano
Cebadillas **NATIVA** bianual y **DON ENRIQUE** trianual
Festucas **APRILIA** y **KIOWA** no encañan con + calidad = raigrás
Dactylis **LAZULY** y **LOVELY** no encañan con + calidad en verano
Fertilizante **SURCOSTART** potenciando pasturas y cultivos

Enfocá la cámara de tu cel
para conocer + info de
estas variedades.



*"Son variedades PREMIUM porque ofrecen alta producción + un ciclo vegetativo + largo
= + Materia Seca Digestible/ha...pasto que efectivamente se transforma en + carne o + leche"*

**CUANTO MÁS COMPRAS MÁS CUPONES PARA PARTICIPAR EN SORTEOS GANÁS
PORQUE CADA 1000 USD QUE COMPRES DE SEMILLAS PREMIUM = 1 CUPÓN**

Consultá convenio BROU + Serkan Semillas...sembrá y pagá todo a los 6 meses sin intereses!

IMPORTANTE: ALGUNAS DE ESTAS SEMILLAS SON IMPORTADAS CON STOCK LIMITADO

Reservá tus semillas con nuestros técnicos comerciales para preparar temprano los pedidos que enviaremos por el distribuidor SERKAN Semillas de tu zona o como venta especial en Prolesa.

Enviá whatsapp al cel **097 759 073** y te contactará nuestro técnico de tu zona.

Un staff de 7 agrónomos con experiencia está preparado para hacer equipo con tus asesores y recomendarte la mejor Genética en Pasturas + tu distribuidor para que te llegue todo temprano y bien!

Seguinos en redes y conocé nuestras Tecnologías Agropecuarias en distintas zonas del país.

📷 valleverde_serkansemillas 📺 semillasvalleverdeuruguay ✉ SerkanSemillas

Sistema Forrajero Moderno de **PASTURAS 365**
Semillas / Microfertilizantes / Control Biológico

VALLE VERDE
SERKAN semillas
DESDE 1975 INNOVANDO EL AGRO 🇺🇲

Profesionalizar la ganadería pastoril enfocados en hilar fino en nutrición

El Sistema Forrajero Moderno fue la nueva propuesta que plantearon para Uruguay Valle Verde & Serkan Semillas en sus ciclos de jornadas a campo Pasturas 365

Profesionalizar la ganadería pastoril, con foco en hilar fino en nutrición fue la propuesta de Valle Verde & Serkan Semillas, que continuaron con sus ciclos de jornadas a campo, esta vez en parcelas sembradas en 2022 en Expoactiva. Allí mostraron a campo sus Pasturas 365, con lo último en el mejoramiento genético mundial de pasturas templadas y subtropicales, con nuevas especies y variedades capaces de asegurar calidad, volumen y tolerar sequías prolongadas en diversos tipos de suelos, desde buenos a marginales, destacaron.

Serkan lleva 49 años de investigación y desarrollo (I+D), seleccionando forrajeras que agregan valor en términos de productividad, sanidad y calidad, priorizando genética desarrollada en zonas con climas de inviernos fríos, pero veranos hostiles, con bajas precipitaciones y altas temperaturas, como sucede en climas al sur de Francia (clima Mediterráneo) y sur de Argentina (límite subhúmedo).

Allí sus principales proveedores de genética mejoran pasturas templadas hace 105 y 60 años respectivamente. Mientras que en pasturas subtropicales, con 52 y 60 años en Australia y norte de Argentina, más una selección y *breeding* local que explican la existencia de pasturas Megamix, hoy con 12 años de productividad y persistencia en el tambo de INIA La Estanzuela, por ejemplo.

Este punto tan importante sobre el origen de la genética explica la excelente persistencia, aún en los extremos de veranos Niña o Niño que se registraron en Uruguay, y las parcelas exhibidas en Expoactiva, de festucas, dactylis, raigrases perennes y Megamix de tercer año, "con excelente stand de plantas que toleraron la larga sequía 2022-2023 confirman ir por el camino correcto", destacaron.

Diversificar siembra de pasturas templadas con ciclo O-I-Primavera en suelos buenos, y pasturas Megamix de ciclo P-V-Otoño en suelos medios a marginales es la estrategia para contar con Pasturas 365. que brinde estabilidad y resiliencia al sistema productivo, permitiendo que durante las cuatro estaciones



Festuca "Aprilia" en su tercera primavera con baja inducción encañazón a fines de octubre, donde productores validaron la suavidad de sus hojas con igual calidad que un raigrás



Raigrás Pepper en su segundo año, a fines octubre con alta calidad, nuevo biotipo en un Tetraploide Italicum, ciclo extralargo, que da comida hasta el verano y buena bianualidad si llueve



El ingeniero agrónomo Félix Gutiérrez, investigador de Pasturas de INIA, mostrando las virtudes de Megamix de tercer año, con volumen y calidad a 40 días de pastoreo, pronta para el próximo



Raigrás Fusta, un cultivar Tetraploide Perenne, en su tercer año, que ofrece alta productividad, sanidad y persistencia, habiendo tolerado la larga sequía de 2022-2023

existan potreros con media y alta producción de pasturas perennes.

El Sistema Forrajero Moderno que propone Serkan se enfoca en nuevos conceptos importantes que hasta la fecha ninguna otra empresa forrajera había puesto en Uruguay.

Por un lado, variedades modernas en pasturas templadas, con los nuevos biotipos que vienen crecen en el mercado de festucas, dactylis y raigrases de ciclos vegetativos más largos, que ante igual producción de materia seca por hectárea (MS/ha) que las variedades más vendidas en el país, con datos objetivos de evaluaciones INIA-Inase, estos nuevos biotipos ofrecen entre 30, 60 y 90 días más de producción vegetativa (emitiendo continuamente hojas).

De esta forma permiten ofrecer más toneladas de materia seca digestible por hectárea (MSD/ha), el forraje que el ganado va a

pastorear a voluntad, con mayor consumo por cabeza al día, siendo este el que efectivamente los rumiantes transforman en más carne o más leche por hectárea, por mayor energía metabolizable (EM).


La EM es la energía que queda disponible a un animal para sus funciones de mantenimiento, gestación, producción y demás. A mayor consumo de EM, mayor energía neta lactación (ENL) o energía neta ganancia (ENG), para mayor producción de leche o carne.

Las pasturas y forrajes que más producción de MS/ha ofrecen no siempre suelen ser las que más carne o leche permiten producir. Si así fuera, cada vez más se sembrarían sorgos forrajeros que son capaces de producir 15 toneladas de MS/ha, sin embargo, cualquier raigrás que produce 10 toneladas de MS/ha nos permite producir más carne o leche por hectárea.

*¡Felices
Fiestas!*




*Les deseamos unas felices fiestas
y un próspero y productivo 2025.*

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



cibeles
agro

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

Esto ocurre porque los sorgos forrajeros tienen un alto porcentaje de fibra expresados como FDA –fibra indigestible– y FDN, que limita el consumo animal diario, y si bien su potencial puede ser de 15 toneladas de MS/ha, difícilmente los animales logren cosechar a boca el 50% de lo producido de un forraje del que no solo se aprovecha poca MS/ha por FDN, sino también se digiere menos por FDA.

Igual sucede con las pasturas, y en el ensayo de investigación nacional validado en el tambo de Néstor Cabrera se pudo comprobar que no todas las festucas son iguales, y que no todas las variedades ofrecen igual palatabilidad, ni digestibilidad, ni productividad, hablando en términos de producto, sea carne o leche por hectárea. Allí se pudo demostrar, con festuca Aprilia, una mayor producción y consumo de EM/ha, que transformándola a ENI permite una sobreproducción de 1.300 litros extra de leche/ha/año, o equivalente a carne por ENg a 151 kilos extra de PV/ha/año. Esto se debe a un mayor consumo de pasto por hectárea, mayor digestibilidad y mayor EM que otra festuca de calidad sembrada en el mismo potrero, con igual manejo de 2022 a 2024.

La otra novedad del Sistema Forrajero Moderno son los 17 años de experiencia de Serkan con pasturas megatérmicas subtropicales perennes, que ofrecen con el nombre de Mega-



El Sistema Forrajero Moderno en una imagen de Megamix, a continuación se ven festucas testigos de calidad, de tercer año, inducidas, encañadas, sembradas; y al fondo se aprecian los nuevos biotipos en festucas y dactylis de tercer año, aún vegetativos



Sobre dactylis Lazuly, el nuevo biotipo que ofrece una superior tasa de macollaje, con prácticamente nula a muy baja inducción, encañazón que llega al verano con una continua emisión de hojas, asegurando pasto de alta calidad para pastorear O-I-P y también verano

mix, que se siembran desde octubre a marzo, y que son capaces de producir mucho forraje con potenciales de 15 a 20 toneladas de MS/ha/año, validado en las estaciones de INIA.

Además de persistir muchos años en distintos tipos de suelos, tolerar sequías, inundaciones y heladas invernales, punto por el que se ha seleccionado durante estos años para que toleren los extremos que plantea el clima uruguayo por encontrarnos en una zona de transición templada a subtropical.

Asegurar alta oferta de forraje desde primavera a fines de otoño estabiliza la producción ganadera, asegura forraje en dos estaciones históricamente limitantes, como el verano y el otoño uruguayo. Además, la rusticidad de

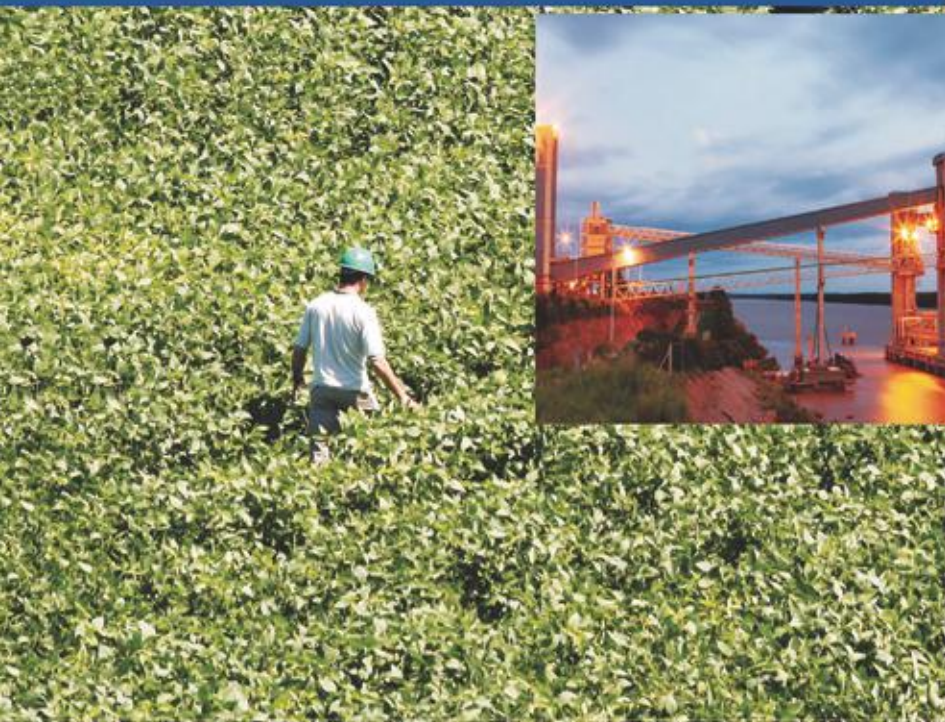
estas especies permite potenciar la producción en suelos marginales y transformarlos en potreros de alta producción forrajera.

Cuando crecer a nivel empresarial es difícil, por una alta demanda de campos para arrendar frente a su baja oferta, las pasturas Megamix permiten crecer hacia adentro de los campos, intensificando la producción y mejorando campos naturales o suelos limitantes.

Una ganadería más eficiente, que permite mayor conversión de carne o leche por kilo de MS, que colabora con la huella de carbono por emitir menos metano/kg MS de alta Digestibilidad, que simplifica el manejo por no necesitar pasar rotativas y disminuye costos, es posible.

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



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**

Presidente de New Holland destacó el alto nivel tecnológico de Uruguay

Carlo Lambro analizó el panorama internacional, así como los últimos avances de la compañía que celebró 130 años, vinculados con la sustentabilidad y energías limpias

El presidente mundial de New Holland, Carlo Lambro, estuvo en Uruguay para participar de la inauguración del primer Smart Dealer de New Holland y Corporación de Maquinaria (Comasa) en el país, ubicado en Salto. Y destacó que se sorprendió positivamente por el nivel tecnológico que se maneja en Uruguay. “No pensaba que fuera así”, admitió.

Dijo que el sector agrícola uruguayo “merece más atención, no es de gran tamaño, pero hay mucho emprendedurismo y mucha profesionalidad de los productores”. Y agregó que los productores “más profesionales son los que tienen ventajas competitivas”.

El ejecutivo de la marca de maquinaria que pertenece al grupo Fiat recordó que estuvo tres veces en Uruguay, “he descubierto al sector agropecuario uruguayo y no es la dimensión del país lo que hace la diferencia”, afirmó.

Consideró que el agro “juega un rol muy importante y tiene varias ventajas al compararlo con otros”. De todos modos, reconoció que en este momento el negocio agrícola a nivel mundial “está complicado”, porque “estamos en un período de baja de precios, altos costos de producción, por los movimientos que ha tenido la energía y la logística presenta ciertas complicaciones”.

También señaló que hay factores geopolíticos que afectan al mercado. “Vivo en Italia, y no es fácil, tenemos la guerra de Ucrania, también en Medio Oriente”, comentó. Aunque resaltó que “no estamos en una crisis estructural”, sino que “es un momento coyuntural”.

El presidente mundial de New Holland enfatizó que el camino de la producción va por el lado del “profesionalismo y la tecnología”, que es donde “están las diferencias competitivas”, y afirmó que “el futuro de la agricultura está en Sudamérica”. Sostuvo que en Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay existen “muchas posibilidades”, y por eso “hay que continuar invirtiendo”. Al mirar el panorama mundial, dijo que Europa y Estados Unidos “tienen sus



Jorge Erro y Carlo Lambro, director del Grupo Erro y presidente mundial de New Holland, inauguraron el primer Smart Dealer de la marca y Comasa en Uruguay, ubicado en Salto

temas internos y no están apuntando a seguir sumando superficie”.

NEW HOLLAND CUMPLE 130 AÑOS

New Holland cumple 130 años. “En 2023 se produjeron cerca de 150.000 tractores y 9.500 cosechadoras”, destacó Lambro. Agregó que “somos una empresa global, enfocada en cuatro pilares: el valor de la marca, el valor del producto con tecnología, la fuerza de la red comercial y la satisfacción del cliente”.

Destacó que el centro de la actividad de New Holland “se sustenta en el usuario, si el cliente

crece trabaja bien y es feliz con su actividad, nosotros crecemos”, resaltó el ejecutivo.

SMART DEALER

New Holland lanzó el concepto Smart Dealer, que se basa en cuatro áreas. La primera es la sustentabilidad, alineada con prácticas responsables y respetuosas con el medio ambiente. La segunda es la tecnología, que incluye una central de inteligencia que monitorea los equipos en tiempo real, optimizando el rendimiento operativo. La tercera es la innovación, liderando el mercado con soluciones tecnológicas que

potencian el trabajo agrícola y la experiencia del cliente. Y la cuarta es la experiencia del cliente.

En esa línea, destacó que “el acompañamiento de los clientes es un testimonio del suceso de Comasa” en el mercado uruguayo. “Gracias a la cobertura en todo el país”, hoy Comasa “es la casa” de los productores, aseguró Lambro.

Valoró “el profesionalismo, la dedicación de la familia Erro, y la visión de las nuevas generaciones, que es algo muy importante”. Resaltó que “es una empresa familiar que creció mucho, y no solo está en maquinaria, está en todo el sector, por lo cual la confianza del productor en el grupo Erro es del 100%, y la de New Holland es el doble”.

“Invertimos mucho en la marca, con un concepto que nuclea la esencia, New Holland es una marca sencilla y accesible. Es una marca que piensa e invierte globalmente para operar y actuar localmente. Esa es una fortaleza, por lo cual allí el rol de Comasa es relevante”, acotó el presidente mundial de New Holland.

Para Lambro “escuchar a los clientes ayuda a mejorar la oferta de productos, que hoy es muy grande y presenta varios desafíos por el lado de la tecnología digital, de la inteligencia artificial, de los datos agronómicos y de los equipos”.

Agregó que se está trabajando fuerte en agricultura digital, tras la adquisición de la empresa estadounidense Raven, en unos US\$ 2.100 millones. A la vez, sustentabilidad es otro concepto donde New Holland “pisa fuerte e invierte mucho”, comentó, “no solo en la ambiental, sino también en la social y en la económica”.

ENERGÍAS LIMPIAS

Lambro destacó que New Holland “es la única marca que presentó un tractor híbrido en el mercado”. Y agregó que en Europa y en Estados Unidos “está funcionando el tractor a biometano”, en una apuesta de la empresa a las energías limpias.

De todos modos, señaló que las proyecciones indican que las motorizaciones de la maquinaria agrícola con energías limpias podrían ocupar hasta un 15% del mercado mundial, por lo tanto, “si no hay una revolución tecnológica, el motor a combustión seguirá operando por muchos años”, y “se trabaja para que sean más eficientes” desde los puntos de vista ambiental y económico.

También comentó que en algunos rubros como en la citricultura y la viticultura, New Holland está trabajando con maquinarias híbridas. Dijo que hay mucha experiencia en California (Estados Unidos), donde “al cer-

tificar esos procesos productivos y trabajar con energías limpias se genera un producto de mayor valor”.

TECNOLOGÍA SENCILLA DE OPERAR

La tecnología tiene que “ser sencilla de operar”, dijo el vicepresidente de New Holland para América Latina, Eduardo Luis. A propósito, destacó que New Holland “es una marca muy sencilla y cercana a los productores, innovadora y accesible, esos son valores ideales para trabajar con los clientes”.

Agregó que en la marca creen que la agricultura “es el motor del mundo y con toda la tecnología de New Holland, brindamos soporte para que los productores tengan la tranquilidad para manejar la siembra, pulverización y cosecha de mejor manera”.

Sobre Smart Dealer, dijo que “es un concepto creado en Latinoamérica y se está expandiendo a todo el mundo, que se sustenta en la cercanía y el respaldo al cliente en todo momento, donde opera la Central de Inteligencia para trabajar con telemetría”. Sostuvo que New Holland “tiene que proveer la mejor tecnología e infraestructura disponible para que el cliente pueda producir más y mejor”.

A la vez, mencionó que la marca trabaja “muy fuerte en sustentabilidad, para desarrollar la agricultura sostenible desde todo punto



En esta zafra, vos en lo importante

Te brindamos la tranquilidad que necesitas para tus cultivos de verano y maquinaria.





El equipo de Corporación de Maquinaria y New Holland que estará al servicio de los productores de la región litoral norte en la nueva sucursal

de vista". El portafolio de New Holland está integrado con tractores de 25 HP hasta 620 HP, cosechadoras con cabezales sencillos, de 17 pies, hasta los de 61 pies. Y destacó que "casi todos los tractores y cosechadoras salen de fábrica con sistema de telemetría", que permite que ante cualquier falla en el campo "el concesionario pueda brindar el respaldo necesario".

Luis sostuvo que New Holland trabaja para que su portafolio "sea democrático y que la tecnología sea accesible para el productor, sin importar el tamaño del equipo que adquiera".

La estrategia de New Holland consiste en ofrecer una línea de productos "completa", para productores de pequeña, mediana y gran escala. La marca hace foco en la profesionalización, para que el productor "pueda hacer más en su sistema de producción, a través de la tecnología, que será un factor de éxito en su planteo empresarial y productivo", dijo.

Explicó que el modelo de negocios de New Holland a nivel global tiene al concesionario como un "elemento clave". "Por más que tengamos 40 fábricas en distintas partes del mundo, el concesionario es el que está cuando un cliente necesita algo, es la herramienta primordial para que el productor tenga el mejor respaldo para su establecimiento", comentó.

Valoró que Comasa "cuenta con todo el respaldo de la marca en Uruguay" y que "hay mucha confianza con el grupo, la familia Erro y todo el equipo que brinda respaldo al cliente". También destacó que "la cantidad de técnicos con los que cuenta Comasa para brindar servicios no se ve en todos los mercados". Y por eso "tenemos la tranquilidad de dejar la llave de la marca en Comasa, porque saben y trabajan para valorizar el respaldo al cliente", acotó.

Eduardo Luis también habló de los ciclos de los *commodities* agrícolas y que no todos operan de la misma forma. "El precio de la soja está bajo, pero el arroz, la ganadería o la lechería generarán oportunidades", analizó. Agregó que los ciclos de los mercados "forman parte de nuestro negocio" y consideró que "en la profesionalización del agricultor está la oportunidad".

En Salto, quedó operativo el primer Smart Dealer de New Holland y Comasa

Se inauguró en Salto el primer Smart Dealer de New Holland y Corporación de Maquinaria (Comasa) en Uruguay. Esta nueva sucursal representa "un paso importante para nuestra historia, un sueño hecho realidad gracias al esfuerzo de muchos, pero sobre todo al espíritu de quienes han dejado una huella imborrable en esta empresa. Permítanme dedicar unos momentos para honrar la memoria de alguien muy especial, no solo para la empresa, sino para mí y para toda nuestra familia: mi querido hermano, Ramón, Raymon como me gustaba decirle con cariño, quien nos dejó recientemente", dijo el director de Comasa, Jorge Erro.

Agregó que Ramón "no solo fue un pilar fundamental como director ejecutivo de la empresa, también fue una fuente constante de inspiración. Su compromiso incansable, su visión estratégica, y su amor por esta empresa fueron el motor que nos impulsó a superar desafíos y alcanzar metas que en algún momento parecían inalcanzables".

Resaltó que "Ramón lideró con profesionalismo y dejó un legado de valores, esfuerzo y dedicación que hoy sigue vivo en cada rincón de la empresa. Esta sucursal fue su último gran proyecto y lleva consigo su esen-

cia. Hoy, desde donde esté, sé que nos acompaña y celebra este nuevo hito junto a nosotros".

Erro recordó que "la empresa desde sus inicios, cuando fue fundada en el año 1947 por mi padre, sus pilares fundacionales fueron los valores" y sostuvo que "nuestra empresa no solo es un negocio, sino una extensión de la familia. Seguimos siendo una empresa 100% familiar y está reflejada en cada decisión que tomamos y en cada paso que damos. Es esta conexión familiar que nos permite entender y apoyar a otras empresas familiares, como son la mayoría de nuestros clientes".

Destacó que la sucursal de Salto cuenta con una "amplia oferta de sistemas de trabajo para atender a clientes involucrados en la fruticultura, en la agropecuaria, en minería, construcción y horticultura". Además, en 2025 se estará ampliando "para atender toda la línea de negocios y servicios que Erro ofrece: semillas, comercialización de granos, raciones para animales, agroquímicos, fertilizantes y transporte".

Afirmó que esa sucursal "no solo es un punto de negocios, sino también un espacio de encuentro y apoyo mutuo entre los que trabajamos para hacer crecer la producción del país".

El empresario expresó que

"estamos comprometidos a dar soluciones integrales, que respondan a las necesidades reales de nuestros clientes". Y dijo: "creemos que el futuro es prometedor, sabemos que los desafíos son grandes, pero también lo son las oportunidades que pueden venir".

Comentó que la nueva sucursal reafirma "nuestro compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la creación de valor para todos nuestros clientes. Este es un paso más, es un largo camino que hemos recorrido durante los últimos 77 años. Siempre acompañado de personas y organizaciones que comparten nuestra pasión y valores".

Por último, señaló que "nada de esto sería posible sin el esfuerzo colectivo de quienes forman parte de esta gran familia empresarial. Agradezco profundamente a cada miembro de nuestro equipo, cuya dedicación hace posible que logremos nuestros objetivos. A nuestros socios comerciales, gracias por su confianza y trabajar de la mano con nosotros para alcanzar logros extraordinarios. Y por supuesto a nuestros clientes, productores y amigos, que nos impulsan a seguir creciendo. Gracias por creer en nosotros, por apoyarnos y por compartir este nuevo comienzo".

Hasta acá llegaste!

El especialista en detener la lagarta.



Insecticida
Sumo 
Clorantraniliprole 200 g/L

La más alta eficiencia con la mayor residualidad y la mejor selectividad.
Especialista en el control de todos los tamaños de lagarta.
Posee muy bajo impacto en insectos benéficos, con mucha persistencia en el follaje y una excelente retención foliar.

proquimur.com.uy     @proquimur

Ruta 5 Km. 35.400. Juanicó, Canelones. Tel. (+598) 4335 9662

 **proquimur**



Montevideo: Cuareim 1920
Tel 2924 8225

Durazno: Tel 4360 2874
Young: Tel 4567 7267

Dolores: Tel 098 852 861
Nueva Helvecia: Tel 4554 6543



Feliz 2025



JUNTOS GENERAMOS VALOR



agroterra
GENERAMOS VALOR

agroterrauy
 agroterrauy
 agroterrauruguay

www.agroterra.com.uy

#CultivandoElFuturo

INAC propone incentivar el aumento de la faena neutralizando aranceles

Una renuncia fiscal a partir de los 2,3 millones de bovinos faenados permitiría incrementar en 500.000 cabezas la actividad y exportar 100.000 toneladas más

El Instituto Nacional de Carnes (INAC) propone incentivar el aumento de la faena neutralizando aranceles. Para mejorar los resultados de las empresas, se necesita una mejor inserción internacional, con más cuotas y menos aranceles. Dado que esto llevará tiempo, INAC plantea que se deben evaluar mecanismos de estímulo para expandir la faena y las exportaciones, buscando un aumento en la productividad nacional del 20% al 25%. Para lograrlo, el camino posible es generar estímulos al desarrollo.

En ese sentido, presentó un mecanismo que consiste en neutralizar los aranceles adicionales al ingresar a una colocación sin preferencias, permitiendo una faena adicional de cerca de 500.000 animales, equivalentes a más de 100.000 toneladas de carne para la exportación. Esto se lograría mediante una renuncia fiscal a los impuestos directos adicionales generados por el aumento de actividad.

Desde la visión fiscal de Uruguay, la recaudación no se vería afectada, ya que el régimen actual se mantendría para la actividad básica. La renuncia fiscal se aplicaría solo al nivel adicional de actividad, lo que exigiría mayor eficiencia en los servicios públicos no transables. La recaudación podría incluso aumentar por los efectos multiplicadores del incremento de actividad en sectores asociados. En el conjunto de la Economía del Uruguay, el impacto sería cercano a 1,5 puntos en el PBI como efecto estático, sin considerar efectos dinámicos.

Esta dinámica se trasladaría a todos los estamentos de la cadena. Un mayor nivel de actividad de faena y exportaciones generará mayor empleo y demanda de ganado, destaca INAC, aunque los precios finales dependerán de la respuesta de la oferta.

También se explicó que, en la medida que el país obtenga ventajas arancelarias nuevas este sistema de neutralización dejaría de operar. El sistema propuesto debe evaluarse a la luz de otros mecanismos de estímulo, como los de la Comap (Comisión de Aplicación de la Ley de



El gerente de Estrategia e Innovación de INAC, Pablo Caputi

Inversiones), que también buscan estimular el mayor nivel de actividad, empleo y exportaciones. INAC entiende que esta propuesta es complementaria y pone foco en un problema: la imposibilidad de bajar aranceles en el corto plazo y cómo esto limita el crecimiento de la faena de bovinos.

PLAN ESTRATÉGICO

El plan estratégico del INAC propone un aumento en la producción de carne vacuna, con un incremento del 25% en el volumen físico, alcanzando hasta 750.000 toneladas equivalente peso canal. Se estima que este aumento contribuiría al crecimiento económico, generando un círculo virtuoso de estímulo, inversión, actividad y empleo.

El *stock* de bovinos en Uruguay ha oscilado por debajo de 12 millones de cabezas, con una extracción promedio del 22%. El plan estratégico propone elevar este porcentaje a 25%, alcanzando 3 millones de cabezas de extracción, con un *stock* de 12 millones.

Se espera una alta parición en el ejercicio 2024-2025, superior a 3 millones de terneros. Si la demanda interna no es suficiente, la alternativa será la exportación en pie de los terneros excedentes. Aunque esta opción ofrece señales de largo plazo al criador, el mercado es imperfecto y limitado, y el país pierde la oportunidad de agregar valor al engordar y faenar. Se requiere asegurar una buena demanda interna para las futuras pariciones.

En cuanto a la actividad comercial, los últimos 20 años muestran que el sector industrial exportador tiene dificultades para superar los 2,3 millones o 2,4 millones de cabezas faenadas debido a restricciones de oferta y aranceles altos en el mercado, y esto limita el crecimiento de los subsectores como la cría, recría y engorde.

CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DEL EMPLEO

El gerente de Estrategia e Innovación de INAC, Pablo Caputi, comentó en la jornada anual del instituto que para satisfacer las crecientes de-

GENÉTICA DE ALTA PERFORMANCE

*Nuevas
Variedades*



URUTRIGO
FUERZA PANADERA

NUEVA

TBIO
SINCRONIA

Ciclo INTERMEDIO

NUEVA

TBIO
EQUILIBRIO

Ciclo INTERMEDIO - CORTO

Lodytex

Contacto:

semillas@lodytex.com.uy | (+598) 95 016 469

mandas de la sociedad uruguaya es necesario lograr un crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) superior al 3%, y ello depende del nivel de actividad económica, que influye en la cantidad y calidad del empleo, los salarios y la productividad.

Detalló que el sector cárnico vinculado a los bovinos y ovinos “es un gran empleador”, con cerca de 90.000 puestos de trabajo, particularmente en el interior del país. Además emplea en el sector primario una fuerza laboral con menor escolarización y con mayor edad promedio, un sector con dificultad de encontrar empleos alternativos. Como referencia, mencionó que la construcción emplea a unas 55.000 personas de forma directa.

Los salarios mensuales generados, entre dependientes y no dependientes, totalizan US\$ 64 millones, equivalente a la suma de los salarios de las actividades agrícola, forestal y láctea en conjunto. El gasto de esos salarios luego genera empleo inducido en el interior, fundamentalmente en el sector servicios.

Caputi agregó que la sostenibilidad del crecimiento requiere aumentar la inversión doméstica y externa, superando el 20% del PBI, lo que generaría un círculo virtuoso entre inversión, actividad y empleo. Sin embargo, Uruguay enfrenta vulnerabilidades debido a su mercado interno limitado y su exposición a las fluctuaciones de los precios internacionales de los *commodities* y las barreras comerciales.

El proteccionismo internacional está en aumento, y aunque Uruguay trabaja para mejorar el acceso a mercados, no se puede esperar una mejora rápida, especialmente para el sector cárnico. Esta situación limita el crecimiento de la actividad, la inversión y el empleo en todo el sector, advirtió.

FAENA DE BOVINOS EN 2024

El gerente de Información del INAC, Jorge Acosta, realizó una puesta a punto de las proyecciones de cierre de año. Indicó que la extracción de bovinos en 2024 se ubicará en los niveles promedio.

A partir de características de demanda internacional y del clima, que fue algo más propicio de lo previsto al inicio del año, la actividad de faena cerrará en valores similares a 2023, pero con evoluciones. El primer semestre mostró una recuperación de la actividad del 7%, y el segundo semestre una caída del 8% respecto al año anterior.

Además planteó la incertidumbre sobre el nivel efectivo de actividad que se podrá cumplir, pero estimó que 2024 completaría una faena anual de 2.265 millones de cabezas bovinas. De verificarse esta reducción del 1,8% en la actividad, el año cerraría apenas por debajo del promedio de los últimos 10 años, que fue de 2,285 millones. Este nivel de faena implicaría una tasa de extracción anual cercana al 23%,

si se agregan unos 320.000 animales exportados en pie.

En la composición de la faena se observó un comportamiento muy diferente al del año anterior en categorías y denticiones. La participación de los novillos creció 5% globalmente, superando 1,1 millones de cabezas, pero se constatan diferencias importantes en la dentición.

Los novillos adultos (de seis y ocho dientes), aumentan 32% respecto a 2023 y los jóvenes (diente de leche y de dos a cuatro dientes) disminuyen 5%. Estas denticiones de novillos alcanzan una proporción de 65% frente al pico observado en 2023 en la reducción de la edad de faena, cuando el 73% de los novillos eran jóvenes.

Las vacas disminuyen 9%, con comportamientos diferentes a lo largo del año. Hubo un aumento de 15% en el primer semestre y una disminución de 30% en el segundo. Por su parte, las vaquillonas muestran un comportamiento de la faena global 1,5% inferior, con una mayor participación de los corrales en esta categoría.

El peso promedio de los bovinos en 2024 fue similar al del año anterior, con canales que en promedio serán de 288 kilos en los novillos y de 240 kilos en las vacas. La faena de bovinos en corrales de engorde mostró cifras levemente inferiores a los niveles del año anterior y se estima cercana a los 340.000 animales, representando el 15,4% de la faena total.

El año cerrará con 3,3% menos novillos de corral faenados y 8,2% más vaquillonas, respecto al año anterior. El 25% de los novillos faenados se terminaron a corral y el 19% de las vaquillonas.

FAENA DE OTRAS ESPECIES EN 2024

La faena de ovinos en 2024 se reduce 33% y probablemente culminará el año por debajo de 1 millón de cabezas. Este comportamiento se observó a lo largo del todo el año y para todas las categorías, por lo cual cerraría con una tasa de extracción industrial del 18% o 19%, estimó Acosta.

Considerando además la faena predial y las exportaciones en pie, la extracción podría ubicarse en torno a 25% en comparación con el 30% de 2023.

La faena de aves en 2024 se ubicará cercana a los 35 millones, la mayor cifra desde que se llevan registros, con características de categorías similares y pesos levemente superior al de los últimos años.

La faena de equinos podría superar los 44.000 animales al cerrar el año, cifra que equivale a una reducción de más del 22% respecto a 2023. Esto se explica fundamentalmente por la exigencia de certificación requerida por la Unión Europea, que dificultó la comercialización en el primer semestre.

En el caso de porcinos se observa una faena 3,2% superior a la fecha del informe, con un total de 128.000 animales y una estructura similar a 2023 (59% cerdos, 26% cachorros y 14% lechones).

LOS PRECIOS

La recuperación de valores de la hacienda, a partir de mejoras en los ingresos por las exportaciones de carne, muestran equilibrio en los indicadores. El crecimiento fue más o menos constante a lo largo del año. Las variaciones acumuladas a noviembre, observadas para el precio del novillo total fueron 23,7% superiores a 2023, reflejan el aumento del valor de la carne exportada de 23,1%, y de la media res al mercado interno de 20,7%. Esta evolución fue opuesta a la observada en 2022 y 2023.

En el caso de la vaca y vaquillona se observaron comportamientos similares. A pesar de esta evolución diferente de los precios, el Indicador RHE (relación hacienda/exportación) tuvo una evolución frente a 2023, pero terminó mostrando mayor equilibrio en la relación. El 46% de las semanas se ubicó por encima del promedio (0,933) favorable a la hacienda, a diferencia de 2023 (35%) y de 2022 (80%).

Por su parte, el Novillo Tipo 2.0 mostró un crecimiento de 20% a lo largo del año y el promedio ponderado a noviembre de 2024 fue de US\$ 1.487 por cabeza, con un 74% correspondiente a la hacienda. El indicador muestra una participación algo menor que en el mismo período en 2023 (76%), pero dentro de un razonable equilibrio que determinó que el valor agregado industrial promedio de enero a octubre pasara de US\$ 356 por cabeza en 2023 a US\$ 386 por cabeza en 2024.

CONSUMO

En 2024 hubo un nuevo aumento del consumo de carnes en Uruguay, que consolida una recuperación. En los primeros 10 meses creció 6,9%. La carne bovina aumentó 9,8% respecto a 2023, con un crecimiento más pronunciado en la carne nacional (+10,6%) con respecto a la importada (+7,7%).

La carne aviar continúa siendo la segunda proteína más consumida en el país, con una expansión que la ubica por encima de los registros históricos. Se destaca principalmente el aumento en el origen nacional (+7,6%) con retracción de la importada (-16,5%).

La carne porcina también crece a octubre (+2,2%) y lo hace en ambos orígenes (importación +1,9% y producción nacional +3,6%). Por su parte, la carne ovina muestra una retracción en los volúmenes comercializados (-16,4%).

Hasta octubre, el 31% de las proteínas consumidas son de origen importado, con un comportamiento similar al año anterior para las diferentes carnes: porcina representa el 83%, bovina el 26% y la aviar el 4%. El principal

El recordatorio que no podés dejar pasar
para renovar tus repuestos.



TIENDA
ONLINE



**CORPORACION
DE MAQUINARIA**

Más que una marca,
todo un respaldo.

Promoción válida del 1 de enero al 28 de febrero de 2025, o hasta agotar stock. Oferta disponible en todas las Sucursales de Comasa, Tienda online y Distribuidores adheridos.

origen es Brasil: porcina 97%, bovina 81% y aviar 56%. Y este año aparecieron importaciones desde Argentina (32%), Estados Unidos (4%) y Chile (9%).

El consumo estimado de proteínas de origen animal en 2024 alcanzaría los 97,3 kilos por persona, 3 kilos más que el año anterior (+3,2%). Este es el mayor registro en el consumo de los últimos nueve años, pero con diferente comportamiento entre carnes.

La carne bovina llegaría a 46,9 kilos por persona, con un aumento de 1,6 kilos; la porcina crece a 22,5 kilos en el año; mientras que la carne aviar mostraría un crecimiento relativo de 5,7%, llegando a 25,4 kilos. En la carne ovina es esperable una reducción de unos 0,5 kilos, retornando a 2,5 kilos por persona al año.

Se observa un crecimiento relativo mayor en proteínas de monogástricos (aviar y porcina), de 4% frente a 2% de rumiantes (bovina y ovina), consolidando una estructura de consumo que evoluciona a los estándares internacionales.

Este crecimiento de consumo se da en un escenario con precios al público en crecimiento. El precio de la carne bovina crece por encima de la inflación, mientras que la aviar y porcina presentan un incremento inferior. La carne bovina muestra un aumento acumulado anual (a octubre) en pesos corrientes del 6,4%,

la carne porcina 3,2%, mientras la carne aviar aumenta 4,8% en el mismo período.

MERCADOS DE EXPORTACIÓN

La reestructuración de mercados permitió mantener los niveles de ingresos de las exportaciones cárnicas, que en 2024 estarán cercanos a US\$ 2.600 millones, un valor similar a 2023 y superior a los promedios históricos en valores corrientes.

El mercado de China mostró nuevamente una disminución importante, de 33% de los ingresos, y generará divisas totales que superarían los US\$ 800 millones (32% del total). Esta nueva reducción significa US\$ 400 millones menos que en 2023.

Como contracara, el mercado del Usmbca (Estados Unidos, México y Canadá), crece su participación y alcanza el 30% de los ingresos totales, con un crecimiento de 31%, y quedaría cercano a US\$ 800 millones. Por su parte, la Unión Europea crecería 17%, y llegaría a US\$ 400 millones al cerrar 2024 (15% del total).

La carne bovina muestra en 2024 un volumen de colocación 0,3% inferior y una valorización promedio (IMEx-Ingreso Medio de Exportación) similar a 2023. Se alcanzarían unas 490.000 toneladas peso canal exportadas con un valor promedio de más de US\$ 4.200 por tonelada. Las exportaciones de carne bo-

vina volverán a estar por encima de US\$ 2.000 millones este año.

China nuevamente redujo su participación del volumen en 30% y el precio promedio en 8%. Mientras que Estados Unidos lo compensó con un crecimiento de 64%, explicado por una duplicación respecto a 2023 de lo exportado extracota, llegando cerca de 80.000 toneladas peso producto y con un precio total similar al de 2023. Por su parte, la Unión Europea aumenta 23% el volumen y con un precio total similar, apenas 1% superior al del año pasado.

Respecto a los principales contingentes arancelarios que dispone Uruguay para carne bovina, cabe mencionar que se han aprovechado en su totalidad, con precios superiores de 11% para el cupo Hilton y de 8% para cupo USA.

La carne ovina exportada disminuyó 34% en volumen respecto a 2023 y podría alcanzar 17.000 toneladas peso canal, con una reducción del 70% a China. El valor promedio del IMEx cerraría 2024 cercano a US\$ 4.000 por tonelada, valor similar al año del anterior.

Brasil mantiene los volúmenes, pero crece en su participación al 28%, con valores por encima del promedio (US\$ 5.420 por tonelada), mientras Usmbca y la Unión Europea disminuyen nuevamente la participación, a 5% y 2% respectivamente, con valores de IMEx inferiores al promedio global.

BIENVENIDO A LA ERA DE LA MÁXIMA EFICIENCIA



PRIMERAS

CONFERENCIAS DESTACADAS



SALUD ANIMAL

La salud animal y su impacto en los resultados reproductivos

Dr. Giovanni Gnemmi, miembro fundador de Bovinevet SVA, de Italia

MERCADOS

Mercado Internacional de lácteos oferta, demanda y perspectivas para la región

Andrés Padilla, Analista de Rabobank Brasil

REPRODUCCIÓN

Organizando la reproducción en el tambo: protocolos y manejo

Dr. Roberto Sartori, profesor asociado en el Departamento de Ciencia Animal de la Universidad de São Paulo, Brasil.

NUTRICIÓN

La producción asociada a reservas de calidad

Dr. Gustavo Schuenemann, Ohio University USA

FORO

El impacto del riego en los sistemas productivos

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Su rol como facilitador para la aplicación de tecnología en el sector lechero y oportunidades para los jóvenes

DEL **15** AL **17** DE **MAYO**
RURAL DEL PRADO

EL EVENTO
DE LA CADENA
LÁCTEA
Y MÁS...

www.mercolactea.com.uy

Sector cárnico está en un “punto de inflexión”, según informe de Ceres

La cadena y el país “necesitan un impulso” y “superar los obstáculos que lo frenan es posible”, sostiene el estudio presentado en la jornada de cierre estadístico 2024 de INAC

Uruguay se posiciona de buena forma ante una demanda global de carne que se proyecta pujante. Por un lado, porque el país produce carne de la mejor calidad a nivel global, en un entorno natural, en base a pasturas nativas, ideal para la cría de animales. Por otro, por la sostenibilidad y trazabilidad de su producción, altamente valorada por mercados exigentes, como el europeo.

Pero para dar un salto en la producción y la productividad hay que ser más competitivos. El sector cárnico en Uruguay se encuentra en un punto de inflexión, donde para superar la estabilidad se deben dar cambios que logren mejorar las expectativas de toda la cadena de valor. Para lograrlo es imperante alivianar la carga arancelaria, aprovechar los nichos de mercado con altos precios y promover mayor diferenciación y valor agregado a lo largo de la cadena productiva.

Con las señales actuales, la baja productividad seguirá conviviendo con una capacidad ociosa elevada en la fase industrial y altos aranceles que perjudican la competitividad y desincentiva aumentos de producción. El sector y el país necesitan un impulso para la actividad más tradicional de Uruguay, y superar los obstáculos que lo frenan es posible.

Así lo sostiene un informe especial titulado Estado actual, impacto y potencial del sector cárnico del Uruguay, elaborado por el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (Ceres) y presentado en el marco del cierre estadístico 2024 del Instituto Nacional de Carnes (INAC).

En ese documento también se destaca el impacto económico y social de la cadena, y plantea los desafíos necesarios para superar el “estancamiento productivo” que atraviesa el sector desde hace años, garantizando la sostenibilidad y competitividad en el mercado global.

El informe fue presentado por el director ejecutivo de Ceres, Ignacio Munyo, y por el coordinador de investigación de dicho centro,



El informe fue presentado por el director ejecutivo de Ceres, Ignacio Munyo

“ Es imperante alivianar la carga arancelaria, aprovechar nichos de mercado con altos precios y promover mayor diferenciación ”

Martín Alesina. El estudio muestra la estabilidad en indicadores clave del sector como el *stock* bovino, que se estabilizó en 11,3 millones de cabezas, y la faena, que anualmente se ubica alrededor de 2,4 millones de cabezas de la especie bovina.

Entre los factores que explican este concepto de estancamiento se encuentran la elevada carga arancelaria efectiva en mercados clave y la necesidad de mejoras en eficiencia productiva, tecnología, inserción externa y logística. Y se enfatizó que sin estas transformaciones

Uruguay no logrará un crecimiento significativo, sobre todo al tener competidores con acuerdos comerciales más favorables y menores costos de transporte.

El sector cárnico emplea directamente a cerca de 90.000 personas y tiene un impacto significativo en la economía. Su impacto directo y todos los encadenamientos que genera en diferentes sectores (impacto indirecto) supera el 10% del Producto Bruto Interno (PBI). En tanto, su aporte impositivo –analizado por impuesto y por fase en el estudio– totaliza casi US\$ 700 millones al año entre impuestos directos e indirectos.

El informe destaca que un crecimiento del 20% en la producción podría generar un aumento del 1,5% en el PBI y la creación de unos 3.000 empleos adicionales. Experiencias como la cuota 481 han demostrado que, ante señales claras de demanda, el sector puede responder con incrementos en la producción.

Con una parición récord de más de 3 millones de terneros proyectada para 2025, Uruguay tiene la oportunidad de superar los desafíos actuales y consolidar su posición en los mercados de alto valor.

Siempre junto al productor
sembrando conocimiento.



Angus propuso analizar los desafíos y oportunidades del sector cárnico

Representantes de los productores, de la investigación y de la industria frigorífica destacaron los atributos del producto uruguayo para diferenciarse en los mercados



El director de Frigorífico San Jacinto, Martín Secco; el presidente de la Scaau, Juan Pablo Pérez Frontini; el directivo de la Scaau, Mauricio Rodríguez; el vicepresidente de INIA, Walter Baethgen; el director de Frigorífico Pando, Eduardo Urgal; y el presidente de la comisión de Carne Angus, Diego Oribe

Uruguay “ya está preparado culturalmente” para vender productos sostenibles, aseguró el presidente de la comisión de Carne Angus y expresidente de la Sociedad de Criadores de Aberdeen Angus del Uruguay (Scaau), Diego Oribe. El productor mencionó las nuevas demandas ambientales y las oportunidades que estas presentan.

Recordó que la Ley de Suelos es de 1982, la ley de protección del bosque nativo de 1988 y la prohibición de promotores de crecimiento de 1962, y resaltó que estas leyes “forman parte de la historia uruguaya en protección ambiental, para la producción sostenible, antecedentes que son una ventaja frente a los competidores”.

“Está la oportunidad de lograr que esa cadena se diferencie, más allá del producto”, afirmó. Y también destacó el valor de comunicar estos logros desde una perspectiva comercial. “Uruguay lo ha hecho por convicción, por filosofía, por una producción sostenible, pero falta

“Se deberían construir relaciones de largo plazo con clientes estructurales, que marquen la diferencia con los vecinos”, planteó Eduardo Urgal.

darle un toque comercial”, sostuvo Oribe en la conferencia virtual titulada Nuevos atributos de la cadena cárnica, desafíos y oportunidades.

En ese marco, el presidente de la Scaau, Juan Pablo Pérez Frontini, destacó que la raza cuenta con “más de 400 certificados emitidos a más de 31 países”. Las certificaciones y la diferenciación de la industria nacional fueron temas clave.

Los participantes subrayaron la relación de la cadena productiva con las instituciones, lo que permite a Uruguay desarrollar esfuerzos conjuntos en calidad, trazabilidad, manutención y búsqueda de mercados. “Pero todo empieza porteras adentro”, afirmó el director del Frigorífico Pando, Eduardo Urgal.

Un ejemplo de resiliencia de la cadena e instituciones fue “la amenaza de barrera arancelaria de la Unión Europea”, señaló el director del Frigorífico San Jacinto, Martín Secco. “El país tiene conducta de resolver temas propios”

31

Son los países que reciben carne certificada por la Sociedad de Criadores de Aberdeen Angus del Uruguay

 PGG Wrightson Seeds



NOTÁ LA DIFERENCIA!

Tu CAMPO merece LO MEJOR,
tu GANADO también.

ante estas imposiciones, dijo el industrial que tiene amplia trayectoria en el rubro.

Urgal advirtió que “el comercio internacional de la carne confluye a un precio internacional” casi como un *commodity*. Uruguay “antes gozaba de privilegios de acceso” que ahora “empieza a perder”, planteó. Y señaló que el país “le sacó ventaja a Argentina porque tenía una definición clara de a dónde iba”, y aprovechó progresivamente este cupo arancelario hasta convertirse en “el principal proveedor de la cuota 481”.

CUOTA 481

La cuota 481 (HQB) “revolucionó al mercado uruguayo como nada en los últimos 20 años”, afirmó Urgal, y destacó que la colocación de carne diferencial permite mantener escala. Sostuvo que “es difícil que los mercados compradores reconozcan un precio diferencial por calidad si el producto no está disponible”.

Secco destacó cómo la cuota fue un ejemplo de “previsibilidad” en el mercado, lo que permitió seguridad al productor y acceso a mercados estratégicos. Esto se logró gracias a la fortaleza institucional de Uruguay, que “dio el diferencial”.

MÁS MERCADOS Y CERTIFICACIONES

El director de Frigorífico San Jacinto advirtió que “un mercado que hoy puede parecer sin importancia mañana puede ser la estrella”. Señaló que “tener todos los mercados posibles abiertos para el país es fundamental” y requiere estrategia. Como ejemplo, mencionó que Arabia Saudita, al que consideró que “será un mercado clave”.

El ejecutivo –exCEO de Marfrig Global Foods– explicó que “cuando en las economías mundiales suceden cosas imprevistas y mercados importantes dejan de demandar, necesitamos la alternativa de otro mercado importante”.

“La certificación del producto cárnico es una garantía para el consumidor”, aseguró. Estas certificaciones varían según el mercado. “En algunos países tienen un fundamento religioso, en otros no son relevantes, pero en algunos casos se convierten en una barrera”, dijo Secco.

Por eso, enfatizó que abordar estas diferencias “es crucial”, y sostuvo que “no podemos decirle que no a un mercado o a otro; siempre es importante”.

Urgal afirmó que “los nuevos atributos que ganan relevancia, en Uruguay son los viejos atributos que formaron a la cadena en nuestro país”. Consideró que “el camino es largo” y pidió evitar decisiones de corto plazo en función de mejoras “de moda”, inestables en el mercado.

“Se trata de definir qué somos y hacia dónde vamos”, sostuvo. Y planteó que “se deberían

Baethgen criticó narrativa de “países del norte” sobre emisiones de la ganadería

El vicepresidente del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), Walter Baethgen, criticó la narrativa “de los países del norte” que responsabilizan a la ganadería por las emisiones de gases de efecto invernadero. El investigador del Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático (IPCC, por su sigla en inglés), participó de la conferencia virtual titulada Nuevos atributos de la cadena cárnica, desafíos y oportunidades, organizada por la Sociedad de Criadores de Aberdeen Angus del Uruguay (Scaau).

Allí señaló que hay miles de millones de personas desnutridas en el mundo, con países donde se consumen menos de 10 kilos de carne per cápita al año, y calificó el llamado a comer menos carne como “una irresponsabilidad absoluta”.

Baethgen enfatizó que la carne “es uno de los alimentos con mayor densidad de nutrientes disponibles”. Y también señaló que hay una relación directa entre el ingreso per cápita y el consumo de carnes a nivel internacional. “Cuando un país subdesarrollado empieza a

desarrollarse cambia la dieta y aumenta el consumo de carnes”, señaló.

El científico destacó que finalmente se está coordinando la agenda global de cambio climático con la agenda de alimentación.

Por otra parte, dijo que a estos países “lo primero que les importó fue medir las emisiones de gases de efecto invernadero”, entonces “veamos de dónde vienen”. Señaló que “casi el 75% de las emisiones provienen de la quema de combustibles fósiles”. Afirmó que las emisiones de las vacas de todo el mundo suman 6% del total de los gases de efecto invernadero, menos de lo que emiten las minas de carbón y los pozos de petróleo.

Planteó que “no nos distraigamos”, y destacó que hay inversores dispuestos a premiar a los países que cumplen los compromisos ambientales como el Acuerdo de París.

Recordó una publicación de Bill Gates promovía reducir el consumo de carne vacuna para combatir el cambio climático y la posterior invitación del actual ministro de Ganadería, Agricultura

y Pesca, Fernando Mattos –en ese entonces presidente del INAC– a la Fundación Gates para que visite Uruguay y conozca su sistema ganadero. “Resultó en una fascinación por la ganadería sostenible uruguayana”, destacó.

Ese acercamiento derivó en la creación del Observatorio de Ganadería Sostenible, financiado por Gates y establecido en Uruguay. El vicepresidente de INIA lamentó que Uruguay “no promociona” su situación como ejemplo de producción sostenible. “No entiendo cómo no salimos con esto estampado en una remera”, afirmó Baethgen.

El investigador enumeró los desafíos que detecta para la ganadería uruguayana. El primero es que cada vez más gente vive en ciudades, lejos de donde se producen los alimentos, y eso genera mucha desinformación sobre la producción, y hay que educarlos.

El segundo es que en el mundo se habla de “el sistema de producción ganadera”, pero hay diferentes tipos de producción, por eso “es fundamental diferenciar”, y “para certificar de forma robusta hay que medir”, planteó.

construir relaciones de largo plazo con clientes estructurales, que marquen la diferencia con los vecinos”, algo que “lleva años”.

MARMOREO

Uno de los atributos a apostar es el *marbling* o marmoleo, planteó Urgal. Refiere a la proporción de grasa intramuscular de la carne. Su desarrollo requiere años de genética y manejo adecuado, especialmente en los últimos meses de invernada, previo a la faena.

El programa de mejora genética de la Scaau, con más de 30 años, trabaja en investigación y desarrollo con el Instituto Nacional de Carnes (INAC), el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) y la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII). Un esfuerzo que se realiza en diálogo con el Poder Ejecutivo y con la industria.

Urgal destacó que el rol de INAC ha evolucionado hacia el comercio, lo que facilita colocar productos innovadores. Este ecosistema, afirmó, “es envidia de los países vecinos”.

La marca Uruguay “actúa como un paraguas para todos” y tiene una “excelente interacción”, planteó Secco. Algo en lo que Urgal coincidió, y además destacó que “Uruguay hace muchas cosas buenas y produce alimentos con atributos que el mundo desarrollado busca”, aunque “no le sacamos todo el jugo que podríamos”, consideró.

Siendo el Mercosur un marco ineludible para negociar, “la pelea es compleja”, dijo. “Damos fe de que muchos intentos se hacen”, pero si bien “en Uruguay hacemos todo perfectamente bien, caemos en la misma bolsa de nuestros vecinos y no logramos diferenciarnos, al menos en extensiones arancelarias”, lamentó.

Te ofrecemos

**todo lo que necesitás
para tus cultivos de verano:**



SEMILLAS



AGROQUÍMICOS



FERTILIZANTES

Nuestro depósito está disponible con un **horario extendido de 6 a 22 hs,** para que retires tus insumos cuando más lo precises.

El caso Carrefour reveló el peso de Brasil y calentó la previa del acuerdo

El presidente brasileño, Luis Inácio Lula da Silva, afirmó que “si los franceses no quieren el acuerdo, ellos no deciden más nada, quien decide es la Comisión Europea”

Redacción
Mauro Florentín

En 2024 varias carreteras y ciudades de Francia rugieron con fuerza los motores de decenas de tractores y camiones durante las multitudinarias protestas de agricultores, en rechazo a la firma de un acuerdo comercial entre la Unión Europea (UE) y el Mercosur.

El enojo y el descontento de los productores agropecuarios fueron en aumento por esos días y le metieron presión al gobierno del presidente francés Emmanuel Macron y a las grandes compañías de alimentos europeas, para que adoptaran medidas concretas en contra de ese inminente tratado.

Y el estruendo de los motores causó efecto en las más altas esferas de la política francesa y del empresariado de Europa, específicamente de compañías que operan a nivel mundial y que tienen fuerte presencia en países de Sudamérica.

LA DESESPERACIÓN Y LAS DISCULPAS

Fue así que la reconocida empresa Carrefour, de origen francés, que es propietaria de cientos de supermercados en Brasil y en Argentina, cayó en este enfrentamiento por el acuerdo comercial entre el Mercosur y la UE.

El CEO (gerente general) del grupo Carrefour, Alexandre Bompard, en una nota dirigida a la Federación Nacional de Sindicatos de Agricultores de Francia, que publicó a fines de noviembre en su cuenta de X, afirmó: “en toda Francia escuchamos la desesperación y la indignación de los agricultores ante el proyecto de acuerdo de libre comercio entre la UE y el Mercosur, y el riesgo de inundar el mercado francés con carne que no responde a sus exigencias y normas”.

La publicación continuó: “Carrefour quiere actuar junto al sector agrícola y hoy se compromete a no vender carne procedente del Mercosur”.



Los gigantes grupos brasileños JBS, Marfrig y Minerva interrumpieron el suministro de productos y en las góndolas de los locales de Carrefour se notó la falta de reposición de estos artículos

“Esperamos inspirar a otros actores del sector agroalimentario e impulsar un movimiento de solidaridad más amplio”, sostuvo.

Y arengó a otros sectores al hacer un “llamamiento especial a los actores de los restaurantes fuera de casa, que representan más del 30% del consumo de carne en Francia –pero donde el 60% es importado– a que se sumen a este compromiso”.

Las reacciones a estos comentarios no se hicieron esperar de este lado del océano Atlántico, principalmente en Brasil, donde el sector ganadero y cárnico respondió con acciones tajantes que le sacudieron el piso a este grupo francés, ya que resolvieron dejar de proveer de carne a sus supermercados.

Los gigantes grupos brasileños que lideran en el mundo de las carnes, como JBS, Marfrig y Minerva, interrumpieron el suministro de productos y en las góndolas de los locales de Carrefour y otros comercios que opera la misma firma se notó la falta de reposición de estos artículos, según informó en su momento la prensa del país sudamericano. Y ante el impacto negativo provocado por esta movida

de los intereses brasileños y la probable agudización del problema, la compañía francesa se vio obligada a rehacer su estrategia y a pedir disculpas en Brasil.

La carga se hizo más pesada aún para esta compañía francesa cuando el gobierno del presidente Luis Inácio Lula da Silva se expresó al respecto. El ministro brasileño de Agricultura, Carlos Favaro, apoyó la medida adoptada por los frigoríficos de su país, dijo que estaba “feliz” por esta postura y consideró que si las empresas brasileñas (de la carne) no pueden proveer a Carrefour en Francia, tampoco van a proveer a Carrefour en Brasil.

“No somos colonia de franceses”, advirtió Favaro, según publicó Globo Rural el 23 de noviembre. Tres días después llegó una carta del CEO de la firma francesa dirigida al gobierno brasileño para hacer formal sus disculpas por la “confusión” generada respecto a la determinación de dejar de vender carne de Brasil en sus locales en Francia. “Si la comunicación de Carrefour Francia generó confusión y puede haber sido interpretada como un cuestionamiento a nuestra asociación con la agricultura



3Agro®

**Dedicados al desarrollo y distribución
de agroinsumos en todo el país.**



www.3agro.com.uy

Ruta 2, km 276
Mercedes, Uruguay
(598) 98 732 251
info@3agro.com.uy

brasileña y como una crítica a la misma, pedimos disculpas”, señaló en la misiva a Favaro.

Aclaró que Brasil produce carne de “alta calidad” y respeta las normas y el sabor, a diferencia de lo que sostuvo en la nota de apoyo a los agricultores franceses.

Sobre el abastecimiento de carne para los supermercados en Francia, Bompard afirmó que el grupo ya compra “casi toda la carne” a los ganaderos de su país. “Así lo seguiremos haciendo. La decisión no tuvo como objetivo cambiar las reglas de un mercado ampliamente estructurado en sus cadenas de abastecimiento locales”, indicó en la carta.

REPUDIO DE RURALES

La Federación de Asociaciones Rurales del Mercosur (FARM), integrada por entidades de productores de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Uruguay y Paraguay, expresó en un comunicado su “total desacuerdo y repudio” a la decisión anunciada por el director general de Carrefour, Alexandre Bompard, de suspender la compra de carne del Mercosur.

“Esta actitud arbitraria, proteccionista y equivocada perjudica al bloque e ignora los estándares de sostenibilidad, calidad y cumplimiento que caracterizan la producción agrícola en sus países miembros”, sostuvo.

Afirmó que la carne del Mercosur se produce bajo “estrictos estándares socioambientales y sanitarios, en línea con los más exigentes estándares internacionales”.

Tras enfatizar que el “Mercosur es líder mundial en prácticas de sostenibilidad en el sector agrícola”, la FARM cuestionó que la decisión de Carrefour “ataca injustamente la reputación de miles de productores rurales comprometidos con la seguridad alimentaria y la preservación del medio ambiente”.

“Aunque las decisiones comerciales son competencia interna de las empresas, la postura pública del director general de Carrefour, al transformar una política de compras en un escenario de cuestionamientos infundados, va más allá de los límites aceptables”, criticó.

Los beneficios para el agro uruguayo

Para Uruguay el acuerdo comercial entre el Mercosur y la Unión Europea (UE) supondrá un incremento de la capacidad exportadora a ese mercado, debido a que alrededor del “70% de los aranceles del bloque europeo serán eliminados en forma inmediata” con su entrada en vigor, al tiempo que “la totalidad de las exportaciones de Uruguay a esa región obtendrá beneficios comerciales”.

Así lo destacó la Presidencia de la República en un comunicado divulgado el 6 de diciembre, basándose en informaciones del Ministerio de Relaciones Exteriores referidas al tratado suscrito entre las partes.

En 2023 la UE fue el tercer destino de exportación de Uruguay, representando el 17% del total colocado por el país. El acuerdo otorgará al Mercosur una “cuota de 99.000 toneladas para el ingreso de carne bovina” al mercado europeo, así como una “cuota de 60.000 toneladas para el arroz”, esta última “sin arancel intracuota”, valoró. Y acotó que se acordaron “importantes beneficios concretos” para tops de lana, miel, cebada y cítricos.

Entre los nuevos temas que se incorporaron al acuerdo, el gobierno resaltó la adopción de un protocolo adicional de cooperación, un nuevo anexo en materia de comercio y desarrollo sostenible, y un “mecanismo de reequilibrio de concesiones que será una herramienta efectiva para enfrentar desafíos derivados de su implementación”.

Interpretó que “esta no es una decisión aislada, sino un ataque directo a la credibilidad y la contribución del sector agrícola del Mercosur a la seguridad alimentaria mundial”.

En 2023 los países del Mercosur produjeron 38 millones de toneladas de carne, entre vacuno, porcino y aves, de las cuales exportaron 11 millones, indicó.

Y advirtió que los productores rurales de la FARM y sus entidades representadas “no aceptarán ataques injustificados y se reservan el derecho de reaccionar con firmeza”, ya sea “por medios económicos o institucionales, para proteger la imagen y los intereses del sector agrícola en sus países”.

ACUERDO EN MONTEVIDEO

En ese contexto, el presidente brasileño dijo a la prensa que “si los franceses no quieren el acuerdo, ellos no deciden más nada, quien decide es la Comisión Europea (CE)”.

“(La presidenta de la CE) Ursula von der Leyen tiene la potestad para sellar ese acuerdo y yo pretendo firmarlo incluso este año”, declaró el mandatario norteno, en tono desafiante y de cara a lo que se venía en diciembre.

Luego de las disculpas de Carrefour y de esta antesala caldeada, el viernes 6 de diciembre, en el marco de la Cumbre de Presidentes de Estados Parte del Mercosur y Estados Asociados realizada en Montevideo, se suscribió un acuerdo de asociación entre el Mercosur y la UE, tras 25 años de idas y vueltas en las negociaciones.

Para esta ocasión, y como una señal política, llegó a la capital uruguaya la presidenta Von der Leyen, quien declaró que el acuerdo es “una victoria para Europa”. Sostuvo que “es un día verdaderamente histórico (porque) estamos reforzando nuestra asociación como nunca antes y al hacerlo estamos enviando un mensaje claro y poderoso al mundo”, .

Con esta confirmación de la apuesta a terminar de sellar un acuerdo de libre comercio entre ambos bloques, Brasil demostró el protagonismo y la potencia que representa en el concierto internacional, al ganarle la pulseada a los intereses franceses.

Pero la victoria en esta batalla todavía no significa que el acuerdo está asegurado, ya que ahora falta que sea tratado en el Parlamento Europeo, entre otras instancias, en las cuales Francia intentará jugar sus últimas cartas sobre la mesa.

**CampoLimpio**SM
PROGRAMA DE MANEJO DE ENVASES VACIOS

CENTROS DE ACOPIO

MÁS COBERTURA EN EL PAÍS
MÁS ENVASES RECUPERADOS

Asociación Civil CampoLimpio
Av. General Rondeau 1908 piso 1 oficina 3
Tel: 2925 4539



¿Qué envases se reciben y cómo deben llegar?



BIDONES DE AGROQUÍMICOS TRIPLE LAVADOS



BOLSAS/ BOLSONES DE FERTILIZANTES SECAS Y SIN RESTOS



SILO BOLSAS SECAS Y SIN RESTOS



CAJAS DE AGROQUÍMICOS

www.campolimpio.org.uy



MÁS INFORMACIÓN EN WWW.DRAGUR.UY

**EN TODO EL PAÍS
LOS 365 DÍAS**

dji AGRICULTURE

ES



DRAGUR®

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

CONSULTE POR **BENEFICIOS EXCLUSIVOS**



@ info@dragur.uy ☎ 096 127 648

Cestari celebra 30 años en Uruguay, con tolvas de "muy buena descarga"

La marca argentina, con 97 años de trayectoria, se prepara para competir con grandes compañías en su mercado, luego de que el gobierno de Milei abriera las importaciones

La marca de tolvas Cestari cumplió 30 años en el mercado uruguayo, donde trabaja representada por Corporación de Maquinaria (Comasa). La compañía argentina, con 97 años de trayectoria, se destaca por productos "de calidad" que sobresalen por su "muy buena capacidad de descarga", comentó a VERDE su director, Néstor Cestari. El empresario también se refirió al momento de la política argentina y a la apertura de la economía, que lo obligará a competir con productos de grandes compañías en el mercado interno.

"Es un orgullo para nosotros estar desde hace 30 años en Uruguay. Fue nuestro segundo destino de exportación, el primero fue Paraguay, y enseguida Uruguay. Permanecer 30 años en Uruguay fue un desafío importante, porque el productor uruguayo está acostumbrado a la tecnología, porque desde el primer día importa del primer mundo, y es muy exigente", destacó Cestari.

El empresario le agradeció a Comasa por el trabajo de estos 30 años, y sostuvo que "el vendedor representa un 50%" del éxito, y el otro 50% "es el producto". Afirmó que "podés tener un buen vendedor y un mal producto, y no funcionará, y si tenés un mal vendedor y un buen producto tampoco funciona".

Las tolvas Cestari tienen fuerte presencia en los cultivos de secano y están incursionando en el arroz, aunque "es muy difícil", admitió el empresario argentino. Explicó que la tolva "es un producto secundario" respecto a una cosechadora, un tractor, un pulverizador autopropulsado o incluso una sembradora, que "son actores protagónicos" del parque de maquinaria. Sin embargo, la tolva "es un producto que acompaña a esa tecnología". Comentó que en el caso del sector arrocerero en Uruguay "está muy metido el producto brasileño, porque en general se trabaja cerca de la frontera con Brasil".

Agregó que si bien Cestari tiene un buen producto y no está tan mal en precio para competir, el arrocerero "está muy acostumbrado a productos brasileños".



El empresario Néstor Cestari, fabricante argentino de tolvas, que en Uruguay comercializa Comasa

Señaló que tiene tolvas para arroz y planteó que la cosecha de ese cereal tiene una exigencia que "es el doble que en la agricultura de secano" y "se tira con tractores de mucha potencia", por lo tanto los acoplados "son cada vez más grandes, la torsión es más grande y si no son de buen material se termina arrancando la estructura. Allí Cestari hace la diferencia".

PRODUCTOS CON "MUY BUENA DESCARGA"

Cestari destacó que "mecánicamente tenemos un producto que tiene una muy buena descarga, con bajas revoluciones, menos desgaste, menos rotura de granos, que es totalmente abulonado, se puede cambiar parte por parte".

Dijo que hay marcas que tienen tolvas que "succionan del medio, que son más baratas, porque evitan un cierre de piso", pero "la nuestra lleva hacia adelante" la carga de granos y luego la levanta. "Eso hace que sea mucho más rápida para descargar, y que la máquina sea más eficiente", porque las cosechadoras "van creciendo de manera importante", comentó.

El industrial recordó que "antes teníamos máquinas más chicas, con tractores más chicos, pero las cosechadoras y los tractores van creciendo cada vez más, también van creciendo las potencias de tirado, crecen los kilos que llevan en la tolva y la fuerza".

Destacó que las tolvas que fabrica son "totalmente abulonadas, para tener torsión". Sostuvo que "si no cambias la manera de descargar y te adaptas a ser un cadete de la máquina, más eficiente, esta pierde productividad, porque está parada hasta que la tolva llega y se demora descargando". Señaló que eso "es algo que lo podemos demostrar, lo ve la persona que hace muchas hectáreas".

Explicó que "no podés pasear tantos kilos dentro del campo, pero sí podés ser más eficiente a la hora de descargar". Señaló que "no importa cuántos kilos llevas, sino en cuánto desagotas a la cosechadora para que siga trabajando, ese es nuestro objetivo".

Dijo que hay empresas que pretenden hacer tolvas de 60.000 kilos y tener el récord de la tolva más grande, pero "lo que se necesita es una tolva que aporte eficiencia a la cosechadora, cuanto menos pare la máquina y menos tiempo pierda, más logras el objetivo".

LA INDUSTRIA ARGENTINA

Cestari comentó que Argentina "siempre se caracterizó por tener muchas fábricas de máquinas de menor escala, mientras que Brasil tuvo menos fábricas de mayor escala", sin embargo Brasil es cuatro veces más grande y "la posibilidad de trabajo es bastante más amplia".

PONÉ TUS PASTURAS EN ACCIÓN

Consulta al equipo técnico de Agrocentro para ir paso a paso hacia las pasturas que tu sistema necesita.



GENÉTICA PREMIUM



FERTILIZANTES



DEFENSIVOS

Todas las variedades de

PGG Wrightson Seeds

Ante la inminente apertura de la economía argentina, que llevará a que la industria local tenga que competir con productos importados, analizó cómo están posicionados los diferentes rubros de maquinarias para esa competencia. Señaló que “hay máquinas que están más obsoletas y otras que están actualizadas”. Planteó el ejemplo de las cosechadoras. “En los años 60 las mayores fábricas de cosechadoras de Sudamérica estaban en Argentina, hoy tenemos algo pero no está a la altura de competir con lo que se fabrica en el mundo; y en tractores tampoco tenemos la tecnología que hoy se ofrece”, dijo.

Pero, por otro lado “hay máquinas como las de embolsar, las sembradoras y las tolvas, donde podemos competir”. Destacó que Cestari hace siete años que expone en Agritechnica (Alemania) y en EIMA (Italia). “Ahí vamos a competir. Empezamos a exportar tolvas a Europa en 1999. En esa época no había tolvas, se manejaban los granos de otra manera. Hoy tenés que competir con Estados Unidos, con Francia, con Alemania, con Italia”, dijo.

Si bien admitió que el productor europeo prefiere una tolva alemana o inglesa, “tenemos unos cuantos años de trabajo, de presentar credenciales y mostrarnos, hay gente que confía en lo nuestro, y hay clientes de muchos años”, destacó el fabricante.

También señaló que un productor europeo cosecha 350 hectáreas por año con su cosechadora, mientras que en Argentina un contratista hace 6.500 hectáreas por año. “Nuestras tolvas están probadas en estructura, en agilidad, en resistencia”, enfatizó.

APERTURA A LAS IMPORTACIONES

Sobre la apertura de las importaciones por parte del gobierno argentino, dijo que “es como agarrar un león doméstico y largarlo a la selva”. Consideró que el país “va a sufrir mucho esa apertura, porque no está acostumbrado a recibir competencia”, ya que no son muchas las fábricas que se dedican a exportar.

Advirtió que “no solo van a competir con las multinacionales conocidas”, sino también con productos “chinos y turcos, que valen la mitad”. “Si tenés materias primas más caras, una alta carga impositiva, si estás en el sur del sur, tenés un flete caro para llegar a Europa, no tenés el ejercicio firme de exportación. Es como un equipo que está acostumbrado a jugar el campeonato regional que lo manden a jugar en la Champions League, seguro que se va a golpear”, analizó.

LOS 97 AÑOS DE CESTARI

Cestari cumplió 97 años. “Mi abuelo fundó la empresa en 1927, mi padre pasó de taller a una

fábrica, y yo, como ocurre en toda empresa familiar, me tuve que buscar un lugar, porque mi padre era el mandamás y hacía todo”, recordó Néstor Cestari. Así fue que desarrolló el área comercial de la empresa, “dejando de esperar que la gente venga acá” y saliendo a vender, comentó.

“A los 19 años empecé a andar en la calle, recorrí la Argentina agrícola, empecé a buscar vendedores, distribuidores, y en 1993 o 1994 empezamos a exportar. En 1999 llegamos a Europa, después a Australia y Nueva Zelanda, también fuimos a Rusia y Centroamérica, con tolvas más chicas”, describió.

La empresa produce alrededor de 30 tolvas por mes. “Si logramos exportar 90, 100 o 110 tolvas es asegurarle trabajo para nuestra gente durante tres o cuatro meses”, explicó. También señaló que la empresa es la “única del mundo” que se dedica exclusivamente a hacer tolvas autodescargables. “Es muy difícil vivir de un solo producto, esa es la contra que tenemos, pero la ventaja es que nos esforzamos mucho para salir de Argentina. Tal vez una debilidad nos dio una fortaleza”, analizó.

Actualmente sus cuatro hijos trabajan en la empresa, y son la cuarta generación de Cestari. “Lo hacen porque les gusta, porque si en la vida no haces lo que querés estás complicado”, concluyó el empresario.

EN 1940 INICIAMOS EL CAMINO



AYALA

EL REPUESTO SEGURO

80 AÑOS

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

LÍNEA PESADA



F.T.N



MERITOR

MWM






Impulsando el desarrollo del cultivo de girasol en Uruguay

Recibo en varios puntos del país.

Consulte el plan comercial.

 Tel. +598 2309 3336

 cousa.com.uy

 CousaOficial  Cousaoficial



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.

➔ **Sumá a tu evento las ventajas del streaming por *verdelive!***



verdelive
es parte de verdemedia
Seguinos!



@verdemediauy



Impulsando la innovación.

En NK impulsamos la innovación.

Seguimos trabajando para traer los mejores híbridos y variedades con la mejor tecnología, cuidando la sustentabilidad en cada nueva semilla que desarrollamos.

Queremos brindarte nuestra mejor versión, para estar siempre un paso adelante.



Tafirel anunció su Misión comercial China y Sudeste Asiático 2025

La empresa de fitosanitarios pretende que sus técnicos, clientes y productores conozcan a sus proveedores, y el desarrollo tecnológico y económico que ha tenido esa región



Gustavo Potrie, Fernando Mattos, Huang Yazhong, Nicolás Potrie, Adrián Míguez, Germán Bremermann y Jiang Minghui

La Misión comercial China y Sudeste Asiático 2025 es una propuesta que impulsa la empresa Tafirel, en conjunto con Barraca Erro, para que sus clientes conozcan a sus proveedores, además de la geografía, cultura, crecimiento económico y desarrollo industrial de esta región del mundo. “Estamos muy contentos con esta misión comercial que estamos lanzando”, comentó a VERDE el gerente comercial de la empresa, Juan Bonilla.

Recordó que en 2013 “iniciamos estas misiones comerciales de Tafirel, en conjunto con el equipo de Barraca Erro, para conocer de dónde provienen nuestros productos, dónde se fabrican, y desmitificar el origen chino que hubo en su momento”. Explicó que se buscó mostrar que hay todo un equipo que trabaja en el desarrollo de nuevas soluciones para los productores (I+D), fábricas con altos niveles de tecnología, que buscan nuevas oportunidades.

Comentó que aquella primera misión “fue un tremendo suceso” y se repitió en 2015, porque “muchas gente quiso ir”. Destacó que en ese lapso de solo dos años “vimos un cambio tremendo”. Describió que en 2013 “estuvimos en fábricas que eran un poco más antiguas, con mucha gente, con mucha mano de obra, y en 2015 ya eran fábricas tecnificadas, con traslados hacia polos productivos”.

También señaló que en regiones en las que en 2013 “no veíamos nada más que campo y casas precarias, en 2015 había nuevas construcciones, autopistas, edificios, con mucha tecnología”. Por lo tanto, consideró que en 2025 el cambio será aún más importante e impactante. “Por eso, a 10 años de aquella última misión, decidimos volver a China, pero con un *plus*, incorporando nuevos destinos: Filipinas e Indonesia”, comentó.

El viaje se realizará en la primera quincena de junio. El ejecutivo informó que en China “vamos a hacer foco en Shanghái, y desde ahí vamos a hacer recorridos por diferentes provincias, para visitar proveedores de las principales fábricas con las que trabajamos, que nos proveen de las nuevas moléculas, de productos nuevos. Visitaremos también la capital del país, Beijing, y otras provincias como Hubei, donde se encuentran localizados grandes centros industriales”.

Bonilla dijo que más del 90% de los productos que ofrece Tafirel son de origen chino. En el mercado uruguayo de fitosanitarios las importaciones provenientes de este destino son mayores al 70%, sumando los productos formulados y materias primas activas.

“Queremos que nuestros clientes conozcan a nuestros proveedores, de dónde vienen

los productos que utilizan, que vean que son empresas que tienen todo un desarrollo, una investigación, con laboratorios e instituciones asociadas, que cada fábrica tiene un *know how*, algo que después se vuelca al mercado uruguayo y la región”, planteó.

La misión se hará en conjunto con Tafirel Paraguay, y la delegación incluirá a técnicos, productores y distribuidores de ambos países. “La recorrida por las provincias será para conocer la cultura del país. Los proveedores nos llevarán a recorrer sitios característicos de cada región de China”, dijo Bonilla.

FILIPINAS

El motivo de la visita a Filipinas es que está ocurriendo “un traslado de proveedores” hacia ese país del Sudeste Asiático y, por lo tanto, “puede ser un nuevo proveedor de fitosanitarios” para Uruguay, Paraguay, y la región.

“Somos una empresa abierta y tratamos de darles oportunidades a nuestros clientes. Buscamos que conozcan hacia dónde va el futuro, de nuestro rubro y el futuro en general”, afirmó Bonilla.

INDONESIA

Sobre las razones que los llevaron a incluir a Indonesia como destino de esta misión, res-

AHORA EN **TORNOMETAL**

 **YOKOHAMA**
TRANSPORTE



Tecnología e innovación que ofrecen

- Más seguridad
- Más vida útil
- Menor consumo

www.tornometal.com

pondió que ese país “será una potencia de consumo, ya lo estamos viendo en algunos anuncios del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) sobre la apertura de mercados en esos países del Sudeste Asiático”.

Informó que en Indonesia la misión terminará en un foro de negocios, donde “la idea es intercambiar sobre oportunidades de negocios con empresarios locales”.

“Queremos plantearles qué hay, qué se consume, qué oportunidades ven y qué provee el país”, dijo Bonilla. Además, destacó el apoyo de las embajadas y consulados de Uruguay en esa región del mundo, que han contribuido a la búsqueda de nuevas oportunidades.

Esto también se vio reflejado en el lanzamiento de esta misión, donde participaron autoridades como el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Fernando Mattos; el embajador de la República Popular China en Uruguay, Huang Yazhong; integrantes de la Cámara de Comercio Uruguay China; y autoridades de la Agencia de Promoción de Inversiones de la Comuna Canaria, representadas por Adrián Míguez y su equipo.

Integrantes de Tafirel, por su actividad, “constantemente están viajando a estos países, a ver oportunidades”, destacó Bonilla. Y esta será una instancia más para avanzar en ese sentido.



Alvaro Fros, Santiago Vallejo y Gabriel Potrie



El embajador de China en Uruguay, Huang Yazhong



Ricardo Echezarreta, Gonzalo Silva, Juan Bonilla, Rodrigo Fernández y Javier Berger



Ignacio Bartesaghi durante su presentación

El gerente comercial de Tafirel informó que de este viaje participarán más de 40 personas y se están ajustando los últimos detalles vinculados con documentaciones y fechas. “Tendremos un número alto de participantes. Esta

será de las principales misiones comerciales privadas que se van a hacer, por la numerosa delegación y por estar representados rubros de gran importancia para Uruguay y Paraguay”, sostuvo Bonilla.

Giti

Maximiza tu rendimiento con Giti:
Diseño de banda optimizado para mayor tracción y kilometraje



C&A
COMPONENTES
& ACCESORIOS
30 años

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

#GitiOEM

Top 10 Global Tire Brand

German Engineering

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
43 AÑOS IMPORTANDO LAS MARCAS QUE IMPORTAN

 /epicentro-sa  epicentro.com.uy



EL MOTOR QUE IMPULSA NUESTRA INDUSTRIA

STIHL

 | [stihluruguay](http://stihluruguay.com)  | stihl.uruguay  | [stihluruguay](http://stihluruguay.com)  | stihl-epicentro.uy

Ambev premió las plantas de acopio de mayor adherencia a su programa

Las cinco más destacadas fueron: Barraca Pastorini, de Quebracho; Garmet Mercedes; la Sociedad Fomento de Tarariras; Myrin Paysandú; y Copagran de Ombúes de Lavalle

Cinco plantas de acopio fueron premiadas en la tercera edición del Reconocimiento Ambev, actividad realizada en Carmelo, Colonia. Las plantas de mayor adherencia al programa de gestión BWO (Barley Warehouse Operations) 2024 fueron: Barraca Pastorini (de Quebracho, Paysandú), Garmet Mercedes, Soforuta (Sociedad Fomento de Tarariras), Myrin Paysandú y Copagran de Ombúes de Lavalle. Estas cinco plantas tuvieron una adherencia mayor al 93% del programa.

El gerente de logística de Ambev, Ricardo Long, comentó a VERDE que el programa de gestión BWO 2024 está vinculado con “las tres áreas de enfoque que nos asocian con los acopios: originación y recibo, aireación y termometría de la cebada, nivel del servicio y fluidez durante la zafra, todos relacionados con la parte agronómica; conservación, calidad de entrega de la cebada, problemas de germinación y clasificación de la cebada en el momento del retiro, que tienen que ver con la calidad; y los aspectos operativos desde el punto de vista logístico, como despacho, disponibilidad de la cebada, incidencia de insectos y documentación”.

En 2024 fueron 30 las plantas que le brindaron servicios a Ambev, desde Quebracho hasta Colonia Valdense (Colonia), y “todas se miden con los mismos criterios y las mismas herramientas”, dijo Long.

El ejecutivo destacó que hubo “una gran evolución en estos años, cada vez tenemos más plantas en categoría A, y también va permeando a nivel de toda la planta, desde niveles gerenciales hasta operativos”. Valoró que en la premiación “nos acompañaron gerentes, dueños de empresas, operadores y encargados”.

Al comparar las plantas por zonas, el ejecutivo señaló que “vemos una mayor adherencia en la zona norte, con un 88% de las plantas en categoría A”. Destacó que “desde que se inició el programa fue la zona con mayor adherencia”. Además, la zona centro “tuvo una buena evolución, pero aún tenemos un 50% en cate-



El director de Barraca Pastorini, Sergio Pastorini, y Santiago Morelli, de Garmet, con Juan Carlos López “Lopecito” (Fotos: Evangelina Espiga - Instagram: Evangelinaes-piga_ph)



Integrantes de Barraca Pastorini, embajadora del Programa BWO de Ambev



Las plantas de Garmet en Young y Mercedes también fueron declaradas embajadoras del Programa BWO

gorías B y C”, dijo. Y al inicio del programa “la que tuvo una adherencia más baja fue la zona sur, pero luego mostró una muy buena evolución llegando hoy a tener un 80% en categoría A”, valoró.

El programa de gestión de Ambev tiene cinco años y la empresa también reconoció a tres plantas que se mantienen en categoría A desde 2020. Fueron reconocidas como Embajadoras del Programa BWO las plantas de Barraca Pastorini, Garmet Young y Garmet Mercedes.

Las categorías del programa son tres. Para estar en la categoría A la adherencia debe ser igual o mayor al 80%; para ser categoría B tienen que lograr valores entre 69% y 80%; y para la categoría C entre 55% y 69%.

“En las zonas norte y sur la mayoría está en la categoría A, y en el centro está el 50% en categoría A, 42% en categoría B, y en la categoría C nos queda una sola planta”, comentó.

El gerente de logística de Ambev confirmó que el programa impacta mucho en el producto final, porque “lo visualizamos desde el punto de vista de la disponibilidad de la mercadería y de la conservación”. Admitió que “en algún momento fue complejo planificar los retiros, en base a la calidad, especificación, presencia de insectos y costos operativos”, y “esto nos ayudó mucho a ordenar esa interacción entre el acopiador y las malterías, para garantizar el abastecimiento”. En definitiva, destacó que el programa “nos ayudó a establecer reglas más

AHORA EN URUGUAY PREVENTA DRONE AGRÍCOLA FP 500



PRECIO PREFERENCIAL

VÁLIDO HASTA EL 15 DE ENERO
CUPOS LIMITADOS.



Tanque
de líquidos
40 L



Control
Remoto



Cargador



3 baterías



Tanque
de sólidos
centrífugo



Base



Generador



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



ordenadas en esa relación acopiador-maltería, y que para cada actor estén claras las pautas para la ejecución de los servicios”.

El programa BWO inició en Uruguay y ya este año se está implementando en algunas plantas de Brasil y en Argentina, informó.

LA ZAFRA Y LA EXPORTACIÓN

Consultado sobre la cosecha de cebada, Long respondió que “previo al comienzo realizamos entrenamientos de laboratoristas, recibidores y supervisores de la zafra, en Paysandú y en Nueva Palmira”. Antes del arranque se realizaron las inspecciones de las 33 plantas de acopio que recibieron cebada para la compañía. Dichas plantas totalizan una capacidad estática que se acerca a las 500.000 toneladas.

Long también informó que por primera vez Ambev exportó cebada en plena zafra y ese fue un “hito histórico” para la compañía, ya que realizó este primer embarque en plena zafra, y no como ocurre tradicionalmente, en poszafra. Fue un “desafío” que se asumió entre setiembre y octubre por parte de la empresa, recordó.

El volumen exportado fue de 25.500 toneladas, que se gestionó en depósito en el puerto; 21.000 toneladas en la terminal de TGU y el resto del volumen para completar la carga fue directo en camión a Nueva Palmira, comentó. El mercado de destino fue Brasil, para las



Integrantes de Soforuta, de Tarariras, recibieron el reconocimiento de BWO



El equipo de Myrin Paysandú



Copagran en Ombúes de Lavalle fue otra de las plantas reconocidas por BWO



Parte del equipo de Ambev en Uruguay

malterías que tiene Ambev en ese país, específicamente para las de Passo Fundo y Porto Alegre, indicó.

Long destacó la “oportunidad” de esta ventana de exportación, ya que en enero y en fe-

brero el volumen generado en Argentina copó los negocios. Ambev exportó unas 77.000 toneladas de cebada de la zafra anterior, y recientemente realizó la primera exportación de la presente zafra.

**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.



SUREÑA

MAQUINARIA AGRICOLA



*maquinaria para mejorar la
productividad de su establecimiento*

**460
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

Seguinos en:

Inversión forestal-celulósica intenta replicar el desarrollo de Uruguay

Everdem resaltó “oportunidades” para potenciales inversores; avanza el proyecto del puerto Paracel, en Soriano, para sus exportaciones, con inversión de “US\$ 250 millones”

Redacción
Mauro Florentín

Si guiendo el “modelo” desarrollado en el agro uruguayo, actualmente está en marcha un megaproyecto de inversión en plantaciones forestales y en la instalación de una planta industrial de celulosa en Paraguay, por parte de la empresa Paracel, integrada por el grupo paraguayo Zapag y Girindus Investment, de Suecia, entre otros inversores internacionales.

Los costos totales del proyecto, incluidos costos financieros, gastos de capital de la planta y de forestación, están estimados en alrededor de US\$ 3.600 millones, y se prevé su financiamiento con una combinación de capital y deuda de largo plazo, según datos de BID Invest, miembro del grupo Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Este organismo autorizó un préstamo de US\$ 200 millones a Paracel, con el objetivo de otorgarle financiamiento para la construcción de una planta de celulosa integrada verticalmente, la plantación de eucaliptos renovables y la generación de energía con biomasa, ubicado en el departamento de Concepción, en Paraguay.

Este emprendimiento también tiene prevista la instalación de una terminal portuaria para exportaciones en Soriano, Uruguay.

La cartera de tierras de Paracel comprende una extensión total de 190.000 hectáreas de antiguas fincas ganaderas en suelo guaraní, que específicamente están ubicadas en los departamentos de Concepción y Amambay, que serán “parcialmente convertidas” en plantaciones forestales, para proveer de madera a la fábrica en los próximos años, y “el resto se conservará”, según BID Invest.

La empresa proyecta la producción de 1,8 millones de toneladas de celulosa anualmente, la plantación de 162 millones de árboles (hasta marzo de 2024 se plantaron 46.829 hectáreas), la generación de 8.000 empleos indirectos du-



Así se verá la planta de celulosa de Paracel, en Paraguay, una vez construida

rante el pico máximo de construcción de la planta industrial y de 4.000 empleos directos en los componentes forestal, industrial y logístico, indica la compañía en su sitio web.

En tanto que las plantas de pasta de celulosa que operan en este momento en Uruguay tienen una capacidad de producción de 3,4 millones de toneladas anuales en el caso de UPM (1,3 millones en Fray Bentos, Río Negro, y 2,1 millones en Paso de los Toros, Tacuarembó) y de 1,4 millones de toneladas anuales en el caso de Montes del Plata.

Además del proyecto de inversión para instalar un puerto en las costas del río Uruguay, concretamente a unos tres kilómetros de la playa de la Agraciada, donde desembarcaron los 33 Orientales, el emprendimiento de la firma sueco-paraguaya tendrá otras implicancias para Uruguay.

Eso es lo que visualizan algunos empresarios de ambos países, considerando el interés de seguir de alguna manera el modelo de desarrollo forestal y la posibilidad de captar interés de eventuales inversores uruguayos, para forestar en campos paraguayos. De hecho, hay más de 1 millón de hectáreas en Paraguay que son propiedad de capitales uruguayos, princi-

palmente en la región Occidental o Chaco de ese país.

UN TREN MARCHANDO

“Imaginamos el Uruguay de hace 30 años”, cuando arrancó el proceso de desarrollo de la forestación, aunque “ahora, con otra tecnología, con plantas modernas”, dijo el empresario uruguayo radicado en Paraguay hace unos 25 años, Rodrigo Artagaveytia, quien es director de Everdem.

Esta firma, que opera en el rubro agropecuario de ese país, organizó una conferencia titulada Nuevos rumbos para la inversión en Paraguay, realizada el jueves 9 de noviembre en una de las salas del Movie Montevideo.

“La forestación (en el agro paraguayo) recién está comenzando”, hay “1,5 millones de hectáreas” por plantar, y algunos “hablan hasta de 2 millones de hectáreas”, dijo el empresario en el programa Punto de Equilibrio, que se transmite por Carve y verdeneuws.com.uy.

En relación al proyecto de Paracel y a las inversiones uruguayas en suelo guaraní, Artagaveytia sostuvo que “las oportunidades están, y lo que en su momento fue la atracción por



CONTROL DE CHINCHE

DINOMIC 70 WG GRANULADO DISPERSABLES (WG)

Nombre común del
ingrediente activo (ISO):

DINOTEFURAN

Porcentaje
en peso:

70%

PITBULL CONCENTRADO EMULSIONABLE

Nombre común del
ingrediente activo (ISO):

TIAMETOXAM
LAMBDA CIALOTRINA

Porcentaje
en peso:

12,9%

9,7%

Contenido en
Volumen: g/L

140 g/L

106 g/L



LABORATORIOS

MICROSULES



invertir en tierras y en ganadería”, luego se fue “diversificando, con un aumento de la inversión en agricultura, que a su vez potencia a la ganadería”, y “ahora la forestación” se presenta como un “rubro nuevo”.

Respecto al desarrollo forestal “sabemos lo que pasa”, porque “ya vimos la película acá” en Uruguay, y además “Paraguay tiene potencial de producción”, por lo que “nos parecía que aquellas personas que tienen la posibilidad (de invertir) puedan ver de primera mano las oportunidades” que hay en este país de la región, comentó sobre la conferencia.

Indicó que en las tierras paraguayas hay un “interesante” resultado en productividad de madera para celulosa, al comparar que hay índices de “28 metros cúbicos de madera en Uruguay” mientras que en Paraguay es de “35 metros cúbicos, y llega hasta 50 metros cúbicos”. Además hay otros factores favorables, que se vinculan con el “costo país” y el “menor valor” de los campos agropecuarios, señaló.

“La forestación está caminando, la planta de celulosa está en proceso de construcción y la productividad está demostrada”, al igual que la “competitividad” del país, por lo que se trata de un “tren que ya está marchando”, afirmó.

El empresario enfatizó que “Paraguay es un país de oportunidades y lo seguirá siendo” en este rubro, con una “enorme cantidad de hectáreas de altísima fertilidad”, que es un “león que tiene memoria” y “se va recuperando cada día más”.

Artagaveytia tiene una vasta experiencia en los negocios agropecuarios, especialmente en la captación de inversores uruguayos para la compra de tierras en el Chaco paraguayo, y en el desarrollo de planes productivos en ganadería y en producción agrícola, algo que en su momento generó un *boom* de llegada de capitales de Uruguay al agro guaraní.

Y ahora, con la forestación, reconoció que es un “proceso similar” al que ocurrió en el campo uruguayo, desde la aprobación de la ley 15.939, a fines de 1987, que dispuso una serie de beneficios e incentivos a las plantaciones

de bosques para su posterior transformación.

En esta conferencia también expuso el presidente y cofundador de Paracel, Per Olofsson, quien resaltó el potencial de crecimiento forestal paraguayo y avizó que la celulosa pasará a ocupar el primer lugar en el podio del *ranking* de rubros de exportación de Paraguay en unos 10 a 15 años.

En tanto que el economista paraguayo Hugo Royg, se refirió al peso de esta inversión en el Producto Interno Bruto guaraní y a algunos indicadores favorables como la inflación controlada y al grado inversor alcanzado por este país, entre otros factores.

En 2022 Paracel firmó un contrato con el gobierno paraguayo para la instalación de una zona franca como parte de la “inversión privada más grande de Paraguay”, de unos US\$ 4.000 millones, según la empresa.

Indica que entre los principales grupos inversores de esta compañía figura Heinz Holding, que tiene su sede en Viena, y que es líder en la industria de la celulosa y el papel, con centros de producción en Austria, Alemania y Estonia, además de contar con una red de ventas global especializada en los mercados emergentes.

Grupo Zapag es un conglomerado empresarial paraguayo, líder en el sector de la distribución de combustibles, la producción de etanol, la logística fluvial y el negocio inmobiliario.

NUEVO PUERTO EN SORIANO

Con un monto de inversión que está previsto sea de “US\$ 250 millones”, Paracel tiene decidida la instalación de una terminal portuaria en Soriano, que generará una “importante” demanda en mano de obra para la construcción, dijo el intendente departamental, Guillermo Besozzi, en Punto de Equilibrio.

Y destacó que hay algunas “novedades” sobre este proyecto, porque se realizó un “llamado” a empresas interesadas en realizar las labores de “movimiento de tierra” en el predio, y complementariamente “la Intendencia de Soriano presentó un proyecto al Ministerio

de Transporte y Obras Públicas”, para hacer trabajos de arreglo de la caminería rural.

“Tuvimos que hacer una recategorización de la tierra” porque el predio “era rural y si era rural no se podía llevar adelante el emprendimiento”, se tuvo que “transformar”, trabajo que se hizo en conjunto con Ordenamiento Territorial, sostuvo.

El intendente se mostró optimista respecto al avance del emprendimiento en cuestión, al señalar que “esta carpeta (de este proyecto de inversión) anda muy bien” y “en dos años vamos a tener una nueva terminal portuaria”, que será “la primera”.

La ubicación prevista del puerto a construir está entre “2 y 3 kilómetros de la playa de la Agraciada al norte”, donde “hay dos proyectos en marcha”, este de Paracel y otro de la firma PTP, describió el jerarca de Soriano.

Consideró que Paracel prevé producir celulosa en Paraguay, transportar la producción en barcas hasta el nuevo puerto en Uruguay y desde allí exportar, además de embarcar otros productos desde territorio guaraní.

PTP Group, que es un *holding* de capitales privados que opera en servicios lógicos en la región, solicitó la concesión de una “zona franca” en su predio para la exportación de productos y, en caso de ser otorgada la autorización, sería la “primera” en Soriano, valoró.

Desde 2019 esa empresa tiene permiso para realizar actividades en el puerto comercial más importante de Uruguay, el de Montevideo, otorgado por la Administración Nacional de Puertos.

Así como ocurrió a lo largo de las últimas décadas, el desarrollo de emprendimientos agropecuarios, industriales y lógicos determinan fenómenos dinámicos en la economía uruguaya, que significaron transformaciones en el paisaje rural y en la conformación de la estructura productiva.

En esa línea, es que la apuesta forestal y celulósica en Paraguay tiende a replicar ese mismo camino, pero para eso se requerirá la superación de varias etapas y años de trabajo.



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

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**



AL GRANO: Mario Sampaolesi,
director comercial de LDC
en Uruguay

“Uruguay tiene ventajas respecto a otros países en deforestación y sustentabilidad”

Afirmó que crear un sello de soja con la marca país “es un anhelo”, pero “todos debemos estar convencidos”; y opinó que “se debe seguir trabajando en la apertura de mercados”

RUBEN SILVERA
ruben@infoagro.com.uy

TARJETA PERSONAL

Mario Sampaolesi es el head de Origenación de Cereales y Oleaginosas de LDC en Uruguay. Es argentino e ingresó a LDC en 2001. Trabajó en el área comercial, en Rosario y Buenos Aires. En 2024 se mudó a Uruguay para liderar el equipo comercial, que incluye la origenación, acopios e insumos. Es licenciado en Comercio Internacional por la Universidad Abierta Interamericana, y está casado con Vanesa, con quien tiene dos hijos: Renata y Mateo.

La producción agrícola en Uruguay “tiene ventajas respecto a otros países de la región en materia de deforestación y sustentabilidad”, afirmó el director comercial de LDC en Uruguay, Mario Sampaolesi. En entrevista con VERDE, el ejecutivo sostuvo que el país “tiene una gran posibilidad de destacarse, y es una ventaja cuando miramos la escala”, ya que “las cosas se están haciendo bien y de manera ordenada”. Consideró que en el actual gobierno el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) propuso “acciones, ideas y proyectos a los que debemos darles continuidad”.

Dijo que crear un sello de soja con la marca Uruguay “es un anhelo”, porque “favorecería a todos y nos permitiría trabajar mucho mejor que otros países de la región”, pero para ello “todos debemos estar convencidos”. Señaló que Argentina “ha liderado la región”, porque “se preparó para aplicar el esquema

EUDR de Europa” e incluso ya exportó con certificaciones que cumplen con la normativa que iba a entrar en vigor en enero de 2025.

Por otra parte, descartó que el ferrocarril sea una solución viable para movilizar granos en Uruguay, por escala y kilómetros recorridos. A la vez, planteó mejorar el sistema de documentación del transporte de granos, porque “para implementar esquemas sustentables es fundamental tener trazabilidad de los productos”. Agregó que “esto implica conocer el origen, el destino y disponer de información básica de cada chacra”.

También resaltó que el trabajo conjunto con el fondo ADQ “ha sido excelente” y marcó que la estrategia apunta a sumar servicios.

¿Cómo se observa el escenario para el negocio agrícola?

Estamos en un momento de precios más tirantes y con costos que no han terminado de

corregirse. Esto presenta desafíos para toda la cadena, pero no son nuevos, el sector tiene sus ciclos. Creemos que el área de soja se mantendrá, a pesar de los números del cultivo. Confiamos en que Uruguay continuará produciendo 3 millones de toneladas de soja, y ese debería ser el piso. El área de maíz lamentablemente ha disminuido, por la mala experiencia de la zafra anterior, por el clima y por la chicharrita.

¿Cuáles pueden ser las oportunidades de construir margen en este escenario?

Tenemos precios en baja, valores de los insumos que se sostienen, y un contexto mundial que no deja de mostrar balances de oferta y demanda holgados. Hay buenas producciones de soja y de maíz en ambos hemisferios, el balance está bien sustentado. Los vaivenes de los mercados están más relacionados con los conflictos bélicos y con la relación entre Estados Unidos y China, a partir del gobierno de Donald Trump. El productor está apuntando a tener un manejo del cultivo lo más eficiente posible, y tratando de optimizar recursos, lo que incluye una buena adquisición de insumos hasta el manejo de la logística, porteras adentro y hacia afuera. Y tratando de llegar a una cosecha con un mercado que quizás pueda tener mejores opciones de las que hoy se tiene, con una soja 2025 en torno a US\$ 350 por tonelada.

En este escenario de *stocks* holgados, ¿salir con volúmenes pequeños como los de Uruguay es una ventaja o una desventaja?

Hoy lo veo como una ventaja. Uruguay nos da la posibilidad de ofrecer origen argentino-uruguayo. En varias oportunidades nos permite capturar ese valor de poder cargar en Argentina y en Uruguay para llegar a los mercados externos. En un mercado con exceso de oferta se debe trabajar en identificar a qué destinos llegamos y a cuáles queremos llegar. En soja tenemos un destino bien definido, que es China. Seguramente Europa sea un mercado, con su demanda que incluye el esquema de productos libres de deforestación (EUDR, por su sigla en inglés), que se postergó 12 meses, al que vamos a tener que prestarle atención.

¿La sustentabilidad es una oportunidad?

Sí, sin dudas. Uruguay ya juega ese partido en otros segmentos, como la ganadería. En el negocio agrícola tenemos experiencia con la colza. En LDC este año lo estamos trabajando con la camelina, que se exportará a Europa con trazabilidad. Debemos considerar que la producción de soja y otros cultivos tiene ventajas respecto a otros países de la región en materia de deforestación y sustentabilidad. Uruguay tiene una gran posibilidad de destacarse, y es una ventaja cuando miramos la escala. Las cosas se

están haciendo bien y de manera ordenada. Es un esfuerzo que se debe llevar adelante con una combinación de acciones públicas y privadas. Estamos frente a un cambio de gobierno, que ojalá acompañe todas estas iniciativas, porque permiten posicionar de manera diferente a la oferta uruguaya en manos de la demanda.

¿Hay que acelerar esos procesos?

Pienso que sí. El gobierno ha avanzado en el MGAP con algunas acciones, ideas y proyectos a los que debemos darles continuidad y acelerar. En LDC estamos transitando desde hace varios años en ese sentido, convencidos de que la transformación del mundo va en esa dirección y no podemos quedarnos afuera. Cada año vemos que tenemos mejor calidad y que la demanda viene a buscar el producto uruguayo. Sin embargo, creo que también debemos estar preparados para cuando la demanda requiera ese sello de sustentabilidad.

¿Para soja se puede generar un sello o una marca Uruguay?

Es un anhelo. Creo que favorecería a todos y nos permitiría trabajar mucho mejor que otros países de la región, pero todos debemos estar convencidos. Es algo que debemos pensar como país, como cadena, y generar un modelo. Si eso no sucede, debemos seguir trabajando desde

SISO
AG TECH

Trimble
Distribuidor Autorizado

Renová tu señal en el
lugar correcto.

Señal Range Point a solo



450
USD
+ iva



cada empresa para convencer. Lo importante es explicarles a todos los que participan en este negocio las ventajas de trabajar en la sustentabilidad, en agricultura regenerativa.

¿Ya hay procesos como estos en marcha?

Sí, Argentina ha liderado la región. Se preparó para aplicar el esquema EUDR y ya exportó a Europa. LDC fue uno de los pioneros, cuando hace más de 10 años comenzó con los programas biodiesel bajo estándares de la Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos (EPA, por su sigla en inglés), continuó con certificaciones 2Bsvs para Europa, y está desarrollando proyectos de agricultura regenerativa.

Uruguay se tiene que mover rápido, porque los competidores juegan fuerte.

Sí, Paraguay también está comenzando a hacer su trabajo, y no podemos quedarnos atrás. Argentina y Paraguay, a diferencia de Uruguay, tienen molienda que generan subproductos para comercializar, donde el aceite termina siendo procesado como biodiesel en los lugares de destino. Uruguay no tiene industria, tiene que buscar la certificación de la materia prima, que terminará procesándose fuera del país. Hay que estar preparados, porque las exigencias de los mercados donde operamos pueden cambiar, y también para conquistar nuevos destinos.

¿Argentina se puede consolidar como mercado para la soja uruguaya?

A fines del año comercial de la soja, cuando el mercado chino se paralizó, Uruguay exportó soja para ser molida en Argentina. La industria argentina tiene capacidad ociosa.

¿Es competitiva la soja uruguaya allí?

Es competitiva fuera de zafra, al salir de las ventanas de cosecha; pensamos en abastecer la molienda a partir de agosto. Uruguay comienza a ser competitivo y puede ser una alternativa, como lo fue este año. También hay que considerar que el productor argentino fue vendiendo lo justo y necesario, esperando que las fichas se acomoden. Argentina está cambiando, y si se normaliza, enfrentaremos otro escenario con más oferta local. Si el productor argentino logra consolidar su negocio con la generación de producción y venta, la industria podrá captar durante más tiempo la materia prima que necesita para procesar. Argentina no aumentará su producción hasta el nivel de capacidad que tiene la industria, pero el escenario puede ser distinto al observado en los últimos años.

¿Qué se puede hacer en Uruguay para mejorar la competitividad?

Se debe seguir trabajando en la apertura de nuevos mercados. Nuestro principal comprador de trigo es Brasil, sin embargo en el último año aparecieron nuevos compradores que identi-

can la calidad, más allá del efecto año, como un buen atributo de nuestro trigo. Este es un trabajo para el área comercial, que debe explorar esas alternativas. También hay que analizar y sumar cultivos en chacras que hoy quedan sin sembrar en invierno. Debemos buscar oportunidades de mejora y crecimiento para cultivos como colza, cuya área sembrada ha disminuido. Es importante ofrecer continuidad y negocios para lograr cierta estabilidad del área y que no se reduzca drásticamente cuando el precio baje. Camelina es un cultivo prometedor, carinata es otro, y se deben analizar oportunidades para retomar cultivos como el girasol y el sorgo. Se debe pensar en diversificar y ampliar la gama de productos para darle mayor volumen a Uruguay.

¿Y desde el punto de vista logístico?

Uruguay presenta un buen desarrollo de rutas, también hay proyectos en marcha para mejorar algunas conexiones mediante puentes, como el del río San Salvador (en Dolores, Soriano). Todas las mejoras en rutas y en la afluencia de la mercadería a los puertos son bienvenidas. El dragado del puerto de Montevideo a 14 metros previsto para 2025 contribuirá significativamente. No creo que el ferrocarril sea una solución viable para movilizar granos en Uruguay, debido a cuestiones de escala y kilómetros.

¿Bitrenes y tritrenes?

Son una opción a considerar. Asimismo, es necesario mejorar el sistema de documentación del transporte de granos. Para implementar esquemas sustentables es fundamental tener trazabilidad de los productos. Esto implica conocer el origen, el destino y disponer de información básica de cada chacra.

¿Una guía como la que se utiliza para mover el ganado?

Hoy funciona bien con un remito, pero se puede pensar en un documento de transporte digital, en una carta de porte, como se utiliza en Argentina, donde todos analicemos qué datos queremos tener ahí. Eso facilitaría mucho la trazabilidad. Además, observo una falta de estadísticas detalladas. Sería útil mapear la producción y calidad por zona, algo que beneficiaría a todos los actores del sector.

¿Qué balance se hace del proyecto de camelina en su primer año?

Es muy positivo. Estamos terminando la zafra con rendimientos que están levemente por encima de lo estimado en el lanzamiento. Este año sembramos cerca de 4.500 hectáreas, con una excelente labor de los productores, del área técnica y del equipo de recepción y almacenamiento. Una vez finalizada la cosecha, en el primer trimestre de 2025 comenzaremos con el proceso de molienda. Firmamos un contrato de

façon con Cousa, a donde remitiremos la materia prima para procesar y obtener los subproductos. El aceite será exportado bajo esquemas de sustentabilidad, mientras que la harina se destinará al mercado doméstico, como una nueva alternativa para raciones.

¿Qué deja el programa de camelina?

Además de la experiencia local, con más de 50 productores que participaron del plan piloto, deja valiosos aprendizajes para crecer en el futuro. Planeamos duplicar o triplicar el área sembrada. Es esencial realizar un balance con los productores. Estas mejoras podrían incluir el análisis de las fechas de siembra, porque este año el exceso de lluvias generó retrasos, lo que afectó los tiempos de cosecha. Una de las ventajas del programa de camelina es su entrega temprana para la siembra de segunda. La cosecha que se levantó en diciembre debería realizarse idealmente a fines de noviembre.

¿La idea es seguir creciendo en área?

Sí, queremos replicar el éxito que tuvimos en Argentina. No sería descabellado pensar en un programa que supere las 10.000 hectáreas en la próxima siembra.

¿Cómo ha impactado el ingreso del fondo soberano ADQ de Abu Dabi a LDC?

El trabajo conjunto durante los últimos tres años fue excelente. Los objetivos planteados a mediano y largo plazo son ambiciosos. LDC busca incrementar el valor de la compañía a 2030, logrando resultados económicos superiores a los que se alcanzan actualmente. A nivel global el plan de inversiones es muy fuerte. En Uruguay este año adquirimos un nuevo acopio en Nueva Palmira y la empresa llegó a tres plantas propias en el país. Esta estrategia de largo plazo impulsa una transformación para una nueva LDC, enfocada no solo en el negocio tradicional, sino también en ampliar la actividad a nuevos negocios, adaptándonos a las nuevas demandas. Se han realizado inversiones en Estados Unidos, Canadá, China, Argentina y Uruguay.

¿Cómo impacta todo eso en el productor y/o acopiador local?

El foco siempre ha estado en el cliente, pero en este proceso de cambios estamos trabajando para brindar más servicios a productores, acopiadores, distribuidores y proveedores. Ofrecemos una amplia gama de productos y servicios en distintas áreas, y apostamos por la transformación digital. Recientemente lanzamos MiLDC, un nuevo portal en simultáneo para Argentina y Uruguay, una herramienta que ayuda a los productores a gestionar mejor su negocio. El desafío es identificar las necesidades del cliente y satisfacerlas mediante productos y servicios específicos.

Que el
2025
nos encuentre más cerca
POR UN MEJOR URUGUAY

 **agrosiembra**
Insumos Agropecuarios



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

 Contacto
099459260 091041454
www.agrosiembra.com.uy

adp.com.uy



     - T.: 4534 3370
comunicacion@adp.uy



En ADP continuamos comprometidos con la tarea más noble de todas. Este 2024 nos recordó lo que siempre nos une: el orgullo de trabajar la tierra y alimentar al mundo. Mientras miramos al cielo y vivimos la tierra, nos preparamos para un 2025 lleno de nuevas oportunidades para seguir creciendo juntos.

¡Felices fiestas!

MÁS | RINDE
ESTABILIDAD
POTENCIAL

