

# verde

## Competitividad de los sistemas

En un escenario con precios más bajos, la gestión y la inversión que han realizado las empresas, con la incorporación de planteos agronómicos y tecnológicos para lograr una mayor productividad, toman relevancia como factor decisivo para la construcción de los márgenes. PÁG. 12-14



Descubrí el ciclo intermedio  
**LÍDER EN RENDIMIENTO**  
y con calidad URU

**NUEVO**

**DM**

**CATALPA**

- *Ciclo intermedio.*
- **LÍDER EN RENDIMIENTO:**
  - E.N.C. INIA-INASE 20/21/22
  - P.C.C.T.-FAGRO 2022
  - Más de 8% por encima de testigos comerciales
- *Excelente calidad panadera.*



# Intermedio **DIMIENTO** TRIGO.

**ERRO**

SEMILLAS



*Comerciales en la red de I+D.*



[www.erro.com.uy](http://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](http://www.yalfin.com)

**yalfín**  
ESTABILIDAD  
PROBADA EN URUGUAY

LDC.

Louis Dreyfus Company

20 años  
en Uruguay



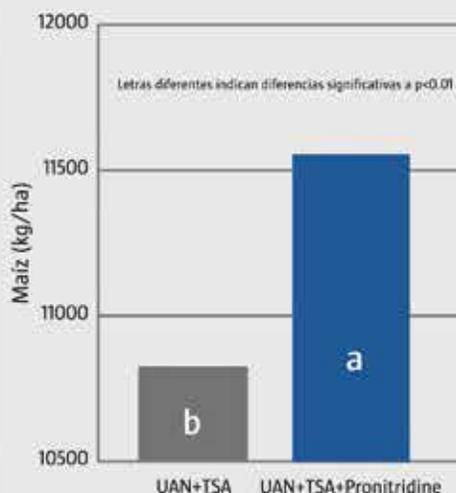
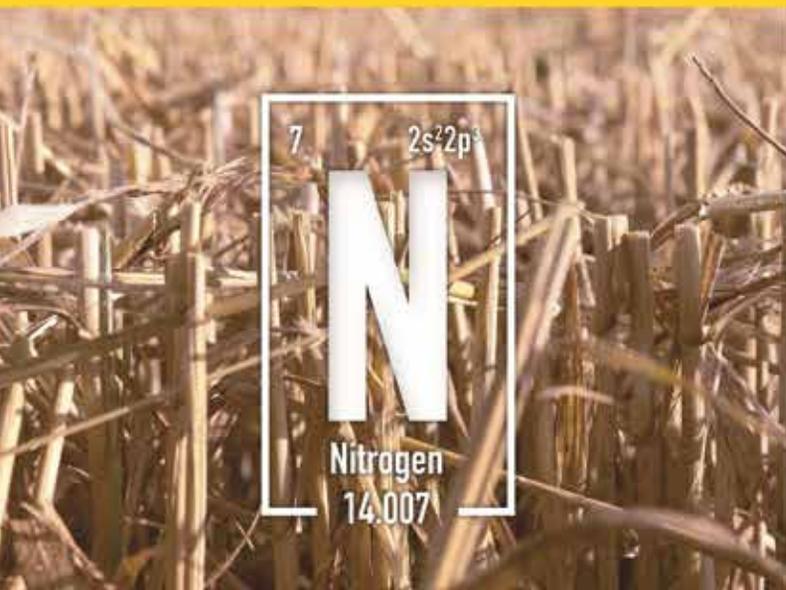
SU SOCIO  
DE CONFIANZA

DESDE

1981

[ldc.com/uy](http://ldc.com/uy)

# 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 S 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.



**Fertec**  
Blue



**La logística** más eficiente  
para las exportaciones uruguayas.



Oficina Central:  
Tel.: (598) 2927 2210 - Fax: (598) 2927 2219  
[naviossa@naviosterminals.com](mailto:naviossa@naviosterminals.com)

**NAVIOS AMITIE**

5

15M  
0  
C  
4  
2  
14M



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](http://www.agromotoraflores.com)

**FENOXADEx**

PINOXADEN 55 g/L  
 + FENOXAPROP-P-ETHYL 27 g/L  
 + CLOQUINTOCET - MEXYL 14 g/L

**PYROXATE**

PIROXASULFONE 85%

**SAFLUNEX  
70WG**

SAFLUFENACIL 70%

**HERBICIDAS**

# PROTECCIÓN INTEGRAL, COSECHA EXITOSA

Nuestra línea de herbicidas ofrece protección integral para trigo y cebada, garantizando cosechas de calidad y rendimientos excepcionales.


**TAFIREL**

CATÁLOGO





LO QUE HACEMOS  
**RINDE.**

---

Rinde porque brindamos **innovación en cada una de nuestra semillas**, utilizando tecnología de avanzada. Y porque, a través de **nuestro distribuidor Yalfin**, ofrecemos el asesoramiento y las recomendaciones de manejo específicas de cada producto para alcanzar el **máximo potencial de su campo**.



Impulsando la innovación.



**ADM**<sup>®</sup>

[www.adm.com](http://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

## CONTENIDO

### 12 - 14 | ZAFRA 2023-2024

Los precios presionan; los kilos y la gestión se vuelven definitorios.



### 16 - 18 | CERTIFICACIONES

El mundo está “commoditizando la sustentabilidad” y “no hay retorno”.

### 36 - 38 | COMERCIO

Destacan oportunidades de la alianza estratégica integral Uruguay-China.

### 56 - 58 | PRODUCCIÓN

La acidificación de los suelos es un problema emergente en Uruguay.



### 62 - 78 | ESPECIAL PASTURAS

Los avances en genética y manejo para asegurar la base forrajera.

### 80 - 82 | PUESTA A PUNTO

Análisis de APEO sobre los principales indicadores de la ganadería en 2024.

### 90 - 102 | AGRICULTURA

Empresarios y técnicos referentes marcan las oportunidades y desafíos del negocio.



### 112 - 116 | AL GRANO

Entrevista con Pablo Sánchez, presidente de Fucrea.



## STAFF

Ruben Silvera, Juan Dellapiazza, Lucas Farías, Vanesa Falero y Diego Betelú | [www.revistaverde.com.uy](http://www.revistaverde.com.uy) | Av. Rondeau 1908 - Esc. 03 | Cámara Mercantil - Montevideo | Cel. 096 427 161 | [info@infoagro.com.uy](mailto:info@infoagro.com.uy)



Arte: Mara de Oliveira.



# 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



"Ahora viene la etapa en que hay que construir el margen, en base a lo que las empresas han invertido en competitividad genuina", planteó Marcos Guigou

# LA GESTIÓN E INVERSIÓN TOMAN MÁS RELEVANCIA

## CON LOS PRECIOS EN BAJA, LAS EMPRESAS CAPITALIZAN LOS PLANTEOS AGRONÓMICOS Y TECNOLÓGICOS REALIZADOS PARA PRODUCIR MÁS

RUBEN SILVERA  
ruben@infoagro.com.uy

**E**ste es un período en el el negocio no se arma por el lado de los precios exuberantes, “sino por el lado de los sistemas que hemos ido desarrollando y la competitividad que hemos construido en la agricultura, vía rotaciones, manejo de los nutrientes, tecnología de precisión, entre otros”, señaló el ingeniero agrónomo Marcos Guigou en una entrevista con el suplemento Agro de Búsqueda en octubre de 2023.

En esa oportunidad comentó: “Tengo la impresión de que vamos a estar en un período más tirante, porque si los precios están más bajos el ingreso bruto también baja. De todas formas, al escenario lo veo muy bien, probablemente más simple en agricultura que en ganadería, donde no solo hubo una baja de precios sino que se generó durante el último año una destrucción muy grande del activo”. Aún así, comentó que “la ganadería está presente desde la época de Hernandarias, se va a reconstruir y seguirá estando, quizás el reacomodo lleve más tiempo”.

Sobre el modelo agrícola dijo que “está bien, con precios contenidos”, y estimó que “ahora viene la etapa en que hay que construir el margen, en base a lo que las empresas han invertido en competitividad genuina”.

Desde ese momento y hasta el cierre de esta edición (principios de marzo), el panorama de precios se fue complejizando por la caída registrada en todos los granos de secano. VERDE consultó a dos empresarios: Rafael Sosa –director de Austrey– y Juan Manuel Erro –gerente de Villa Trigo– (ver páginas 90 a 94 y 96 a 98, respectivamente), para analizar el escenario del negocio agrícola y las perspectivas que se pueden marcar.

Sosa insistió en la importancia de mirar el largo plazo, más allá de la rentabilidad. “Quizás no tengamos un buen número, pero tenemos

### Alur presentó su plan Canola 2024

Alur presentó su plan Canola 2024 para la zafra 2024-2025. El contrato de producción presentado a los productores marca que la referencia de precios será el mercado Matif (Francia) posición febrero 2025 (en euros), menos una prima de US\$ 60 para todo el volumen de canola recibido bajo contrato de producción.

La conversión de euros a dólares será según el tipo de cambio del día y las fijaciones de precio se podrán realizar una vez firmado el contrato. Se establecen diferentes períodos de venta, de acuerdo con los siguientes criterios: desde la fecha de fijación y hasta el 14 de setiembre se podrán fijar hasta 500 kilos por hectárea; desde el 15 de setiembre y hasta la cosecha se podrán fijar 800 kilos por hectárea, mientras que el saldo deberá ser entregado desde la cosecha y hasta el 10 de enero de 2025.

El área que será aprobada como sustentable por parte Alur deberá cumplir los siguientes requisitos: cumplimiento de requisitos ambientales norma 2BSvs, firma de declaración de sustentabilidad (Self Declaration) y correcta identificación de los remitos (documentos oficiales).

La empresa también detalló que el lugar de entrega será la planta ubicada en Montevideo, y que el precio del grano es puesto en planta de recibo. La intención de área se recibirá hasta el viernes 15 de abril.

que mirar las bondades de un rastrojo de trigo, de maíz o de colza, porque sabemos que nos va a favorecer el año que viene o el otro. Cuando no tenés un buen número tenés que mirar las otras bondades, sino tenés que darte vuelta y no hacer nada”, dijo el productor del departamento de Durazno.

Juan Manuel Erro señaló que la agricultura se diversificó, ha desestacionalizado los ingresos y se ha vuelto cada vez más un negocio logístico. Consideró que avanzar en seguros, riego y enclavado es clave para mejorar la competitividad de las empresas.

La producción agrícola uruguaya tiene cinco cultivos principales, tres de invierno (trigo, colza y cebada) y dos de verano (soja y maíz, en sus variantes de primera y de segunda). “En varios de estos cultivos hemos diversificado mercados. Por ejemplo con la cebada, que ya no solo tiene como destino exclusivo el malteo, sino que hay otras alternativas, como la exportación si hay problemas de calidad, algo que le da más liquidez al negocio”, señaló.

### LOS PRECIOS

El precio de la soja entró en una tendencia a la baja entre fines de 2023 y primeros meses de 2024, lo que centra la atención de los distintos actores del sector agrícola. Las proyecciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por su sigla en inglés) en setiembre y octubre de 2023 marcaba que la producción de soja en Sudamérica sería de 227,4 millones de toneladas (Mt), mientras que la estimación de febrero la ubicó que 223 Mt. Para Brasil se estimaba una cosecha de 163 Mt y luego bajó a 156 Mt; mientras que en Argentina pasó de 48 Mt a 50 Mt, y el resto no varió demasiado, dijo el director de Nóvitas, Diego de la Puente.

La proyección se redujo en 4 millones de toneladas y el precio de la soja de setiembre hasta principios de marzo bajó US\$ 100 por tonelada, entonces “esa caída de la producción no explica la disminución del precio”, y “mucho menos se explica” al analizar las perspectivas para Brasil, donde a los 156 Mt “nadie los está esperando”, ya que la Conab estima el volumen de cosecha en 149,5 Mt, o sea que se estaría 6,5 Mt por debajo de lo que estima el USDA, indicó.

“La cosecha sudamericana igualmente terminará siendo récord”, pero no es lo mismo

“que sean 227 Mt que 210 o 215 Mt”, porque cuando se analice esta oferta sudamericana en el esquema global de oferta y demanda de soja, será muy parecida a la de los últimos cuatro años. “Se dice que la demanda china está floja, pero en 2023 la importación de soja por parte de China fue récord”, señaló.

El analista planteó que “los fondos han sido actores excluyentes”, porque “tienen posiciones vendidas récord de maíz, de soja, de aceite y de harina”, y la “presión tan fuerte de los fondos” puede deberse a que se arrancó 2024 con la inflación cerca de los límites que esperaba la Reserva Federal, lo que generaba expectativa de una baja en la tasa de interés, aunque luego los datos “no fueron del todo favorables” y habrá que esperar hacia mediados de este año.

“La tasa de interés de Estados Unidos va a bajar este año, pero la pregunta es: ¿cuándo lo hará? Que los fondos estén en posiciones récord de venta es un factor alcista, porque cuando están en una posición extrema terminan saliendo, porque ese es su negocio”, analizó.

De la Puente opinó que “la soja puede tener un derrape adicional de marzo a mayo”, cuando a la cosecha brasileña se le suma el grueso de la producción de Paraguay, Uruguay y Argentina, donde hay muy poca soja vendida y el productor puede salir a vender. “A estos precios no vendería” soja, aconsejó.

## Se avizora más siembra de carinata

La propuesta comercial para el cultivo de carinata tiene como referencia la cotización de la colza (colza) en el mercado de Matif, de Francia, posición mayo de 2025. Se realizará bajo contrato con certificación RSB, el pago se concretará a los 15 días de la entrega de la mercadería y está disponible la posibilidad de fijar precios de forma anticipada, señaló el director de IPB Semillas, Pablo Uteda.

Agregó que “los productores están repitiendo el cultivo y aumentando el área”, hay muchas consultas, la carinata tiene características que le agregan valor al sistema”.

Desde IPB Semillas se informó que la carinata, es un cultivo sustentable, de semillas oleaginosas no modificadas genéticamente. Se cosecha a nivel mundial para biocombustibles alternativos y harinas para alimentación animal. El grano de carinata contiene aproximadamente 48% de un aceite no comestible de alta calidad, por lo que resulta una alternativa excelente para la producción de biocombustibles de segunda generación, para la industria aeronáutica. Es un cultivo certificado y sostenible, que brinda al productor una alternativa más para la diversificación de cultivos en la rotación.

La referencia (en la semana del 8 de marzo) de precios en el mercado uruguayo se ubicó cercana a los US\$ 400 por tonelada. El cultivo no tiene tope para la fijación de ventas ni para la superficie, hay “semillas y tenemos demanda” por el grano, acotó.

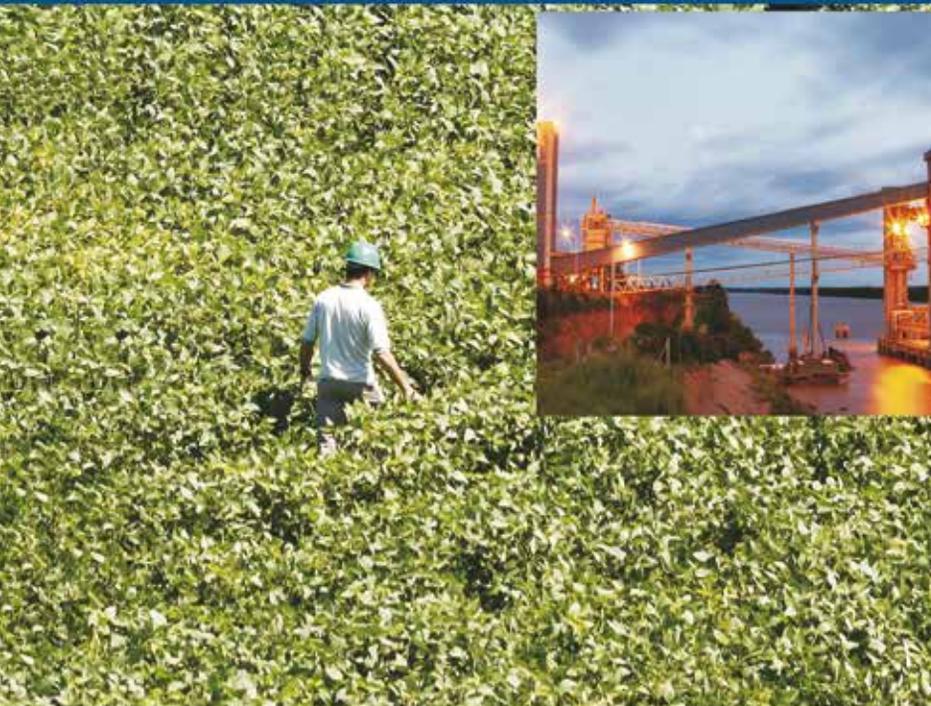
Uteda señaló que la carinata es uno de los cultivos de “mayor aporte de nitrógeno y de secuestro de carbono”, en la producción de materia orgánica en los suelos, lo que facilita mucho la difusión del cultivo, sostuvo.

En cuanto a la colza, Uteda reconoció que es un “año conservador”, en el que no todos los productores están pidiendo semillas para sembrar, pero todos van a sembrar el cultivo. Si bien el área se puede reducir, el piso de área estructural, por el sistema de rotaciones que se llevan adelante, para la colza está en unas 150.000 hectáreas, aunque todo dependerá de la situación en que termine la actual zafra de verano.

“La colza tiene ventajas agronómicas, el tándem colza-soja ya está instaurado, y en esta zafra de verano las mejores sojas son las que están después de colza; es un gran aporte en el manejo de malezas. Todo eso la sostiene en la rotación”, consideró.

**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

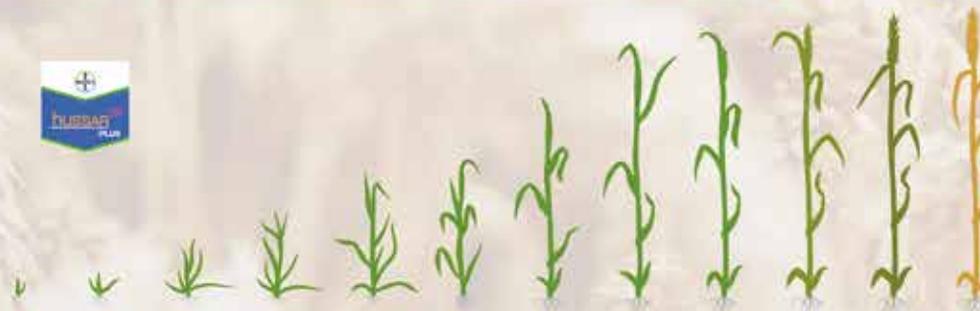


[www.cofcointernational.com](http://www.cofcointernational.com)

# DIRÁN QUE ES SUERTE, PERO ES PLANIFICACIÓN

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

TRIGO Y CEBADA



Roundup  
TOP

Mateno  
PLUS

LATIUM  
SUPER

hussar<sup>OD</sup>  
PLUS



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

BAYER  
Bayer

# Camino sin retorno: “el mundo está commoditizando la sustentabilidad”

El director para el Cono Sur del área de certificaciones de Control Union, Diego Cybulka, planteó que esto es algo que todos “tenemos que entender, sino el golpe será más duro”

**E**l mundo está “commoditizando la sustentabilidad”, dijo a VERDE el director para el Cono Sur del área de certificaciones de Control Union, Diego Cybulka. Agregó que “eso es algo que tenemos que entender, sino el golpe será más duro, y las oportunidades se nos van a ir de las manos”.

Explicó que “cuando hablamos de determinados atributos, requisitos o protocolos siempre pensamos en algo muy especial, cuidado, medido y aislado del resto. Parece que tiene altos costos, demasiado trabajo, esfuerzo y poco beneficio, pero la verdad es que el mundo está commoditizando la sustentabilidad, está diciendo que esto es parte de la línea base de lo que necesitamos tener”.

Advirtió que “el mundo se puso de acuerdo a nivel global” sobre sus exigencias a “todo tipo de industrias para todo tipo de destinos, y si no lo entendemos podemos tener un impacto comercial y operativo fuerte”.

Cybulka detalló que la sustentabilidad “se convirtió en una definición mucho más compleja” que la inocuidad, ya que esta última tiene que ver con un atributo físico. “Tomás un producto, vas a un laboratorio, lo analizas y es blanco o negro, pero la sustentabilidad es intangible”, explicó.

### LLEGÓ EL MOMENTO

El integrante de Control Union dijo que “al final llegó el momento” de las certificaciones. Recordó que hace 15 o 20 años atrás, cuando venían requisitos internacionales hablando de la inocuidad de la mercadería, solicitando información sobre cómo se producía la carne, los granos, “nos hablaban de eso y no lo terminábamos de entender”.

Agregó que “hoy hay un abanico de requisitos enorme, y eso significa que el consumidor asiático, europeo, estadounidense, necesita saber qué consume. Y eso va desde la producción primaria hasta el producto puesto en el supermercado. Que no haya habido deforestación, cómo trabajamos la tierra, qué huella de



RTRS es un esquema propio de la producción de soja sostenible a nivel global, que vino para quitarle la “demonización” al cultivo, dijo Cybulka

carbono tenemos, no solo la inocuidad. Es algo mucho más complejo, pero si uno entiende cómo trabaja y cómo se conecta la cadena, hay muchas oportunidades comerciales”.

También confirmó que actualmente estos temas “ya están en la agenda de China”. Señaló que “el europeo es el que marca esa agenda dura en regulaciones. Como es un mercado con buen poder adquisitivo está dispuesto a pagar un poco más por el valor agregado de estos productos. El estadounidense, si bien tiene otra cultura, también lo hace, con otras reglas, a veces más laxas y otras más exigentes, dependiendo del producto”.

Si bien se piensa que Asia es un mercado menos exigente, “ya no es así”, aseguró. “Tengo dos agendas importantes, en abril y en mayo, en Tailandia y en Indonesia. Allí se toma como base al modelo europeo y norteamericano. Esto tendrá una evolución natural, en términos de qué se exige, cómo se exige y cómo se paga, es parte de un contrato comercial, pero hoy está en la agenda”, confirmó.

“Nos dicen que necesitan entender cómo fue la transición, desde el origen, desde la producción de carne o grano, cómo evolucionaron los requisitos de los países. Y por otra parte

miran el aspecto regulatorio, cómo pasaron de 0 a 100 en la exigencia, y están tomando esos ejemplos”, insistió.

Además, señaló que esos países “tienen la ventaja de ver cómo evolucionaron estos temas en los últimos 10 o 15 años, qué se hizo bien, qué se hizo mal, pero lo pusieron en su agenda. Piden que el origen de la materia prima sea de campos que no fueron deforestados, qué huella de carbono tiene el producto y sus atributos”.

En ese sentido, afirmó que “Uruguay tiene una gran ventaja comparativa para trasladar la información en la cadena, desde la producción primaria hasta el producto final, y eso implica desarrollar la definición de trazabilidad. Es muy importante generar ese contexto para que eso suceda”.

### CONTEXTO FAVORABLE PARA URUGUAY

Cybulka opinó que “Uruguay está en un contexto muy favorable en términos geopolíticos, con las prácticas que ya se desarrollan en el país y las costumbres propias de las cadenas. Cuenta con buena investigación y con muy buenas prácticas del productor primario”.

Consideró que “la parte más débil tiene que ver con animarse a buscar mercados, a encon-

# COMPRÁ AHORA Y EMPEZÁ A PAGARLO EN DICIEMBRE

EQUIPOS NUEVOS CON LA MEJOR FINANCIACIÓN DEL MERCADO



ENTREGA  
USD **10.591**

 NEW HOLLAND

**T5110**

+ 60 Cuotas  
USD **824**

10 Semestres  
USD **5.003**



ENTREGA  
USD **12.335**

 NEW HOLLAND

**TL5.100**  
+PALA A106

+ 60 Cuotas  
USD **959**

10 Semestres  
USD **5.825**

Financia

 **Santander**

Sujeto a aprobación bancaria.

**CORPORACION  
DE MAQUINARIA**

trar ese valor y salir a ser oferta antes de que aparezca la demanda”.

Analizó que “en los últimos dos años Uruguay empezó a ser una alternativa, porque hubo actores que se animaron a preguntarse: ¿qué pasa si esto se genera en Uruguay?, o ¿qué pasa si formo parte desde Uruguay en un flujo comercial de una cadena más compleja o más larga que intervenga en varios países?”.

Dijo que “un ejemplo es la recolección de los aceites usados, el residuo de la industria uruguaya. Ese es hoy un mercado internacional enorme, porque el mundo busca que todos los residuos o el impacto ambiental que se pueda generar por los desechos que vuelvan a ser parte de esa cadena y entremos en combustibles de aviación, en una cadena mucho más compleja, que tiene que ver con los combustibles que consumimos, las materias primas que utilizamos”.

### COORDINACIÓN PÚBLICO-PRIVADA

Cybulka afirmó que “cuando los sectores público y privado entienden que son parte del mismo país y del mismo ecosistema comercial las cosas suceden, en términos de facilitarle la vida al productor, a que se comercialice mejor y que los procesos fluyan”.

Explicó que “esto tiene que ver con la regulación, qué documentación se utiliza, qué se registra y para qué, qué es obligatorio y qué es voluntario. Cuando entregamos un producto, ya sea más o menos elaborado, qué información contiene ese producto”.

El ejecutivo confirmó que en estos temas “el que pega primero siempre va a tener una ventaja, va a poder aprovechar comercialmente, porque es el que decide hacer el esfuerzo y puede cometer errores”.

Agregó que esa decisión “tiene una doble vara”, porque “tiene la chance de captar oportunidades comerciales importantes, pero también hay que ser consciente del sobre costo que puede significar un cambio en el producto o en el proceso, y eso no debe afectar el negocio”.

También aclaró que “si algo no es económicamente viable no es sustentable”. Dijo que “generalmente es un concepto que lo asociamos con las buenas prácticas, de que es algo amigable con el ambiente y la sociedad, pero la parte económica es clave”. A la vez reconoció que “la otra cara de la moneda es que en el transcurso del tiempo pasa a ser una condición que quita margen comercial”.

De todos modos, afirmó que “si el sector privado y el público hacemos las cosas bien, esos costos que en principio pueden ser más elevados, tienden a bajar, porque se los ayuda con el ecosistema completo”.

### HAY TANTOS SELLOS COMO PRODUCTOS

El director para el Cono Sur del área de certificaciones de Control Union dijo que “hay

tantos sellos como productos que se te ocurren a nivel mundial. En mi agenda manejamos 300 programas de certificación. Obviamente que depende del país, del producto y subproducto de la industria que estemos tratando. Hoy en día hay sellos que se ajustan hasta a un eslabón particular de la cadena, pero si vamos a hablar de la agenda particular de Uruguay y la región, en ganadería, soja, maíz o canola, no hay tantos esquemas”.

Destacó a RTRS, que “es un esquema propio de la producción de soja sostenible a nivel global, que vino para quitarle la demonización”. Recordó que “desde hace muchos años atrás la soja, o la palma en el mercado asiático, son los grandes responsables de la deforestación, y este protocolo permite demostrar que eso no es así, o al menos evita que así sea”.

Y en términos más amplios, no solo de soja, destacó la plataforma de SAI, que “toca un montón de aspectos de sustentabilidad, que son los que marcan la agenda”.

Pero también señaló que “hay una agenda paralela, que tiene que ver con iniciativas propias de las compañías. Hay multinacionales que son mercados *per sé*, y son tan grandes como un país. Cuando los protocolos no se ajustan estas compañías desarrollan un esquema propio, progresivo, que hace que se logren estos requerimientos, tanto en mercados de destino, como políticas propias, que también se ajustan al país”.

Cybulka también planteó que “muchas veces se comete el error de bajar un protocolo, con una vara muy alta, que está pensado y escrito para la realidad de un país completamente distinto al nuestro. No es lo mismo la realidad de Uruguay, que la de Paraguay, Brasil o Nicaragua”.

“Los esquemas que mencioné son los que han marcado la agenda internacional. Estos esquemas, y los privados, están tratando de imponernos –en el buen sentido– la base mínima de requerimientos que los mercados y la cadena necesita cumplir: no deforestar, entender cuáles son nuestras emisiones, en términos prácticos y de la cadena. El tema del carbono está en una curva críticamente ascendente, es algo que se va a terminar de entender en los próximos años”, afirmó.

Después dijo que “hay algo que está mucho más trillado, donde hay una franja que fluctúa muchísimo, que tiene que ver con las buenas prácticas agrícolas y el impacto social que esto tiene, no solo en el productor o en el trabajador sino en la sociedad”.

Señaló que “ahí hay un abanico más, que fluctúa, porque hay aspectos que se exigen grados muchos más altos y otros a niveles básicos, como el cumplimiento legal del país; parece absurdo, pero simplemente se requiere que cumplamos con la legislación local. Esa es la línea base que se exige hoy en el mundo, no

solo en Europa o Estados Unidos, sino también en el mercado asiático”.

### CULTIVOS

El ejecutivo planteó que la cebada, la canola y la soja tienen buenas oportunidades. “Hay que ver con qué trazabilidad contamos en movimiento de puertos, pero hay mercados totalmente distintos, donde Uruguay está creciendo y tiene oportunidades”, dijo.

Específicamente sobre soja, señaló que hay dos caminos. “Uno es la certificación sobre el productor, ese sello tiene hoy una demanda internacional fuerte, por el consumo de alimento animal. De hecho la producción de Uruguay forma parte de una cadena, y la industria puede estar en cualquier lugar del mundo, pero se puede integrar la cadena, y eso exige trazabilidad y que tenga ese tipo de requisitos cumplidos”, describió en relación al primer camino.

El otro es “un esquema que debemos considerar, que no es menor. Las grandes compañías productoras y comercializadoras de soja y todos los productos que se les ocurra, empezando por el poroto, tiene una política internacional que tenemos que cumplir. Es indistinto si termina en China, Holanda o en Estados Unidos”.

Dijo que “hoy las compañías que mueven productos tienen compromisos al 2025, al 2030, y piden que el origen esté controlado. Que no haya deforestación, que haya trazabilidad. Hoy el consumidor necesita saber si el producto que tiene en sus manos tiene componentes de Brasil, India o de cualquier otro país. Eso es georeferencia”.

“Y después quiere saber el camino que recorrió el producto. Uruguay tiene un contexto muy favorable, al no deforestar, como ocurre en el Chaco argentino o en el Amazonas brasileño. Ahí sí hay problemas y ahí es donde Uruguay se tiene que hacer fuerte”, dijo.

Cybulka consideró que “en granos hay que buscarle un poco más la vuelta, porque es algo totalmente implementable en Uruguay. La soja es la mejor punta de lanza, para lo bueno y para lo malo, siempre marcó exigencias y beneficios, pero atrás puede venir cualquier cultivo”.

Comentó que “a nivel global y para sorpresa de muchos, el arroz entró en esta conversación. FSA SAI es una mesa donde se sentaron las 100 compañías más importantes del mundo a entender cómo hacen para pedir todos lo mismo, teniendo productos totalmente distintos. Para que todos le exijan lo mismo a sus proveedores. En el arroz se tomó como prioritario esto”.

Informó que “el mercado asiático está desarrollando protocolos específicos sobre sustentabilidad”, y que “Argentina y Paraguay están muy atentos a esto para dimensionar cuáles serán estas exigencias específicas para el arroz”. En ese sentido, planteó que “Uruguay tiene una buena oportunidad”.

# Sin cambio no hay **evolución**

## Llegó Dinastía



\*\*\*  
**NUEVO  
CURASEMILLA  
FUNGICIDA**  
\*\*\*

Proquimur presenta **Dinastía**, el nuevo curasemilla compuesto por una mezcla única de Fluopyram e Iprodione. Dinastía es el resultado de muchos años de investigación para obtener un curasemilla novedoso, de última generación y que ha sido especialmente desarrollado para ofrecer un control superior de enfermedades en los cultivos de **trigo y cebada**.



CURASEMILLA FUNGICIDA  
**Dinastía**

   @proquimur

[proquimur.com.uy](http://proquimur.com.uy)

 proquimur

# Estadounidense destacó cualidades de Uruguay para la ganadería

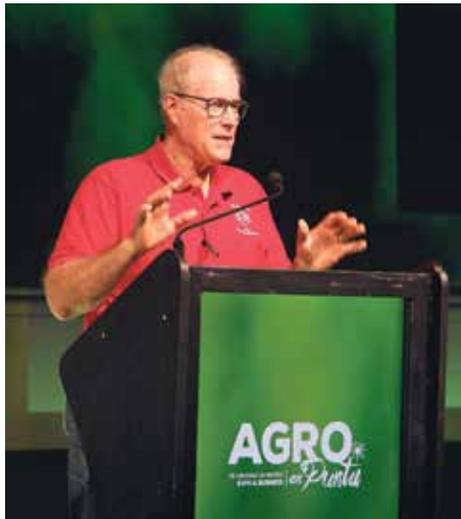
Joel Salatin, uno de los productores más famosos del mundo, predica sobre los sistemas de producción sustentables, que mejoran ambiental, económica y emocionalmente

Joel Salatin visitó Uruguay y fue uno de los disertantes más escuchados en la pasada edición de Agro en Punta. “Ustedes viven en el paraíso de la ganadería. Si hay un lugar donde se puede ser exitoso en ganadería es en Uruguay”, afirmó el productor y conferencista estadounidense en una entrevista realizada por Eduardo Blasina para Agro de Búsqueda.

Salatin, considerado uno de los productores más famosos del mundo, predica sobre los sistemas de producción sustentables, que mejoran ambiental, económica y emocionalmente, con el objetivo de facilitar que esas empresas se multipliquen. En un mensaje a los productores uruguayos expresó: “Solo les diría que ustedes ya han sido exitosos, pero no dejen que lo bueno sea enemigo de mejorar. La vida es un viaje que nunca termina, siempre hay que estar puliendo, refinando lo que haces. Siempre estamos haciendo experimentos y nunca decimos que ya llegamos, porque siempre hay algo nuevo para intentar o algo para mejorar. Lo que han logrado en Uruguay es maravilloso, pero esto debe ser un estímulo para seguir mejorando”.

Comentó que “la comunidad ganadera aquí es muy interesante y compacta, eso es bello. Por otro lado el clima es increíble, es lo más parecido a un paraíso del pastoreo que yo haya visto. Me hace poner automáticamente optimista, por favor sigan mejorando y construyendo el futuro de la ganadería. Es un hermoso lugar en el que aman a los vacunos. En otros países el ganado está siendo demonizado. Ver a los consumidores interesados en el ganado producido en base a pasturas (*grassfed*) es algo muy bueno. Ya vendrá la presión por cambiar eso, proponiendo arar y plantar especies anuales, ir a una producción de estrategia extractiva, pero esa es una estrategia equivocada”.

Explicó que él, y quienes piensan como él, “vemos las cosas de una forma completamente diferente. La industria ve la vida de los animales como algo fundamentalmente mecánico, no le interesa hacer feliz a un cerdo o a un



Joel Salatin durante su conferencia en Punta del Este

vacuno. Lo único que se pregunta es cómo pueden hacerlo crecer más rápido y más barato. Criar a un cerdo feliz es probablemente lo que primero un productor debería preguntarse. Si lo podemos hacer vivir feliz y que crezca más rápido, y que eso sea rentable, más eficiente y más barato, eso sería muy bueno. Pero si no empezamos por preocuparnos por hacerlo feliz entonces, todo lo demás no tiene valor”.

Sostuvo que sí se le puede ganar esa carrera a los sistemas que solo se preocupan por los costos, “especialmente si capturamos el valor de los costos externalizados”. Explicó que esas externalidades son: “la contaminación, el deterioro de los suelos, el daño sobre la vida silvestre que entra en contacto con pesticidas, herbicidas, ranas que mutan, peces que mueren, aves que ya no anidan”.

Señaló que en Estados Unidos “uno de los más grandes es una zona muerta del mar, del tamaño de Rhode Island en el Golfo de México, en la que no hay vida. Esa era una zona de pesca hace 100 años, y hoy es completamente tóxica. Estos son costos directos del sistema, pero lamentablemente hasta ahora el consumidor

no percibe estos costos”. Sin embargo, afirmó que “el contribuyente sí siente estos costos, la sociedad en general debe invertir en solucionar estos problemas: el costo de intentar limpiar eso, los costos del sistema sanitario, los costos en la nutrición deteriorada. Cuando los costos se despliegan sin un vínculo con su causa es fácil para la gente no entender lo que pasa, porque no lo ven y además muchos de estos costos llevan mucho tiempo para que puedan demostrarse”.

Indicó que eso “fue lo que sucedió con la vaca loca: nos recomendaban que era eficiente darles de comer harina de carne y recién muchos años después se pudieron saber las consecuencias”.

Salatin dijo que en su campo “nunca aceptamos darles raciones animales, no porque no nos guste la eficiencia sino porque mirábamos al planeta y nos preguntábamos: ¿dónde en el mundo hay un herbívoro que elija comer carne? No lo hicimos porque no había ningún ejemplo de eso en la naturaleza”.

“Nos dijeron que éramos anticencia, que queríamos volver a las cavernas y demás. Nos demonizaron, pero 30 años después la naturaleza dio su veredicto. A veces la relación entre causa y efecto está tan distante en el tiempo que demora en conectarse”, agregó.

El productor del estado de Virginia también reclama que las autoridades le permitan faenar sus vacunos, cerdos y ovejas. Aunque sí le permiten faenar pollos y patos, por el desarrollo de una avicultura pastoril. “Se pueden faenar 20.000 aves sin una inspección pero no podemos faenar ni un solo vacuno”, planteó.

Agregó que para faenar su ganado en un frigorífico con permiso oficial hay “un año de espera”. El productor, que se define como un libertario rural, sostuvo que “no se puede producir de esa manera, es ridículo. Defiendo la emancipación alimentaria, si queremos hacer una transacción voluntaria dos adultos deberíamos poder hacerlo sin interferencia del Estado”.



Y VOS,  
**QUÉ PASTURA**  
**VAS A SEMBRAR?**

Conocé nuestros materiales en: [pgw.com.uy](http://pgw.com.uy)

Contacto comercial: [comercial@pgw.com.uy](mailto:comercial@pgw.com.uy)

# Transición energética: la segunda etapa ya tiene nuevas inversiones

Presidentes de Ancap y UTE destacaron el camino recorrido por Uruguay, así como las oportunidades de exportación; ambos confirmaron la presentación de más proyectos

Los presidentes de Ancap, Alejandro Stipanich, y de UTE, Silvia Emaldi, se refirieron a nuevos proyectos e inversiones, públicos y privados, en el marco de la segunda etapa de la transición energética. Ambos jerarcas participaron del foro Uruguay Sustentable, en Agro en Punta.

“Uruguay necesita transicionar bastante menos que el resto del mundo, porque tiene una matriz eléctrica casi 100% renovable y las inversiones que hay que hacer para asegurar la demanda futura son totalmente manejables para UTE. Pero Uruguay además tiene solo una dependencia del 40% de combustibles fósiles en toda la matriz energética, cuando en el resto del mundo es del 80%. Argentina tiene 88%, Noruega tiene 50%”, destacó Stipanich.

El presidente de Ancap afirmó que “no estamos apurados por hacer una transición energética, estamos convencidos y decididos a hacerla. Asumimos el rol de ser agentes del Estado para promover las exportaciones, queremos exportar el viento y el sol del Uruguay en forma de moléculas”.

Stipanich comentó que “estamos promoviendo la búsqueda de petróleo y especialmente de gas natural en el mar, porque el gas natural es el energético que va a hacer la transición, permitiendo que países que no están tan avanzados en la generación eléctrica renovable sustituya carbón por gas natural, producido con bajas emisiones”, y allí “Uruguay tiene la oportunidad de ofrecer la solución que otros necesitan”.

De todas maneras, admitió que gas y petróleo “son el pasado”, y que el futuro “tiene que estar en la captura de CO<sub>2</sub> de origen biogénico, como el proyecto de Paysandú, que será la mayor inversión en la historia del país”.

También anunció que “estamos llevando adelante la licitación de bloques para producir energía eléctrica en base a granjas eólicas y producir hidrógeno a escala mundial, para exportar”; y “en vísperas de anunciar un proyecto para producir combustible sustentable

de aviación a partir de la hidrogenación, con hidrógeno gris de la refinería e hidrógeno verde, de aceites vegetales, que irán a aviones en el exterior”.

Por otra parte, el presidente de Ancap señaló que está a estudio una idea “muy incipiente en el mundo, que es la producción de hidrógeno blanco, que sale de la propia geología del país; o la utilización de acuíferos salinos para el almacenamiento de CO<sub>2</sub>”.

Y otro proyecto sobre el que se firmó un memorándum de entendimiento en estos días es “el objetivo de tener una planta piloto para transformar el etanol que produce ALUR en combustibles sustentables de aviación”.

En ese marco, sostuvo que se trabaja con la visión de exportación, porque “si logramos escala habrá un derrame natural en Uruguay”, y “si logramos costos competitivos para la exportación, y construimos las cadenas de valor hacia Europa y Estados Unidos, vamos a lograr que ese derrame se produzca en la industria, en la movilidad del transporte, en la industria marítima, que es lo que el mundo está buscando”.

El jerarca del ente estatal concluyó que “tenemos siete líneas de acción en Ancap. Todas tienen distintos grados de avance, pero están muy firmes, y tienen objetivos de concreción en el mediano plazo”.

## LÍDER EN ENERGÍAS RENOVABLES

Por su parte, Emaldi recordó que Uruguay culminó la primera etapa de la transición energética, incorporando a su matriz de fuente hidráulica de los años 80 y 90, la biomasa, energía eólica y solar, que posicionan al país con una producción del 97% de la energía total con fuentes renovables en años de lluvias normales.

También se refirió al compromiso de crecimiento de la generación de energía solar fotovoltaica en el próximo período. “Uruguay tiene un volumen de energía eólica del orden de 1.500 Mw y solar del orden de 250 Mw. Es

necesario crecer en energía solar fotovoltaica porque a nivel mundial los precios de la tecnología se han reducido, haciéndola muy competitiva, y por su complementariedad del viento, que en general lo tenemos en la tarde y noche”, explicó.

UTE estima que el crecimiento de la demanda energética, además de seguir con el compromiso de un Uruguay eléctrico con energías limpias, hará que la producción crezca en unos 100 Mw por año.

Pero para cubrir la demanda el ente también tiene que hacer inversiones, reconoció Emaldi, para asegurar la transmisión y distribución de la energía eléctrica. Planteó, a modo de ejemplo, que cuando UTE desarrolló la electrificación rural muchas veces llegaba a un hogar con una línea monofásica, pero luego allí se instaló un tambo o el establecimiento incorporó un equipo de riego intensivo, y entonces esas líneas ya no son suficientes, y deben pasar a tecnología trifásica o ir a redes de media tensión. A propósito mencionó el plan piloto que se lleva adelante en Soriano y Río Negro.

## MÁS ENERGÍA RENOVABLE

CSI es una empresa uruguaya de 43 años, que actualmente tiene oficinas en Uruguay, Paraguay y Estados Unidos. “Participamos de la primera transición energética y ahora estamos en la segunda etapa”, dijo el líder del sector Energías en CSI Global, Sebastián Sayas, en Agro en Punta.

El ejecutivo informó que “estamos haciendo desarrollos de energía solar y eólica, para consumo y para las futuras industrias de hidrógeno verde y de biocombustibles que van a necesitar esa energía”. La compañía participa en el desarrollo del proyecto de hidrógeno verde en Paysandú. “También estamos desarrollando redes eléctricas de alta capacidad para transportar esa energía de los parques eólicos y solares hacia esas futuras industrias”, señaló en ese ámbito.

# **CONTROL EFECTIVO DE PLAGAS EN SOJA**



**ELIMINA CHINCHES, LAGARTAS Y ARAÑUELA**

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

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



**cibeles**  
agro

# Nuevas exigencias de la UE podrían significar una "gran oportunidad"

El bloque prohibió declaraciones de carbono reducción o carbono neutralidad cuando dependen de compensaciones externas como la compra de créditos de carbono

**F**rases como "cero emisiones", "neutro en carbono" o "amigable con el ambiente" van a estar prohibidas por la Unión Europea (UE), tanto en anuncios como en publicaciones, como en envases, a menos que estén suficientemente fundamentadas y verificadas por terceros. Y "vemos esto como una gran oportunidad para la cadena cárnica uruguaya", destacó la adjunta a dirección en Sostenibilidad en LSQA, Ana Varsi, en el foro Uruguay Sostenible, realizado en la primera edición de la exposición Agro en Punta.

El pasado 17 de enero se aprobó la modificación de una normativa europea que en español se denomina Empoderando a los consumidores para la transición ecológica, que plantea la prohibición en forma expresa de hacer declaraciones de carbono reducción o carbono neutralidad que dependan de compensaciones externas, o sea de la compra de créditos de carbono.

Varsi planteó a modo de ejemplo que las declaraciones de carbononeutralidad que resultan de las verificaciones de inventario realizadas por LSQA no consideran *off setting*, sino que ocurren dentro de la misma cadena cárnica, por lo tanto se denominan *in setting*, algo que sí está permitido por la UE. Esto siempre y cuando el productor no venda carbono por fuera de la cadena en forma de créditos, aclaró.

La ingeniera agrónoma comentó que "cada pocos días llega información de nuevas directivas de la UE, de Estados Unidos, de países de Asia o de Oceanía, regulando –por ejemplo– las declaraciones que hacen las organizaciones sobre su contribución a la sostenibilidad; regulando que los productos que ingresan a la UE provienen de áreas libres de deforestación; regulando la necesidad de hacer debidas diligencias de derechos humanos en las cadenas de suministro; regulando la necesidad de hacer reportes de sostenibilidad, que tienen un gran componente de temas climáticos y de emisiones". Y sostuvo que "las cadenas de suministro ya nos vendrán a preguntar cuáles



La adjunta a dirección en Sostenibilidad en LSQA, Ana Varsi, en el foro Uruguay Sostenible, realizado en Agro en Punta

son nuestras emisiones para poder declararlas en sus reportes".

## MAQUILLAJE VERDE

Varsi sostuvo que la sostenibilidad en la estrategia de una empresa "lleva a mitigar riesgos, a captar oportunidades, a minimizar impactos negativos, además de hacer una diferencia positiva en el mundo y contribuir a una transición más sostenible, inclusiva y más justa".

Sin embargo, planteó que hay un desafío adicional, porque "no solo hay que serlo sino también parecerlo, y además hay que demostrarlo. Demostrar lo que hacemos bien es una necesidad".

En este contexto, señaló que surgen algunos riesgos, como el maquillaje verde, que es aquello que realizan algunas organizaciones para parecer más amigables con el ambiente de lo que son en realidad.

Señaló que "muchas veces lo hacen por desinformación, sin mala intención, en general buscando beneficios comerciales, ya que los productos sostenibles son más buscados por el mercado".

Explicó que hay muchas formas de maquillaje verde. "Uno que es difícil de identificar, como el *green lighting*, que significa poner el foco en un tema de la sostenibilidad pero en realidad los problemas relevantes están en otro lado". Planteó como ejemplo una empresa que utiliza mano de obra infantil, pero destaca que sus envases son de materiales reciclados.

Destacó que LSQA, a través de Altus, su plataforma para el desarrollo sostenible, acompaña a las organizaciones en ese desafío de identificar los temas relevantes desde ambas perspectivas, la financiera y el impacto, para que luego sean considerados en la estrategia y en la gestión de la organización.

"Hay un consenso generalizado en el mundo en cuanto a que las empresas que gestionan sus riesgos y oportunidades ESG aumentan el valor para los accionistas, se pueden anticipar a las acciones regulatorias, acceder a nuevos mercados y, por lo tanto, son más atractivas para las inversiones y acceden a mejores condiciones de financiamiento", subrayó la adjunta a dirección en Sostenibilidad en LSQA durante la conferencia en Punta del Este.

# Asegurar el crecimiento productivo sustentable sin ser un obstáculo

**F**ue “una obsesión desde que asumimos el hecho de no convertirnos en un palo en la rueda”, dijo el ministro de Ambiente, Robert Bouvier, en el foro Uruguay Sostenible, realizado en Agro en Punta. El jerarca subrayó: “queremos ser los administradores del ambiente y asegurar su mejora, pero no podemos ser un palo en la rueda del sector productivo”.

El secretario de Estado aseguró que a nivel internacional “es muy raro ver la foto que se produce en Uruguay, donde el ministro de Ganadería, el de Ambiente, el de Industria, el de Relaciones Exteriores y el de Economía y Finanzas se sientan juntos”. Valoró que “en este país podemos trabajar de la forma adecuada y tenemos a nuestros equipos técnicos permanentemente reunidos”.

Bouvier destacó que “estamos permanentemente interactuando con los ministros, en esa tensión que tiene que haber entre proteger lo ambiental y no ser un obstáculo a la creación de valor y al crecimiento económico. Si bien la sustentabilidad económica y la seguridad jurídica son importantes para el crecimiento, tener estándares ambientales altos, y una regulación adecuada, contribuye mucho al valor de la producción y al crecimiento económico”.

Sostuvo que “tenemos que interactuar en la tarea de gobernanza, para que el crecimiento económico y del sistema productivo sea cada vez más sostenible y consensuado”.

El jerarca también destacó como un punto importante el de las finanzas sostenibles. “Es un elemento que hace que se aprecie la go-

bernanza que estamos teniendo en políticas públicas, con la participación del Ministerio de Ambiente”, remarcó.

Destacó a Uruguay como “un ejemplo en este tema, hicimos punta en 2022, con la creación del bono indexado, que está atado a indicadores ambientales. Allí está la conexión entre el financiamiento público y el ambiente”.

El ministro de ambiente también señaló “un acuerdo bilateral con el Banco Mundial, asociado a indicadores ambientales”. Y subrayó que “en acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas, vamos a ser los primeros en crear un fondo ambiental, con recursos que van a partir de ese ahorro que vamos a tener en las tasas de crédito del acuerdo bilateral con el Banco Mundial”.

## BIENVENIDO A LA ERA DE LA MÁXIMA EFICIENCIA



# Importadores de carne destacan la trazabilidad y producción a pasto

Si bien esas características diferenciales del producto uruguayo no se reflejan en precio, sí generan valor, coincidieron representantes de la industria frigorífica y del INAC

La mayoría “nos da placer salir cada día y ver cómo funciona nuestra ganadería. Ver las ventajas comparativas que tenemos como país, y cómo son tenidas en cuenta por nuestros clientes”, dijo el jefe de Extensión de Minerva Foods, Marcelo Cabrera, durante su participación en el foro Uruguay Sostenible, realizado en Agro en Punta.

El integrante de la industria recordó que hace 10 años los clientes que venían a Uruguay pasaban 90% del tiempo en el frigorífico, mirando los cortes, decidiendo qué comprar, y apenas pasaban una hora por algún establecimiento a ver la producción ganadera.

Sin embargo eso cambió, y hoy la parte fundamental de la visita de un cliente es saber cómo se produce en Uruguay, cómo vive el ganado, cómo se cría, cómo vive la familia que cría ese ganado, qué características tiene esa vaca. “Esas son las ventajas comparativas que tiene Uruguay”, destacó.

A propósito, señaló que una de las principales características que los clientes destacan de Uruguay es el campo natural, que captura carbono y tiene gran resiliencia, como lo demostró este año, luego de dos años de seca. “Para nuestros competidores es complicado tener una producción únicamente pastoril”, dijo.

También sostuvo que ese aspecto es muy favorable en los protocolos de certificaciones, que hacen especial énfasis en el bienestar animal. Y agregó que otras características que diferencian a Uruguay es el compromiso con la no deforestación y el trabajo infantil.

La trazabilidad “no es un punto menor”, remarcó Cabrera. “Ya la tenemos intrínseca y no sé cuánto la valoramos. Los competidores están pensando cómo hacer para implementarla y es un dolor de cabeza para ellos. No es tan fácil tener trazabilidad y mucho menos tener el 100% del rodeo trazado”, afirmó.

Señaló que además “está la historia detrás de cada vaca”, porque “a la sustentabilidad también la hace el productor que le importa cuidar el campo, que está preocupado por los

recursos naturales y la conservación, un recurso que viene de sus abuelos y que heredarán sus hijos. Esas también son características que los clientes están viendo”.

Cabrera reconoció que “es difícil traducir ese valor diferencial a precio”, pero planteó que “no hay que dejar de ver lo importante, que es generar valor”, porque “hay mercados a los que les interesan” estos aspectos. Insistió en que “hay que tener presente que son ventajas comparativas que Uruguay tiene y debe capitalizar, trabajando en sustentabilidad”.

Cabrera razonó que “si bien hoy esto no se refleja en precio, hay que pensar si el valor de nuestra ganadería no es más importante que

otras herramientas sobre ella, generando capas de complejidad.

“Aprendimos a utilizar un bien público que originalmente tenía un fin, pero hoy nos da ventajas de acceso, de confiabilidad, para que el sector privado pueda garantizar el origen de esos animales, no solo del país sino de predios. El sector privado puede agregar valor sobre esos bienes públicos sectoriales”, destacó.

En materia de sostenibilidad, afirmó que el sector público es capaz de desarrollar herramientas que le permitan no solo tener una huella de la ganadería en la producción de gases de efecto invernadero y de biodiversidad a nivel país, sino que es capaz hasta de “pixelar el predio”. Destacó que “hoy podemos conocer los perfiles de emisiones de gases de efecto invernadero incluso a nivel de seccional policial. Eso es algo que en la gran mayoría de los países es imposible”.

“Cuando le mostramos esta información a quienes vienen a conocer la ganadería de Uruguay quedan sorprendidos, y eso también genera confianza. Esta confianza, transparencia, información pública libre y abundante caracteriza muchísimo a este país, y específicamente al sector ganadero”, dijo.

Lo que han logrado las políticas públicas hasta ahora “no es algo menor”, sostuvo Motta. Señaló que “Uruguay es uno de los mayores exportadores de carne del mundo, tenemos uno de los mejores índices de acceso a mercado a nivel global, rompimos con las barreras del mercado no aftósico entrando con productos a países que tienen restricciones fuertes hacia países libres de fiebre aftosa con vacunación, y eso se logró a través de políticas públicas”.

Insistió en que “los importadores no solo miran la calidad del producto sino también su historia. Si queremos estar en el top tres internacional en carne vacuna tenemos que contar nuestra historia, y las políticas públicas tienen que ayudar a generar esa información confiable, para que los importadores no solo nos crean sino también lo comprueben”.

“ Si queremos estar en el top tres internacional en carne vacuna tenemos que contar nuestra historia”

GIANNI MOTTA  
JEFE DE INNOVACIÓN Y SOPORTE CIENTÍFICO DEL INAC

el precio. Son ventajas comparativas que no podemos dejar de potenciarlas, que no solo van en el camino de la sustentabilidad de la empresa, sino también de mejorar nuestros recursos naturales”.

## BIENES PÚBLICOS SECTORIALES

Para la apertura de un mercado las primeras negociaciones se hacen entre países, y allí entran en juego los bienes públicos sectoriales, como la trazabilidad, señaló el jefe de Innovación y Soporte Científico del Instituto Nacional de Carnes (INAC), Gianni Motta.

Recordó que la trazabilidad se creó originalmente para el control sanitario, sin embargo fue evolucionando y se pudieron implementar

# TODO EN UN MISMO LUGAR, **SIEMPRE**



Novedades en Equipos con la última **tecnología** y las mejores opciones de **financiación**



**Soluciones conectadas** y nuevos componentes para operaciones más eficientes y rentables



El mejor **respaldo Posventa** con repuestos originales y alternativos, reparaciones, inspecciones y planes de mantenimiento programado



Visítanos en el stand y participá de Sorteos de Colección John Deere del 12 al 16/3



## INTERAGROVIAL

Agrícola | Forestal | Construcción



0800 6603  
092 060 000  
[interagrovial.com.uy](http://interagrovial.com.uy)

# Mercado de campos tendrá un año "movido", hay interés de europeos

Los potenciales compradores prefieren predios agrícolas y forestales; la estabilidad y seguridad jurídica de Uruguay son aspectos claves para definir los planes de inversión



Juan Manuel Nieto, Nicolás Verschuere, Federico Hareau, Fernando Hareau y Thomas Lecomte, integrantes de Gorlero & Cía y Soil Capital

**MAURO FLORENTÍN**  
Redacción

**H**oy en día el negocio de invertir en el agro, principalmente en la compra o arrendamientos de campos, parece dejar de estar atado a factores coyunturales vinculados con el clima o con los precios de los alimentos, sino que están más bien ligados a una visión de mediano y largo plazo.

Eso tiene que ver con el perfil de los inversionistas y con las mismas transformaciones de la producción rural, entre otros tantos aspectos que juegan a la hora de tomar decisiones de este tipo.

Sobre estos temas, VERDE habló con uno de los directores de la empresa Gorlero & Cía, Federico Hareau, quien destacó que hay "dos tipos de inversiones", los grupos económicos de gran escala y los particulares de menor escala.

En ambos casos uno de los puntos clave se vincula con la "estabilidad" y la "seguridad" que ofrece Uruguay como elementos a consi-

derar para definir sus planes de inversiones, advirtió.

Tras un año "muy golpeado" por la seca en el agro uruguayo, hubo un freno en el interés de productores locales, pero luego empezaron las consultas de "afuera", que no pararon en cuanto a la intención de acceder a un campo agrícola o para forestación, dijo.

Y vaticinó que 2024 será un año "movido" en la operativa del mercado de inmuebles rurales, especialmente de los inversores con una visión más globalizada.

## MÁS FAMILIAR Y DINERO DE VUELTA

Hay "mucho interés de europeos" en dos tipos de inversiones "muy firmes", que comprenden lo que son los *family office*, que "invierten en muchas partes del mundo", que sin valorar tanto la cantidad de superficie piensan en el margen y la rentabilidad, por lo cual es clave que cierren los números en el excel, comentó.

Planteó que en esos casos se trata de un negocio de ocasión, que por lo general compran

un campo y lo arriendan para buscar esa renta esperada.

Pero también está el inversor europeo "más familiar", que "tiene su negocio afuera" del campo, que "quiere meter una pata" en la producción de agroalimentos y que "quiere realmente explotar" el campo, para lo cual establece un sistema de gestión en Uruguay. Este tipo de actores sí se ven en el mercado, dijo.

Respecto al papel que juega el inversor local en el negocio, Hareau señaló que hubo "mucho movimiento" de inversionistas uruguayos, principalmente en la época de la pandemia, cuando "muchos empresarios que tenían dinero colocado afuera del país vieron que el mundo se alborotó, rápidamente trajeron el capital de vuelta a Uruguay y el destino fueron los negocios agropecuarios y la compra de campos.

Sobre el perfil de inversores que no estaban vinculados con el negocio agropecuario, gente que tenía sus empresas uruguayas, que les fue muy bien y decidieron destinar sus ahorros al rubro, el director de Gorlero & Cía señaló

que “esos actores estuvieron muy fuertes, se hicieron muchas compras de muchas familias uruguayas, de muchos empresarios uruguayos”. Y “sigue habiendo, pero siempre en superficies menores”.

Después, algo que favoreció el negocio fueron las tasas de interés que cobran los bancos por los préstamos, enfatizó.

El operador del mercado de campos destacó el rol que juegan las empresas como Gorlero en cuanto a la administración y gestión de los establecimientos rurales que adquieren los inversores, tanto locales como extranjeros, para brindarle los resultados esperados y la tranquilidad de saber que su propiedad está en buenas manos.

Hay gente que al principio quiere una administración, pensando en que el día de mañana, al jubilarse, se dedicará al campo. Entonces la empresa trabaja un tiempo con ellos y luego queda a cargo el inversor, comentó. Dijo que hay gente que arranca en forma gradual en el negocio y van interiorizándose, pero siempre delegan la administración.

#### ALIANZA Y GESTIÓN

Hareau abordó uno de los asuntos en los que coincide la mayoría de los operadores del mercado de campos local: la dificultad para lograr que se junten las dos puntas del negocio, por

un lado el propietario del campo, que mantiene sus pretensiones de ingresos a obtener por su predio; y por otro el potencial comprador o arrendador, que por lo general advierte que los precios superan sus posibilidades y las expectativas de rentabilidad. En ese tira y afloje es que se pasan meses de tratativas, que a veces desalientan a los actores del negocio o finalmente se consigue ceder en algún aspecto puntual.

Uruguay ofrece “seguridad” jurídica y “estabilidad” para los capitales, lo que juega su papel a la hora de definir nuevos proyectos de inversión, que en los últimos meses se caracterizan por el origen europeo, valoró.

Respecto a los inversionistas uruguayos que no provienen del agro, Hareau dijo que en esos casos operan con empresas encargadas de la administración y la gestión de los predios, como Golero & Cía y otras, que pasan a desempeñar un rol directo en la producción.

Esta compañía estableció un acuerdo con la firma belga Soil Capital Farming, que opera en el mismo rubro en el mercado europeo donde hay otras características en cuanto al tamaño de los campos y la manera de explotarlos, entre otros tantos aspectos.

Los responsables de esa empresa, que hace un tiempo está instalada en Argentina, están muy focalizados en el cuidado y preservación

de los suelos, en las rotaciones de cultivos y producciones, con menos aplicaciones de pesticidas y herbicidas, señaló Hareau.

Dijo que en este caso existe una alianza “muy interesante” entre ambas empresas, pensando en los nuevos requerimientos de los mercados en cuanto a las condiciones de sostenibilidad ambiental y conservación. Por un lado, Soil Capital cuenta con el expertise necesario para el desarrollo de buenas prácticas de agricultura regenerativa. Por el otro, Gorlero tiene probada trayectoria en el medio uruguayo y conocimiento de las particularidades de cada región. Esta unión está orientada a un enfoque productivo sostenible, que permita al mismo tiempo maximizar la rentabilidad del negocio.

Gorlero & Cía participó en la reciente exposición internacional Agro en Punta, realizada entre fines de enero y primeros días de febrero, que congregó a profesionales, empresarios y productores del agro para el tratamiento de una amplia agenda de temas, que resultan cruciales para el presente y futuro de la producción de alimentos.

Aprovechando la vitrina global que representan este tipo de emprendimientos, esas y otras empresas apostaron al evento donde pudieron establecer nuevos contactos y fortalecer otros nexos.



  
**surco**  
seguros



## Nos reencontramos en la Expoactiva

Un nuevo año con el mismo objetivo: acompañar, intercambiar, aprender y crecer.

[surco.com.uy](http://surco.com.uy)

# Las empresas biotecnológicas ven un futuro promisorio en la región

Ager Agro apuesta a su portafolio integral de insumos para la agricultura en un momento en que el mercado de productos biológicos está en primera plana y creciendo

Las empresas biotecnológicas ven un futuro promisorio para los productos biológicos en la región. Julián Etchegoyen, director de Ager Agro, dijo a VERDE que el mercado de los productos biológicos crece de forma “sostenida” desde hace unos años, y tanto la industria como el mercado vienen poniendo este asunto “en primera plana”, lo que obliga a “repensar” algunas cuestiones asociadas con las tecnologías de producción.

“El productor lo está empezando a considerar en forma más masiva”, porque “antes solamente los biológicos se nombraban para el tratamiento de semillas o como inoculantes”, pero ahora ya se ven “biocontroladores”, como son los biofungicidas en semillas, entre otros temas de interés para la agricultura.

“El partido se está empezando a jugar y falta mucho tiempo para que las tecnologías biológicas tengan un porcentaje grande del mercado, pero vamos hacia eso, estamos preparados, trabajamos con empresas biotecnológicas muy grandes, que están viendo un futuro muy promisorio en la región”, advirtió. Consideró que la empresa podrá colocar en los distintos mercados las “tecnologías biológicas”, que “van a agregar valor” e ir en ese sentido, acotó.

A modo de ejemplo, Etchegoyen comentó que hoy en materia de biológicas Ager Agro tiene una proteína que está patentada por la firma Plant Health Care y que tiene un concepto “muy interesante” al generar un “efecto de hipersensibilidad” en el cultivo y hace que “la planta esté fisiológicamente en óptimas condiciones”, lo que evita a su vez la aparición de enfermedades y mejora su desarrollo. El producto está registrado en Argentina y en vías de registro en el mercado uruguayo.

## LA EVOLUCIÓN DE AGER AGRO

El “foco” está puesto “en desarrollar diferentes alianzas estratégicas” en Latinoamérica. Por ahora cuenta con presencia en Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay, pero la proyección apunta a ampliar su trabajo en otros mercados.



Facundo Capandeguy, de Tres Agro, y Julián Etchegoyen, de Ager Agro

Destacó que la empresa uruguayo lleva cuatro años de operativa, en el área especializada de la distribución de tecnologías e insumos para la producción agropecuaria, y tiene la estrategia de “asociarse con *partners* locales”, porque le permite “identificar las necesidades de los agricultores”, “ofrecer tecnologías con valor agregado” y así mejorar sus resultados productivos.

La “línea madre” es la de coadyuvantes, que se complementa con productos de otras líneas como fertilizantes, bioestimulantes y biológicos, comentó. Acotó que la firma “siempre trabaja sobre especialidades y productos de valor agregado”, con “tecnologías que tienen desarrollos comprobados” a nivel mundial y que están comercialmente disponibles en otros mercados.

Ager Agro concentra su portafolio principalmente con fertilizantes de base, como los microgranulados, fósforo y nitrógeno con micronutrientes, pero trabaja también con potasio en el mercado de Uruguay, además de ofrecer productos a base de zinc, boro, de “uso más bien foliar”, y un bioestimulante con aminoácidos nutrientes y extractos de alga, detalló el ejecutivo.

Y destacó que “hubo una respuesta fenomenal” del producto con la marca Nutrition Grow, que lo comercializa 3 Agro en Uruguay.

En cuanto a la fertilización foliar, Etchegoyen señaló que hay países que avanzaron “más que otros”, como el caso de Brasil, que tiene un nivel “altísimo” de adopción de la tecnología, mientras que otros países como Argentina y Uruguay todavía están “en una etapa anterior” en la adopción y desarrollo, por lo que es necesario “trabajar más” en los requerimientos de los diferentes lotes y cultivos para elaborar un “plan nutricional”.

## CALIDAD Y EFICIENCIA

La empresa hace varios años que trabaja en la línea de coadyuvantes y “la calidad y eficiencia de aplicación hoy es una necesidad imperiosa para el productor, porque la sociedad nos exige ser más eficientes y el nivel de inversión en protección de cultivos es muy elevado”, dijo, planteando que “es necesario ver reflejada esa apuesta del productor”. Además, afirmó que este es un tema que “al productor le preocupa y le ocupa”, ahora “sentimos que empezamos a estar en auge en el tema”, y contamos con “tecnologías más que interesantes para proponer”.



**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<sup>®</sup>**  
EXCELENCIA EN SEMILLAS

# Se expande la utilización de drones agrícolas en el mercado uruguayo

Consideran que la tecnología llegó para quedarse; se realizan capacitaciones y estudian parámetros para que la utilización sea la correcta y se minimicen riesgos

Desde hace dos años la empresa Dragur, representante de los drones DJI Agriculture en Uruguay, tuvo un incremento muy significativo de sus ventas, reflejo del interés que genera esta tecnología para aplicaciones agrícolas, debido a las ventajas que ofrece en comparación con otras alternativas. “El primer año comercializamos 30 drones y en el segundo fueron 116”, informó a VERDE el director de la empresa, Augusto Scaglia.

“Este es nuestro tercer año, empezó un poco más despacio, pero a nivel general venimos con expectativa de crecimiento. Queremos superar la meta, aunque es difícil crecer al 300% como en el año anterior, pero nos gustaría por lo menos duplicar los números del año pasado. Para eso tenemos que seguir sumando técnicos, seguir creciendo en estructura, mejorando en capacitaciones”, agregó el titular de la empresa que tiene su casa matriz en Cardona y que cuenta con locales en Río Branco (Cerro Largo) y en Rivera.

Scaglia remarcó que “la aceptación que viene teniendo la tecnología es altísima, empezamos comercializando un equipo de menor porte, que introdujo la tecnología, el productor se animó a probarlo y a validarlo para empezar a hacer aplicaciones con dron, y a partir del segundo año, cuando llegó el Agras T40, que es un equipo de mayor porte y con mayor capacidad de trabajo, fue algo más interesante, porque el productor lo vio como una herramienta atractiva para hacer cierta cantidad de hectáreas por hora o por día”.

El empresario describió que Agras T40 es un dron con una capacidad de tanque de 40 litros. El empresario explicó que la familia Agras tiene dos modelos: T40 y T20P, “este último es la evolución de un hermano que tenía en años anteriores”.

Indicó que “el de 20 litros puede hacer 2 hectáreas por vuelo y el T40 hasta 4 hectáreas por vuelo. Eso es muy variable, dependiendo de la geometría del terreno, complejidad del suelo, velocidad, ancho operacional, hay muchos



Augusto Scaglia, director de Dragur, representante de los drones DJI Agriculture en Uruguay

factores, pero el T40 puede hacer entre 14 y 22 hectáreas, dependiendo de las condiciones ambientales”.

## PRESTACIONES

El director de Dragur señaló: “con dron se puede realizar todo tipo de aplicaciones, de productos líquidos o sólidos. Se han hecho fertilizaciones líquidas, trabajos de preparación de campos, aplicaciones de herbicidas; en sólidos se está aplicando mucha urea”.

Planteó que “por más que en un primer momento se puede decir que el equipo es muy chico y que el rendimiento no es el adecuado, hay momentos en que no se puede aplicar con otra herramienta, porque el maíz o el sorgo están demasiado altos, hay plantas que no se quieren pisar y por eso se hace una aplicación aérea. El rendimiento con el T40 es de casi 10 hectáreas por hora a 100 kilos, no es tan poco”.

Informó que “este año se aplicó mucho cebo para bicho bolita. En forestación el cebo para

hormiga se utiliza mucho y está validado por las principales empresas del sector. Ahora el sector forestal está explorando las aplicaciones líquidas, porque antes de plantar se aplican preemergentes y otros herbicidas, también preplantación y posplantación, para el control de malezas”.

Por otra parte, comentó que en Río Branco tienen un cliente que le presta servicios a una empresa que siembra un área importante de arroz y soja, “que tiene cuatro drones y atiende gran parte de esa superficie. Con esos cuatro equipos y si las condiciones climáticas lo permiten, la capacidad operativa llega a 80 hectáreas por hora, lo que equivale a 700 u 800 hectáreas por día”.

## EL PAPEL DEL MGAP

Scaglia informó que el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) viene realizando varios ensayos, probando diferentes parametrizaciones y tecnologías, ya que de acá

**Todas las soluciones  
que necesitás,  
en un mismo lugar.**



01

Amplio y completo portafolio de fungicidas con excelentes resultados de control.

02

Múltiples mecanismos de acción para dar respuesta a las distintas problemáticas en tu soja.

03

Soluciones de eficacia comprobada en el manejo de roya y enfermedades de fin de ciclo.

en adelante los drones vendrán provistos por sistemas de pulverización rotativos, con discos. “Se han sacado algunas conclusiones, pero aún quedan elementos por evaluar, para lograr aplicaciones más seguras”, dijo.

Indicó que en el MGAP hay preocupación por el impacto ambiental que pueda generar el mal uso de esta herramienta. “Por esa razón se están evaluando diferentes alternativas, lo que pone a Uruguay en la vanguardia en la evaluación científica del uso de drones con este nuevo sistema, ya que inclusive hasta en Brasil recién están diagnosticando los riesgos de deriva, dado que hasta ahora como en la mayoría de las partes del mundo los drones están equipados con sistemas de boquillas. Los estudios incluyen análisis de muestras con trazadores químicos en los laboratorios del MGAP, para evaluar distancias seguras de aplicación. El objetivo es generar información para que el uso general permita tener aplicaciones sin impactos, para ir entendiendo la tecnología”, detalló. El empresario señaló que actualmente en el mundo “hay mucha conciencia ambiental, eso ha sido muy importante para las buenas prácticas agrícolas”.

Aseguró que están apuntando a una fuerte educación del manejo de fitosanitarios impulsando a los aplicadores que realicen los cursos de capacitación que dicte la Dirección General de Servicios Agrícolas (DGSA) a partir de este año. “También estamos estimulando el registro de estos equipos, que es obligatorio, y además a partir de este año quienes deseen aplicar productos bajo receta profesional deberán tener los registros correspondientes. Se está entendiendo que el registro de drones es muy sencillo, tanto en el MGAP como en la Dirección Nacional de Aviación Civil e Infraestructura (Dinacia)”, valoró.

Comentó que entre los clientes de drones agrícolas “hay personas queriendo invertir en una nueva empresa y empezar en el rubro. Para eso han tenido que aprender a volar los equipos, entender qué es una aplicación, las condiciones climáticas, todo lo que engloba

a una aplicación y realizar todos los trámites que se demandan”.

Scaglia sostuvo que “para que la tecnología siga creciendo, es importante que los clientes se registren, que participen de los cursos del MGAP sobre manejo de agroquímicos, específico para drones”.

Resaltó que “la capacitación juega un papel muy importante. Ahora estamos desarrollando cursos con un contenido específico. Como empresa también estamos aprendiendo con nuestros clientes, para saber qué necesitan para que la herramienta sea cada vez más eficiente”.

El empresario reconoció que “la mayoría de los inconvenientes que se pueden presentar en los drones es por mal uso, mal manejo o por no tener ciertas precauciones y el cuidado que exige el equipo. Por eso la capacitación en el equipo y en el manejo de fitosanitarios es fundamental”.

#### PERFIL DE LA DEMANDA

Además de estos nuevos emprendedores que desembarcan en el rubro, entre los compradores de drones para la agricultura “hay empresas que ya estaban trabajando con equipos terrestres, que incorporaron el equipo aéreo, porque lo consideran una herramienta complementaria cuando no tienen piso para hacer aplicaciones” o “cuando hay 20 o 30 hectáreas que están lejos y es más conveniente que mover un tractor”, ejemplificó Scaglia.

También comentó que hay empresas aeroagrícolas que compran drones, sobre todo en la zona arrocerá. “Muchas veces prefieren volar con dron, cuando hay un monte cerca, están bajo cables o tienen diferentes variedades de arroz. Se utiliza el dron en muchísimas situaciones. Por lo tanto, tenemos clientes que tienen aviones y drones, y también están quienes tienen mosquitos y drones”, dijo.

Para el director de Dragur, la mayor ventaja que tiene el dron es la facilidad de transporte y su versatilidad, porque es a la vez una fertilizadora, pulverizadora y sembradora. Además, destacó que tiene la posibilidad de “aplicar

sin romper el cultivo o compactar el suelo, de poder aplicar después que llueve, de mejorar bajos, de entrar donde un mosquito no puede entrar, zonas de campos que estaban abandonadas porque tienen mucha piedra y no se podía mejorar con alguna siembra, porque no se puede entrar con equipos terrestres”.

Por otra parte, opinó que el servicio posventa “es el alma del negocio”. Comentó que “desde que iniciamos las operaciones de la empresa entendimos que si no tenemos servicio posventa, repuestos, si no atendemos el teléfono, el negocio no tendría crecimiento, mucho más cuando se está vendiendo un producto nuevo, porque la gente lo está validando y parte de la validación es nuestro servicio”.

Valoró que “tenemos una excelente marca, que es DJI Agriculture, pero la marca por sí sola hoy no estaría funcionando en Uruguay sin el respaldo que le damos. Podés tener el mejor auto, el mejor tractor o el producto que quieras, pero si no tenés los repuestos y un buen servicio atrás, ese puede terminar siendo el peor producto para el cliente”.

#### ADOPCIÓN EN LATINOAMÉRICA

Consultado sobre la adopción de esta tecnología en Latinoamérica, Scaglia respondió que “el país que estaba en punta en drones hasta hace un tiempo era México, que empezó con fuerza en 2016, y hoy en día el referente es Brasil, por el crecimiento de las ventas”.

El año pasado se vendieron más de 6.000 drones en Brasil, algo “impresionante”, considerando que “empezaron a tener un mercado fuerte en 2019”. Sostuvo que dos años de conocimiento y experiencia en este rubro “es un montón”. Agregó que “tienen equipos, carros, camiones, con varios generadores para trabajar a grandes escalas. En los países grandes, donde el dron está más avanzado, se ha invertido en estructura, porque la tecnología es rentable”.

Por otra parte, comentó que “Argentina recién está empezando, les hemos dado una mano en capacitaciones y somos sus referentes en la región en este tema”.



## Soluciones Insecticidas

# Un poderoso dúo para manejar Lagarta y evitar la resistencia



- 01 Insecticida sistémico y efectivo a base de clorantraniliprole para el control de lepidópteros.
- 02 Los insectos tratados desarrollan parálisis muscular y dejan de alimentarse.
- 03 Es un producto muy versátil, pudiendo utilizarse en todos los estadios del cultivo.
- 04 Su nuevo modo de acción hace que sea altamente selectivo, teniendo muy baja toxicidad para enemigos naturales.



- 01 Insecticida de amplio espectro, para el control de insectos lepidópteros tales como: *Helicoverpa*, *Anticarsia*, *Rachiplusia*, *Pseudoplusia*, *Spodoptera*, entre otros.
- 02 Posee una rápida penetración, lo que disminuye el lavado por lluvias, asegurando así un buen resultado.
- 03 Cuenta con alto poder de volteo y acción residual.
- 04 Se caracteriza por ser una herramienta ideal para el manejo integrado de plagas (MIP).



CONOCENOS MÁS! [www.rainbowagrotatam.com](http://www.rainbowagrotatam.com)

**Rainbow**  
all about growing

# Destacan oportunidades de la alianza estratégica integral Uruguay-China

En un conversatorio organizado por la Cámara de Comercio bilateral, con autoridades y empresarios de ambos países, se resaltó que el gigante asiático duplicará su clase media



El ministro Mattos anunció una próxima visita a China en mayo, con la participación de una delegación de empresas privadas, para afianzar el vínculo y concretar más negocios

**MAURO FLORENTÍN**  
Redacción

El paso a la categoría de “alianza estratégica integral” en las relaciones entre Uruguay y China resulta estimulante para integrantes de los gobiernos de ambos países y para el sector empresarial, debido a la potencialidad de negocios y de mayor cooperación de cara hacia el futuro.

La agenda diplomática y comercial bilateral está bien cargada, principalmente por la posibilidad latente de avanzar en las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Uruguay o con el Mercosur, para lo cual en noviembre de 2023 el presidente Luis Lacalle Pou viajó al gigante asiático junto a otros integrantes del gobierno y representantes del sector privado.

Con ese telón de fondo y en el marco de la celebración de 36 años de relaciones diplomáticas entre China y Uruguay, la Cámara de Comercio bilateral organizó un conversatorio a fines de febrero, con la participación del ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Fernando Mattos, el embajador chino, Huang Yazhong, y el embajador de Uruguay en ese país asiático, Fernando Lugris.

Entre los primeros comentarios que hizo Mattos aludió a la gestión del embajador Lugris, quien lleva entre “siete u ocho años de misión” y que tuvo un “rol muy importante” en las cifras de crecimiento económico, inclusive en un periodo “muy complejo” para todos, que fue el tema de la pandemia Covid-19.

La importancia de China es “estratégica” y respecto al desempeño del intercambio comercial, el ministro señaló que los números

de 2022 fueron “excepcionales”, con casi US\$ 7.000 millones de intercambio comercial, y una caída que se esperaba para 2023, cuando se llegó a estar cerca de los US\$ 5.000 millones, lo que es un “desempeño igual muy importante”, considerando varios factores, entre ellos la caída de la producción física, especialmente en el rubro agrícola, con la soja como principal capítulo. Uruguay redujo la producción respecto a 2022 de casi 3 millones de toneladas a poco más de 700.000 toneladas, comentó. Y acotó que ese fue el “gran impacto, no solo en el comercio con China sino en la economía uruguaya”.

“No es solo un tema de la producción física sino que hubo una retracción de los precios” de nivel internacional, planteó el secretario de Estado. Además, advirtió que hay factores que también coadyuvaron a que los resultados



FUNGICIDA  
**Spireel**  
Rainbow

**Siempre  
es temporada  
alta cuando  
usas Spireel.**



-  Fungicida co-formulado a base de Protioconazole + Trifloxistrobin, con excelentes resultados en ensayos comparativos de las últimas campañas.
-  Gran Versatilidad: combate tanto Ramularia y Roya Estriada en cultivos de invierno, como enfermedades de fin de ciclo y Roya en Soja.
-  Alto poder residual, por su balanceada relación estrobirulina: triazol
-  Prolonga el efecto verde, aumentando el rendimiento del cultivo.



CONOCENOS MÁS! [rainbowconosur.com](http://rainbowconosur.com)

**Rainbow**  
all about growing

fueran un “poquito más modestos”, ya que hay un “debilitamiento” de la moneda china (yuan), que en casi un año está en torno del 13% en relación al dólar y eso también es un “factor de ajuste” a considerar.

“Pensando en lo que viene, no nos tiene que distraer el hecho de una reducción puntual, donde la evolución del comercio pasó del 30% a 33%, y aún así China sigue siendo el principal socio comercial”, enfatizó.

A su turno, el embajador chino destacó que “para 2025 la población de clase media” en su país “se duplicará”, al pasar “de 400 millones a 800 millones”, lo que equivale al total de la población de clase media del mundo. Eso supondrá más oportunidades para las exportaciones de productos uruguayos, así como para ampliar la canasta exportadora con otros rubros.

El diplomático se refirió a la posibilidad de avanzar en negociaciones para concretar un “acuerdo comercial más abierto”, como puede ser un TLC entre China y Uruguay o con el Mercosur. “Estamos haciendo gestiones con Brasil, no solo China sino también el gobierno de Uruguay, para ver cómo podemos arreglar este asunto”, declaró Yazhong a VERDE.

## LA CAZUELA Y UN TRASPIÉ

Mattos se refirió a los productos del agro, y planteó el caso del mondongo, que tal vez es “mucho más significativo que el monto adicional que pueda generar” en el comercio, del orden de US\$ 50 millones por año. Y avizó que ese negocio de exportación tenderá a crecer y “no va a quedar un mondongo en Uruguay que no se vaya para China”.

“Para la cazuela vamos a tener que traer de Brasil, o no sé de dónde, pero el mondongo uruguayo se va a ir todo para allá”, graficó.

Del potencial de exportaciones uruguayas al mercado chino, que se ubica entre US\$ 2.500 y US\$ 3.000 millones, esos US\$ 50 millones no pesan mucho, pero sí pesa ser “el primer país de Sudamérica con el estatus de libre de aftosa con vacunación que es reconocido” sanitariamente para exportar mondongo.

Al hablar de “construir confianza” y de la “seriedad” de Uruguay, el ministro aseguró que el MGAP está realizando una “rigurosa cadena de auditorías planta por planta” de faena que pretenda exportar al mercado chino, además se tiene que registrar y demostrar que el protocolo sanitario de exportación para China, que es “muy riguroso”, se “cumple a cabalidad” y “tiene que dar plenas garantías de inocuidad”.

Debido al “pasaje de un estatus diferente de una alianza estratégica integral”, es posible que las visitas puedan significar la aprobación de “otros protocolos”, para aumentar las exportaciones uruguayas al gigante asiático.

El ministro aconsejó a los empresarios que visiten y descubran China, no concentrarse solo en la capital Beijing (Pekín), sino explorar

provincias, que en algunos casos tienen 100 millones de habitantes, porque hay diferentes patrones de consumo, todo tipo de clima y condiciones de establecer relaciones con las intendencias.

En referencia a la política implementada por China y a las tendencias en cuanto a matriz energética y sostenibilidad, Uruguay también puede “capitalizar” el tema ambiental para mejorar su posicionamiento en el mercado chino, consideró.

Y se refirió, a modo de ejemplo, al promedio de productividad del trigo que fue de 5.000 kilos por hectárea en la zafra de cultivos de invierno pasada, en lo que la tecnología jugó un rol clave.

El titular del MGAP adelantó que en breve el Poder Ejecutivo aprobará un decreto vinculado con las nuevas técnicas de biotecnología y la edición génica. “Estamos a un paso” de hacer un “gran anuncio”, lo que significará que esas tecnologías estarán “aprobadas en Uruguay”, eso permitirá que las empresas puedan desarrollarlas, como es el caso de la edición génica, valoró.

Planteó que la edición génica determina que se “intervenga en el genoma de un individuo, pero sin la discusión ética de introducirle un factor externo a ese individuo”, sino que es como una “mutación dirigida”, para “mejorar la calidad del producto, la resistencia a una enfermedad o combatir una determinada plaga”.

Sobre otros asuntos, Mattos admitió: “tal vez esté en el cargo como consecuencia de un traspie que tuvimos con China, (que fue) el famoso tema de las etiquetas (en las cajas de carne exportadas por el frigorífico) BPU, que no cumplía el protocolo”.

Advirtió que “todo eso partió de una situación muy tensa en la que estuvimos a punto de perder la habilitación (para exportar a China) del país, no de la planta (de faena), por la clara detección de un incumplimiento que era un detalle”.

El episodio al que aludió Mattos se vinculó a la decisión del presidente Luis Lacalle Pou de destituir al entonces ministro de Ganadería, Carlos María Uriarte, al igual que a ciertos jerarcas de la Dirección de Servicios Ganaderos del MGAP, debido a los problemas generados en las exportaciones de carne al mercado chino.

Entre otras cosas, en la conferencia Mattos anunció una próxima visita a China en mayo, con la participación de una delegación de empresas privadas, para afianzar el vínculo y concretar más negocios que permitan efectivamente subir el escalón.

En ese sentido, el ministro de Ganadería dijo que China dejó en claro que “está pronta” para “acelerar los procesos” hacia la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC), pero que para ello es necesario tener en cuenta los cambios y el contexto del Mercosur, como el caso

del nuevo presidente del gobierno argentino, Javier Milei.

“Tenemos visiones que a veces difieren radicalmente”, reconoció. Aludió a las posiciones opuestas de los gobiernos de Brasil y de Argentina en asuntos de política internacional, como los conflictos en Ucrania y en Gaza.

Otro asunto que despertó interés entre los presentes en el conversatorio fue el tema de la logística, específicamente el contacto mantenido entre el ministro de Ganadería y la compañía naviera china Cosco, respecto a la posibilidad de contar con “un barco *non stop*” desde Montevideo hasta los puertos chinos, lo que permitiría reducir en una semana el tiempo de traslado de los embarques de productos uruguayos al mercado chino.

## RECUPERACIÓN

Tras destacar el “impulso” del sector privado para “seguir consolidando una excelente relación económico-comercial”, el embajador de Uruguay en China, Fernando Lugris, dijo estar “convencido” de que “2024 va a ser un año de recuperación del camino del crecimiento sostenido” del comercio bilateral y también de la “profundización” de las relaciones en todas las áreas.

El año pasado fue “clave”, porque sesionaron las consultas políticas entre los dos gobiernos, la comisión mixta económico, comercial y una “histórica” visita del presidente Lacalle Pou a China, señaló.

Valoró que hay “más de 26 acuerdos suscriptos” y “hoy tenemos que comenzar su implementación entre los acuerdos que hemos logrado cerrar” durante esa misión oficial, como algunos “muy importantes”, que habilitan “nuevos productos” a exportar al mercado chino y ahora hay un “proceso de implementación lo más rápido posible”, para que los actores comerciales puedan realizar su trabajo de “forma eficiente”, dijo.

Comentó que se logró identificar áreas como los servicios, como las inversiones de “alta” calidad para ponerlas en el centro del diálogo bilateral y hacer “buenos” negocios con actores chinos.

Entre otros acuerdos establecidos en esa oportunidad figura un “plan quinquenal de cooperación en materia agropecuaria” y la “estrategia de la franja de la ruta”, que “da oportunidades para seguir aumentando el comercio, las inversiones para posicionar al Uruguay como un nodo logístico y de servicios en América del Sur”, consideró.

Planteó la posibilidad de que “las empresas chinas conozcan y reconozcan las bondades de nuestro país, de sus puertos, de sus zonas francas, de su aeropuerto en régimen libre” y así “poder construir nuevas asociaciones estratégicas entre los centros privados y públicos de ambas partes”.

## CULTIVOS DE INVIERNO



### TRIGO

- Semillas
  - Insumos
  - Planes comerciales
- 



### CEBADA

- Todas las variedades de semillas disponibles
  - Insumos
  - Planes comerciales
- 



### COLZA

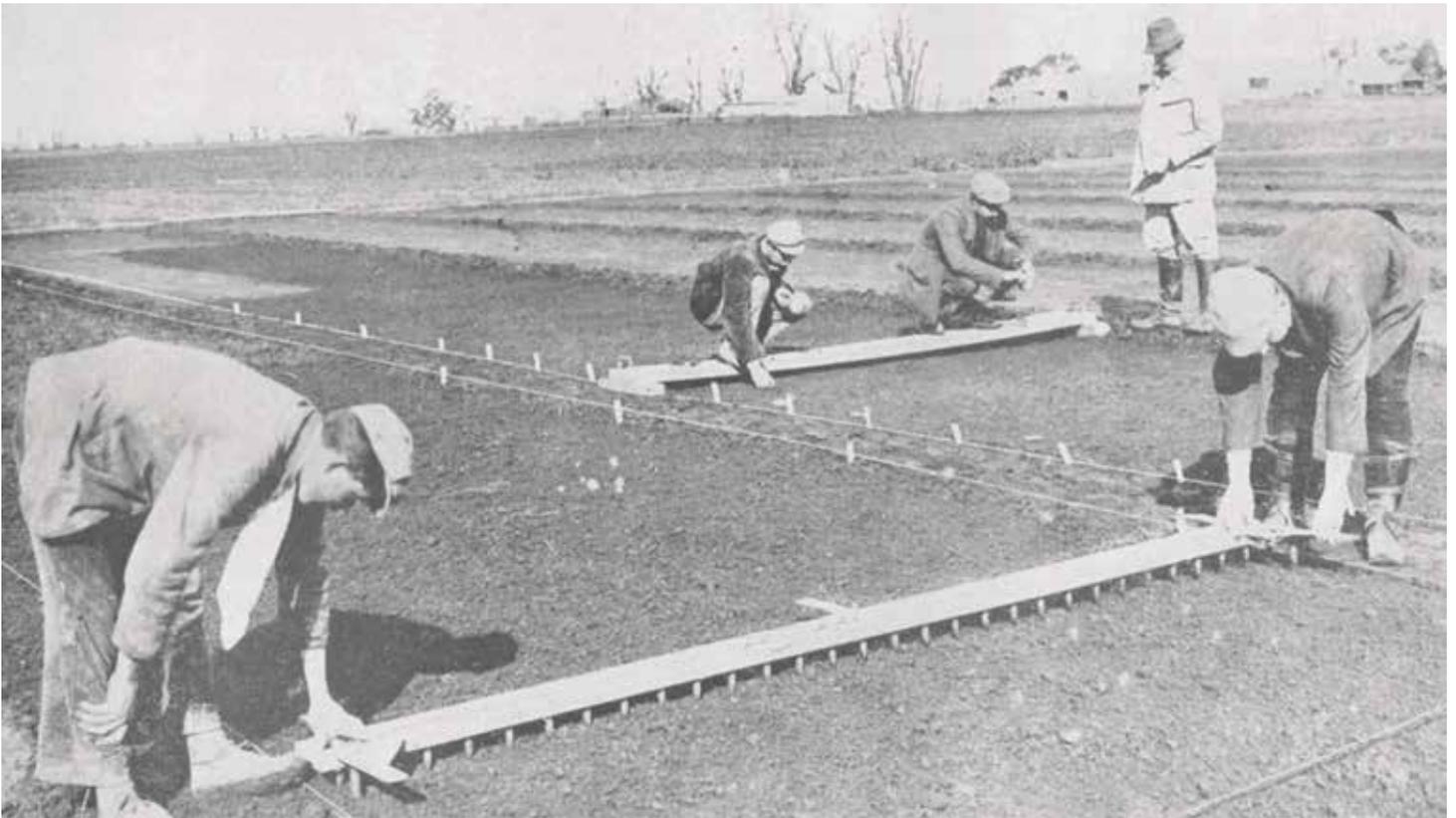
- Semillas
  - Insumos
  - Planes comerciales
- 



Lo acompañamos esta nueva zafra con asesoramiento personalizado.

# El lugar y el momento preciso para que se exprese una mente brillante

En su 30° aniversario, Urupov promueve designar el 5 de marzo como el Día Nacional del Fitomejoramiento, en homenaje a la llegada del doctor Alberto Boerger a Uruguay



Siembra grano por grano de cereales de invierno y lino, por parte de los planteles fitotécnicos (Foto: Klein - Gentileza INIA)

**DR. ALBERTO ARTOLA (\*)**

En apoyo a la iniciativa de Urupov

**E**l año 1914 está asociado significativamente con la investigación agronómica en Uruguay. Por primera vez el método científico era empleado en un programa de investigación biológica. El responsable de dicho hito histórico fue el brillante científico alemán doctor Alberto Boerger. En ese año inició un programa de mejoramiento genético en trigo en La Estanzuela, donde las tareas de investigación se rigieron por métodos y técnicas derivadas de la genética como disciplina científica. A partir de este momento la investigación

agrícola en Uruguay se transformó en pionera en América del Sur, al generar información a través del empleo de la genética vegetal aplicada. Este es un centenario que debemos recordar todos aquellos vinculados con la creación de cultivares y producción de semilla de calidad.

**PRÓLOGO**

El doctor Alberto Boerger nació el 4 de noviembre de 1881 en el pueblo de Foerde (Westfalia, Alemania). Hijo de Teodoro Boerger y María Kersling, de oficio agricultores. En 1902 inició sus estudios superiores en ciencias naturales e ingeniería general en la Universidad de Hannover. Luego cursó Agronomía y Econo-

mía Política en la Academia Real Prusiana de Agricultura, de la Universidad de Bonn, donde se especializó en fitotecnia. Sus estudios de doctorado en filosofía de la ciencia los llevó a cabo en la Universidad de Giessen.

Luego de obtener su doctorado comenzó a trabajar como director técnico de una empresa semillera sajona. En 1910 ingresó en la cátedra de Suelos y Cultivos de la Universidad de Bonn, donde fue catedrático el doctor Theodor Remy, eminente genetista; ingresó como ayudante en el área de fitotecnia. En 1911 se dictó el primer curso de fitotecnia en dicha cátedra, donde Enrique Klein fue uno de los cinco alumnos admitidos. En ese momento se inició la vincu-

lación científica y personal entre ambos, que se prolongaría en el Río de la Plata.

En este mismo año formó parte de una misión oficial del gobierno alemán, destinada a estudiar pasturas y producción forrajera en Austria, Dinamarca, Hungría, Suiza y Suecia.

A sus 30 años de edad (1911), el doctor Alberto Boerger fue contratado por el gobierno uruguayo, durante la segunda presidencia de José Batlle y Ordóñez, por recomendación del alemán doctor Alejandro Backhaus (decano de la Facultad de Agronomía), por un período de 10 años. Sus funciones eran desarrollar actividades de investigación agropecuaria, organizando un servicio de genética vegetal aplicada, fundamentalmente en el área de creación de cultivares de trigo y multiplicación de semilla de pedigrí.

El 5 de marzo de 1912 arribó a Uruguay procedente de Alemania, junto a su alumno y coterráneo el ingeniero agrónomo Enrique Klein, quién también fue contratado por 10 años. Sus primeras actividades las desarrollaron en el Vivero Nacional de Toledo (Canelones) y al año siguiente sus trabajos continuaron en la estación agronómica de Bañado de Medina (Cerro Largo).

El 5 de marzo del año 1914 se trasladaron a La Estanzuela (Colonia), donde los dos científicos alemanes se instalaron definitivamente. Se creó el Instituto Fitotécnico y Semi-

llero Nacional La Estanzuela, siendo el doctor Alberto Boerger su primer director, cargo que conservó hasta su muerte, en 1957.

Para que un genotipo humano brillante se exprese en un fenotipo brillante se deben dar las condiciones ambientales adecuadas. En otras palabras, existe el refrán popular que expresa que hay que estar en el lugar adecuado y en el momento preciso para triunfar en la vida. El doctor Alberto Boerger pertenece a este grupo.

Durante la primera década del siglo XX ocurrieron hechos trascendentales en el área de las ciencias que hoy conocemos como genética y mejoramiento genético de plantas. Fue cuando el doctor Boerger desarrolló sus estudios universitarios hasta lograr el doctorado. En dicha década comenzó la construcción del edificio conceptual de la genética como ciencia del siglo XX, que constituye una de las aventuras intelectuales más apasionantes y prodigiosas de la mente humana.

En el año 1900 se produjo el redescubrimiento de las leyes de Mendel por parte de Hugo de Vries (holandés), Eric Von Tschermak (austriaco) y Karl Erich Correns (alemán). La historia de la ciencia encontró en la herencia mendeliana el primer hito en la evolución de la biología. Esta teoría aportó a los estudios biológicos las nociones básicas de la genética moderna.

Se produjo una integración inmediata de los estudios genéticos y citológicos. En 1903, el danés Johannsen condujo sus experimentos que lo llevaron a acuñar los términos fenotipo, genotipo y gen, para luego desarrollar el concepto de líneas puras, que provee la base genética del método de selección de plantas individuales.

En el mismo año, T. Boveri y W. Sutton se percataron, de forma independiente, de la existencia de un estrecho paralelismo entre los principios mendelianos recién descubiertos y la conducta de los cromosomas en la meiosis. De esa forma surgió la teoría cromosómica de la herencia, la cual establece que los genes forman parte de los cromosomas. El trabajo posterior de Morgan y colaboradores (en 1910), basado en estudios sobre *Drosophila melanogaster*, consiguió que la teoría fuera aceptada universalmente.

A mediados de la década, el inglés Bateson creó los términos homocigoto, heterocigoto, alelo y genética. Entre 1904 y 1905 el sueco Nilsson-Ehle desarrolló el concepto de herencia cuantitativa. Los caracteres cuantitativos estaban determinados por muchos genes mendelianos, con efectos pequeños, aditivos e influenciados por el ambiente.

Paralelamente al trabajo experimental, en 1908, los matemáticos desarrollaron el marco estadístico de la herencia cuantitativa. Se

## En DUFOUR brindamos una variedad de servicios en Agronegocios: Agricultura, Ganadería, Insumos, Maquinaria y Seguros.



Contamos con un equipo especializado y de trayectoria que te asesorarán en lo que necesites para tu negocio.

Por más información: 095 393 510 | 095 747 975



[www.dufour.uy](http://www.dufour.uy)

**Dufour**  
COMMODITIES

formuló la ley de Hardy (inglés) y Weinberg (alemán), que relaciona las frecuencias génicas con las genotípicas en apareamientos al azar.

En el mismo año, Shull y East propusieron la hipótesis de la sobredominancia para explicar el vigor híbrido. Simultáneamente Devenport desarrolló la hipótesis de la dominancia, con similar fin. Dichas hipótesis dieron origen al maíz híbrido y su aplicación agrícola.

En las siguientes décadas, cuando el doctor Alberto Boerger comenzó a trabajar en Uruguay, la genética y la genotecnia vegetal siguieron desarrollándose paralelamente a pasos agigantados. En 1913 Alfred Sturtevant elaboró el primer mapa genético, donde los genes aparecen ordenados linealmente en los cromosomas. En 1914 G.H. Shull empleó por primera vez el concepto de heterosis en vigor híbrido. El inglés Ronald Fisher (1918) presentó los postulados básicos de la herencia cuantitativa. Jones, en 1917, desarrolló el primer híbrido comercial de maíz. Hays y Garber (1919) desarrollaron la idea de la selección recurrente y sugirieron el uso de variedades sintéticas a nivel comercial en maíz. Entre 1918 y 1932, Ronald Fisher, Sewal Wright y J. B. S. Haldane llevaron a cabo la síntesis del darwinismo, el mendelismo y la biometría, y fundamentaron la teoría de la Genética de Poblaciones.

El ruso Vavilov (1926) postuló la ley de las series homólogas y los centros de origen de las especies. Morgan y colaboradores (1931) introdujeron los conceptos de recombinación genética, entrecruzamiento cromosómico y ligamiento de genes. Hermann Muller (1927) descubrió la inducción artificial de mutaciones por radiaciones ionizantes. Descubrimiento que inmediatamente será utilizado para crear variabilidad genética en plantas.

Goulden, C.H (1939) fue el primero en sugerir el uso del método de *single seeddescent* en generaciones avanzadas de especies autóгамas. En 1940 Harlan empleó el método masal en genotecnia vegetal. En el mismo año Jenkins describió el método de selección recurrente.

Jensen, en 1952, fue el primero en sugerir el uso de cultivares multilíneas en avena. Jean Brachet (1933) demostró que el ácido desoxirribonucleico (ADN) se encuentra en los cromosomas y que el ARN está presente en el citoplasma de todas las células. Tatum y Beadle (1941) establecieron el concepto "un gen una enzima": los genes son elementos portadores de información que codifican enzimas. Avery, MacLeod y McCarty (1944) comprobaron que el ADN es la molécula portadora de la información genética. Rosalind Franklin (1952) obtuvo la llamada fotografía 51, la primera imagen del ADN realizada mediante difracción de rayos X.

El año 1953 fue el momento culminante de la genética. James Watson y Francis Crick interpretaron los datos generados hasta la fe-



Selección preliminar de las selectas durante la cosecha (Foto: Klein - Gentileza INIA)

## Celebración de los 30 años de Urupov

En el marco de la celebración por el 30° aniversario de la Asociación Civil Uruguaya para la Protección de los Obtentores Vegetales (Urupov), se están desarrollando varias actividades y propuestas relacionadas con el mejoramiento genético vegetal (fitomejoramiento), con el objetivo de dar a conocer esta práctica de triple impacto (social, económico y medioambiental).

Entre las propuestas, se encuentra la iniciativa de crear el Día Nacional del Fitomejoramiento, a celebrarse todos los 5 de marzo, en honor la fecha en la que arribó al Uruguay el doctor Alberto Boerger, fitotecnista alemán que inició en el país los primeros programas de mejoramiento genético en trigo y otros cultivos de relevancia (ver nota principal).

"Queremos destacar la importancia del fitomejo-

ramiento en el desarrollo del agro y la sociedad en general", dijo a VERDE el director ejecutivo de Urupov, Diego Risso.

La institución agradece a todas las organizaciones y productores que apoyaron esta iniciativa y que generosamente compartieron conocimientos, experiencias, recuerdos y anécdotas de lo que ha sido el mejoramiento genético vegetal en el Uruguay.

Urupov está conformada por las principales empresas e instituciones dedicadas a la investigación, desarrollo, producción y comercialización de nuevas especies vegetales. Desde 1994 aboga por los derechos de los obtentores vegetales, fomentando la investigación de nuevas variedades y contribuyendo al desarrollo del sector a través de una agricultura innovadora, competitiva y sostenible.

cha y concluyeron que la estructura del ADN es una doble hélice 3-D. El fenómeno genético era, por fin, inteligible. No debe sorprender que el descubrimiento de la doble hélice se considere el más revolucionario y fundamental de todos. Había ocurrido el segundo hito en la evolución de la biología. La estructura del ADN se considera tan importante como la teoría de Darwin sobre la evolución de las especies.

Esa fue la última década en que el doctor Alberto Boerger desarrolló sus actividades como fitotecnista y director del Instituto Fitotécnico y Semillero Nacional, ya que falleció el 28 de marzo de 1957.

En resumen, el doctor Boerger fue testigo presencial e hizo uso de los formidables avances logrados en genética y genética vegetal aplicada durante los primeros 60 años transcurridos desde el redescubrimiento de las leyes de Mendel. Estuvo en el lugar adecuado y en el momento preciso para que se expresara su mente brillante.

(\*) Ing. Agr. Dr. Alberto Artola. Inició sus tareas de fitomejorador en 1971 en La Estanzuela, con el cultivo de sorgo. Actualmente desarrolla sus actividades en el sector. Las especies con las que ha trabajado son: sorgo, maíz, trigo, forrajeras templadas y canola.

The ERRO logo consists of the word "ERRO" in a bold, blue, sans-serif font, enclosed within a blue rectangular border with rounded corners.

SEMILLAS

A close-up photograph of a cluster of bright yellow flowers, likely rapeseed, with a honeybee perched on one of the blossoms. The background is a soft, out-of-focus green.

**GENÉTICA y  
TECNOLOGÍA,**  
unidos para  
una agricultura  
inteligente...

Colzas Invernales

▶ **BEATRIX CL**  
▶ **DUKE**

- ▶ Cosecha directa, segura e inocua (**PSR**: Resistencia a la dehiscencia)
- ▶ Resistencia contra virosis (**TuYV**: Resistencia al Turnip Yellow Virus)
- ▶ Mayor protección frente al cancro del tallo (**RLM7+**: Gén de resistencia)
- ▶ Máximo control de malezas y seguridad ante Carry de herbicidas ALS (Clearfield®)



[www.erro.com.uy](http://www.erro.com.uy)

# El contexto económico global es desafiante para las materias primas

La economía china no tracciona y hay abundante oferta de granos, lo que genera una presión bajista en los precios de los commodities, señaló el analista Agustín Baqué

**E**l contexto económico global presenta desafíos para las materias primas. La economía china no tracciona y hay abundante oferta de granos, lo que genera una presión bajista en los precios de los commodities agrícolas. El asesor Agustín Baqué dijo a VERDE que los próximos meses pueden ser de soporte para los precios de las oleaginosas con alto porcentaje de aceite, debido al año Niño, mientras que en los cereales la evolución de precios estará influenciada por el clima en el hemisferio norte.

Para contextualizar el escenario global, afirmó que la economía de China está con “muy poca tracción” con crisis en el sector inmobiliario y en los últimos meses “ha mostrado deflación”, mientras que en el resto de las economías desarrolladas, como Estados Unidos y Europa, “la inflación sigue golpeando”. La Reserva Federal de Estados Unidos (FED por sus siglas en inglés) mantiene altas las tasas de interés. Eso ha fortalecido al dólar, y para los países que importan “todo es más caro”, dijo.

Por lo tanto, “desde el segundo semestre de 2023 el contexto global presenta perspectivas complejas”, porque hasta que la inflación “no esté totalmente controlada y la FED comience a reducir la tasa de interés de referencia de los bonos del Tesoro de Estados Unidos, los fondos de inversión no invertirán en commodities”, entre ellos los agrícolas. El escenario “es complejo para todo el sector agropecuario y para las materias primas agrícolas”, advirtió.

Analizando el escenario de los cultivos de invierno, puntualizó que “el trigo viene ajustando la relación stock-consumo a la baja, lo que es un sostén para los precios”. En los grandes países exportadores como Rusia, Ucrania, Estados Unidos, Francia, Argentina y Australia la relación stock-consumo “está ajustada”, sin embargo, como parte del trigo se destina a consumo animal, “tiene una fuerte competencia con el maíz”. Ese grano registró cosecha récord en Estados Unidos y se espera tenga una fuerte recuperación en Argentina. Mientras que en



Los precios de las oleaginosas con alto porcentaje de aceite, como la colza, tienen menos margen para bajar

Brasil se aguarda el desarrollo de la zafríña, que aporta otros 90 millones de toneladas (Mt), que tendrá el período crítico en marzo, abril y mayo, “ahí queda una aduana” climática que debe atravesarse y que se empalma con el arranque de la siembra en Estados Unidos.

Con los fundamentos bajistas, “los fondos tienen una posición vendida récord en maíz y muy importante en soja. Ante una amenaza o un problema climático en Brasil o en Estados Unidos podría haber cambios”, analizó. A pesar del ajuste que ya hubo en los precios, si todo va bien en Brasil y Estados Unidos, “los valores todavía tienen margen para bajar”, dijo.

Los años Niño “son de precios bajos, por su impacto en la producción de Sudamérica, que representa el 60% del volumen de la soja que se exporta y el 40% de maíz”, comentó. En un escenario donde el balance de ambos granos se presenta “bastante holgado”, indicó.

Afirmó que, a priori, el mercado “siente” que la economía global “no tracciona” y la demanda “está abastecida”. Lo que ha provocado que los precios del maíz “bajaran muchísimo” en el mercado de Chicago y “arrastrarán al resto de los granos forrajeros”, incluyendo al trigo y la cebada, donde también debe marcarse que “la cebada cervecera se ve impactada por la caída en el consumo de esa bebida en Europa

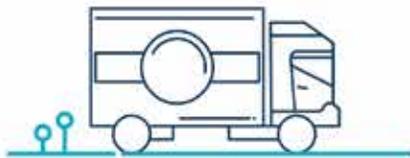
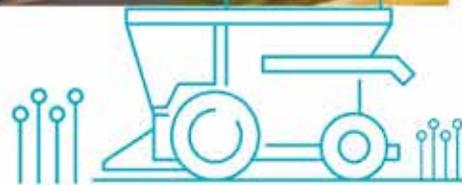
y el hemisferio norte durante el último verano”, según lo reportado por grandes compañías como Heineken o Ambev. El consumidor “gasta menos o prefiere ahorrar”, afirmó.

A su vez, recordó que la cebada tuvo una caída de producción de casi 10 Mt durante el ciclo 2023-2024, “pero el precio cae por el arrastre que genera el maíz; ahí se explica la caída de los valores del trigo y la cebada”.

Analizando las perspectivas de precios para trigo y cebada, señaló que se está ingresando al mercado climático del hemisferio norte y el trigo (a principios de marzo) muestra condiciones favorables en Estados Unidos y en el Mar Negro, pero “enfrenta problemas en Europa, especialmente en Francia, debido a excesivas lluvias”. Explicó que se producen 756 millones de toneladas de trigo, de las cuales menos del 20% son para alimentación animal.

## CEBADA

Baqué indicó que en cebada la combinación de menor consumo de cerveza y la competencia con el maíz generan una proyección bajista. Además, se suma que Argentina, que es un gran exportador, cosechó 4,7 Mt y cuenta con un “volumen significativo” de stocks. También se suma otro actor clave como Australia, que “venía acumulando stocks por no poder vender



**En Starfish Logistics brindamos soluciones logísticas a medida por mar, tierra y aire a todo el país, America Latina y el mundo.**

**Starfish, tu socio logístico en Uruguay.**

starfish-mlg.com.uy    Starfish Logistics



a China”, señaló. Ahora volvió la normalidad comercial y le ha “vendido bastante”, pero mantiene un volumen importante de cebada luego de cosechar 11,5 Mt, a pesar de haber tenido un año Niña, indicó.

Todo eso marca un escenario global “bien abastecido” hasta la llegada de la producción del hemisferio norte en junio, comentó el analista. Agregó que los precios “han bajado mucho” y pueden “seguir bajando”, y la incidencia del clima durante los meses “será determinante” para el escenario comercial. “La presión del maíz es clave para los precios de la cebada y provoca que aún tenga espacio para bajar”, dijo.

Puntualizó que el 70% de la producción de cebada se destina a consumo animal, mientras que el resto va a la industria cervecera. “La campaña 2023-2024 tuvo una producción de 146 Mt, de las cuales 101 Mt se destinaron a alimentación animal y el resto a consumo humano”, informó. En 2024-2025 la producción se recuperaría, pasando de 146 a 150 Mt.

Informó que en 2023 China importó 11,3 Mt, Francia fue el principal proveedor, con 3,6 Mt; lo siguió Canadá, con 2,3 Mt; y Argentina, con 2,1 Mt. La reapertura del comercio con Australia quedó en evidencia en los últimos tres meses de 2023, cuando las importaciones de cebada australiana totalizaron 1,5 Mt. En 2021 y en 2022 Australia no vendió cebada a China.

“Para 2024 hay muchas dudas respecto al volumen que podría importar China, debido a los bajos precios domésticos del maíz y las altas importaciones de ese grano. Varios analistas mantienen un rango de 8 Mt a 10 Mt”, comentó.

#### COLZA

El balance de aceites a nivel global “podría ajustarse”, porque en un año Niño la producción de palma cae en el sudeste asiático. La palma aporta el mayor volumen de aceite a nivel global. Habitualmente en febrero o marzo disminuye la producción de palma, pero en un año Niño “la disminución es mayor”, explicó.

Con esa proyección, las oleaginosas de alto porcentaje de aceite, como el girasol y la colza, “empiezan a encontrar soporte”, que permanecerá hasta que ingrese la cosecha de colza y girasol en el hemisferio norte, y de girasol en Argentina “que atemperan los precios”, señaló.

El consultor agregó que el mar negro “ha vendido mucho girasol, aceite de girasol y subproductos, dejando un espacio para que los aceites se mantengan con cierta firmeza respecto a las harinas”. La colza, que es una oleaginosa con mayor porcentaje de aceite que la soja y el girasol, “tiene menos margen para bajar estacionalmente en los próximos meses”. En cambio la soja “puede seguir cayendo”, porque “se espera que la cosecha en Brasil sea de

145 a 150 Mt y en Argentina de 50 a 52 Mt, por lo que Sudamérica tiene una gran recuperación en términos productivos, mientras que la demanda de la mano de China no crece”.

De todos modos, Baqué informó que la colza tiene un balance global “bastante holgado” viene de dos muy buenas campañas, luego de la zafra 2021-2022 que tuvo el quiebre productivo de Canadá. Esa situación provocó precios récord para el aceite de colza, y luego hubo dos zafras con recuperación productiva.

Baqué consideró que en los próximos meses puede haber un soporte para los precios de las oleaginosas con alto porcentaje de aceite debido al año Niño, y para soja y cereales el panorama de precios dependerá mucho de lo que ocurra con el clima en el hemisferio norte.

El asesor sostuvo que en colza los grandes jugadores son Canadá, la Unión Europea y Australia. Hasta el momento “no hay ninguna señal de alerta”, dijo. En tanto, China que demanda aceites y produce algo de colza enfrenta problemas en las regiones productoras.

Recordó que en Australia la producción en 2023-2024 fue de 5,5 Mt, frente a los 8 Mt de la zafra anterior. A nivel global la cosecha del ciclo 2023-2024 fue de 78 Mt, en 2022-2023 había sido récord, con 79,6 Mt, y en 2021-2022 se produjeron 67 Mt. Por lo tanto, “los stocks de colza permanecen altos”, explicó.

# EN 1940 INICIAMOS EL CAMINO

 **AYALA**  
EL REPUESTO SEGURO

## 80 AÑOS

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

LÍNEA PESADA



E.T.N



MERITOR

MWM

# agrosiembra

Insumos Agropecuarios



**INSUMOS**



**CERCANÍA**

**SERVICIOS**



**CONFIANZA**



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

Contacto  
**099459260 091041454**  
[www.agrosiembra.com.uy](http://www.agrosiembra.com.uy)

# ADP pone foco en semillas mientras avanza su estrategia de crecimiento

La compañía anunció nuevas inversiones en su planta, en capital humano, ensayos, laboratorio y un software que brindará más y mejor información a sus clientes

Luego de haber transcurrido la mitad de su estrategia quinquenal de crecimiento, Agronegocios Del Plata (ADP) pone el foco en las semillas, al detectar que es uno de los sectores donde más valor tiene para agregar. En ese marco, proyecta inversiones en la planta de semillas, ensayos, capital humano, laboratorio e incluso un cambio de software que le aportará más información y de forma inmediata a quienes comercializan sus granos con la empresa, informó a VERDE la gerente comercial y de marketing de ADP, Sofía Guigou. “En ADP queremos crecer. Hicimos un plan que considera dónde podemos agregar más valor y dónde hay mucho para hacer, y encontramos que donde podemos realmente hacer un diferencial es en semillas”, dijo.

Detalló que “el objetivo es llegar a más productores y brindar más y mejores servicios. Buscamos estar más cerca, comunicar más fluido en la parte del recibo de granos, de la venta de insumos, la venta de semillas, tener más disponibilidad de oferta, más variedades, pero también más información”.

Explicó que el trabajo de ADP en el área de semillas se complementa con la producción agrícola de la empresa. “Actualmente contamos con 45.000 hectáreas, donde se están testeando distintas rotaciones, esquemas, suelos, en diferentes zonas del país. Eso nos permite ofrecer genética con información, estar más cerca y entender qué está pasando”, dijo.

Agregó que “no solo se hace la evaluación previa de una variedad o de un híbrido, sino que la evaluación se mantiene (a nivel comercial) y el resultado muchas veces tiene que ver con el efecto año, por eso es importante seguir evaluando”.

“No queremos información que esté aislada. Tener el área de producción propia nos permite evaluar distintos suelos, realidades, condiciones, y así brindar información y soluciones para contextos similares al que tiene el productor, y que no están descolgadas de su realidad”, acotó.



Sofía Guigou, gerente comercial y de marketing de ADP

Insistió: “queremos estar y aportar información en todos los lugares. La que se genera con nuestro equipo de desarrollo en macroparcelas y microparcelas, sumándole todo lo que surge a nivel productivo, rotaciones, logística, algo que también condiciona el destino final del grano”.

“Nuestro equipo de producción está en las mismas condiciones que nuestros clientes, por lo tanto no estamos ajenos a lo que sucede en el campo. Nuestro objetivo es tener información interna para recomendar las cosas que estamos haciendo y también lo que nos gustaría hacer”, dijo.

## SOJA

ADP está evaluando 400 variedades de soja, son 1.000 microparcelas en evaluación, que están distribuidas en las zonas más productivas del país. Allí se observan y se decide cuáles

pasan a una segunda instancia de evaluación. Luego se pasa a la instancia de macroparcelas y se hace un análisis más extensivo en el campo.

Las variedades más apropiadas para lanzar al mercado pasan después a una chacra, con el objetivo de multiplicar semillas, pero allí se siguen evaluando. “Después se multiplica la semilla madre en un volumen chico y luego la prebásica ya tiene un volumen un poco más grande. Allí empieza a salir al mercado en cantidades menores, y después en el segundo año de comercialización ya se producen entre 200 y 300 toneladas de semillas”, detalló la gerente comercial y de marketing.

En soja ADP trabaja con la genética de TMG, Bioceres y Stine. “El objetivo de ahora en más es lanzar al menos una variedad de soja por año, para atender todos los perfiles de la demanda del productor, siembras de primera y de segunda. Pero solo se lanzarán materiales que sean superadores a los que están en el mercado o que lleguen a determinados nichos”, indicó.

En esa línea, marcó a la variedad Stine 45EB52 STS, una soja con ciclo corto que se posiciona para planteos de alta tecnología, donde no había muchas opciones”.

## MAÍZ Y TRIGO

En maíz ADP cuenta con ocho macroparcelas para siembras de primera y ocho con fecha de segunda en todo el país, donde se evalúa rendimiento, sanidad y densidad. “En maíz venimos con un recambio de híbridos muy acelerado, siempre superando al anterior en los tres segmentos que estamos trabajando: las bestias, los cortos y los petisos”, describió Guigou.

Por otra parte, anunció que para esta zafra de invierno se presentarán tres variedades. Una ya está agotada, que es Molle, que viene a sustituir a Curupay, tiene el mismo nivel de calidad y el mismo ciclo, pero es superadora en rinde. En tanto, la variedad Arazá, que tiene ciclo intermedio, viene a reemplazar a Guayabo. Y se lanzará Feroz, el material más corto de la paleta de ADP. “El año pasado, tuvo récord en

rinde, y este año decidimos lanzarlo al mercado. Hay muchas expectativas con los trigos nuevos, porque el año pasado tuvimos muy buenos resultados”, resaltó.

En trigo ADP trabaja con la genética de Florimond Desprez, ACA y OR Sementes; este año se lanzará un material de cada semillero.

#### CRECIMIENTO E INVERSIÓN

Sofía Guigou también se refirió al crecimiento que ha tenido el área de semillas en la empresa, y esto exige nuevas inversiones. Recordó que en el primer año “pusimos un referente comercial para atender específicamente a distribuidores, y hoy tenemos distribuidores que venden nuestra genética en todo el país”.

“A medida que empezamos a crecer, a tener más demanda, encontramos algunas restricciones, como la capacidad de la planta de semillas de Ombúes de Lavalle (Colonia). A raíz de todo eso, la compañía resolvió realizar inversiones para mejorar la capacidad de procesamiento de toda la semilla que se recibe. Actualmente moviliza en torno de 12.000 toneladas de semillas por año; el objetivo es llevarla a 15.000 en los próximos años”, señaló.

Explicó que la inversión apunta a mejorar el funcionamiento de la planta; otras tienen que ver con la investigación, con el laboratorio, la información y la conservación de la semilla,

“ Tener el área propia nos permite evaluar distintos suelos, realidades, condiciones, y brindar más información”

“ahí estamos pensando en invertir más de US\$ 1 millón”.

También comentó que la empresa está ampliando el espacio de su cámara de frío, para poder conservar más y mejor la semilla. “Además estamos invirtiendo en maquinaria especializada, para hacer nuestros propios ensayos, tenemos personal idóneo para realizar todas las microparcels y macroparcels, en siembra y en cosecha. Y además ampliamos la unidad de semillas con el objetivo de generar información y tomar decisiones genéticas”, dijo.

Destacó que el equipo humano se duplicó, con el objetivo de lograr “semillas con más información, para compartirla con los productores de todo el país”. Afirmó que ADP “le

está poniendo un foco importante a la parte de semillas, porque entendemos que es uno de los lugares donde más podemos agregar valor”.

#### MEJORAR EL SERVICIO CON MÁS INFORMACIÓN

“Estamos buscando distintos mecanismos para mejorar los servicios, y el acceso a la información de los granos entregados es una restricción. Nuestro objetivo es poder avanzar en ese camino, para poder brindar cada vez mejor servicio y estar cada vez más cerca del productor”, remarcó la gerente comercial y de marketing de ADP.

La empresa cuenta con acopios en Young (Río Negro), dos plantas en Dolores (Soriano) y Caraguatá (Tacuarembó). “En volumen de recibo de granos hemos venido creciendo paulatinamente en los últimos tres años. En este ciclo comercial se pudo duplicar la originación de trigo. En soja también, si bien cayó mucho la producción, aumentamos la participación de mercado”, destacó.

Por otra parte, Guigou comentó que en el área de insumos “se busca brindar todo lo que el campo demanda, además de facilitar el financiamiento. Estamos interesados en poder brindarle al productor los insumos y agilizar el pago con granos. Esa es la opción que buscamos explorar con más fuerza, con un acompañamiento técnico y comercial”.

# Las Achiras

## RACIONES BALANCEADAS PELETEADAS

- Logística integral de granos.
- Secado y acondicionado de soja, sorgo y maíz.
- Entregamos la ración en su establecimiento con servicio de descarga.
- Exportación de sorgo a China.



# Avanza el desarrollo genético en la región, una de las apuestas de RAGT

La compañía francesa, junto a Greising y Elizarzú, proyectan lanzar nuevos materiales; la colza, por virtudes agronómicas, mantiene su lugar entre los cultivos de invierno

**A**l analizar opciones para la próxima campaña de invierno, Vittorio Riani gerente comercial de Greising y Elizarzú (GyE), informó a VERDE que la empresa, con la francesa RAGT, avanza para incrementar el portafolio invernal, incluyendo trigo, cebada, colza y arveja. En trigo destacó la evolución de la variedad Quiriko, “con la que tuvimos una excelente experiencia en el segundo año comercial”, con un destacado comportamiento en rendimiento y calidad. Es un trigo de RAGT, de Francia, desarrollado en Europa.

Este año se comenzarán a generar materiales nuevos, de cruzamientos ya hechos en Argentina. “Hace cuatro años que están trabajando fuerte en cruzamientos en base a Argentina y Uruguay. Tarariras es uno de los puntos de testeo del criadero regional. Estamos generando información para lograr nuevos materiales en el corto plazo, y que sigan aportando rendimiento”, comentó.

También señaló que Quiriko, “por ser un material relativamente nuevo, tiene un muy buen comportamiento desde el punto de vista sanitario”. Se trata de un trigo de ciclo intermedio-largo. “Si bien no es mejorador en cuanto a calidad de grano, ha estado por encima de la media en calidad”, indicó.

Riani afirmó que el potencial de rendimiento “ha sido fantástico, con reportes extremadamente buenos. Fue su primer año con un volumen importante de siembra, gracias a la confianza de productores que apostaron por este material”.

## COLZA

GyE importa y distribuye las canolas híbridas invernales con genética RAGT, “un reconocido criadero de Francia, que se estableció hace unos años en Argentina para generar materiales para la región”, comentó. Si bien las canolas híbridas vienen de Europa, “calzaron muy bien en los sistemas de la región”, dijo.

Agregó que los materiales disponibles son híbridos invernales, uno con tecnología CL.



El trigo Quiriko se destaca por su buena sanidad

“Dentro de los híbridos invernales son de los más cortos, apostando a canolas de muy alto potencial de rendimiento. En general tienen un potencial algo mayor que los primaverales, con siembras acotadas que van del 20 de marzo a todo abril como fecha ideal”, describió.

Los materiales que se vienen sembrando hace tres años son Muzzical y Cuzzco, “ambos con muy buen potencial de rendimiento, a los que se suma RGT Nizza CL”. Agregó que las especies con tecnología CL vienen aumentando su área, y estimó que en el corto plazo “al menos el 50% del área de canola será cubierta” por materiales con esa tecnología”. Sobre la densidad de siembra, explicó que no es necesario mucho más de 3,5 a 4 kilos de semillas por hectárea, y “por eso la semilla tiene una baja influencia en los costos de producción”.

Riani destacó que tanto Niza como Cuzzco son materiales “excelentes desde el punto de vista sanitario”, y “muy sembrados” en Europa. “Tenemos expectativas de que, si bien el mercado de canola está un poco planchado, por un tema de rotación, diversificación y para tener otras opciones el área mínima debería rondar entre 130.000 y 140.000 hectáreas. Ahí creo

que las invernales tienen por lo menos 20% o 30% de ese mercado”.

## CEBADA

En cebada Riani destacó a Attika, que “tuvo un *plus* tremendo”, ante los problemas sanitarios la zafra pasada, ya que prácticamente tuvo un solo tratamiento, logró mucho rendimiento, con una calidad muy buena para exportación”.

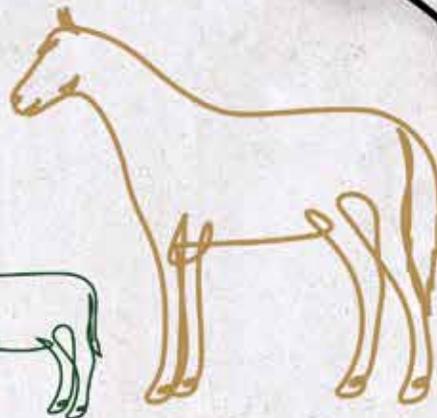
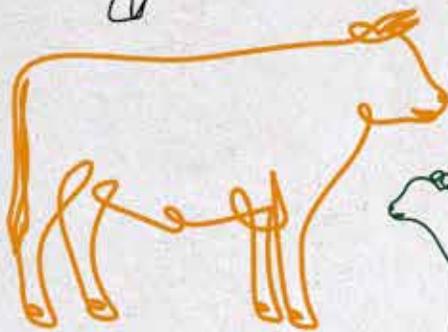
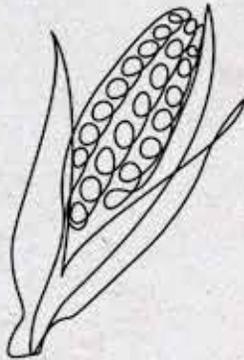
Agregó que mucha de la cebada que comercializa GyE tiene como destino la exportación, que “muchos productores no entran en el plan cerrado, sino que esperan el momento de la cosecha, allí definen y terminan cerrando negocios con la exportación”. Por otro lado, los productores lecheros la siembran para forraje.

A su entender, la mayoría de la cebada que se exporta está fuera del plan de siembras, sin un contrato previo. Estimó que el área de cebada no maltera ha crecido, ronda las 50.000 hectáreas y “buena parte se siembra con nuestras variedades”, señaló.

Este año GyE testó materiales de cebada en microparcels y la idea es empezar a incrementar cebadas de RAGT este invierno, también para forraje. “Muchos tienen calidad maltera, pero seguramente entren en un circuito de exportación. Aún así, nos cuesta superar Attika, que se ganó su mercado y seguirá siendo la variedad más sembrada del país”.

## ARVEJA

Riani se refirió a la arveja, especie que “no es nueva para nosotros”. Recordó que en 2010 la compañía había realizado algunas pruebas propias y con una empresa argentina que estaba establecida en el país, pero “por no tener una punta comercial clara no se pudo avanzar”. Sin embargo, afirmó que este año se retomará el trabajo con esta especie, adelantando que se traerá un camión de semillas para que los productores que han consultado puedan empezar a probar. “Se podría hacer una exportación vía Argentina, de un volumen chico, para hacer una prueba”, comentó.



# PRODUCIMOS PARA ALIMENTAR LO NUESTRO

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



# El cultivo de trigo en Uruguay tiene una brecha de rendimiento de 40%

La información de la evaluación de cultivares y el promedio nacional muestra que hay espacio para seguir subiendo la productividad; manejo y genética son relevantes

**H**ay posibilidades de “seguir aumentando los rendimientos promedios” del trigo en Uruguay, porque “al analizar la productividad que surge de la Evaluación de Cultivares INIA-Inase versus el rinde promedio nacional se observa una brecha de 40%”, dijo a VERDE, el ingeniero agrónomo Marcelo Ferreira, gerente de Semillas de Barraca Erro.

El invierno pasado el cultivo logró un récord, al superar los 4.500 kilos por hectárea. “Los últimos cuatro años del trigo fueron los de mayor productividad de la historia, lo que nos lleva a pensar en un nuevo ciclo de aumento de los rendimientos”, acotó.

Ferreira señaló que una buena referencia para estimar los potenciales son los ensayos oficiales, donde se realizan las mejores prácticas de manejo en un ambiente controlado. Allí los cinco materiales de mayor rinde “logran potenciales de 10.000 kilos por hectárea y un rinde alcanzable de 8.000 kilos por hectárea”, sostuvo. “Si lo comparamos con el rendimiento promedio país de la zafra 2023, estaríamos con un diferencial de rendimiento en torno al 40%, datos que también coinciden con nuestra red interna de ensayos”, agregó.

Explicó que en Uruguay “hubo muchos productores que cerraron con promedios de 6.000 y hasta 7000 kilos por hectárea”. Señaló el caso de una chacra de 280 hectáreas que alcanzó los 8.100 kilos, de muy buena calidad panadera, con la variedad DM Catalpa. En esos casos la brecha “es mucho menor”, sin duda hay espacio para seguir aumentando la productividad a nivel país, insistió.

Consideró que uno de los principales desafíos del cultivo es “seguir trabajando para disminuir esa brecha de rendimiento mediante la incorporación de variedades de alto potencial y prácticas de manejo en un mayor número de productores, para seguir escalando en los rindes y subir la media país”.

El ingeniero agrónomo recalcó que la fertilización nitrogenada “es una práctica de manejo de alto impacto”, porque se trata de “una



El ingeniero agrónomo Marcelo Ferreira, gerente de Semillas de Barraca Erro (Foto: archivo Barraca Erro)

inversión que paga con kilos y calidad”. Es algo que “se debe seguir ajustando, quedó evidenciada su importancia en la zafra anterior”, dijo.

La sequía del verano y la pérdida de cosecha provocó condiciones favorables para la mineralización de los suelos, que “generaron un plus de nitrógeno, beneficiando a todas las áreas de cultivo y también a los productores que siguen una estrategia de menor fertilización nitrogenada. Se demostró que la inversión en nitrógeno es muy rentable, porque aumentan los rindes y la calidad”, señaló.

El gerente de Semillas de Barraca Erro indicó que durante la zafra pasada “si bien el clima acompañó, hubo otros factores que permitieron capitalizar en mayores rendimientos las buenas condiciones climáticas, que si bien fueron favorables, no escapan a la tendencia histórica”. Allí sobresale el progreso genético, que sumado a mejoras en el manejo del cultivo asociado a la fertilización, especialmente al uso de mayores cantidades de nitrógeno “han permitido capitalizar en mayores rendimien-

tos. Sin duda hay mejores variedades y un mejor manejo asociado”, sintetizó.

## LA CAMPAÑA

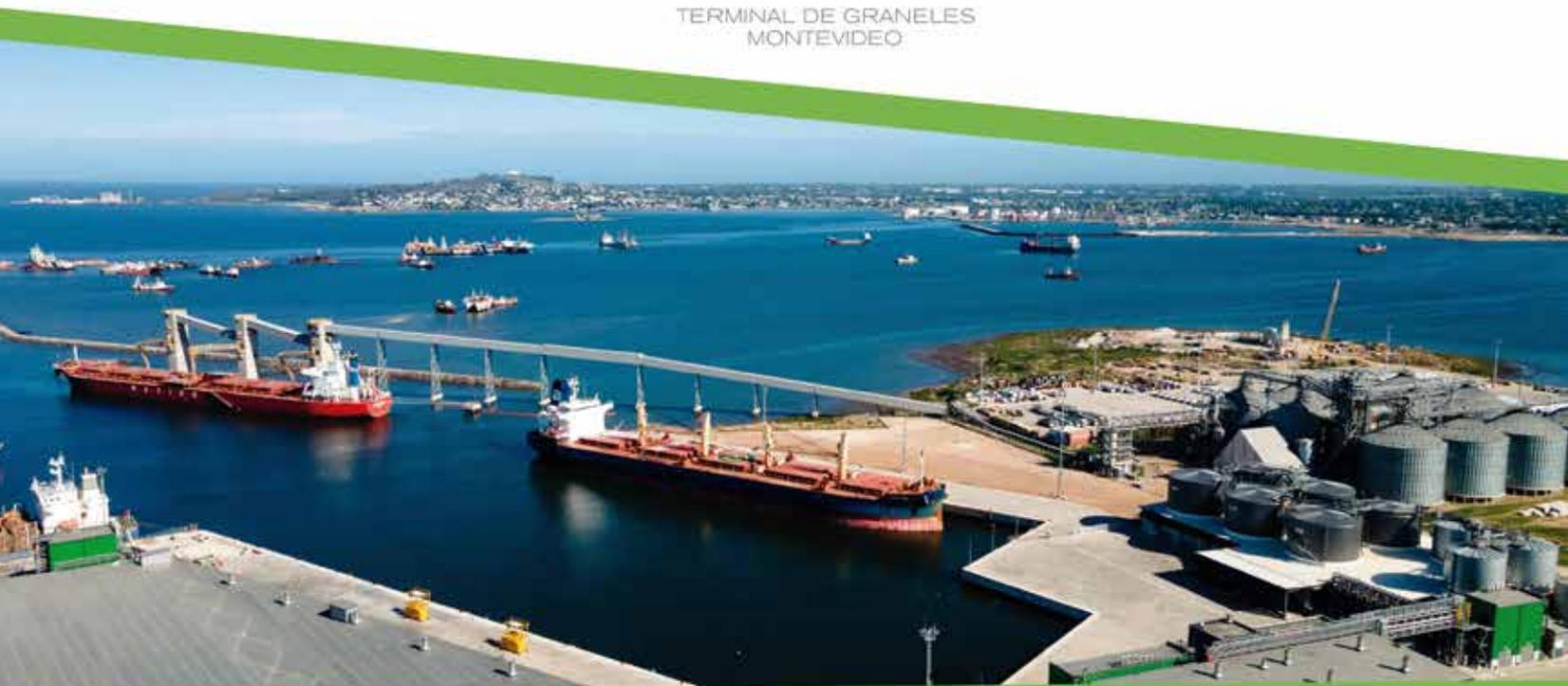
La zafra de invierno 2023-2024 “fue buena –en términos generales–, hubo cultivos por encima y por debajo de las expectativas, como ocurre habitualmente en Uruguay”, dijo. La diversificación de cultivos de invierno con trigo, colza y cebada “es una de las grandes fortalezas de las últimas zafras”, resaltó.

Explicó que “es muy beneficioso desde el punto de vista agronómico, por la rotación, el control de malezas, el aporte de volumen y tipo de rastrojo, el cambio de sistemas radiculares que minimizan los problemas de compactación, erosión, mejoran la infiltración y bajan los riesgos sanitarios”. Además de “jugar un papel sumamente importante desde el punto de vista económico”.

Los mercados se caracterizan por su “alta variabilidad, no solo entre años sino también dentro de la misma zafra, como se vio recién-

# TGM

TERMINAL DE GRANELES  
MONTEVIDEO



## LA TERMINAL DE GRANELES MÁS MODERNA DEL URUGUAY

- Dos muelles para carga y descarga de graneles dragados a la máxima profundidad del Puerto de Montevideo.
- Acceso exclusivo con balanzas propias certificadas y autorizadas por DNA y ANP.
- Control de calidad propio asegurando el cumplimiento de los estándares internacionales.
- Instalaciones para la carga con una capacidad de 1.200 toneladas por hora.

temente. Hay mucha volatilidad de precios, es clave tener un precio objetivo y en los momentos que llegue la oportunidad capturarlo, por lo menos para ir cubriendo los costos del cultivo. En esta zafra hubo muy buenos precios, que en algunos casos se lograron capturar”, acotó.

Ferreira recordó que en el comienzo de 2023, cuando se analizaba el plan de siembra, “se pronosticaban condiciones climáticas que no eran tan buenas para los cereales de invierno, por la presencia de lluvias durante la primavera, algo que finalmente no ocurrió y tuvimos muy buenos rindes de los trigos”.

### LOS MATERIALES

Ferreira comentó que para analizar el mercado y la preferencia de los productores “tenemos una muestra que representa más del 30% del área del país, son unas 100.000 hectáreas sembradas con variedades Don Mario, que es la genética más sembrada de Uruguay”. Al elegir una variedad los productores “priorizan el po-

“Tenemos una muestra de más del 30% del área del país, son unas 100.000 hectáreas sembradas con variedades Don Mario”

tencial de rendimiento, pero sin descuidar la calidad” panadera, porque “sino las opciones comerciales disminuyen y se ve afectada la rentabilidad del negocio”.

Dentro de los lanzamientos aparece DM Araucaria, una variedad de ciclo intermedio-largo, que se siembra en mayo. “Es un ciclo que no teníamos en nuestra oferta y permite arrancar la siembra más temprano, sin detri-

mento en rendimiento ni en calidad”, explicó. También se suma DM Catalpa, “un ciclo intermedio que lideró la red oficial en rendimiento y tiene una excelente calidad panadera; es una variedad Urutrigio”, agregó.

Además, dijo que se sumó DM Aromo, un ciclo intermedio corto, que “viene a sustituir a Ceibo, uno de los materiales intermedios más sembrados del país. Sanitariamente se estaba complicando y era necesario encontrar una variedad con las mismas características pero con mejor sanidad”.

La paleta se completa con DM Pehuén, “un ciclo intermedio, con alto potencial y estabilidad en gran diversidad de ambientes”. En tanto, DM Audaz “está pensado para cerrar los planes de siembra, es el ciclo corto de más potencial, con calidad panadera Urutrigio”.

### COLZA

Ferreira sostuvo que durante la zafra de invierno anterior la colza “no tuvo buenas condiciones de siembra, hubo falta de humedad, presencia de insectos y hoy no tenemos opciones insecticidas para el tratamiento de semillas. Hubo un carry de herbicidas aplicados en los cultivos de verano, al no llover su persistencia en suelo fue mayor, y todo esto impactó negativamente en la implantación del cultivo”.

Desde el área de investigación y desarrollo (I+D) de Erro “tenemos medido que si no se logra una buena implantación del cultivo se compromete el potencial desde el arranque, se hace muy difícil que logre compensar durante su desarrollo”. A esto se suma que el otoño-invierno fue “relativamente más caliente y afectó principalmente a las colzas invernales que venían con una escalada de rendimiento versus las primaverales. Esto se vio reflejado en desórdenes fisiológicos que provocaron una floración despereja y tardía. El panorama se agudizó por la presencia de un nuevo virus (TuYV). Toda esa situación hizo que se atrase la cosecha, se llegó a cosechar a mediados de diciembre, con caída en rendimiento y porcentaje de aceite”.

“No fue un año colcero, hubo alta variabilidad, de 600 a 3.000 kilos por hectárea, con un promedio entre 1.600 y 1.700 kilos. Le tocó todo en contra a la colza, como en otros años le tocó al trigo y/o la cebada”, describió.

De todos modos, Ferreira consideró importante mantener la diversificación e incluir la colza en el sistema, por los beneficios que genera en la rotación, al tener un “mercado transparente y una demanda que firme”.

Erro presentará dos materiales invernales: Duke y Beatrix CL. “Son híbridos superadores en rendimiento y tecnologías asociadas, como la PSR, que permite una cosecha directa, sin

“No fue un año colcero, hubo alta variabilidad, de 600 a 3.000 kilos por hectárea, con un promedio entre 1.600 y 1.700 kilos”

pérdidas por desgrane e inocua, por no tener la necesidad de utilizar herbicidas precosecha, además de resistencia al virus TuYV y mayor protección con Phoma”, comentó.

De la mano del crecimiento del maíz de primera “vemos a las colzas invernales como un gran socio. Hay una oportunidad y espacio para aprovechar en esos planteos generados”, dijo.

En primaverales el portafolio se compone por los híbridos ya sembrados en el país, como Hyola 575 CL, Curry CL y se suma Hyola130, un ciclo corto, “de altísimo potencial de rendimiento”, señaló. Destacó que Curry CL “es una muy buena alternativa para comenzar la siembra de las primaverales a mediados de abril, sin correr riesgo de daño por heladas tardías en floración”, concluyó.



## CENTROS DE ACOPIO

MÁS COBERTURA EN EL PAÍS  
MÁS ENVASES RECUPERADOS

Asociación Civil CampoLimpio  
Av. General Rondeau 1908 piso 1 oficina 5  
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



# BENEFICIÁ TUS SUELOS aumentá la productividad.

## CARBONATO

## DE CALCIO Y DOLOMÍTICO



### ¿Por qué usarlo?

- ▲ Corrige la acidez del suelo elevando el pH.
- ▲ Proporciona calcio para las plantas.
- ▲ Potencia la eficiencia de los fertilizantes.
- ▲ Neutraliza elementos tóxicos como aluminio y manganes.
- ▲ Aumenta el sistema radicular de las plantas.

Presentaciones de producto:

25 kg | 500 kg | 1000 kg | Granel en camión volcador | Granel en camión tolva

PONETE EN CONTACTO

Planta Montevideo ☎ (+598) 99 840 786

Planta Minas ☎ (+598) 98 202 212



[www.cycusa.com.uy](http://www.cycusa.com.uy)



**CALERAS CYCUSA®**

Fundada en 1936

Industria Uruguaya

# La acidificación de los suelos es un problema emergente en Uruguay

Una de cada cuatro hectáreas ya está en un ambiente acidificado; la respuesta que surge del proyecto liderado por la AAD arroja un incremento destacado de la productividad

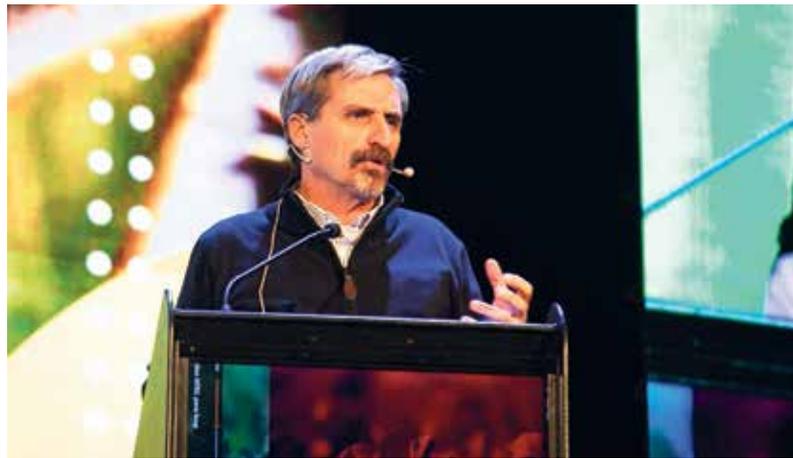
Cuando un suelo se acidifica “hay que encalar, y el problema en general no se arregla con dos toneladas por hectárea cada cuatro o cinco años”, enfatizó el ingeniero agrónomo Esteban Hoffman, director general de Unicampo Uruguay, la empresa responsable del área técnica (\*) del Proyecto Encalado que lleva adelante la Asociación Agropecuaria de Dolores (AAD).

En diálogo con VERDE agregó que “la información que surge del proyecto nos está diciendo que con eso no se frena el problema cuando estamos en valores bajos de pH en suelo”. Y aclaró que “en base a los primeros resultados del proyecto, serían necesarias de 4 a 5 toneladas de cal para realmente sacar chacras de una situación de pH ácido”.

En el primer cultivo “después de tres meses de encalado, no en micro parcelas sino en grandes franjas, en chacras que funcionan como campos experimentales portantes, los resultados para cultivos de soja mostraron que en la mitad de esos campos, cuando el pH estaba por debajo 5.4 hubo una respuesta en promedio de 25% en el rendimiento. Con lo cual aproximadamente 1.000 kilos (kg) de grano estarían dejando de ser producidos en cultivos sin grandes limitantes hídricas, cuando se cultivan en ambientes acidificados”.

La respuesta “es increíble; el primer tiro al arco fue al ángulo”. A su vez, mencionó que en el segundo cultivo la respuesta también fue “increíble”. En el 86% de los campos la respuesta en cultivos de invierno fue de 30% más de grano por encalar.

El proyecto de la AAD comenzó en setiembre de 2021. “Es un gran proyecto, a cinco años, que tiene ocho campos donde se busca evaluar el impacto del encalado, hasta llegar a la posible fase de reencalado”. A Unicampo Uruguay “le han estado llegando trabajos sobre esa temática y hoy estamos trabajando en cinco proyectos vinculados al encalado, fundamentalmente evaluando fuentes, pero la iniciativa madre es la que lleva adelante con la AAD”.



Ingeniero agrónomo Esteban Hoffman, director general de Unicampo Uruguay

“ En base a los primeros resultados serían necesarias de 4 a 5 toneladas de cal para realmente sacar chacras de una situación de pH ácido ”

Comentó que en 2021 la AAD “hizo una convocatoria a varias empresas para comenzar a trabajar en este tema. Se logró un gran apoyo económico, sin el cual no se hubiera podido generar la información que se está generando, dado que son proyectos muy costosos, por el peso del muestreo y los análisis químicos”. Las empresas que participan son: Agrotierra, ADP, Ambev, Cargill, Cementos del Plata, Erro, Grupo Macció, Goyaike, Maltería Oriental, MegaAgro, Lage-Lallemand, Nutrien, Resiter, Tafirel y la empresa contratista de Andrés Sosa.

El investigador explicó que el proyecto contempla situaciones donde el pH no es ácido,

para poder evaluar que realmente el problema está cuando el pH está por debajo de 5,4, así como el impacto del encalado.

## ESTADO DE SITUACIÓN

Hoffman indicó que “una de cada cuatro hectáreas en Uruguay, el 25% del área, está en un ambiente que se puede considerar ácido”. La información surge de un trabajo llevado adelante en conjunto con el Laboratorio Analítico Agro Industrial (LAAI), Unicampo Uruguay y de la Red Agrícola Uruguay, donde se configuró una base de datos de dos zafra consecutivas, 2021-2022 y 2022-2023, donde hay 16.909 muestras purificadas, que contemplan todos los departamentos del Uruguay, que reflejan la magnitud del problema”.

Aclaró que esta información “casi no considera los suelos naturalmente ácidos, sino que concentra datos de los departamentos con uso más intensivo del suelo. En Paysandú, Río Negro, Soriano, Colonia, Flores, Florida y San José, un 27% de las chacras está con 5,4 de pH o menos, y en el promedio de esas chacras el suelo tiene un valor de pH de 5,2. Definitivamente un ambiente acidificado”.

Agregó que otro 25% de las chacras tienen valores entre 5,4 y 5,7 de pH y “seguramente

Del 19 al 23 de Marzo

Visita nuestro local exclusivo KUHN  
con todas las novedades para el

**FUTURO DEL AGRO EN**

  
**EXPOACTIVA**  
NACIONAL

*Para mayor productividad,  
rendimiento y nutrición,  
confío en toda la línea de  
equipos para forraje*



f @ simagrosrl



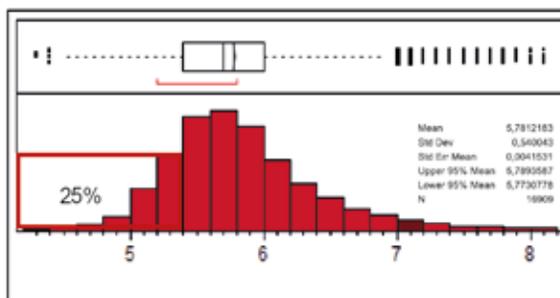
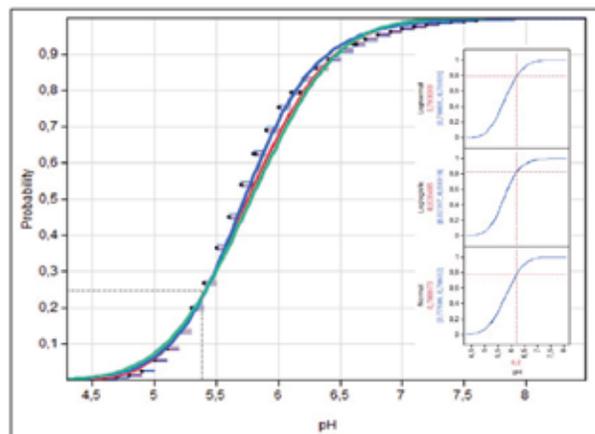
**SIMAGRO**

 [www.simagro.com.uy](http://www.simagro.com.uy)  [info@simagro.com.uy](mailto:info@simagro.com.uy)  4554 7348

NUESTRA UBICACIÓN



**UN PROBLEMA EMERGENTE REAL PARA LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN MÁS INTENSOS EN EL USO DEL SUELO.** En torno al 25% del total de casos (**n = 16909**, en **zafra 2021-22 y 2022-23**), muestran valores de pH que afectan en forma importante la producción de pasturas y cultivos para grano, en Uruguay. F: LAAI- UNICAMPO Uruguay 2023.



Una de cada cuatro chacras, muestra valores de pH en suelo a partir de los cuales ingresamos a un ambiente de suelos ácidos y/o acidificados.



Información del LAAI y Unicampo Uruguay. 2023



se vayan acidificando lentamente, dado que la tendencia no tiene ninguna perspectiva de cambiar. La mediana arroja un valor de pH de 5,7 mientras que hace 25 años era de 6,2 a 6,3”, explicó Hoffman.

**EL PROCESO**

El director de Unicampo señaló que se le empezó a llamar proceso de acidificación o suelos acidificados “para separarlo de lo que le pasa a Brasil y Paraguay, donde ya se convive con suelos que son naturalmente ácidos, y donde es muy conocido que si no los encalan no pueden producir. Este no es el caso de Uruguay, que tiene suelos que son naturalmente ácidos, en Rivera, en Tacuarembó, en parte de Cerro Largo, Artigas y Salto, pero allí hay poca agricultura de secano”.

Explicó que una baja lenta del pH “no hay que pensarlo como el resultado del mal uso del suelo, sino al uso intensivo”. En Unicampo Uruguay “se muestrea el 100% de las chacras desde hace más de 20 años y siempre incorporamos el dato de pH, porque los valores nos pueden obligar a cambiar el diagnóstico de las necesidades de fósforo y potasio. Desde 2013 se comenzó a observar una frecuencia, al comienzo baja, de chacras con pH bajo, tendencia que crecía lenta pero sistemáticamente”.

En 2015, a partir de los datos de los clientes directos e indirectos, “ya teníamos entre 13% y 14% de las chacras por debajo de 5,4 de pH, un valor que la literatura universal considera ambiente ácido. Con escasa información contemporánea, en realidad no estábamos haciendo nada en cuanto al encalado”, comentó el ingeniero agrónomo.

“ La tendencia no tiene perspectiva de cambiar. La mediana arroja un valor de pH de 5,7 mientras que hace 25 años era de 6,2 a 6,3”

“Desde hace unos cuatro años comenzó a ser llamativo el nivel de pH que mostraban las chacras. La información que teníamos fue generada básicamente en Facultad de Agronomía, por Omar Casanova, quien desarrolló los trabajos hace más de 20 años, sobre todo en el sur del país, centrado en la alfalfa, un cultivo muy sensible a los niveles de pH del suelo”, recordó.

Puntualizó que “durante todo el siglo XXI la acidificación de los suelos no fue un problema serio de la agricultura uruguaya”. Pero advirtió que hace cuatro años “comenzamos a discutir cada vez más fuerte este tema, y fueron surgiendo preguntas vinculadas con los impactos y las pérdidas, preguntas que no podíamos responder porque incluso la información era escasa, inclusive ausente para algunos cultivos”, reconoció Hoffman durante su diálogo con VERDE.

Las chacras con bajos niveles de pH “fueron creciendo y es por esto que la necesidad de generación de información, desemboca en el

oportuno proyecto de la AAD”, resaltó el director general de Unicampo Uruguay.

**LOS MOTIVOS**

El proceso de acidificación se origina por “la intensidad agrícola y por la muy fuerte extracción de bases que lleva la agricultura, con cultivos anuales de elevada productividad, como los que tenemos en Uruguay. Esto va a seguir aumentando lentamente, aunque creo que mucho más rápido de lo que la mayoría piensa, por eso llegó la hora de ocuparnos de un problema que consideramos emergente”, advirtió.

Hoffman consideró que “en un sistema de agricultura intensivo, si no contemplamos esa situación y no hacemos cosas específicas para sortear y detener la caída del pH, va a continuar cayendo. Para frenar esa caída, detener la baja de materia orgánica en el suelo es clave, algo que no se está dando a nivel general”.

Agregó que “sí ocurre en esquemas muy intensivos de agricultura con riego, con altos niveles de productividad, pero en los esquemas de agricultura con niveles de productividad que no son elevados, aún con riego, está pasando lo contrario”.

El director general de Unicampo Uruguay consideró que en primera instancia “se podría empezar con estrategias, no del encalado típico, que capaz es el que se está imaginando mucha gente, también pueden ser enmiendas de menor volumen, que evitan entrar en la zona de encalado convencional”.

(\* ) Nicolás Cortazzo, Alejandra Vulliez, Federico Rovegno, Fabricio Dutra y Esteban Hoffman.

# Cultivamos alianzas, cosechamos éxitos



## VOS ELEGÍS



### ZONA LITORAL

Río Negro, Sarandí, Colonia, San José y Flores

Ing. Agr. Roy Cooper

099 206 232

rc@procampouruguay.com



### ZONA NORTE

Artigas, Salto, Paysandú, Tacuarembó, Rivera y Cerro Largo

Ing. Agr. Federico Damboriarena

099 825 698

fd@procampouruguay.com



### ZONA SUR, CENTRO Y ESTE

Canelones, Lavalleja, Florida, Durazno, Treinta y Tres, Rocha y Maldonado

Lic. Agustín Aguirre

098 641 896 / 099 324 945

aa@procampouruguay.com



### MONTEVIDEO

Ing. Agr. Federico Bellenda

099 306 354

fb@procampouruguay.com



### GTE. TÉCNICO

Ing. Agr. Alfredo Silbermann

099 639 950

as@procampouruguay.com



### ABASTECIMIENTO Y DESARROLLO DE PRODUCTO

Ing. Agr. Diego Rodríguez Schauricht

099 548 777

dr@procampouruguay.com

Recuerde que con Procampo,  
el éxito se puede sembrar



www.procampouruguay.com



# agroterra

# 25

AÑOS

• Generando Valor •

## Juntos sembr

APOYAMOS

**CampoLimpio™**  
PROGRAMA DE MANEJO DE ERVIDAS AGRIAS



**FMC**

**Nitragin®**



Montevideo · 098 442 806  
Nueva Helvecia · 098 226 243

Durazno · 091 476 739  
Young · 098 226 187

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



# LEGENDARIO

• 50 años en Uruguay •

amos historia



**agroterra**  
GENERAMOS VALOR

agroterrauy  
agroterrauruguay

[www.agroterra.com.uy](http://www.agroterra.com.uy)

#CultivandoElFuturo

# La evolución del manejo hará crecer la superficie de pasturas perennes

Actualmente el área de praderas perennes se ubica entre 1,1 y 1,3 millones de hectáreas, sumando las especies anuales se llega a casi 2 millones de hectáreas en Uruguay

El rol de las pasturas en Uruguay “es muy importante”, destacó a VERDE el gerente de Desarrollo de PGG Wrightson Seeds, Federico Nolla. El área de pasturas en el país se ubica en torno a los 2 millones de hectáreas, las especies perennes abarcan entre 1,1 y 1,3 millones de hectáreas y los cultivos forrajeros anuales –como raigrás, avena y alguno más– abarcan entre 600.000 y 800.000 hectáreas. “Esto impacta en los sistemas ganaderos y lecheros en todo el país, y en consecuencia en el producto bruto interno de cada establecimiento”, destacó.

Al tiempo, consideró que gracias a “los manejos que hemos incorporado y hoy estamos proponiendo habrá un crecimiento del área de pasturas perennes en Uruguay”.

Por su parte, el campo natural mejorado “se ha estancado entre 600.000 y 700.000 hectáreas”, dijo Nolla. El concepto abarca la inclusión de alguna especie al campo natural y/o su fertilización. “Con algunas nuevas especies que se han lanzado al mercado, pienso que el área crecerá bastante”, estimó.

PGG Wrightson Seeds está trabajando con todas las especies y cuenta con un programa de mejoramiento en conjunto con el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) en festuca y raigrás, de donde surgió uno de los productos “más novedosos”, destacó Nolla, en referencia a un raigrás perenne seleccionado en Uruguay, llamado Virazón, que fue lanzado comercialmente hace dos años.

“Estamos teniendo un suceso muy bueno con este producto, porque dura al menos tres años, con dos veranos. En los veranos anteriores se comportó muy bien, y estimamos que crecerá de forma importante en los próximos años”, acotó.

El factor climático en los últimos años ha sido duro para algunas pasturas perennes, pero con manejo, fertilizaciones y cuidados se ven sobrevivencias a este tipo de eventos, aseguró Nolla. De todos modos, reconoció que la sequía del verano anterior fue de las peores de la



Federico Nolla, Ana Faber y Mateo Carrere en la jornada Pasturas 2023, en Artigas

“ El dactilys será una de las especies que empezará a crecer, al ser incluso más tolerante que la festuca ”

FEDERICO NOLLA  
GERENTE DE DESARROLLO DE PGG WRIGHTSON SEEDS

historia del país. “Veníamos con muchas festucas que se vieron perjudicadas. Igualmente estamos con algunas alternativas. Este año a ese tipo de pasturas perennes les hemos hecho manejos, como por ejemplo interseembra de algunos tipos de raigrases, que pueden ser anuales o perennes, dependiendo del largo de la rotación. La idea es que las pasturas se recuperen rápido y que el productor pueda contar enseguida con esa área de pastoreo”.

## AVENAS Y FESTUCAS

PGG Wrightson Seeds cuenta con las avenas sativas URS Brava e Impacta. El gerente de De-

sarrollo de la empresa describió que URS Brava “es una avena de ciclo ultra precoz, sirve para realizar reservas de silo planta entera, tanto para reservas de otoño, como de primavera, además de tener un excelente rendimiento en grano”. Agregó que Impacta “es una avena forrajera nueva, que tiene la versatilidad de ser triple propósito (pastoreo, silo de planta entera y cosecha de grano)”. Comentó que es un material que “ha funcionado muy bien” y “le ha sacado superficie a la variedad 1095, que está desde hace muchísimos años” en el mercado uruguayo.

Además, estimó que cerca de 900.000 hectáreas del total de pasturas perennes que hay en Uruguay corresponden a festuca, una especie que “está en todo el país”.

Resaltó que en festuca y raigrás, PGG Wrightson Seeds está trabajando con INIA. “Tenemos cultivares para diferentes nichos. Hay un gran trabajo conjunto para seleccionar materiales adaptados al país”, dijo.

#### GENÉTICA Y MANEJO

Consultado sobre el mejoramiento genético, Nolla comentó que “para lanzar una nueva variedad se requieren entre seis y 10 años de selección. Pero señaló que además de lanzar un nuevo producto “sacamos una propuesta de manejo asociada con la genética, para tratar de

llegar al potencial de esas pasturas. En muchas charlas tratamos de difundir el buen manejo, hay productores que han llegado al potencial, pero nos queda un largo camino”, ya que hay “muchas áreas de productores que todavía no han adoptado ese manejo”.

De todos modos, valoró que hubo “un gran crecimiento” en ese aspecto y en cómo cosechar más pasto del que estamos produciendo”, aunque dijo que hay que mejorar la comunicación, ya que “hay productores que siempre están en la cima de adopción del paquete tecnológico, que ya están en el potencial” y otros que producen bastante menos.

Planteó el ejemplo de las festucas, con productores que logran entre 16.000 y 17.000 kilos de materia seca bajo riego, y otros que en secano, con muy poca fertilización y poco manejo en la cosecha de pasto, producen aproximadamente 5.000 kilos. “La brecha es enorme”, reconoció.

Comentó que las gramíneas, que son la base forrajera de Uruguay, “están muy deficientes de nitrógeno. Creo que en momentos puntuales, la fertilización hará expresar los potenciales que tiene la genética”.

Remarcó que “la gramínea es muy eficiente en producir kilos de materia seca por kilo de nitrógeno agregado. Hay sistemas donde siempre vamos al mínimo, y eso nos está limitando

el potencial de producción de pasto en todo el sistema y su persistencia”.

#### DISPONIBILIDAD DE SEMILLAS

Nolla comentó que debido a la seca del verano pasado “tuvimos que renovar muchas de esas áreas de pasturas perennes, porque se terminaron antes de lo que queríamos. El año pasado se hicieron muchos cultivos anuales, avena y raigrás, y este año esas avenas y raigrases van a pasar a pasturas perennes”.

Señaló que “hay una buena oferta de avena este año, no faltará oferta de semillas en el mercado, pero en pasturas perennes habrá un aumento del área, porque tenemos que recuperar parte de las pasturas perennes que perdimos en la zafra anterior”.

Viendo lo que ocurrió en los años anteriores, también analizó que “el dactilys será una de las especies que empezará a crecer, al ser incluso más tolerante que la festuca; creo que se va a incluir dentro de las festucas, en las pasturas perennes”.

Sobre los puentes verdes, opinó que “son un camino de ida, los productores que vieron el beneficio que les generan a los cultivos no lo dejarán de hacer. En la mayoría de los casos se siembra avena, pero también otras especies, como leguminosas, para fijar nitrógeno en ese breve período entre cultivo y cultivo”.

**CEAT**  
SPECIALTY  
TORINO-ITALY

**Potente, Fiable  
Eficiente**



**C&A**  
COMPONENTES  
& ACCESORIOS  
30 años

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



Único neumático radial  
del mercado con 7 años de garantía.

Financia **VISA**

10 pagos sin recargo

Promo válida hasta el 30/4/24 o hasta agotar stock.

# La productividad y el consumo del pasto "tienen margen para mejorar"

El referente del área forrajera de Copagran, Diego Vercellino, destacó avances en el manejo, pero identificó desafíos en la implantación, control de malezas y fertilización



Jorge Beceiro gerente de Insumos y Semillas de Copagran, junto Diego Vercellino responsable de forrajeras de Copagran, los asesores Carlos Lemaire, Alejandro Bocchi y Andrés Contatore con el productor Henry Volpe, durante la jornada realizada en Florencio Sánchez (Colonia)

La productividad del pasto "tiene margen para mejorar", sostuvo el referente del área forrajera de Copagran, Diego Vercellino, quien además marcó la disparidad en el consumo de pasturas entre establecimientos. El ingeniero agrónomo destacó avances en el manejo de las pasturas, pero identificó desafíos en la implantación, control de malezas y fertilización.

Productividad de las pasturas, problemática de malezas, manejo por ambientes, fertilización y compactación fueron algunos de los temas abordados por Vercellino en la jornada anual de pasturas que realizó Copagran en Paysandú y Florencio Sánchez (Colonia).

El especialista dijo a VERDE que en productividad "siempre hay mucho para avanzar", pero afirmó que "los números hechos por instituciones que se preocupan por el consumo de pasto, como el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), Fucrea o Conaprole,

demuestran que estos son muy bajos". Y por lo tanto, "queda mucho por hacer en el manejo del pasto, creo bastante más que en la productividad de las pasturas".

"Cuando en las reuniones CREA se compara el consumo de los establecimientos, vemos números bastante preocupantes. Hay predios lecheros que consumen 3 o 4 kilos de pasto por día y otros están en 7 u 8 kilos por día, hay capacidad para aumentar", afirmó.

En esa línea, Vercellino recordó que estuvo involucrado en la medición de pasto a través de imágenes satelitales, y en ese momento en determinados predios ganaderos "medíamos lo que se producía de pasto y lo que se producía de carne. Se había hecho un indicador de cuántos kilos de pasto se precisaban para producir un kilo de carne". En esa época los datos de Facultad de Agronomía marcaban una referencia de 20 a 25 kilos de pasto para producir un kilo de carne, "algo muy eficiente", dijo.

A nivel de campo "había productores que necesitaban 60 y 70 kilos para producir un kilo de carne, eso muestra un mal aprovechamiento del pasto; aunque por otro lado tiene su ventaja, porque se incorpora carbono al suelo pero ese nivel es muy bajo para tener predios ganaderos competitivos".

Señaló que no tuvieron productores con un consumo de 20 o 25 kilos de pasto por kilo de carne producido. "Veíamos rangos que iban de 30 a 80 kilos. Los de 30 kilos eran productores muy intensivos y los de 80 kilos largaban el ganado en potreros muy grandes", explicó.

Pero "esto ha cambiado mucho", ya que los números hoy no permiten "despilfarrar pasto", agregó. Incluso sostuvo que el ejercicio de tener que hacer reservas mejoró mucho el aprovechamiento de las pasturas. "Eso trae aparejado algunos inconvenientes de fertilización, porque se remueven todos los nutrientes del suelo".

# CONTROL TOTAL DE MALEZAS PARA UNA **ZAFRA EXITOSA**

Encontrá en Yalfín los **herbicidas** que necesitás para sembrar en óptimas condiciones tus **verdeos y cultivos de invierno**.

## Check Gold

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

## Genfosato 88.8 SG

Glifosato Sal Amónica 88.8% (80.8% equivalente en glifosato)

## Weedamina 720 SL

2,4-D Sal Dimetilamina 720 g/L (600 g/L equivalente en 2,4-D)

## Centella 240 EC

Clethodim 240 g/L

## Campo-ram 240 SL

Picloram 240 g/L

En el manejo de las pasturas sostuvo que “se avanzó bastante”, pero aseguró que aún restan cosas y hay que “machacar bastante” en la implantación, fertilización y manejo de malezas. En praderas de largo aliento, que al principio “son lentas”, uno de los temas a abordar es el tiempo de los barbechos y el manejo de herbicidas, porque “estamos con problemas de enmalezamiento bastante complicados”.

Afirmó que las pasturas pueden ser una herramienta positiva para el control de malezas, pero su mal manejo puede generar problemas. “Juegan a favor porque las pasturas con especies gramíneas permiten controlar malezas que a la agricultura le ha sido difícil”, como el yuyo colorado o carnífera, y se puede volver a tener una baja presión de esas malezas”, ejemplificó.

“Los efectos negativos ocurren cuando se tienen pasturas mal manejadas, porque las malezas se instalan, y se termina entregándole a la agricultura un problema mayor que el que recibieron”, acotó. Agregó que la mayoría de las malezas son oportunistas, pero “en pasturas densas y bien manejadas no prosperan”.

Con relación al *carry over* de herbicidas, sostuvo que es un tema problemático, porque “no hemos logrado identificar los problemas subclínicos de *carry over* en pasturas”. A veces “vemos espacios vacíos en las pasturas, falta de plantas, pero no sabemos si son fallas en la implantación o si hay que atribuírselo al *carry*. Hay maneras de evaluar la existencia de *carry*, pero son caras y poco prácticas”, señaló. Por eso, consideró que “lo mejor es ir por el camino de la prevención de las malezas y no salir a aplicar herbicidas indiscriminadamente”.

Vercellino consideró que en la fertilización “hay oportunidades de mejora, porque un gran porcentaje de los productores no está haciendo análisis de suelo. Hay productores que agregan fósforo en situaciones en las que la limitante es nitrógeno o en algunos sistemas se pone más nitrógeno del necesario. Hay mucha tecnología creada para realizar esos ajustes”.

#### LAS PASTURAS EN COPAGRAN

En 2009 Copagran dio un gran paso en el área de pasturas, cuando comenzó a trabajar en sus campos demostrativos en Paysandú, Colonia, en la Escuela Agraria de Guichón y en Florida. “Allí se sembraron todos los materiales disponibles en ese momento en la cooperativa, se fueron haciendo cortes y distintos manejos para recabar información. A su vez, se fueron realizando actividades con productores y anualmente se hacen recorridas en los establecimientos para acompañar con servicio la preventa y posventa”, dijo Vercellino.

El referente de pasturas de Copagran explicó que los cambios que hubo en el negocio agrícola llevaron a buscar un nuevo posicionamiento de los materiales. “Al principio

## Se imponen las pasturas por ambiente

La siembra de pasturas por ambiente “es una tecnología que vino para quedarse”, resaltó el referente del área forrajera de Copagran, Diego Vercellino. Señaló que en fertilización, “se justifica esta tecnología, por el hecho de tener potencialidades o variabilidades en producción suficientemente diferentes dentro de los potreros, y puede ser aún más necesario que en agricultura”.

“Cuando se hacen reservas, se remueve todo y no solo el grano, como ocurre en agricultura. Esto genera extracciones mucho mayores y, por tanto, hay que cuidar los aspectos de fertilización”, detalló.

También dijo que hay otros casos “donde las rotaciones agrícola-ganaderas que en la fase agrícola generan diferencias en niveles de nutrientes entre zonas con distintos potenciales, y también allí pueden justificarse manejos diferenciales por ambientes desde el punto de vista económico”.

Admitió que desde el punto de vista ambiental “siempre vamos a tener una justificación para no aplicar excesos de fertilizantes, pero también es importante llevar el ambiente a su máximo potencial mientras se mantenga un balance con lo económico, ya que hoy la incorporación de carbono se vuelve vital para nuestros suelos”.

Otro punto es que todas las especies tienen distinta adaptación a los ambientes, porque hay diferentes texturas, tolerancias a estrés o exceso hídrico. Vercellino también valoró que el manejo de las pasturas por

ambiente “nos ayuda mucho a planificar qué especies utilizar en los sistemas para llegar a las metas de productividad buscadas”.

El ingeniero agrónomo indicó que “hay otras aristas que nos permite la agricultura de precisión, como detectar y atacar focos de compactación, un enemigo en pasturas que a veces es difícil de visualizar. O bien cuando lo vemos ya tenemos el problema. Generalmente se empieza a ver en sistemas con alta concentración de ganado, o bien por confección de reservas en sistemas donde se pasa la picadora y camiones varias veces en cada ciclo de pasturas o una vez en cada ciclo de cultivos”.

El integrante de Copagran explicó que ese es un tema “bastante complejo en pasturas”, ya que “es difícil saber la evolución sin medirla”. Pero en general, “siempre vamos a estar mejor posicionados si usamos especies perennes, que tienen mayor exploración radicular y mejor aún bajo pastoreo. Por la opuesta, en sistemas con anuales, donde hacemos reservas seguido, es de esperar que haya más probabilidad que se desarrollen focos de compactación”, afirmó.

Vercellino resaltó que “todo apunta a pasturas más productivas, con niveles adecuados de fertilización, de enmalezamiento y por tanto buen desarrollo. En conjunto, con un equilibrio en el aprovechamiento, lo que seguramente cuida el ambiente y nuestro bolsillo. ¿Qué mejor que tener buena renta y además cuidar el ambiente?”.

del avance agrícola no se hablaba de puentes verdes, se sembraban raigrases o avenas y se pastoreaban. Las rotaciones más largas eran en base a festuca y alfalfa. Luego aparecieron los puentes verdes, y más allá que alguno lo pueda pastorear la recomendación es no hacerlo”, sostuvo.

Sobre las especies que está manejando Copagran, explicó que dependen del segmento del productor, ya que hay sistemas con base agrícola que tienen algo de ganadería y apuntan a rotaciones cortas, de dos años. “En esos casos se usan materiales como cebadilla o algún trébol y también puentes verdes”, comentó. En los predios que tienen aptitud agrícola “los números de la agricultura son los que mandan, y por lo general se terminan haciendo rotaciones bastante cortas”, agregó.

Por otra parte, en los sistemas más ganaderos y en los lecheros, se apuesta a rotaciones más largas, de cuatro años o incluso algo más en predios volcados 100% a la ganadería.

Se utilizan especies perennes, como alfalfa, festuca o *dactylis*. En los sistemas lecheros “la rotación está planificada frecuentemente a cuatro años, y quienes tienen bien ajustado el manejo terminan barbechando aún con praderas en buen estado”.

Sobre el mejoramiento del campo natural, Vercellino destacó el *paspalum notatum* y particularmente la variedad Bellaca, que es una especie perenne estival, que dentro de sus características se destaca la persistencia. “Hay productores que tienen experiencias muy interesantes, lo están usando y han sustituido los verdes de verano con eso. Es una especie que responde a la fertilización”, señaló.

Explicó que “si bien tiene algún cuello de botella en la implantación, ya que en el primer año no es fácil lograr una densidad pareja, es una opción muy interesante. Después de que se implantó es de muy largo aliento, porque se resiembra muy bien. Entonces, con manejo, es posible ir completando el tapiz”.

HECHO EN  
FRANCIA

# Activá tus plantas y potenciá el llenado



## CIGO-K

Potasio concentrado

**Fertilizante foliar**  
con alto contenido de  
Potasio (50% K<sub>2</sub>O)



## ACRECIO

Bioestimulante

**Bioestimulante radicular**  
y activador de la Fotosíntesis

### Beneficios que mejoran resultados

- ⊕ Mayor exploración radicular del suelo
- ⊕ Mayor captación de Fósforo y Potasio
- ⊕ Mayor fuerza osmótica para tomar el agua
- ⊕ Mayor acumulación de carbohidratos

# Los "excelentes resultados" sobre rastrojos de arroz y mejoramientos

Calvase y Megaagro realizaron una jornada en Artigas, donde se mostró que la inversión se paga en el primer año y deja márgenes "muy interesantes" desde el segundo año

Las pasturas en campos de basalto, sobre rastrojos de arroz y mejoramientos extensivos, mostraron "excelentes resultados", según destacó Guillermo Rovira, integrante del departamento técnico de Calvase, en una jornada realizada por Calvase y Megaagro en Artigas. Afirmó que en ambos casos, manejándolas correctamente, las pasturas se pagan en el primer año de implantación, con márgenes muy interesantes desde el segundo año.

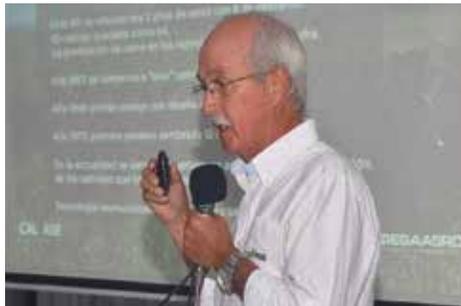
La zona de basalto comprende 4 millones de hectáreas, representa 21% del territorio nacional, con una variabilidad importante en el tipo de suelo. Actualmente se siembran pasturas sobre el 50% a 60% de los rastrojos de arroz que no vuelven al cultivo.

Una opción es sembrar la pradera por avión, inmediatamente después de la cosecha, y la otra es sembrar raigrás luego de la cosecha y al año siguiente o en el verano, tras laborear la chacra, sembrar por tierra una pradera. Las mezclas pueden ser: raigrás, trébol banco y lotus o festuca, trébol banco y lotus.

Rovira comentó que se compararon diferentes tipos de raigrases, poniéndole números a esas opciones. "La pradera más barata es con raigrás 284, la más cara es la que incluye la festuca, y la intermedia es una pradera con un raigrás de ciclo largo, como Jumbo", señaló.

Afirmó que muchas veces el productor pone el foco en cuanto sale la pradera, pero "la más barata no necesariamente tiene que ser la que genera más ingreso o más margen", indicó. Para analizar este punto se mostraron producciones de carne reales, medidas en años Niña, con mediciones de materia seca. Se demostró que la pradera más cara, que incluye festuca, es la que produce más carne y mayor margen.

La información muestra que a partir del segundo año la festuca tiene un margen US\$ 380, son US\$ 100 más que el raigrás 284. "Lo importante es que todas estas praderas hechas sobre rastrojos de arroz se pagan en el primer año y sobra plata", aseguró. Además, remarcó la importancia de manejarlas correctamente,



Guillermo Rovira en la jornada realizada en Artigas

ya que si no se pastorea de manera adecuada, si no se fertiliza y no se cuidan en el verano, los resultados no son los mismos. "Hay un paquete de medidas que se deben cumplir para tener una pradera productiva y lograr esas producciones de carne y esos números", dijo.

El otro punto abordado fueron los mejoramientos extensivos. Rovira explicó que "el mejoramiento del campo natural es otra opción, para otro tipo de suelos", que tiene como objetivo aumentar la producción y mejorar la calidad y la distribución estacional del forraje.

El costo de los mejoramientos ronda los US\$ 150 por hectárea, de los cuales US\$ 80 corresponden a fertilizantes y el resto semilla y siembra. En el primer año el margen es más chico, a partir del segundo los márgenes son muy atractivos. Al igual que en las praderas sobre arroz, estas se pagan en el primer año.

Se destaca que en el primer año del mejoramiento, el valor mínimo del análisis mostró una producción de carne de 123 kg/ha, con un margen de US\$ 34,5. En el segundo año el valor mínimo fue de 222 kg/ha y el margen llegó a US\$ 253.

## Portafolio con soluciones nutricionales

Calvase se diferencia por el portafolio que ofrece, señaló a VERDE el gerente general de la empresa, Ignacio Otegui. "Vendemos genética, y si bien es un *commodity*, para agregar valor buscamos tener un portafolio distinto", dijo. Detalló que se busca contar con materiales que sean más nutritivos y que tengan mayor eficiencia de conversión, que en definitiva es lo que después otorga rentabilidad a los sistemas.

El otro pilar de la compañía es el tratamiento de semillas. "Calvase es la única empresa que tiene un tratamiento PowerSeed, con el foco en el suelo, donde incorporamos tres familias de bacterias y buscamos la sustentabilidad, disminuyendo el uso de los químicos y aumentando el uso de biológicos", señaló.

Este año la empresa lanzó PowerSeed orgánica, "un tratamiento 100% natural; en eso estamos a la vanguardia". Explicó que, con el tratamiento de semillas, buscan mejorar la cantidad de plantas por metro y, por ende, lograr más producción de materia seca.

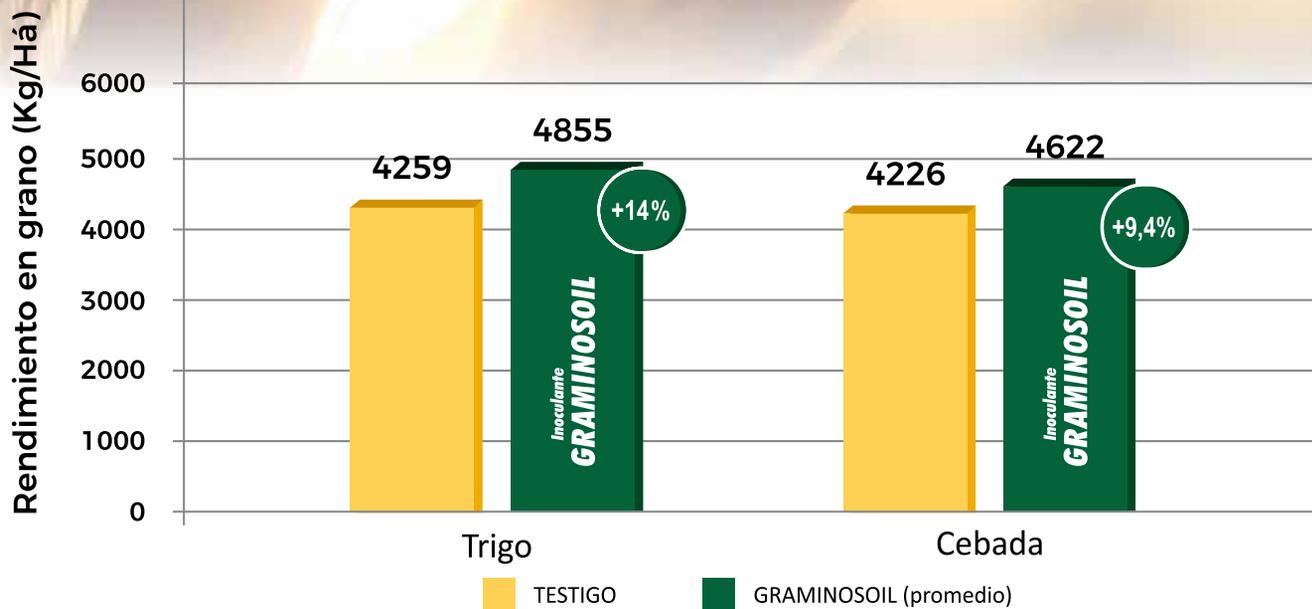
Sostuvo que el tercer pilar es la posventa, que "implica el apoyo técnico, antes, durante y después de hacer una pastura". Resumió que "en esas tres patas Calvase tiene un diferencial en este negocio. "No vendemos un *commodity*, vendemos una solución nutricional", dijo. Agregó que la empresa siempre está buscando mejorar su portafolio de productos, pero aseguró que "hoy tenemos uno para atender toda la demanda ganadera, lechera, de cultivos de servicio y para distintos ambientes".

# GRAMINOSOIL

*Azospirillum*

PROMOTOR BIOLÓGICO  
DEL CRECIMIENTO VEGETAL  
PARA TRIGO Y CEBADA

## Respuesta de la pulverización de Graminosoil en Trigo y Cebada Promedio de la serie 2018-2023



Consultora	Año	Cultivo	Localidad
Entoagro	2018	Cebada	Polanco, Colonia
	2018	Trigo	Polanco, Colonia
Agrotesting	2019	Cebada	Young, Río Negro
	2020	Trigo	Constancia, Paysandú
	2021	Cebada	Young, Río Negro
	2022	Trigo	Constancia, Paysandú
	2023	Trigo	Constancia, Paysandú
Marcos Martino	2019	Trigo	O. de Lavalle, Colonia
	2022	Cebada	O. de Lavalle, Colonia
	2023	Cebada	O. de Lavalle, Colonia



LALLEMAND PLANT CARE



# La calidad y producción de forraje ponen a la alfalfa en el menú local

Buscando cambiar una cultura que estaba más enfocada en la producción de materia seca en el invierno, Gentos viene desarrollando su proyecto “La revolución de la Alfalfa”

La calidad y producción de forraje ponen a la alfalfa en el menú local. Buscando cambiar una cultura que estaba más enfocada en la producción de materia seca en el invierno, Gentos viene desarrollando su proyecto denominado La revolución de la alfalfa. Juan Pedro Martínez, gerente de Abastecimiento, Investigación y Desarrollo de Gentos, informó a VERDE que la empresa puso en marcha un programa genético enfocado en alfalfa, basado en tres premisas: persistencia, sanidad y calidad.

“Con las técnicas de manejo actuales, la alfalfa se ha vuelto más accesible y rentable para los productores, ofreciendo beneficios significativos en términos de calidad y producción de forraje a largo plazo”, comentó. Un diferencial de Gentos respecto a otras empresas del mundo y de la región “es la selección genética, que se hace siempre sobre pastoreo, algo que tiene un impacto muy significativo en el resultado que se obtiene”.

Planteó que “si comparamos alfalfas seleccionadas por corte, como por ejemplo la Chaná, vemos que no persisten más de dos o eventualmente tres veranos”. Sin embargo, “con el progreso genético y la selección sobre pastoreo, se logra mucha más estabilidad y persistencia a lo largo de los años. Con un nivel de supervivencia en el cuarto verano muy por encima de Chaná”, confirmó.

“Es un gran diferencial, que impacta en el bolsillo del productor, porque se abarata sustancialmente el kilo de materia seca producido y a nivel país la producción de carne o leche puede aumentar significativamente”, aseguró.

En Uruguay Gentos cuenta con Nobel 620, una alfalfa de grupo 6 y Latte 920, un grupo 9, sin latencia invernal. “En el primer año ninguna de las dos se despega en producción de materia seca respecto a los mejoramientos locales seleccionados por corte. El despeque en producción y persistencia se observa a partir del tercer y cuarto año, ahí es evidente. Son materiales muy sanos y no tienen problemas



Gentos realiza una estricta selección de alfalfas

frente a insectos como el pulgón”, confirmó Martínez. Además, destacó que el programa “es muy robusto y consistente”, por lo cual se irán sumando materiales superadores frente a los que están en el mercado”.

Gentos está haciendo foco en el manejo del pastoreo. “En alfalfa estamos llevando a cabo el sistema 8-14, donde pastorea a 8 nudos, salvo en otoño, cuando la recomendación es de 14 nudos. La alfalfa en otoño genera sus reservas y las lleva a la raíz”, explicó. Por eso, dijo que “se precisa ese descanso, para que el cultivo pueda acumular reservas, mantenerse durante todo el año o salir de la latencia”. Al manejar la alfalfa por nudos y no por porcentaje de floración “estamos levantando la eficiencia de cosecha y la calidad del bocado”, detalló.

El gerente de Gentos puntualizó que “muchas veces se piensa que es mejor dejar pasar la alfalfa, para comer un poco más de tallo y evitar problemas de meteorismo, pero cuando se ven los remanentes de una alfalfa comida que está pasada, lo que se observa es solo tallo que el animal rechazó”.

Sostuvo que “el animal siempre va a comer comida de calidad y cuando uno pasa a comidas de entre 7 y 9 nudos, también está comiendo

tallo de calidad e indirectamente reduciendo la posibilidad de meteorismo”.

Con la alfalfa en la base forrajera del Uruguay, “históricamente el país ha buscado solucionar los problemas del invierno, por lo cual se cuenta con raigrases y festucas de altísima producción y calidad”, agregó Martínez. “Pero ahora los veranos nos están complicando. Por esta razón Gentos está poniendo mucho esfuerzo en tratar de mitigar el impacto y aumentar la producción de fotosíntesis en el verano. Las pasturas se mueren por temperaturas altas, independientemente de si llueve o no, la única que resiste más esas condiciones es la alfalfa”, dijo.

En la medida que “se la agregue al sistema, independientemente de que sea lechero o ganadero, el potencial que se genera a nivel del productor e incluso a nivel país es altísimo”, sostuvo.

Explicó que el proyecto Alfalfa de Gentos “busca cambiar una cultura que estaba muy enfocada en la producción de materia seca en invierno, equilibrándola con más producción en verano”. Señaló que esto “no significa que haya que usar alfalfa pura, porque obviamente es un riesgo. Hay mezclas sumamente productivas y muy buenas, que incluyen dactylis, festucas mediterráneas o incluso falaris, que generan un complemento muy bueno. Gentos es pionero, porque desde hace 10 años comercializa blends con estas mezclas”.

Martínez dijo que la frontera del uso de la alfalfa también se está corriendo. “Cada vez hay más productores tecnificados y con más frecuencia se habla del pastoreo en franjas o rotativo, así como del agua en la parcela. En la medida que eso se vaya expandiendo, el factor riesgo del meteorismo, que quizás puede causar un poco más de temor, irá disminuyendo. Hoy existen más herramientas que facilitan el uso de la alfalfa. La inversión en semilla, que es un costo menor en una pradera, se paga en el primer año por aumento de producción, y se diluye muchísimo su persistencia”, concluyó.

# SUMA

## EL MEJOR COADYUVANTE MULTIPROPÓSITO



Asegure una aplicación  
más segura y eficiente:

- ✓ Surfactante.
- ✓ Acidificante.
- ✓ Penetrante.
- ✓ Anti-deriva.



Bvar. Artigas 420 · Piso 1 · Of. 106 - Tel.: 2710 1932  
lanafil@lanafil.com - lanafil.com - Montevideo



**DOBLE RESPALDO**

**Lanafil**  
Cultivando Confianza



# Los actuales sistemas productivos demandan pasturas más versátiles

Diego Rodríguez, responsable de abastecimiento y desarrollo de Procampo Semillas, resaltó la importancia de tener un portafolio adaptado a las condiciones de Uruguay

Los diferentes sistemas demandan productos más versátiles. Diego Rodríguez, responsable de abastecimiento y desarrollo de Procampo Semillas, resaltó la importancia de un portafolio adaptado a las condiciones de producción que tiene Uruguay. Señaló que Procampo “viene realizando un gran esfuerzo en selección y segregación de nuevos productos para el mercado uruguayo, trabajando en renovar una paleta que se ha ido consolidando con el paso del tiempo”.

Hoy, por la evolución de los diferentes sistemas de producción, “estamos haciendo foco en la versatilidad”, dijo. Eso implica que “los cultivares que vamos presentando al mercado sean los más adaptados a las diferentes condiciones productivas del Uruguay”, agregó. También explicó que “debemos tener versatilidad dentro del portafolio, que nos permita incorporar productos superadores”.

Rodríguez destacó que la empresa está “muy firme” con su paleta de festucas, “siguiendo la línea de calidad, de estabilidad y de rusticidad”. Como novedad, destacó a la festuca de origen europeo denominada Rosparon, “con gran aporte invernal y primaveral, con la particularidad de que su tasa de inducción floral es sumamente baja y con excelente rendimiento en materia seca total”. Así como Ranchero, que sigue la misma línea. En cuanto a la oferta de avenas, destacó las de triple propósito, como La Plata, para producción de forraje, ensilaje de planta entera o cosecha de grano.

En raigrás, “también cumpliendo con una paleta de productos que cubre todos los aspectos que se nos demandan”, ya sea diploides “con un diferencial de producción”, como Rodillo; o tetraploides, “con un buen vigor de implantación” como Big Boss. A su vez, resaltó el raigrás Madonna, “con un ciclo más largo”; y los raigrases italianos, que “se han impuesto de forma importante en el sector lechero y en la ganadería intensiva”, porque “también tienen ciclo extendido y eso nos da la posibilidad de consorciarlos, ya sea con achicoria como con



Jornada de Procampo Semillas en el campo experimental Los Nietitos, en Soriano

trébol rojo y mejorar ampliamente el aporte estival de esa pastura”, acotó.

Respecto a las leguminosas, aseguró que Procampo también está en el camino de la selección. “Cabe destacar que este trabajo se hace en equipo, contemplando lo que el equipo comercial transmite de cada uno de los clientes, siguiendo por el gran conocimiento técnico que Alfredo Silbermann aporta, y poniendo en la balanza cada uno de los aspectos relevantes de las especies y cultivares”.

De cara al futuro, Rodríguez aseguró que la empresa maneja dos agendas, una de corto y mediano plazo, “que la venimos cumpliendo, segregando algunos de los materiales que ya tenemos e incorporando varios más”. En este sentido sostuvo que al momento de seleccionar materiales, “estos tienen que ser superadores” a los que se estaban manejando, y “cumplir con algunos requisitos que nos planteamos a la interna, contemplando lo que el productor nos cuenta en el día a día”.

A largo plazo Procampo trabaja con KWS en remolachas forrajeras, centenos híbridos y otras especies, “porque creemos que en una agenda ambiental posiblemente jueguen un rol muy importante”, recalzó.

Procampo utiliza el campo experimental Los Nietitos, en Soriano, como jardín de introducción donde se están probando constantemente nuevos materiales, mezclas, aspectos

agronómicos, entre otros. Es un campo en el que se testean cultivos de verano, como maíz y sorgo. A su vez, en invierno “testeamos varias especies forrajeras, cultivos de invierno y especialidades que vemos con buenos ojos”, comentó Rodríguez. Allí se valida la información que luego se derrama a distribuidores, técnicos y productores.

“Venimos con un verano contrastante respecto al año pasado, con lluvias que si bien siempre son necesarias en mayor volumen, las que se fueron registrando desde febrero han permitido un buen desarrollo de la zafra”, afirmó Rodríguez. También comentó que se ha avanzado en el “despacho de semillas, aguardando que se concreten las expectativas climáticas previstas para poder seguir con las siembras” en marzo.

El integrante de Procampo Semillas agregó que la logística y la cosecha de todas las especies implicó un “desafío importante”. Señaló que “hubo áreas muy afectadas por excesos hídricos, provocando magras cosechas”, sobre todo en avena y raigrás, lo que hizo mermar la oferta, pero de todas formas la empresa podrá cumplir con la oferta nacional y los compromisos de exportación que tenía pactados. “Estamos en el último esfuerzo respecto al procesamiento de semillas para su entrega en tiempo y forma, pero vemos que el abastecimiento será bueno en casi todas las especies”.

El herbicida que controla  
lo que hasta hoy,  
estaba bravo de controlar.

NUEVO  
HERBICIDA

# Bravo!

El Raigrás dejó de ser una amenaza para su cultivo.  
Ahora usted puede controlar esta maleza en trigo y cebada\*. Bravo es un nuevo herbicida pre emergente de última tecnología, único en Uruguay, formulado en base a piroxasulfone.  
**Bravo controla lo que hasta hoy, estaba bravo de controlar.**

CONTROLA EL  
RAIGRÁS  
\*RAIGRÁS  
DANIELLE Y AZARONI



TRIGO Y  
CEBADA\*

HERBICIDA  
**Bravo** 



**proquimur**  
Protección total para sus cultivos

# La combinación de especies para estabilizar la producción de pasturas

Con 14 nuevos materiales incorporados en 2024, Agrofuturo amplía su paleta de productos y consolida un portafolio desarrollado para atender la demanda uruguaya

Con 14 nuevos materiales incorporados en 2024, Agrofuturo amplía su paleta de productos y consolida un portafolio desarrollado para atender la demanda uruguaya. El ingeniero agrónomo Pablo Civetta, director de Agrofuturo, destacó a VERDE la importancia de estabilizar la producción de forraje mediante la combinación de especies que cubran diferentes nichos de producción, resaltando la utilización de genética nacional y del exterior, fundamentalmente de Australia.

La empresa tiene varias líneas de trabajo, dentro de las que se incluyen los bioestimulantes, los productos para control biológico, la línea de semillas de cultivos de verano con la representación de Advanta Semillas y las especies forrajeras para las siembras de otoño.

En forrajeras “la estrategia ha sido seleccionar lo que se entiende es mejor para las condiciones de los sistemas pastoriles de Uruguay, basados en la experiencia de más de 20 años de Agrofuturo trabajando en el mercado, ya sea con genética nacional, de la región o de zonas más lejanas”. En ese sentido destacó que se busca genética australiana, ya que por el clima y el ambiente tiene muchas similitudes con Uruguay, así como las de mejor adaptación de Nueva Zelanda, Europa y Estados Unidos.

La selección genética se hace buscando productos que se destaquen por su producción y calidad. “No necesariamente tiene que ser el que más materia seca produce, ni el que más calidad tiene. Puede ser una combinación de ambos, buscando cubrir los nichos”, explicó.

Agregó que tratan de “correr esos picos de producción donde todas las forrajeras producen”, buscando producciones más tempranas en otoño e invierno, o especies largas para cuando, por ejemplo, “las festucas pierden calidad por su pasaje a estado reproductivo”.

Puntualizó que “hay algunos raigrases de genética australiana que están verdes hasta fines de diciembre. Buscamos tener ese tipo de herramientas combinadas, para tratar de estabilizar la producción de forraje”.



Agrofuturo trabaja con genética local y del exterior

La base genética nacional está compuesta por Achicoria INIA Nova; la alfalfa INIA Charrúa, destacada por su mayor relación hoja-tallo y la avena sativa de pastoreo INIA Capella, con un ciclo muy largo, no común en este tipo de avenas.

Dentro de la base australiana remarcó que desde 2024 hay en el mercado dos festucas y un dactylis, al tiempo que estimó que el próximo año se sumarán algunos raigrases. De Nueva Zelanda cuentan con dactylis, raigrás perenne y festulolium. De Europa destacó una festuca de ciclo muy largo, que “mantiene mucha calidad, aún en épocas en que las festucas tradicionales se endurecen; todo esto sin hipotecar su producción invernal”. Y de Estados Unidos se trabaja en raigrás y festucas.

Previo al lanzamiento de los materiales, Civetta sostuvo que se testea todo bajo pastoreo en el campo experimental El Lucero, de Agrofuturo en Colonia Valdense (Colonia). “Se pastorea permanentemente con ovinos, generando situaciones complicadas para lograr producción y persistencia”. Agregó que se buscan

especies perennes, que performen bien pero que también duren “un poco más de lo que estamos acostumbrados”.

Subrayó que de esa forma fue que encontraron la festuca mediterránea Charlem, que “tiene una excelente producción invernal y una supervivencia destacada”. Además, resaltó la festuca Pastoral, una variedad continental que se ha destacado luego de los veranos secos.

Comentó que “Uruguay mira mucho a Oceanía y ahí hace mucho foco en Nueva Zelanda, donde son muy buenos con las especies forrajeras y los sistemas pastoriles, pero con condiciones bastante más frescas que las nuestras y lluvias más regulares, sobre todo en la Isla Sur”. Remarcó que por eso Agrofuturo hizo una apuesta fuerte en Australia, donde las condiciones son más similares a las de Uruguay en temperatura y lluvias.

Si bien en el área de forrajeras la empresa tiene una apuesta importante en el mercado doméstico, desde la concepción de la división forrajeras de Agrofuturo, se pensó en el mercado exterior, con exportaciones de productos y con contratos de multiplicación específicos. “La exportación depende de los años y de los productos, por lo que va variando, pero es una unidad de negocios programada, ya que se hace bajo contrato de producción. Se traen las semillas madre exclusivamente para multiplicar, y toda la producción se va para el país de destino”, describió.

En la búsqueda de soluciones para el productor, la empresa está desarrollando blends forrajeros, que son mezclas de especies que se ofrecen bajo una denominación particular.

“Es una mezcla homogénea, tratada y embolsada. Si bien algunas pueden ser hechas por el productor en el campo, con esta solución el productor se libera de esta tarea y recibe el producto terminado y listo para sembrar”, explicó. Dentro de la propuesta “tenemos Beef Mix, que es una festuca continental con dactylis, y Milk Mix, que es una mezcla de falaris y dactylis”, informó.

# ¿Ya estás pensando en tus cultivos de invierno?

## SuperSimple

## HYPERFOS®



**fana proqui.**



## Conoce más sobre nuestra línea de Foliares y Bioestimulantes

### **RADIFAN** ZINC

### **FANAFOL** CULTIVOS EXTENSIVOS



**fana proqui.**



Ingresá a nuestra web para descubrir deficiencias y ensayos de todos nuestros productos.

# La experiencia y la genética como base para sumar productividad

Pasture Genetics fue fundada en 2021 por profesionales con gran trayectoria en el rubro; avanza con visión de futuro para atender la demanda interna y la exportación

**P**asture Genetics es una compañía uruguaya de semillas forrajeras fundada en 2021 por Marcelo Banchemo (director ejecutivo), Juan Díaz (director de Investigación y Desarrollo), Guillermo Cubas (director de Negocios Internacionales) y Sebastián Mari (director de Producción y Control de Calidad de Semillas).

“Los cuatro fundadores nos formamos en el mundo de las semillas forrajeras”, y el origen de Pastures Genetics surge a partir de la búsqueda de una empresa que esté “superfocalizada en pasturas, en el desarrollo y en el posicionamiento de los productos, en el agregado de valor al usuario de la semilla, buscando la construcción de relaciones duraderas con nuestros clientes”, resaltó a VERDE Marcelo Banchemo.

Explicó que se empezó “al revés”, porque “definimos que queremos ser en el futuro, y a partir de allí se comenzó a trabajar con un destino claro y con objetivos pensados a mediano y largo plazo, persiguiendo metas definidas que trascenderán a nosotros, los socios fundadores”.

Agregó que “así es más fácil construir, porque el camino está claro, la trayectoria de muchos años en el negocio nos permitió diseñar un plan estratégico bien fundado, que incluye el desarrollo de genética adaptada, la producción profesional de semillas y la exportación”.

Banchemo resaltó que el mejoramiento genético local “es la columna vertebral” de la empresa, pero “tiene que estar acompañado por la producción de semillas, el procesamiento, la logística y el acceso al mercado. Para eso el desarrollo de alianzas estratégicas con empresas complementarias es muy importante”.

En esa línea, Sebastián Mari explicó que “no queremos competir” con lo que ya está armado, “buscamos asociarnos para lograr el mejor uso de las plantas de procesamiento que ya existen, y con la cadena de distribución, mediante alianzas estratégicas sólidas. En eso estamos trabajando intensamente”.



Juan Díaz, Marcelo Banchemo, Sebastián Mari y Guillermo Cubas, socios fundadores de Pasture Genetics

Banchemo, en el mismo sentido, dijo que la empresa trabajará “con lo que ya está hecho y hecho bien”. Aseguró que “no se viene a reinventar la rueda, tenemos que ser una empresa muy liviana, eficiente y con agilidad para tomar decisiones”.

Destacó que en Uruguay “hay productores que hacen las cosas muy bien, algunos ya tienen su planta de procesamiento de semillas, se los puede asociar en la cadena de producción”. Y agregó que “lo mismo ocurre con el procesamiento de semillas”.

Afirmó que Uruguay cuenta con una capacidad instalada “que le alcanza y le sobra” para los volúmenes que maneja. “Con lo que sabemos que funciona, hay eficiencia y se puede trabajar en confianza, vamos a hacer bases. Vamos a seguir posicionándonos como un socio relevante en todos esos factores de

producción que son críticos para poder llegar con una semilla al mercado”, comentó.

## MEJORAMIENTO LOCAL

Banchemo acotó que “nuestro foco está 100% en forrajeras, eso es un diferencial en Uruguay y en la región. Hay una gran apuesta al mejoramiento genético local, gran parte de nuestros recursos y del tiempo de nuestro equipo está enfocado en generar variedades superiores, muy adaptadas, eso hace que Pasture Genetics sea una empresa diferente, bastante única”.

“Entendimos que no queríamos hacer más de lo mismo”, señaló Mari, y agregó que el foco principal está en generar productos nuevos. “Hay muchas empresas de pasturas, pero los focos son diferentes. Nosotros estamos haciendo el trabajo de largo plazo, que apunta a la generación de nuevos productos, que quizás



# 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



hoy no estamos viendo, pero así es el trabajo en la genética, lleva mucho tiempo y son procesos de largo plazo”, acotó.

Díaz destacó que la empresa cuenta con “el principal programa de mejoramiento privado de la región”, por el número de especies, tamaño de las *nurseries* de mejoramiento genético, diversidad y alcance de nuestros objetivos. “Lo es ahora porque se está armando nuestro portafolio, pero lo vamos a mantener porque entendemos que hay una gran oportunidad” en el desarrollo de mejores variedades para la región, “con mucho foco en los sistemas de producción de base pastoril, de ambientes transicionales como los nuestros”, destacó.

En tal sentido, aseguró que “nuestro principal objetivo es aportar genética superior, que mejore el resultado de los sistemas de producción ganaderos, lecheros y agrícola-ganaderos de la región”.

En Pasture Genetics “hablamos mucho de Nueva Zelanda, que para nosotros siempre fue, es y será una referencia ineludible a la hora de intentar generar mejores sistemas de base pastoril. Entendemos que el clima y las especies forrajeras que se usan no son las mismas, pero la filosofía que inspira el desarrollo de nuevos productos y la tecnología en el manejo de pasturas de Nueva Zelanda son aspectos que siempre hemos valorado y que en esta empresa queremos continuar desarrollando”, acotó.

Díaz resaltó que “el camino pasa por estar muy cerca de los productores y los técnicos, entender sus necesidades, sus problemas y sus desafíos. Luego darnos vuelta, trabajar en las posibles soluciones, volver, probar, ajustar y validar en sistemas reales de producción. Sabemos que es un camino largo y en eso estamos”.

Explicó que “para generar productos de valor tenés que estar muy conectado, consciente de las oportunidades y desafíos que enfrentan los sistemas de producción, y en Pasture Genetics tenemos una conexión tremenda con el mercado, con los usuarios”.

Señaló que en mejoramiento genético “siempre hay un *trade off* en la lista interminable de objetivos a perseguir, y allí el equilibrio lo marca el contacto permanente con el mercado. El producto generado podrá tener una falla, pero será ampliamente compensada por los atributos que lo hacen distinto”.

Mari consideró que “la seriedad en el manejo del negocio es determinante para marcar la mirada de corto, mediano y largo plazo”. Y Banchemo destacó que el objetivo pasa por agregar valor a los sistemas ganaderos, lecheros y agrícolas, además de la utilización de la plataforma que brinda Uruguay para exportación de genética y semillas hacia la región y el mundo.

## EL PORTAFOLIO

Díaz informó que la empresa trabajará con todas las especies forrajeras, gramíneas, legu-

minosas, anuales, perennes, de invierno y de verano. “Hemos puesto mucho foco en festuca y raigrás, pero estamos trabajando en todas las especies que tienen o pueden tener un lugar de valor para los sistemas de producción ganadera, agrícola-ganadera o lechera de Uruguay y la región. Todas están en nuestra mesa de trabajo”, dijo.

“Por supuesto que el tiempo y esfuerzo dedicado no es el mismo, porque sabemos cuáles son las especies que forman parte de la columna vertebral de los sistemas de producción, y esas son las que se llevan la parte más importante de nuestro esfuerzo”, aclaró.

Díaz informó que las tres primeras variedades que se están lanzando este año son Fronteira, una avena forrajera de pastoreo; PG Chief, un raigrás tetraploide de ciclo medio, “de destacada sanidad”; y PG Alexa, una nueva variedad de moha. “Para 2025 y 2026 anticipamos una lista importante de lanzamientos que irán dándole forma a un potente portafolio, que incluye todas las especies que hacen a la base forrajera de nuestros sistemas de producción”, comentó.

Banchemo sostuvo que “el mejoramiento genético local es un camino que arranca pero que nunca termina. “Se acelera y desacelera en función de la performance que van teniendo los productos o de los nichos que se van explorando”, comentó.

Mari acotó que “a veces hay productos con determinadas características, que quedan mucho tiempo en el mercado y en otros el recambio es más rápido”. A la vez, indicó que se ha venido ajustando el proceso de incremento de semilla de las nuevas variedades que surgen del programa de mejoramiento. “En eso venimos trabajando intensamente para lograr llegar rápido al mercado”, señaló.

“Esos primeros incrementos son los que nos permiten pasar de las cantidades de semilla que generan los programas de mejoramiento a los volúmenes que precisamos para pasar a producir semilla a escala comercial, en campos de productores. Esa etapa es desafiante y compleja”, describió Mari.

Enfatizó que “sin semilla no hay producto. La semilla es el vehículo que permite llevar la innovación a los sistemas reales de producción. Sin una producción de semillas bien articulada, eficiente, profesional, la nueva variedad no llega al mercado, la innovación no llega”.

Banchemo consideró que ese es un aspecto “crítico”, porque “se puede tener la mejor forrajera, con todos los atributos, pero si no se puede producir semilla de forma competitiva no hay producto”. Señaló que “siempre estamos buscando combinar máxima producción de pasto con una producción de semillas eficiente, competitiva y para ello el mejoramiento local es crítico y clave”.

Destacó que actualmente en el mercado de forrajeras “son muy poquitos los cultivares que no fueron desarrollados en Uruguay, y tienen un fuerte posicionamiento, se cuentan con los dedos de la mano, es claro que el mejoramiento local paga”.

Díaz resaltó la importancia de contar con un sistema de defensa de la propiedad intelectual y de la innovación que “es potente y está funcionando”. Dijo que “si no existieran los niveles de respeto a la propiedad intelectual y las diferentes organizaciones que velan por su defensa y cuidado, nuestra empresa no podría destinar los recursos que destina al mejoramiento genético local, no podríamos hacer la apuesta que estamos haciendo. Siempre destacamos esto”.

## MÁS ALLÁ DE FRONTERAS

Por su parte, Guillermo Cubas, socio y director de Pasture Genetics, señaló a VERDE que la empresa tiene un fuerte foco en la exportación de semillas de especies forrajeras a diferentes mercados del mundo”.

A la vez, Banchemo remarcó que la exportación de semillas forrajeras de Pasture Genetics “no es una cuestión de oportunidad, es estructural”. Enfatizó que “hay una apuesta a eso. Vamos a participar de manera permanente del negocio de multiplicación de semillas de pasturas con destino a exportación, tanto bajo la modalidad de contrato, multiplicando variedades de otras empresas que valoran a Uruguay como productor confiable de semilla de calidad, como la multiplicación de nuestras variedades para diferentes mercados del mundo”.

Cubas resaltó que “para la nueva genética generada por Pasture Genetics hay muchos mercados que tienen homología climática con Uruguay y por eso los productos generados localmente funcionan muy bien allí. Dependiendo de la especie, vemos oportunidades en Europa, América del Sur, Norteamérica, Asia, Oceanía y en algunos países de África”, apuntó.

“La exportación juega un rol muy importante, y en los primeros años de operación ha sido el principal negocio de Pasture Genetics. Nos hemos transformado en una de las principales empresas exportadoras de semillas forrajeras, con muchas especies y múltiples destinos”, comentó Cubas.

Aproximadamente el 50% de lo exportado por la empresa “es originado a través de contratos de producción a contra estación, el otro 50% lo representa el *trading*”. Y planteó que “a medida que avancemos con nuestra genética esos porcentajes irán cambiando. Es importante destacar que tenemos contacto con muchas empresas que están esperando nuestra genética para desarrollarla en sus mercados, porque hay pocas fuentes privadas disponibles a nivel global”.



CONOCE MÁS  
SOBRE LOS

**DRONES**

**AGRÍCOLAS**

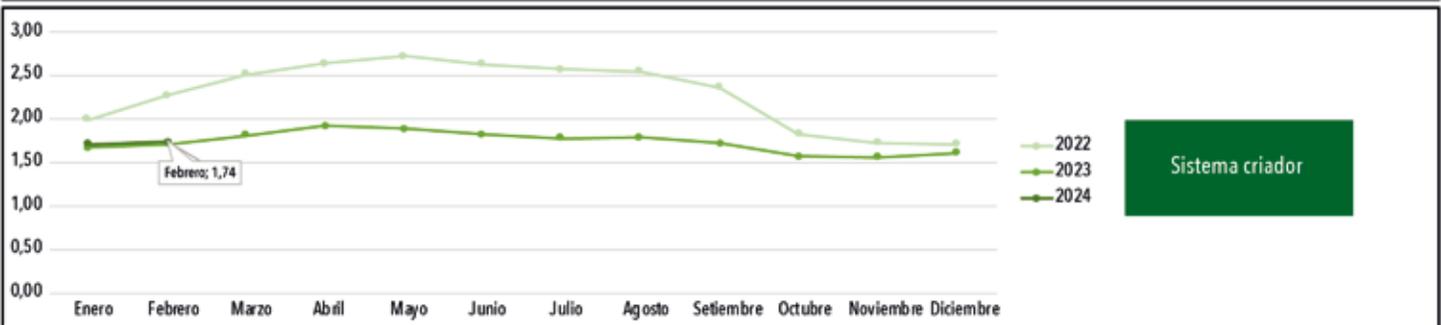
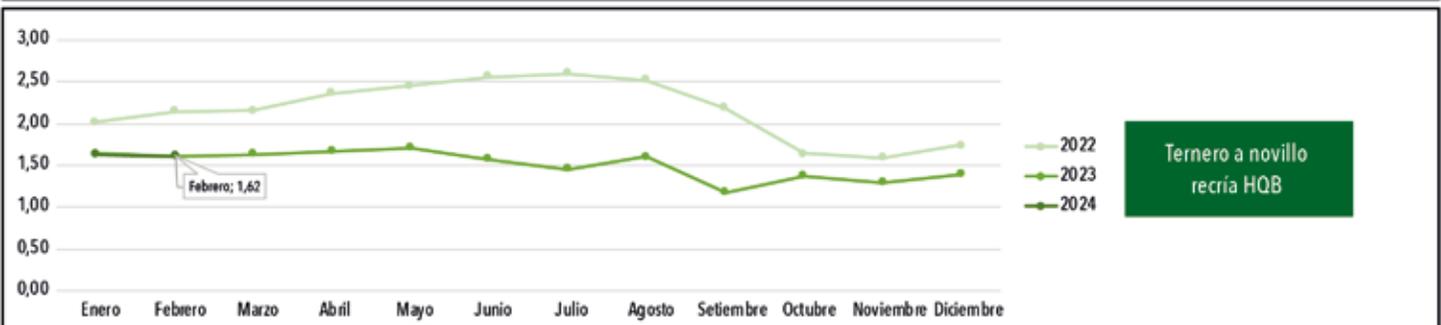
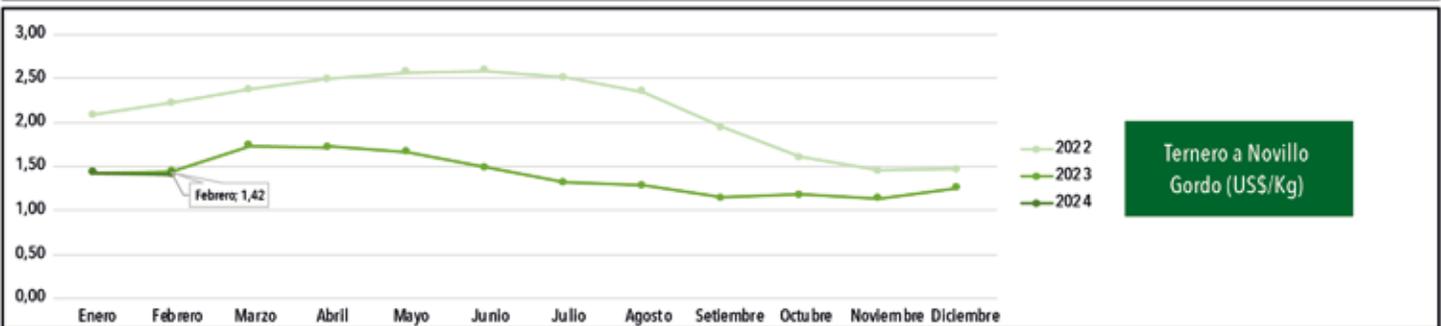
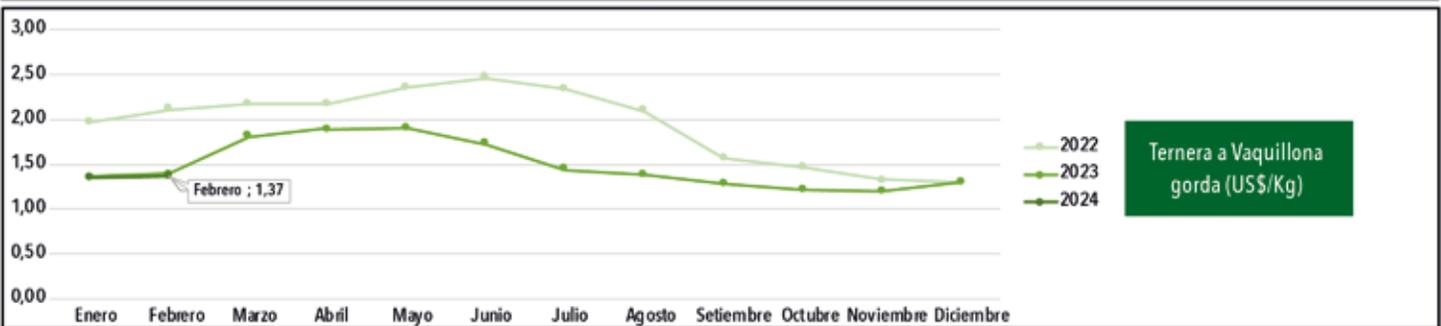
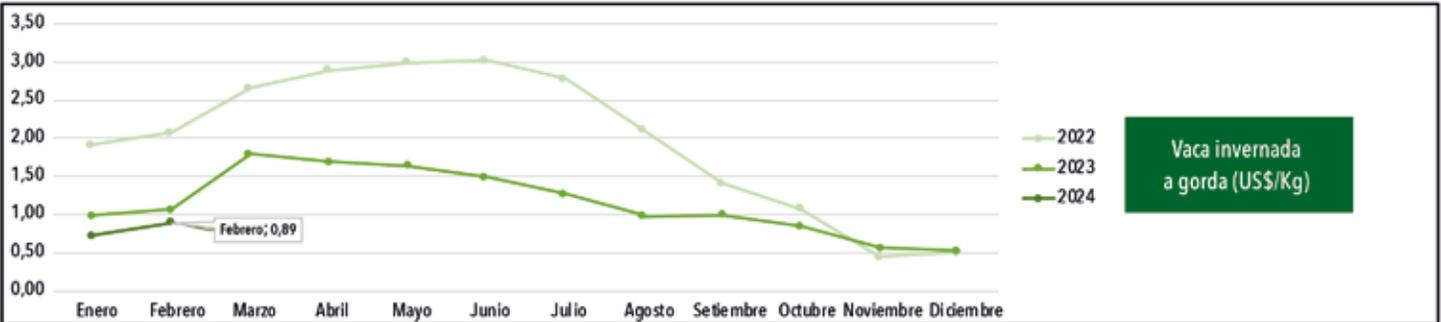


MIRA MÁS INFORMACIÓN  
EN **WWW.DRAGUR.UY**

## Precios implícitos del negocio ganadero

El año 2024 comenzó con un precio implícito apenas por encima del nivel que terminó el año pasado, y está comenzando igual que en el inicio de 2023. El valor sigue estando lejos de la burbuja que significó el año 2022. Se observa un destaque negativo para la

vaca de invernada, que está por debajo de las relaciones de precios de los últimos dos años. Esa es la categoría con el menor valor de kilo producido respecto a las demás, según se puede observar en las gráficas a continuación.



**Siempre junto al productor**  
sembrando conocimiento.

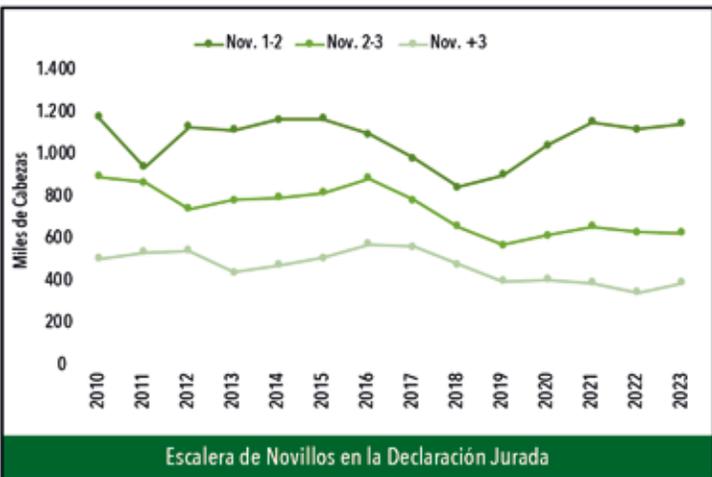
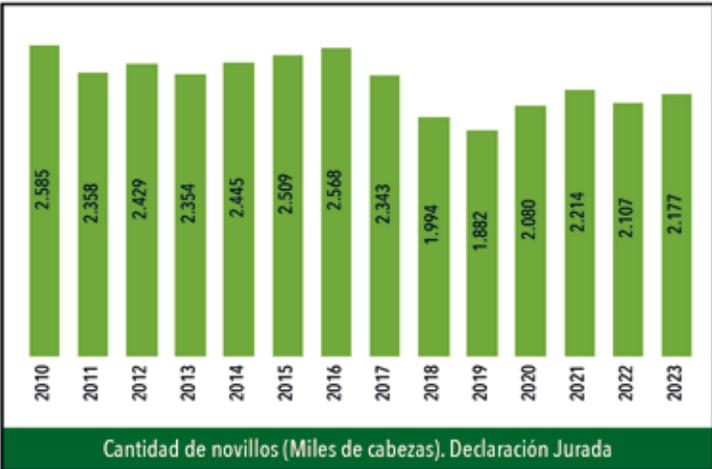


 **gentos**  
GENTE DE PASTOS

## Extracción ganadera

En los últimos cuatro años Uruguay aumentó su tasa de extracción, considerando la cantidad de novillos faenados en relación con el stock de novillos totales declarados a Dicoce. Esto es producto de una mejora de la eficiencia biológica de los sistemas. A esa extracción elevada, y un stock de 500.000 novillos menos respecto a hace cuatro años,

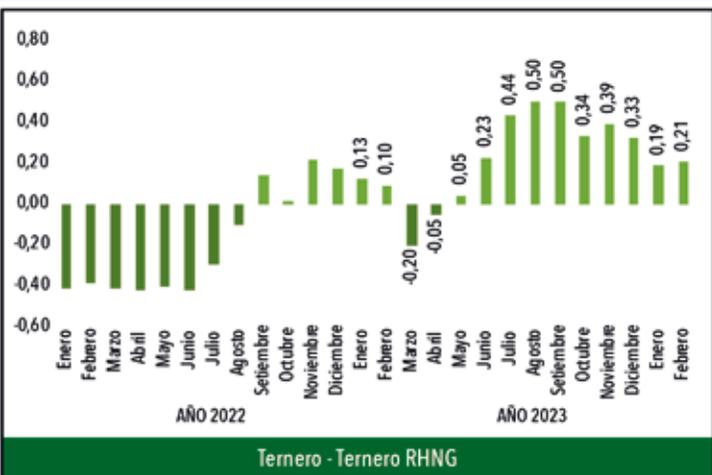
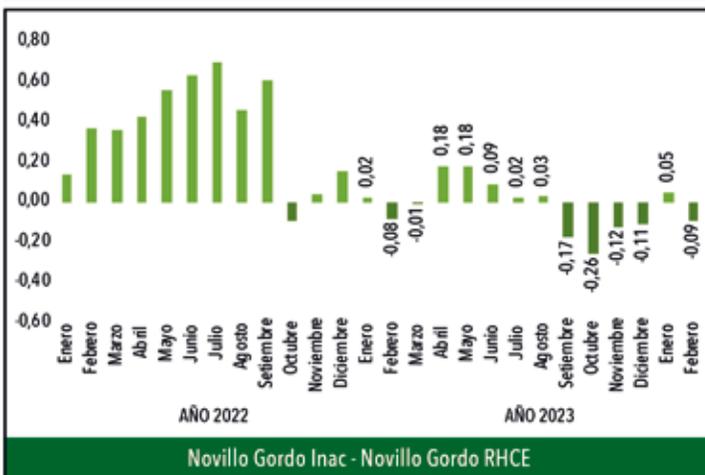
en 2023 se le sumó la exportación de 300.000 terneros. Este volumen, en un stock de 2 millones de novillos, es un problema para la faena futura, de fines de 2024 y 2025. En 2017 y 2018 se habían exportado volúmenes similares, pero el stock de novillos era de 2,5 millones. Esto generará mucha presión en la relación oferta-demanda.



## Relaciones de precio del negocio ganadero

En 2022 el precio del novillo gordo estuvo muy por encima de las referencias históricas, bajando el Valor Agregado Industrial, mientras que el ternero se pagó por debajo de las relaciones históricas. Eso generó una relación compra-venta para los criadores-inver-

nadores que fue muy importante. En 2023, con la exportación en pie y el incremento de oferta forrajera en invierno, se observó un sobreprecio del ternero, mientras que la industria pagó el novillo gordo por debajo de las relaciones históricas, generando una relación de precios complicada para el criador-inver-





# Indarte

NEGOCIOS RURALES

## EL MEJOR EQUIPO DE PLAZA

[www.indarte.com.uy](http://www.indarte.com.uy)



INTEGRANTE DE:  
**plazarural**

Líderes en remates virtuales

# Brasil con menos terneros en 2024 y menos ganado a faena en 2025

El cambio de ciclo ganadero en el país vecino debería empezar a reflejarse en una menor oferta de haciendas para frigorífico en la recta final de este año, según analistas

Brasil es el segundo productor mundial de carne vacuna, detrás de Estados Unidos, y primer exportador colocando 1 de cada 4 toneladas de carne vacuna que se comercializan en el mundo. Por lo tanto, lo que ocurre en sus niveles de producción impacta en las tendencias de los precios internacionales.

Con datos preliminares del Instituto Brasileño de Estadísticas (IBGE), el nivel de faena muestra para 2023 unos 33,9 millones de cabezas sacrificadas, cifra 13,2% superior a la registrada en 2022 y cercana al récord de 2013, con un muy fuerte incremento durante el último trimestre del año, según un reporte de María Julia Aiassa, del mercado ganadero Rosgan, de Argentina.

El análisis marca que el dato más llamativo es la elevada participación de hembras que se registró a lo largo del año. Según el IBGE, las vacas y vaquillonas representaron más del 40% del total en varios meses, alcanzando el 49% en marzo, período en el que se produce el pico estacional de faena para estas categorías.

Si bien la sequía influyó mucho, al igual que en gran parte de la región, en el caso de Brasil también jugaron en contra los bajos precios que se vienen registrando por los terneros, lo que impulsa a muchos productores a descartar una mayor cantidad de hembras. En efecto, esta tendencia de precios en baja para los terneros se viene registrando en los últimos tres años, perdiendo casi un 20% en dólares desde febrero de 2021 a la fecha.

Como consecuencia de la alta extracción de hembras, que se registró con más fuerza en el último año, se espera que reduzca la producción de terneros en 2024, impactando en una menor oferta de hacienda de 2025 en adelante.

Esto marcaría un punto de quiebre en el ciclo ganadero de Brasil, a medida que los precios comiencen a reflejar una reducción en la oferta alimentando, a su vez, una mayor retención de hembras. En efecto, muchos analistas brasileños consideran que la fase de liquidación ya ha tocado un piso dentro del ciclo, a partir del cual Brasil debería comenzar a mostrar señales de mayor retención.



Establecimiento ganadero en el estado de Pará, ubicado en el norte de Brasil

De momento, para el presente año, las proyecciones siguen marcando un nivel de producción muy fuerte, pero a diferencia del año pasado, una ligera recuperación del mercado interno, producto de un nivel de inflación más controlado, que restaría cierta presión sobre sus saldos exportables pese a que seguirán siendo elevados, al menos durante la primera mitad del año.

De acuerdo con las últimas proyecciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), publicadas en enero de este año, en 2024 Brasil incrementaría su producción de carne vacuna en unas 275.000 toneladas anuales, alcanzando los 10.835 millones de toneladas (Mt). Sin embargo, el consumo doméstico absorbería 198.000 toneladas de dicho crecimiento, incrementando solo 77.000 toneladas su saldo exportable a unos 2.975 Mt.

En 2023 la producción ganadera brasileña marcó un nuevo récord por segundo año consecutivo. De acuerdo a la evaluación de investigadores del CEPEA (Centro de Estudios Avanzados en Economía Aplicada), de la Universidad de San Pablo, los datos preliminares

de faena y producción publicados por el (IBGE) confirman la percepción de que en 2023 la oferta efectivamente resultó superior a la demanda, lo que determinó el comportamiento predominantemente bajista de los precios del ganado y de la carne a lo largo de todo el año.

De acuerdo con esas estadísticas, el volumen de carne producido en 2023 aumentó en 900.000 toneladas respecto de 2022, mientras que las exportaciones aumentaron apenas 23.000 toneladas. Por tanto, este "excedente" se volcó al mercado interno, generando un importante ajuste por precios. Según el Indicador de Ganado en Pie CEPEA fue del 12%.

Brasil representa el 60% de las exportaciones totales que salen del Mercosur, por lo que la mayor o menor presión que pueda generar en el mercado de exportación resulta sumamente relevante. Los valores para el novillo pesado tipo exportación muestran que Brasil es sumamente competitivo.

Desde el comienzo de año a la fecha, la referencia para el novillo gordo en San Pablo retrocedió 6% en dólares, para ubicarse en torno a US\$ 3,13 por kilo en gancho y consolidarse con el valor más bajo de la región.

**LINDSAY**<sup>™</sup>

**ZIMMATIC**<sup>™</sup>  
BY LINDSAY

**FIELDNET**<sup>™</sup>  
BY LINDSAY



3er. visita a Uruguay del CEO de Lindsay, Randy Wood



1er. viaje de empresarios a Lindsay, 2005



7mo. VIAJE DE EMPRESARIOS A OMAHA, NEBRASKA, 2022



4to. viaje de empresarios a Lindsay 2013



Agrícola TM, finca Roure de Tomás Molina



Finca La Rinconada de Ingleby

**HG2**

**MECANICA  
CASTELLO**

278 pivotes  
72 empresas  
83 fincas  
27.861 hectáreas regadas

17 años avalan nuestra trayectoria

# TGM pudo sortear el faltante de soja con la diversificación de productos

Por el movimiento de granos, fertilizantes y malta, 2023 fue el segundo mejor año de la terminal; dragado a 14 metros hará al puerto de Montevideo “más competitivo y seguro”

El 2023 fue el segundo mejor año de la historia de Terminales Graneleras de Montevideo (TGM), con un movimiento de mercaderías que alcanzó 1.247.000 toneladas. Con el trigo como uno de los principales productos, al igual que el arroz que alcanzó las 300.000 toneladas, dijo a VERDE Agustín Idoyaga, gerente general de TGM.

A pesar de ser un año desafiante, Idoyaga señaló que fue “positivo”, a partir de una cosecha de trigo “realmente muy importante”, que se posicionó como uno de los siete productos que tuvo récord de volumen al totalizar 105.000 toneladas”.

Agregó que, salvo la soja, el resto de los productos tuvo un crecimiento. “La producción de trigo fue determinante para compensar la escasez de soja causada por la sequía, permitiendo que el 2023 fuera el de segundo mejor desempeño en la historia de la terminal. Ahora la expectativa para 2024 pasa por recuperar los volúmenes de soja luego de la catástrofe que atravesó el cultivo en 2023”, comentó.

En 2023 TGM movilizó malta, fertilizantes y maíz por primera vez, que se sumaron al arroz, soja, trigo, cebada y canola. El ejecutivo destacó el papel fundamental del nuevo muelle, TGM2, que tiene 245 metros de longitud, con acceso por tierra, el cual “fue clave para mantener las operaciones fluidas y mitigar los impactos negativos” que tuvieron las condiciones climáticas desfavorables para la producción de soja. “En TGM2 comenzamos a operar con fertilizantes y recibimos maíz desde Argentina”, informó.

Con respecto al sector arrocerero, cuya producción se espera que este año sea similar o superior a la del año anterior, Idoyaga sostuvo que el producto uruguayo se está afianzando en el mundo, ingresando a los mercados más exigentes. “La prueba de esto es que se hicieron varios embarques de arroz cáscara a Costa Rica, que es un destino muy exigente en cuanto a calidad, cumpliéndose con todos los parámetros”, destacó.



En 2023 TGM tuvo un movimiento de 1.247.000 toneladas, con el trigo como uno de los principales productos

También recordó que la empresa Dambo, del Rivera, fue la que logró conquistar ese mercado, que ha venido sustituyendo el arroz uruguayo por el estadounidense. Los embarques de arroz cáscara se realizan en barcos que llevan entre 25.000 y 30.000 toneladas.

Sobre la operativa de fertilizantes, el gerente de TGM explicó que la dinámica es inversa a la de los granos, ya que se realizan operaciones de alije, lo que implica reducir el calado para que el barco pueda seguir hacia puertos de menor profundidad, ya sea Nueva Palmira o algunos puertos del norte argentino. Es así que los barcos llegan cargados con más de 12 metros, y en TGM2, que tiene una profundidad de 13 metros, se descargan entre 10.000 y 15.000 toneladas, para continuar luego hacia los puertos de menor calado.

En cuanto al maíz importado, explicó que los buques que arribaban a TGM2 llegaban con 25.000 o 30.000 toneladas de maíz argentino. De esa carga, “una parte salió directamente al mercado, mientras que otra se almacenó en TGM para posteriormente ser cargada en camiones”. Y destacó “como positivo haber podido dar ese servicio de manera eficiente”, al tiempo que estimó que en 2024, con la producción de maíz que se avizora, “el trabajo va a ser al revés”.

“Si se confirma la gran cosecha de maíz que se prevé, y el clima sigue acompañando, vamos a tener saldo exportable y se podrán realizar operaciones *top off* con maíz uruguayo”, señaló el gerente general de TGM. Eso implica que una parte se cargue en Nueva Palmira, para completarse en Montevideo, donde los buques



**CPY**

INNOVACIÓN, SUSTENTABILIDAD Y PRODUCTIVIDAD



**@CPYAGRONEGOCIOS**  
**WWW.CPY.COM.UY**

Representaciones:



**AMAUTA**



**Sucursal Conchillas**  
Ruta 55, Km 5



**Próximamente Sucursal Carmelo**  
Km 250 (Curva Mortalena)

pueden salir con 60.000 o 66.000 toneladas del cereal.

Idoyaga afirmó que “la operación de *top off* o completamiento de buques de gran capacidad, que son muy eficientes para transportar grandes volúmenes, es muy importante, ya que por cada tonelada que se transporta se pagan menos dólares y se gasta menos combustible, beneficiando a toda la cadena”.

#### LOS 14 METROS

Con 14 metros de calado será posible cargar a buque “entre 77.000 y 80.000 toneladas” de granos, “son volúmenes muy grandes”, al tiempo que esto le dará mayor seguridad a los barcos que operan en la región, dijo el gerente general de TGM.

Idoyaga consideró que se trata de una “muy buena noticia”, porque el puerto de Montevideo “será cada vez más competitivo”. Hoy los barcos cargan con un calado de 12,5 a 13 metros, y “habitualmente como van tan al límite tienen que esperar un metro de marea para poder salir”, explicó.

Actualmente los buques salen con cargas de entre 60.000 y 66.000 toneladas. Con el nuevo calado “se afianza la posición que hoy ya tiene el puerto” montevideano de *top off*, para competir casi “de igual a igual” con los puertos de Bahía Blanca y Necochea. Además, tiene



Con 14 metros de calado será posible cargar a buque “entre 77.000 y 80.000 toneladas”, destacó el gerente general de TGM

“cierta ventaja” porque el puerto de Montevideo queda de pasada a la salida de la hidrovía, en cambio para ir a Necochea o Bahía Blanca hay que realizar un recorrido mayor, porque están más al sur, explicó.

El presidente de la Administración Nacional de Puertos, Juan Curbelo dijo al suplemento Agro de Búsqueda que haber logrado los 14 metros para el puerto de Montevideo, “es un hito que debemos valorar y es para destacar el trabajo del presidente (Luis) Lacalle Pou, en este caso coincidiendo con el presidente

(Javier) Milei en ver a las obras de infraestructura portuaria como complementarias y que mejoran a la región”.

Informó que las obras comenzarán en el primer semestre de este año y demandarán un plazo de aproximadamente 12 meses. Sobre el costo, Curbelo dijo que todavía “no está definido, ya que estamos evaluando distintas opciones para la obra”. Uruguay logró la aprobación de Argentina para el dragado del canal de acceso al puerto de Montevideo el pasado 31 de enero.

**GRUPO  
AYALA**



ENVÍOS AL INTERIOR - 2900 25 15 - Yaguarón 1665, Montevideo - [www.luxy.com.uy](http://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*

**440**  
**MIXERS**  
**VENDIDOS**



**Mixer de 8 m<sup>3</sup>**

**US\$27.000**

**Mixer de 12 m<sup>3</sup>**

**US\$29.700**

**Mixer de 16 m<sup>3</sup>**

**US\$45.000**

**Mixer de 20 m<sup>3</sup>**

**US\$52.200**



**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:



# Cuando “no tenés un buen número, tenés que mirar” las otras bondades

Rafael Sosa, director de Austrey, describió el sistema productivo de la empresa que está radicada en Durazno, y que maneja 22.000 hectáreas entre agricultura y ganadería

**A**ustrey es una empresa agrícola-ganadera que está instalada en Durazno. Se fue desarrollando primero en agricultura y después en ganadería. La base de su área agrícola en los últimos años oscila en torno a 14.000 hectáreas físicas, con un desarrollo muy importante de la ganadería en los últimos dos o tres años, con un corral y un sistema de cría a campo natural. El área ganadera es de unas 7.000 hectáreas.

“La idea es aumentar el área, pero es difícil conseguir campo”, comentó a VERDE el director de la empresa, Rafael Sosa. De todos modos, destacó que “hemos logrado construir relaciones de largo plazo con los propietarios de los campos. Antes pasaba que te cambiaban por otro que ofrecía más kilos de soja, pero hoy se los puedo dar o por las condiciones que le ofrezco nos mantenemos. Son muy pocos los campos que salen de la empresa, pero también son pocos los que entran. Hoy en día hay mucha menos rotación”.

El empresario explicó que el negocio agrícola y el ganadero “son muy diferentes en los tiempos, en la dinámica, pero después de estabilizar la parte agrícola, es relativamente sencillo poder combinar los rubros, ya sea por producción de granos o de forraje”.

Comentó que “para Austrey destinar 1.000 o 1.500 hectáreas de forraje a la ganadería no es una complicación. En ese volumen de siembra pasa muy desapercibido. A un ganadero quizás le podría costar mucho hacer comida para el ganado, pero a nosotros nos resulta relativamente sencillo”.

De todos modos, admitió que “hoy en día los números están justos por todos lados, pero se logra una sinergia interesante” entre agricultura y ganadería. “Son producciones que hay que mirarlas a largo plazo, con distinta dinámica. Cuando uno mira las empresas más grandes, más desarrolladas, ve que combinan agricultura y ganadería”, señaló.

Explicó que esta combinación “surge de la renta de campos agrícolas-ganaderos, donde



Rafael Sosa comentó que Austrey siembra unas 13.000 hectáreas de verano, donde hay 10.500 hectáreas de soja

se hace agricultura y tenés que hacer sí o sí los dos rubros. Esto nos brinda una ventaja competitiva. Aunque también lleva otra estructura de trabajo, porque el manejo de la parte ganadera debe estar aceitado. Los dueños de campo nos comentan que es mejor tener un solo arrendatario”.

El productor afirmó que “no hay campos para arrendamiento” y por eso “la prioridad tiene que ser seguir mejorando campos agrícolas”, y cuando se encuentra un campo agrícola con área ganadera, sigue siendo un área ganadera inferior. No encontramos una estancia completa para decir que en estos buenos campos recrí o hago praderas, por lo general ya están en agricultura. Y la apuesta es buscar algún campo donde se pueda hacer una recría a campo, con praderas”.

Detalló que los campos donde produce tienen partes buenas, que se usan para agricultura, y “en el resto se termina haciendo cría, que es lo que tenemos en campo natural, porque allí no se pueden hacer mejoras, praderas o verdeos”.

En esas áreas se aplica un sistema de destete precoz, donde la vaca cría el ternero solo por dos meses y medio. “Creemos que es la forma de optimizar ese tipo de suelos. Actualmente la empresa cuenta con 3.500 vacas de cría. De ahí los terneros pasan directamente al corral, de acuerdo al mercado, al momento o la comida, o se apunta mucho al abasto o a la exportación”, detalló.

Sosa comentó que, de acuerdo a lo que ocurrió en los últimos años con la suba de precios en el mercado de reposición, “para el corral

un aspecto importante es poder abastecerse de ganado propio". Dijo que eso todavía no lo logró, por eso tiene la idea de aumentar el rodeo de cría.

Confirmó que la compra de reposición "muchas veces se torna riesgosa, los negocios de los últimos tiempos lo han demostrado". Y planteó que "así como existe un seguro agrícola, en lo referente a ganadería, un buen seguro es tratar de producir en un corral con un 60% o 70% de reposición propia", porque "muchas veces pasa que comprás reposición y a los dos meses no sabés si compraste bien o mal".

Agregó que aplicando el sistema de destete precoz "puede hacerse algo de recría en algún puente verde, o en algún campo que va ingresando, y la primera cabeza de rotación es un verdeo para poder aprontarlo para agricultura, así se le da mucho dinamismo a la ganadería, que tiene tiempos mucho más lentos que la agricultura. Con eso se aceleran los procesos".

Comentó que están vendiendo novillos con cortes de exportación al "año y medio de vida, o un poco más. También hay que considerar que una recría a corral no es un costo menor, pero se va afinando y se va logrando".

#### EL CORRAL

El corral de Austrey tiene capacidad para 3.000 animales de forma instantánea, aunque "no ha

estado completo, se ha utilizado mucho como herramienta (para aumentar kilos) y no tanto para terminación", explicó Sosa.

Está operativo hace dos años, "es relativamente nuevo, es una parte de la empresa que genera un porcentaje importante de los ingresos. Con el tiempo hay que darle estabilidad a la ganadería y a la agricultura, y eso sería fundamental para tener volúmenes, mantenerse y proyectarse", comentó Sosa.

Agregó que "han entrado vaquillonas para llegar a los kilos de entore, este año como la primavera vino un poco seca llegué a hacer la inseminación en el corral. Después que el ganado sabe estar encerrado es muy fácil encerrarlo un par de meses y lograr los objetivos".

Explicó que "en estos últimos años el costo de tener un animal encerrado fue muy alto. Es muy interesante cómo en esos períodos puntuales logras darle kilos que le dan a la categoría o al objetivo un sostén en el tiempo". A propósito, destacó que esa herramienta permite criar vaquillonas para que lleguen a la inseminación con los kilos necesarios.

En el caso de los machos comentó que "es diferente", porque "prácticamente no salen del corral, van del destete precoz directo al encierro, hasta su terminación". Aunque "el objetivo es poder criar afuera, algo que hoy no estamos haciendo, dándole el dinamismo

para que dentro de un año y medio o dos años salga un novillo gordo".

#### LAS RENTAS

Sosa planteó que "hay muchas medidas que buscan estabilidad, y se termina resignando rentabilidad". En tal sentido, señaló que "recriar a corral es muy costoso, pero sigue siendo más eficiente que producir un ternero a campo natural, en un área muy inferior al promedio en Uruguay, cuando las rentas son de 50 kilos de carne por hectárea. Hace 10 años 40 kilos de carne por hectárea ya era una muy buena renta".

Agregó que "lo mismo ocurre con la renta agrícola, en Durazno se pagaban 400 o 500 kilos (de soja por hectárea) y hoy se habla de 600 kilos". Por eso, sostuvo: "no veo que las rentas vayan a ser un factor de corrección económica, ni en una ecuación ganadera ni en una agrícola".

Analizó que "el motivo es que sigue habiendo mucha demanda de empresas a las que no se les ve el verdadero anclaje en el sector. Las empresas grandes siguen con visión de crecimiento, a las chicas se les está haciendo bastante más complicado. Cuando digo chicas me refiero a empresas con menos de 1.000 o 1.500 hectáreas. La economía de escala está pesando mucho".



## ¿Proyectando cultivos de invierno?

Contamos con planes que se ajustan a tu producción

**COLZA:** producción con contratos de exportación

**CEBADA:** Planes de maltería y exportación

Afirmó que “el que puede blindarse es el productor grande, y blindarse implica más costos de producción, pero que dan más estabilidad, al momento de vender o de comprar insumos”. Aseguró que “el entorno está mirando mucho más eso. Una empresa que está solvente, que es grande, por la economía de escala, por el volumen que trabaja, logra otras cosas que el productor chico lamentablemente hoy no puede lograr”.

Por otra parte, Sosa consideró que “hoy es muy difícil proyectar márgenes, en ganadería y en agricultura. El clima tiene una preponderancia que cada vez es más importante, ya hay anuncios de una primavera seca, y esa planificación muchas veces la puede llegar a lograr o ejecutar quien planifica con mucho tiempo, o quien tiene espalda para poder hacerlo. El productor chico tiene que ir sí o sí cultivo a cultivo, buscando financiarse, y eso lleva muchas veces a que pueda equivocarse”.

## EL MOMENTO

El empresario comentó que en la región centro de Uruguay los cultivos de invierno son básicamente trigo y colza, ya que prácticamente no se siembra cebada, “por problemas de implantación”.

Al analizar los números, estimó que “el área de invierno debería bajar, pero quiero ver si realmente bajará. Primero hay que ver cómo se cierra el cultivo de verano de este año y cómo afecta a cada empresa, porque en muchos casos se precisará buscar un agente financiero. Analizando el panorama, el área de invierno debería bajar, pero no tanto, porque no creo que todos puedan resignar área de invierno para irse a un cultivo de verano”.

Señaló que “este año no se aprovechó como se debía las oportunidades de venta en soja o de maíz. El tema es que venimos con la foto del año anterior, una experiencia que te queda muy marcada y está muy presente. Eso afectó la toma de decisiones del productor y perdimos oportunidades de tomar precios que fueron muy importantes”.

Recordó que “el año pasado no hubo soja, en muchos casos se comprometió un volumen físico y al no poder entregar el grano tuvo que pagar un *washout*, pero hay una cantidad de herramientas que permiten ir captando precio sin comprometer la entrega de producto físico. Pero ahí volvemos al mismo tema, esas herramientas están disponibles para los productores más grandes. A mí, que soy un productor un poco más grande, me llaman cinco para ofrecermelas esas herramientas, pero quizás al productor chico no se las ofrecen”.

Por eso, el director de Austrey insistió en que “al productor chico se le está volviendo cada vez más difícil generar un margen, y eso lo obliga a arriesgarse más en las decisiones. Y este es un sistema muy sensible, cuando

alguien no puede cumplir con las obligaciones, los eslabones en agricultura o en ganadería son muy cortos, y cuando revienta uno repercute en todos lados”.

Opinó que “dentro de un mes (fines de marzo) tendremos resuelto cómo seguimos. No habrá nada seguro, ni rentabilidades, ni de cómo será la próxima primavera desde el punto de vista climático”.

## LA REALIDAD DE LOS NÚMEROS

“Muchas veces escucho que salen ganados de los puentes verdes, pero me parece que eso ya casi no se hace, porque compromete al cultivo siguiente. El puente verde comienza a producir en setiembre u octubre, que es cuando los animales realmente ganan peso, y ahí ya tendrías que estar con un barbecho pronto”, comentó Sosa.

El director de la empresa destacó que “la estabilidad del trigo con respecto a otros cultivos de invierno en esta zona es notoria”. Recordó que “se produjo mucho trigo el año pasado, pero fue un cultivo de mucho movimiento y poco margen. Quedó mucho trigo en las plantas, los molinos no van a presionar y por eso le tengo miedo al verdadero valor del trigo el año que viene”.

También planteó que “el punto de equilibrio es muy alto, porque los insumos no creo que sean un factor de corrección tan importante como para que el número cierre. Si hablamos de un punto de equilibrio de 4.500 kilos (por hectárea), tiene que ser un año muy bueno, con un paquete tecnológico muy desarrollado y ofensivo para lograr ese promedio”.

Sobre la colza, dijo que la debilidad del cultivo es su “inestabilidad”. Comentó que “si bien es un cultivo que se ha ido conociendo, se sigue aprendiendo, y se han logrado resultados interesantes, no tenemos la certeza de obtener 2.000 o 2.500 kilos (por hectárea), productividad que aportaría un número un poco más atractivo”. Agregó que su empresa siembra colza y “ha logrado esos rindes, pero ha costado estabilizar esa productividad”. Y señaló que el atractivo de la colza “sigue siendo la oportunidad de implantar el cultivo de verano en una fecha mucho más certera que después del trigo”.

También marcó una diferencia entre las colzas invernales y las primaverales, que “no son lo mismo”. Planteó que “la colza invernal es otro cultivo, otro paquete tecnológico. Tenemos mucho por aprender, se han visto resultados muy interesantes, como los de la zafra 2022-2023. La seguridad de lograr un número en la colza invernal no está, porque tiene más costo, y no ofrece la seguridad del trigo”.

Comentó que “al manejo se le agarró la mano, pero en los híbridos todavía no, y ese es un tema a tener en cuenta, porque un error en el paquete puede significar un golpe impor-

tante. A lo que pasó en la zafra pasada hay que mirarlo con atención”.

## LA MIRADA A LARGO PLAZO

Sosa insistió en la importancia de mirar el largo plazo, más allá de la rentabilidad. “Quizás no tengamos un buen número, pero tenemos que mirar las bondades de un rastrojo de trigo, de maíz o de colza, porque sabemos que nos va a favorecer el año que viene o el otro. Cuando no tenés un buen número tenés que mirar las otras bondades; sino tenés que darte vuelta y no hacer nada”, dijo.

Si bien –como mencionó anteriormente– aún no definió el área de siembra de la próxima zafra, Sosa estimó que sembrará lo mismo o 10% menos que el año pasado. El área de doble cultivo de Austrey ocupa 40% del total. “En los últimos años el resultado venía siendo superior, ahora hay que ver la parte climática. La contra del doble cultivo es el riesgo de la implantación del cultivo de segunda”, comentó.

Los cultivos que siembra son: colza invernal y primaveral, trigo, algo de cebada para el corral, maíz de primera y de segunda, y soja. Comentó que el maíz se produce para el corral y para terceros, porque “Durazno se ha convertido en un núcleo de mucha demanda de maíz, para corrales y tambos”.

Agregó que eso “nos ha permitido enfocarnos como cabeza de rotación. Barbecho, subsolador, maíz de primera, luego colza –invernal o primaveral–, maíz de segunda y después soja. Lo encaramos como cabeza de rotación, básicamente por el subsolador, que es una herramienta que se está usando muchísimo, que mejora muchas condiciones”.

En verano el maíz ocupa entre 20% y 25% del área. La empresa siembra unas 13.000 hectáreas de verano, donde hay 10.500 hectáreas de soja y el resto es de maíz, entre cultivos de primera y de segunda.

## LA EVOLUCIÓN PRODUCTIVA

El productor remarcó que “se nota una evolución de la productividad de los cultivos. La genética en algún cultivo llama la atención, sobre todo en trigo y maíz, siempre acompañado de un paquete tecnológico interesante”.

Sobre el trigo, dijo que “cerramos campos con más de 7.000 kilos por hectárea, algo que nunca se había visto acá. Ya el año anterior había sido muy interesante. No vemos que el trigo se caiga en rendimiento”.

Sin embargo, “en soja se ve un desarrollo en la parte sanitaria y de malezas, pero no hay variedades que aseguren un aumento del rendimiento. Es muy dependiente del clima y aquí en la zona andan entre 2.300 y 2.700 kilos por hectárea, no se sale de eso”.

Insistió que “en otros cultivos se ve una evolución de los rendimientos. En trigo hace 10 años sacábamos 3.500 kilos y era especta-



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

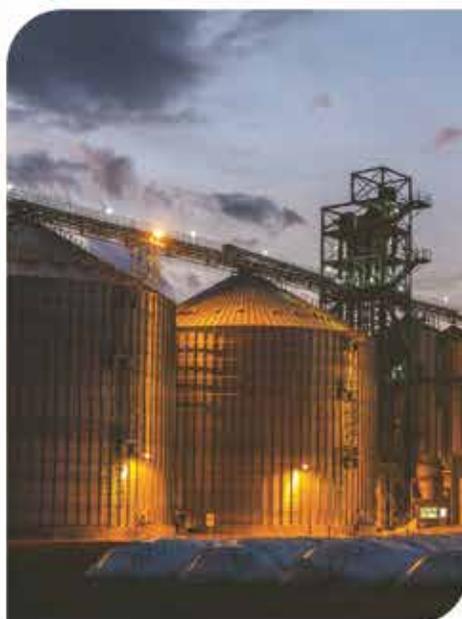
17.47	17.02	42.15
42.45	40.06	27.09
27.15	26.07	22.47
22.59	21.71	22.47
21.97	22.74	23.37



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.

cular, pero hoy en día si no rinde 5.000 o 5.500 kilos ya es un rendimiento bajo. Lo mismo con el maíz. El año pasado, con una seca muy importante, se lograron 4.500 kilos de promedio. Hace unos años, en estas circunstancias, se producían 2.000 kilos o nada”.

También destacó que los paquetes tecnológicos “están al alcance de la mano” y que las empresas están viendo que “la mejor opción es producir muchos kilos por hectárea, aunque cueste más y el precio no sea bueno”. Agregó que la mayoría de las empresas agrícolas arriendan los campos donde producen, y que “el propietario ve que el campo se cuida cuando se hace mucha rotación de cultivos, y se hacen muchos cultivos en un corto período; esa es la mejor defensa para el sistema”.

“Las ecuaciones se van acomodando, pero lo complicado es cuando no tenés producción de kilos por hectárea, no tenés dinamismo de rotación o cultivos que te aporten. Pero hoy están los paquetes tecnológicos al alcance de la mano, la información, los vendedores de insumos y de semillas se han profesionalizado mucho”, valoró.

Sosa opinó que la profesionalización “fue de las cosas más interesantes y rápidas que se han dado”, algo que es más evidente en la agricultura que en la ganadería, por su dinamismo.

Reconoció que en muchos aspectos la ganadería “sigue siendo muy tradicional”, pero señaló que “se han incorporado herramientas como el corral o el mejoramiento genético”. En esa línea, comentó que “vas por la ruta y ves que el ganado es muy bueno, puede haber algo inferior, pero es más por falta de comida que por genética”.

Lo mismo ocurre con la maquinaria, donde la tecnología que hay en Uruguay “es llamativa con respecto a la región”, destacó Sosa. Afirmó que “Uruguay ha hecho una apuesta muy grande. Por eso nos pesan mucho los costos, pagar servicios y a veces no tenés señal de internet. Hoy podés controlar siembra y cosecha sentado en una oficina y el resultado es 100% exacto”.

“La tecnología está, la falta de personal nos lleva a aumentar el tamaño de las máquinas, a pesar de los problemas de conectividad que hay en el país, que no permite utilizar todas sus prestaciones. A veces no podés hacer una fertilización variable por este tipo de problemas”, comentó.

#### LO QUE PUDO SER Y NO FUE

Austrey viene trabajando “desde hace mucho tiempo con seguros de inversión en cultivos, que generan un costo que no tiene sentido”, comentó su director. Agregó que las empresas que financian a un agricultor mediano le exigen ese seguro, que “es más para ese financista que para el productor” y, por lo tanto, “ese seguro no es parte del sistema”.



El maíz permitió que se genere una sinergia importante entre agricultura y ganadería

“He cuestionado mucho al sistema en general. Esos US\$ 35 o US\$ 50 (por hectárea) son muchísimo para un productor chico, y es solo para el que financia los insumos, ahí no está incluido el dueño del campo, el panadero, el tornero, ni el productor”, dijo.

“Este es el sexto año que aseguramos. La apuesta siempre fue tratar de blindar la mayor cantidad de actores del sistema, al dueño del campo, al que nos vende los insumos, a nosotros mismos, resignando rentabilidad. Ha costado muchísimo, pero el tamaño nos ha permitido que el seguro de inversión vaya al 100%. Eso lo logré el año pasado, pero después de lo que ocurrió (por la sequía) este año no lo conseguí. Ahora contratamos un seguro importante, pero con un costo muchísimo más alto, el respaldo bajó 35% y el costo subió 20% o 25%”, detalló.

Sosa advirtió que “si no se encararan estos problemas, con la agricultura pasará lo mismo que ocurrió con la producción ovina, rubro en el que hubo productores con muchísimo peso hace 30 años. No hubo una apuesta a un rubro que es espectacular. Faltó visión. Algo similar está ocurriendo con las políticas de seguros”.

Fue enfático al señalar que “está pasando gente con incidencia a nivel político y termina siendo intrascendente. Cuando tenés un cargo y un tema que está ardiendo sobre la mesa, como es este, deberías haber ido mucho más al hueso para lograr avanzar en estas cosas y eso no ocurrió. Y pasó un año, como el anterior, cuando las aseguradoras salieron a decir lo que habían perdido, pero no salieron los años anteriores o este año a decir lo que ganaron”.

“Faltó quién agarrara ese fierro caliente. Hubo intenciones, reuniones, pero en definitiva no quedó nada sobre la mesa. El año pasado no llegábamos a un tercio de los productores asegurados, veníamos de dos años muy buenos. Pero si llega a pasar lo mismo en el verano

que viene, impacta primero en el pueblo de 5.000 personas, después en las capitales departamentales, y cuando llega a Montevideo ya estamos embarcados en otra zafra”, agregó.

Reclamó que se tomen medidas porque “la economía del país se resiente”. Dijo que la agricultura “es un rubro muy importante en el dinamismo del interior”. Reconoció que “todos los sectores están demandantes, que hay miles de problemas, miles de prioridades”, pero afirmó que “el interior funciona en base a la ganadería y la agricultura”.

#### RECURSOS HUMANOS

Otro aspecto que preocupa a Sosa es la falta de recambio generacional en los recursos humanos. “Hay un tema que para mí será clave. No veo recambio generacional de operarios”, dijo. Y analizó que no se trata de un tema económico, de remuneración o capacitación, sino que “se requiere de algo más, y no sabemos qué es”.

Dijo que el sistema que aplica la forestación, donde se ofrecen traslados en un micro, que lleva y trae a sus operarios al campo, para que vuelvan todos los días a la ciudad, “es algo que en la agricultura nos resulta muy difícil, porque hay lugares y momentos que no nos permiten volver todos los días”.

Señaló que “en una zafra hay momentos muy intensos, cuando una hora es mucho. Se rompen máquinas y hay que tener repuestos al lado, hay que resolver los problemas enseguida, sino se pierde producción”.

“Veo con orgullo el desarrollo de los muchachos que trabajan con nosotros, gente que venía en bicicleta y hoy tiene un auto, una linda casa, a los hijos estudiando. Pero no encuentro recambio, son los mismos de hace 10 o 15 años. No hay gente de 20 años, si aparece alguno invertís en capacitarlo y después no quiere seguir”, dijo el director de Austrey, empresa donde trabajan unas 50 personas.



# DEL CAMPO AL VASO



**MALTERÍA  
URUGUAY**

**MALTERÍA  
PAYSANDÚ**



# El negocio agrícola se vuelve más diversificado y exigente en logística

Con más cultivos y salidas comerciales, el sector desestacionalizó sus ingresos; avanzar en seguros, riego y enclado es clave para mejorar la competitividad de las empresas

La agricultura se diversificó, ha desestacionalizado los ingresos y se ha vuelto cada vez más un negocio logístico. Avanzar en seguros, riego y enclado es clave para mejorar la competitividad de las empresas. El ingeniero agrónomo Juan Manuel Erro, gerente de Villa de Trigo, resaltó a VERDE que la producción agrícola uruguaya tiene cinco cultivos principales, tres de invierno (trigo, colza y cebada) y dos de verano (soja y maíz, en sus variantes de primera y de segunda).

“En varios de estos cultivos hemos diversificado mercados. Por ejemplo con la cebada, que ya no solo tiene como destino exclusivo el malteo sino que hay otras alternativas, como la exportación si hay problemas de calidad, algo que le da más liquidez al negocio”, señaló.

Agregó que esos cinco cultivos tienen siete momentos de siembra y siete momentos de cosecha. “Al negocio y al sector eso le brinda una desestacionalización a los ingresos, aporta diversificación productiva y comercial, que se traduce en una disminución de riesgos para el sistema”, comentó.

También consideró que “hay una consolidación de las rotaciones que las empresas llevan adelante, más allá del negocio en sí de cada cultivo. Si bien las últimas definiciones de cara al invierno se darán de mediados a fines de marzo, cuando estén todas las propuestas comerciales para la zafra, las rotaciones en su gran medida están definidas a mediano plazo y eso es lo más sano para los sistemas”.

Para Erro esas “son fortalezas” que tiene el sector agrícola, y afirmó que la soja “tiene un lugar muy importante” en el sistema, pero “ya no somos soja dependientes”. Sostuvo que la empresa agropecuaria “hoy está muy fortalecida y con un riesgo bastante más acotado frente a lo que sucedía hace un tiempo atrás”.

Indicó que esos siete momentos que demandan los cultivos “implican un desafío” en cuanto a la logística. “Las tecnologías para producir cultivos de alto potencial están, obviamente que después dependemos del factor



El ingeniero agrónomo Juan Manuel Erro, gerente de Villa de Trigo

climático para que se expresen. No solo es importante la fertilización o la siembra de tal variedad, sino hacerlo en el momento correcto. Nuestro negocio es cada vez es más exigente desde lo logístico, tanto para los productores como para el resto de la cadena. El productor se está preparando cada vez más para afrontar esas ventanas de cosecha, fumigación o siembra”, valoró.

Erro también señaló que el clima en muchos momentos “se pone desafiante”, por lo que las ventanas son cortas e intensas. “Todos estamos tomando conciencia de que hay que estar preparado para hacer las cosas en tiempo y forma, ya que se juegan muchos kilos por hectárea en esa precisión de los tiempos”, dijo.

Teniendo en cuenta que no se vislumbra un escenario de precios más altos, recalcó que “no hay otro camino que la productividad”. Y sostuvo que “no se puede pensar en hacer un cultivo más, con menos tecnología, menos inversión, ya que en definitiva impacta en el

producto, encareciendo la tonelada producida”.

“Creo que justamente en estos momentos es cuando hay que ser más fino en la producción, invertir donde realmente hay retorno. No veo que el camino sea hacer un cultivo con menos tecnología”, acotó. Y remarcó que en momentos de precios bajos “la clave está en ser competitivos desde ese punto vista; hay que invertir bien para tener un producto con el costo de tonelada producida lo más barato posible”.

## CON OTROS RUBROS

El gerente de Villa Trigo consideró que para las empresas agrícolas es muy importante la interacción con la ganadería, “ya sea como parte de la empresa o en sinergia con una empresa vecina, que genere un ganar-ganar en el consumo de los granos forrajeros”.

Afirmó que la ganadería es muy importante dentro de la estabilidad del negocio. “Los corrales son fuertes traccionadores de granos forrajeros, como ocurrió cuando se dio el proble-

ma de calidad en cebada, o puede pasar ahora con el maíz. Igualmente los números mandan y a veces sirve pasar ese grano a carne o exportarlo. En este caso nuevamente la diversificación de productos y de destinos comerciales brinda seguridad y liquidez al negocio, y por ende hace más fuerte el sistema”, enfatizó.

Agregó que el cultivo de maíz “es una realidad consolidada en la rotación actual, y ha tenido un fuerte crecimiento. Por eso es importante tener alternativas comerciales que permitan darle colocación”.

Para Erro la ganadería asociada con la agricultura “ya está trabajando con altos estándares” de eficiencia. “Es indudable que las rotaciones con pasturas potencian el sistema agrícola, pero también es sano que cuando pasan a esa fase pastoril se monte un negocio de altas cargas de pastoreo, que generan recrias altamente eficientes”, planteó.

Aclaró que “el costo de oportunidad de esa tierra agrícola que está coyunturalmente en ganadería lleva a una intensificación para que esa decisión se justifique desde el punto de vista económico”; a la vez, los corrales también “han mejorado mucho”, permitiendo una ganadería más eficiente.

Juan Manuel Erro consideró que “es muy bueno el camino que se ha recorrido en la ganadería a nivel país, con aumento de productividad en todas las fases. Eso es fiel reflejo de

inversión en genética y manejo, lo que permite ir subiendo escalones productivos”. Agregó que “ya es una realidad el procesamiento de datos para identificar caminos de mejora, seguimiento de tropas, dietas y eso creo que le ha dado mucha velocidad al cambio tecnológico”.

Afirmó que la cuota 481 “dejó una gran enseñanza”, que fue “trabajar los corrales con cierta previsibilidad” de precio. “Hoy en la ganadería hay convenios que lo permiten, a través de pisos de precio, precios fijos o bandas de precios”, algo que consideró “importante por la salud del negocio”. El manejo del riesgo en el negocio del corral “es muy importante, y desde mi punto de vista es uno de los temas fundamentales”, dijo.

#### EL EJERCICIO 2024-2025

Tras una zafra de verano en 2023 “muy compleja”, en la que se perdieron más de dos tercios de la cosecha, el sector agrícola mostró “una impresionante rebeldía y sembró un área de cultivos de invierno muy importante”, que “tuvo rendimientos récord en el caso de trigo, dejando márgenes muy buenos”, destacó Erro.

Por su parte, la cebada “presentó ciertos problemas de calidad, pero se lograron buenos rendimientos”, mientras que la colza “sufrió un poco más”, por las condiciones que se dieron durante todo el ciclo y la productividad “no logró despegar”. Con esos ingredientes, la

campaña de invierno” cerró de buena manera”, al tiempo que la zafra de verano “se ha ido acomodando” desde lo climático y se espera que sea “aceptablemente buena”.

Se empieza a proyectar un año Niña y para Juan Manuel Erro, si bien falta, los cultivos de invierno “podrían ser los protagonistas”. Dijo que hay que “salir a buscar la rentabilidad” del negocio en la primera parte del ejercicio 2024-2025. “Tratamos de cuidar las rotaciones y no cambiar tanto por los pronósticos, porque muchas veces pueden no cumplirse”, comentó.

“En la medida que se pueda”, y “analizando que cultivo se hace”, la zafra de invierno “podría ser una oportunidad para crecer”, consideró. Más teniendo en cuenta que en el sector influye “la memoria reciente y seguramente se opte por hacer más superficie con trigo”. Analizó que “es lógico que aumente” el área de trigo, ya que “por manejo y genética se están logrando altos niveles de productividad”.

Por otra parte, opinó que la cebada “es otra opción interesante, por la diversificación comercial y productiva. Hoy el destino puede estar en la industria, en la exportación para malteo en otros países o forraje”. Además, “teniendo en cuenta la rotación, el tándem cebada-soja de segunda ya está consolidado”, destacó.

En el caso de la colza, sostuvo que puede quedar “algo más relegada”, pero “es induda-

## Con alma de productores

Con alma de productores

# PACIFILBAG

BOLSA PARA GRANO Y FORRAJE

### Única bolsa fabricada en Uruguay

- Bolsa coextrudada multicapa, blanco exterior, negro interior.
- Protección UV, gran resistencia mecánica, duración hasta 3 años.
- Es el sistema de almacenamiento con menor costo por tonelada.



PACIFIL



TASHIRO  
TAKATA

Seguinos en:



Pacifil



@Pacifilbag

Cno. Del Jefe 2520 - C.P. 12700 - Montevideo - Uruguay - Tel: (598) 2312 3106\* - Fax: (598) 2312 4235

[www.pacifil.com](http://www.pacifil.com) / [e-mail: pacifil@pacifil.com](mailto:e-mail: pacifil@pacifil.com)

ble que en la rotación suma mucho”, ya sea para diversificación de herbicidas, como de caja y de momentos de cosecha. Además, “no caben dudas que a priori y en este momento (6 de marzo), cuando se miran los presupuestos, los otros cultivos de invierno parecen ser más rentables”, dijo. De todos modos, considerando los precios bajos de la soja, si comparamos el número de colza-soja versus soja de primera, es donde se vuelve más tentador”, indicó.

Erro analizó que “la colza se mueve por una pizarra europea, con otros *drivers*, lo que significa tener otro mercado”. Y además puntualizó que “la defiende su liquidez y la diversificación productiva”. Comentó que la baja de precios hace que sea “desafiante tener una productividad que aporte un buen margen, por lo cual en este ejercicio no habría que compararla contra trigo o cebada, sino que debe analizarse como complemento de la soja de segunda y compararla contra los números que tiene una soja de primera”.

Recalcó la importancia de los sistemas y ver qué cultivo calza en cada empresa para proyectarse. Y en esa línea, la colza aporta en los sistemas porque “suma en kilos a las sojas de segunda y al cereal del invierno siguiente”, por lo que “se ha transformado en una opción interesante”.

## SEGUROS, RIEGO Y PRODUCTIVIDAD

La diversificación que se generó en la agricultura “puede ser una oportunidad para pensar en seguros más amplios”, que contemplen más cultivos, permitiendo diversificar riesgos al productor, las aseguradoras y reaseguradoras, planteó Erro.

“Después de un golpe como el del año pasado hubo empresas que se retiraron del negocio, porque se quedaron sin reaseguro. Por ende, hay que trabajar en algo que sea atractivo, para que vuelvan a ingresar. Hoy como sector podemos brindar un sistema con cinco cultivos, pero con siete momentos diferentes de siembra, cosecha e incluso los periodos críticos. Capaz que es el momento de pensar a más a largo plazo, en un seguro de más de un año, de más de un cultivo, de asegurar la empresa agropecuaria, y eso podría ser atractivo para las reaseguradoras”, propuso.

El ingeniero agrónomo entiende que “es lógico que las reaseguradoras se hayan retirado del mercado, pero no podemos seguir jugando al gato y el ratón, un año están y otro no. Lo mismo que los productores que un año aseguramos y otro no”. Por lo cual enfatizó en la importancia de “mirar el sistema”, pensando a mediano plazo para que “independientemente del pronóstico estés dispuesto a asegurar si esa es la línea que marca cada productor o empresa agropecuaria”. Sintetizó que “quizás lo atractivo puede ser el plazo y la cantidad de cultivos que se le puedan ofrecer”.



Para la agricultura se ha vuelto importante la interacción con la ganadería

Recordó que “hace cinco años que venimos con inviernos muy buenos, si podemos meter los cultivos de invierno en los seguros, baja el riesgo para las aseguradoras. Lo mismo ocurre con el maíz de segunda, que se ha transformado en un cultivo muy estable. En un país agropecuario, tener una buena política de seguros le daría una gran fortaleza al sector, que demanda herramientas que cumplan con las expectativas de los productores”.

“Esto no quiere decir que el seguro debe ser obligatorio, al contrario, eso debe seguir siendo una decisión empresarial de cada productor, que decide qué riesgo quiere o puede correr”, afirmó Erro.

A su vez, remarcó sobre la importancia de continuar trabajando en el riego a través de la Comap (Comisión Administradora de Aplicación de la Ley de Inversiones). “Hay aspectos para mejorar, como los plazos de la infraestructura energética, entre otros, pero hay mucha disposición del sector para que el riego siga creciendo”, afirmó.

Consideró que el productor adopta esta tecnología por los beneficios fiscales existentes, pero “también por un convencimiento de que ya no solo se riega el cultivo de verano, sino que regar un cultivo de invierno que atraviese dificultades durante la primavera genera un impacto muy importante en el rendimiento y en la calidad”.

Agregó que “el riego ya no se piensa en amortizar en el verano sino que entra a jugar en todos los cultivos, y evidencia la importancia de los sistemas. Ya no se piensa una inversión para el cultivo de verano, se hace para el sistema de producción que está en marcha”.

Al analizar la evolución de la productividad, Erro explicó que los resultados productivos en trigo y cebada “no son casualidad, responden a una historia de 200 años de producción, y en los últimos años se han dado saltos importantes en manejo y genética”.

Mientras que en colza, “hemos ido sorteando muchas limitantes que teníamos, como las implantaciones con la incorporación de siem-

bra con barreraestros y pérdidas en cosecha, los modelos de fertilización o la incorporación de híbridos. Todavía se sigue transitando la curva de aprendizaje normal de un cultivo que es relativamente nuevo”, dijo.

En los cultivos de verano “sucede lo mismo”, analizó. “No son casualidad los rendimientos que se sacan en soja o maíz. Hay mucho de genética, de manejo, de fertilización, también hay aspectos para seguir corrigiendo”, comentó. A propósito señaló el proyecto de encalado de la Asociación Agropecuaria de Dolores (AAD), que “está mostrando resultados promisorios”, que confirman lo que se da en otros lugares del mundo, como Brasil, Paraguay o Estados Unidos.

“El encalado no solo tiene beneficios en productividad”, sino que además “mejora la disponibilidad de nutrientes, repercutiendo en un ahorro económico y generando un impacto ambiental positivo”, dijo Erro.

Sobre ese punto, reclamó “una política de promoción, para que este tipo de actividades avancen rápidamente”. Aunque reconoció que con el sistema de tenencia de tierras existente en Uruguay, con arrendamientos cortos, “se hace más complejo planificar una inversión a largo plazo”.

En tal sentido, destacó el trabajo que se está haciendo en la AAD para ver el impacto del encalado en los distintos suelos, cuánto dura el efecto y cuánto ahorro de fertilizante se logra, generando información sólida para calibrar el modelo a Uruguay.

Remarcó que esto permitiría crecer en productividad, y más teniendo en cuenta que hay muchos campos con problemas. “La solución está, pero se tiene que pensar en ciertos incentivos a través de la Comap, por ejemplo, para una adopción más rápida de la tecnología”, planteó. Dijo que en muchos campos no se afronta este problema por un tema de costos. “Estamos hablando de una inversión de US\$ 300 a US\$ 400 por hectárea. Obviamente hay que pensarlo como una inversión y no como un costo de un cultivo”, remarcó.

# EL PLAN COMIENZA ANTES DE LA SIEMBRA



**HERBICIDA  
PRE-EMERGENTE**

**CONTROL DE RAIGRASES  
RESISTENTES EN TRIGO**

**MEZCLA ÚNICA  
EN EL MERCADO**

# En el litoral-norte la agricultura se adapta a los diferentes cambios

Economía y clima marcan el compás en la búsqueda de la sostenibilidad, mediante la diversificación, la tecnología y una integración efectiva con la producción ganadera

La agricultura en el litoral-norte se adapta a los cambios económicos y climáticos, buscando la sostenibilidad mediante la diversificación, la tecnología y una integración efectiva con la ganadería. “Ya no tenemos una agricultura que pretende sostenerse sola, sino que es consciente que no puede hacerlo en forma continua en todos los potreros. En esa zona, los cereales de invierno son los que tienen más margen para crecer, aunque para la definición final de la próxima campaña invernal faltan algunas semanas, explicó a VERDE el ingeniero agrónomo Pablo Montenegro, director de la consultora Agrosandú, que opera en los departamentos de Río Negro, Paysandú y Salto.

Luego de los bajos precios registrados desde 2014 y 2015 hasta la pandemia, los sistemas en litoral-norte volvieron al doble cultivo, otorgándole mayor dinamismo y sostenibilidad al sistema, desde lo empresarial y ambiental. “Cuando llegaron los precios altos luego de la pandemia, los sistemas ya habían incorporado la diversidad de cultivos. Trigo, cebada y colza estaban en la rotación, al igual que el maíz y la soja, que siguen siendo los principales cultivos”, indicó Montenegro.

Afirmó que tras la importante sequía el sistema “pudo seguir funcionando, con algunos problemas, pero continuó gracias a su robustez, a partir de la parte financiera, una mayor diversificación de cultivos, los aspectos tecnológicos y la diversificación de rubros, entre otros”. Hoy, en respuesta a los bajos precios, “no se plantean grandes cambios en la rotación, como tampoco la intención de bajar el área de invierno. Los productores están esperando a ver qué pasa con los precios y las propuestas comerciales previo a la siembra sobre fines de marzo o abril, para tomar la decisión”, comentó.

Montenegro sostuvo que “no se observa mucha intención de hacer puentes verdes de bajo costo”, sino que “muchos están optando por un verdeo” en los casos que no se haga un cultivo. De todos modos, afirmó que “hasta el



Ingeniero agrónomo Pablo Montenegro, director de la consultora Agrosandú

“ Los productores esperan por los precios y las propuestas comerciales previo a la siembra para tomar la decisión ”

momento no se observa que exista voluntad de bajar el área de invierno”.

Los cultivos de servicios, realizados específicamente para mejorar el suelo, “no se han incrementado significativamente en estos últimos años, tal vez porque el área de invierno se ha fortalecido en cultivos para cosecha”.

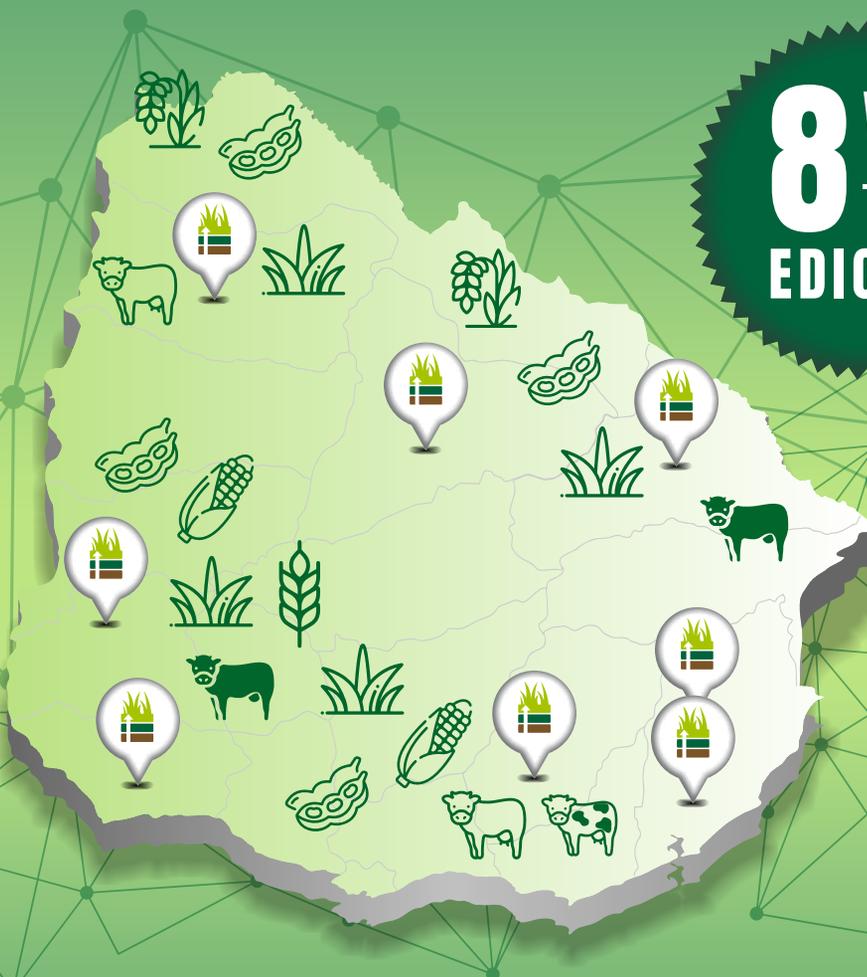
Producto del atraso en la siembra, y de que algunas chacras debieron sembrarse por exceso de lluvias, con porcentajes más altos están al norte de Paysandú, Montenegro señaló que la zafra de verano “viene con un retraso de 10 a 15 días, y eso también hace que el área de invierno aún no esté bien definida”, comentó.



# PASTURAS EN ACCIÓN

## DE CARMELO A MELO Y DE SALTO A ROCHA

**8<sup>VA</sup>**  
**EDICIÓN**



**8 JORNADAS:  
EL CICLO DE PASTURAS  
MÁS GRANDE DEL PAÍS**

Busca tu Pasturas en Acción más cercano en:

**[www.agrocentro.com.uy](http://www.agrocentro.com.uy)**

Este escenario “no cambiará en el corto plazo, ya que la soja (al 5 de marzo) está transitando las etapas críticas”, por lo que no hay necesidad de definir qué es lo que se va a hacer luego de la cosecha. “Juega hasta lo psicológico, porque las decisiones en muchos casos comienzan a tomarse cuando la soja arranca a amarillear. Se está analizando el mercado y las perspectivas climáticas”, apuntó.

El director de la consultora Agrosandú remarcó como fortaleza la integración que tuvo la agricultura con la ganadería, cuando hace 10 o 15 años eso no ocurría. “Ya no tenemos una agricultura que pretende sostenerse sola, sino que es consciente de que no puede hacerlo en forma continua en todos los campos. Eso le ha dado la fortaleza de tener que rotar con pasturas, la ha hecho diversificarse y ha obligado al productor a generar una infraestructura mínima para la ganadería, dándole sostenibilidad a la producción”, analizó.

A su vez, destacó los cambios en los aspectos contractuales. “El sistema ya incorporó

“ Ya no tenemos una agricultura que pretende sostenerse sola, es consciente de que no puede hacerse continua en todos los campos”

ciertas necesidades de ambas partes, entendiendo que la agricultura continúa, pagando la máxima renta, no era sostenible”, valoró el ingeniero agrónomo.

Sobre el relacionamiento entre el agricultor y el dueño del campo, sostuvo que si bien los contratos “no son tan largos, por la vía de los hechos se da que el productor permanece más tiempo en el campo”, ya que “el agricultor tiene muchas veces el compromiso de sembrar y en algún momento dejar alguna pastura implantada para él o para el dueño del campo”.

A su vez, valoró que “el dueño del campo tiene la pastura para entregar y que luego se allí se haga agricultura en algunas zafras, todo eso hace que la relación sea sostenible y que no se haga agricultura hasta que no se pueda más. Ha disminuido la rotación de agricultores en los campos, lo que es positivo desde el punto de vista de la productividad y también desde lo financiero”.

Para el director de Agrosandú “el aspecto financiero también mejoró. A partir de una mayor capacidad de financiamiento con las ventas anticipadas, el acceso a créditos, ya sea con bancos como con empresas de insumos o

exportadoras, le permite al productor ir sobrellevando situaciones en las cuales los ingresos no son los esperados”.

En relación a las debilidades del sector, aseguró que los seguros “son una necesidad”, pero reconoció que “las pruebas que se han hecho dan un marco bastante difícil para que las empresas aseguradoras actúen con fuerza en Uruguay”.

Recordó que el plan piloto se llevó a cabo “con una situación climática muy adversa, lo que dificultará que las empresas estén dispuestas a actuar”. Por lo tanto, entiende que “el camino es la diversificación de los sistemas de cada empresa”.

Montenegro consideró que el sistema productivo ha ido sumando cada vez más tecnologías vinculadas con el control de malezas o los eventos biotecnológicos para el control de insectos, pero “se incorporan como herramientas integradas a la planificación, que también muchas veces tiene una rotación con pasturas para encarar el control de malezas, uno de los problemas que más tensión ha generado durante los últimos tiempos”.

Marcó que hace algunos años los mayores problemas fueron los insectos o alguna enfermedad fúngica, pero hoy las malezas “son uno de los principales problemas que tiene la actividad”, lo cual demanda de mucha inversión, ya sea en materiales genéticos y biotecnológicos como en agroquímicos.

En ese sentido, resaltó la importancia de la rotación con pasturas, las cuales en muchos casos ayudan a cortar el ciclo y combatirlas. “Plantar una festuca cuando hay problemas de carnicera o yuyo colorado con una estrategia adecuada permitirá que esa chacra vuelva limpia a la fase agrícola”, ejemplificó.

Sobre la evolución en productividad, aseguró que en el caso de los cultivos de invierno se observan “mayores crecimientos”, mientras que en verano “en rendimientos máximos estamos creciendo lento”. El maíz, tanto en siembras tardías como tempranas, “ha encontrado un piso de rendimiento más alto frente a lo que pasaba hace 10 años”. Y en cuanto a los techos de rinde, explicó que en años normales, tanto en soja como en maíz, “difícilmente se logren productividades más elevadas de las que se están alcanzando actualmente”.

Por su parte, remarcó que en trigo “se logra con relativa frecuencia 4.000 kilos por hectárea (kg/ha), lo cual “hace un tiempo no era tan fácil”. Hoy “no es raro alcanzar esos rindes”, y el manejo “se va ajustando para eso”.

Resaltó que en cereales de invierno “se están viendo incrementos” en producción. “Sostenidamente desde hace cuatro o cinco años se vienen consiguiendo rendimientos que para la zona, y a nivel histórico, se puede decir que son altos. Eso es una fortaleza de los cereales a la hora de planificar el invierno”.

En colza, además de la productividad, la variabilidad del rendimiento es otro aspecto que la perjudica. “A veces te sorprenden los rendimientos altos mientras que en otros momentos se obtienen 1.500 kilos por hectárea, una cifra menor a la presupuestada”, señaló el ingeniero agrónomo.

Para Montenegro esta variabilidad responde al clima, que no le permite alcanzar buenos rendimientos, y no al manejo. “La colza es sensible a los eventos climáticos que tenemos en Uruguay, que son bastante irregulares, como la presencia de heladas en la implantación, el exceso de lluvia o algún pasaje sin lluvias en primavera. Nunca sabemos si va a llover, ni cuánto va a llover, y el cultivo que ha demostrado más vulnerabilidad a esos eventos es la colza, incluso más que los cereales, que obviamente tampoco salen ilesos de estos problemas”, comentó.

Para que el área de colza crezca “se necesita un buen precio y una mejora en productividad, además de las necesidades que surjan en la rotación, pero ella por sí sola no tiene una gran fuerza. Permanecerá entre 10% y 15% del área de invierno, salvo que haya un pico de precios”, estimó.

El ingeniero agrónomo informó que los rendimientos promedios de los últimos años en la zona rondan los 4.000 kilos por hectárea

“ Plantar festuca cuando hay problemas de carnicera o yuyo colorado permitirá que esa chacra vuelva limpia a la fase agrícola”

rea en cebada y trigo, mientras que en colza oscilan entre 1.400 y 1.500 kilos por hectárea. El maíz temprano está en el eje de 6.000 a 7.000 kilos por hectárea, los tardíos rondan los 6.000 kilos por hectárea y los de segunda promedian 5.000 kilos por hectárea.

En soja de primera el rendimiento está entre 2.400 y 2.500 kilos por hectárea, la soja de segunda alcanza los 1.800 kilos por hectárea, y “en algunos años puede rendir más”. Pero “ha costado mejorar el rinde de soja”, aseguró Montenegro, señalando que “la relación clima-suelo le impide poder explorar más potencial de rendimiento” en esa región del país, donde “a veces tenemos escasez de precipitaciones y en otros momentos excesos”. Esos promedios generalmente “no se dan”, porque “se construyen a partir de picos para arriba y picos para abajo”, agregó.

Sumamos  
**NUEVAS VARIEDADES**  
para que puedas ampliar  
tu plan de siembra.

**TBIO  
CALANDRIA**

Ciclo INTERMEDIO

**TBIO  
SINCRONIA**

NUEVO

Ciclo INTERMEDIO

**TBIO  
EQUILIBRIO**

NUEVO

Ciclo INTERMEDIO - CORTO

**BIOTRIGO**  
GENÉTICA

**Lodytex**

Contacto: [semillas@lodytex.com.uy](mailto:semillas@lodytex.com.uy)

# PUNTO DE EQUILIBRIO

RUBEN SILVERA & JUAN DELLAPIAZZA

Lunes a viernes  
5:00 hs y 18:00 hs



**CARVE 850**

Carve 850 AM

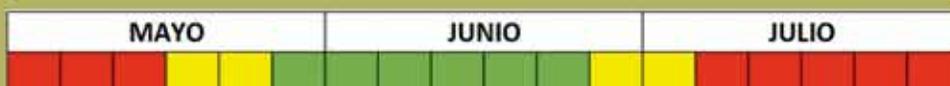
# TRIGO 2024 CICLO INTERMEDIO



## Cultivar de genética uruguaya

- Alto potencial de rendimiento
- Excelente perfil sanitario

Fecha de siembra:



## Cultivar haploide duplicado

- Potencial y estabilidad de rendimiento
- Buen perfil defensivo frente a manchas foliares y fusarium

Fecha de siembra:



- **Densidad de siembra:**  
45 - 50 plantas / metro lineal
- **Altura de planta:** media - baja
- **Correcta calidad panadera**

Evaluados por INIA e INASE en  
2021 y 2022 bajo la  
denominación de BATACAZO y  
EXP ACA-14W13-2 (ACA 605)

[WWW.NUEVOSURCO.COM](http://WWW.NUEVOSURCO.COM)

# Agroterra cumplió 25 años y además festeja los 50 de Dekalb en Uruguay

La trayectoria coincidió con cambios revolucionarios en la agricultura; la empresa nació con la unificación de la representación de la marca de maíz y del herbicida Roundup



Guillermo Scremini, Juan Constantín, Guillermo Cardellino, Juan Roca, José Gómez, Javier Aznárez, Alma Aznárez, Andrés Alayón, Hugo Sapelli y Carlos García Pintos

Los 25 años de Agroterra han coincidido con varios cambios revolucionarios en la agricultura del Uruguay, comentó a VERDE la directora general de esa empresa, Alma Aznárez. A propósito, señaló la siembra directa, el control de la gramilla en las pasturas y la incorporación de los cultivos RR. En ese contexto, “la empresa siempre se ha posicionado en estar cerca del productor, para brindar las repuestas a las necesidades de los sistemas”.

En 2024 también cumplen los 50 años de Dekalb en Uruguay. Antes de la creación de Agroterra los fundadores operaban con la empresa Reylan, y habían introducido las semillas de sorgo Dekalb, en una primera etapa como licenciarios de Dekalb Estados Unidos en la producción de semillas, y luego como distribuidores Dekalb de semillas de sorgo, girasol y maíz”, recordó Aznárez.

Dekalb “es la marca de semillas que nos identifica, está asociada con la historia de Agroterra, a todos los pasos que se fueron dan-

do y a la filosofía de la empresa, que apunta a introducir innovación, soluciones y avances tecnológicos para los productores. Los 50 años son un hito”.

## EL ORIGEN: DEKALB Y ROUNDUP

Agroterra surgió de la unión de la representación de las semillas Dekalb y la distribución del Roundup, de Monsanto. En Uruguay, la empresa “logró la unión de ambos productos”, antes de que Monsanto adquiriera Dekalb sobre fines de 1990. “Por eso, la transición en Uruguay fue muy sencilla, porque trabajábamos con las dos marcas”, recordó Aznárez.

“Éramos una empresa semillera, con un equipo de agrónomos focalizados en la producción de semillas y en el soporte técnico hacia los productores en esa especialidad. Así pasamos a formar Agroterra, que incorporó el Roundup, ya con un esquema más de distribución de productos”, acotó.

En ese momento y en ese contexto “fuimos testigos de un cambio disruptivo para el agro

en Uruguay, que fue la posibilidad de utilizar el Roundup. Los primeros impactos se observaron en el manejo del control de la gramilla en las pasturas y en el rejuvenecimiento de praderas, que fue un elemento muy importante en la producción de leche”, destacó.

A la vez, señaló que irrumpieron con fuerza “la siembra directa y los cultivos RR (Roundup Ready)”, permitiendo “el crecimiento excepcional de la agricultura, que fue un cambio tecnológico relevante e importante para el sector. La siembra directa y la tecnología RR generaron una revolución determinante para los avances posteriores y para la adopción de tecnologías, proceso que no para y sigue evolucionando”.

De la mano de Dekalb y Monsanto en 2003 se logró la primera aprobación de un evento biotecnológico de maíz en Uruguay, que “también fue un hito superimportante”, sostuvo.

La empresaria resaltó que ese “fue el primer paso de los cambios que ha tenido el cultivo durante los últimos 25 años”. Luego se fueron



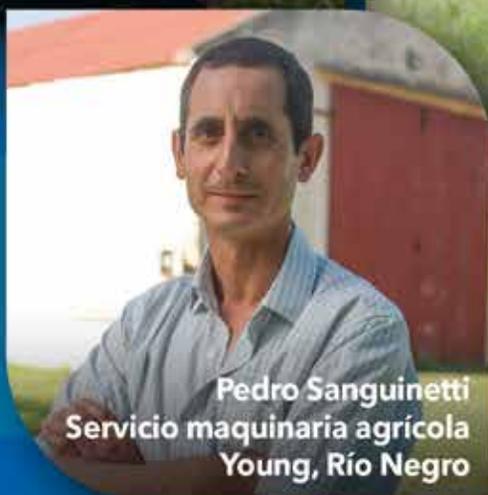
# SIGAMOS CRECIENDO



María Rosario Pérez  
Producción lechera  
Cardal, Florida



Osvaldo Moizo  
Producción frutícola  
Melilla, Montevideo



Pedro Sanguinetti  
Servicio maquinaria agrícola  
Young, Río Negro

## PRÉSTAMOS CON GARANTÍA SIGA SIN COSTO

Aprovechá vos también y solícialo hasta el **31 de marzo**  
con muchos beneficios:

- Tasa bonificada.
- Garantía SiGa Pymes GRATIS.
- 4 años de plazo.
- 6 meses de gracia.

Informate más en [brou.com.uy](http://brou.com.uy)

\*Sujeto a aprobación crediticia. Válido para sectores comprendidos en la declaración de emergencia agropecuaria.



**BANCO  
REPÚBLICA**  
NUESTRO BANCO PAÍS

incorporando “todos los avances en tecnología, en genética, con el desarrollo de híbridos que sumaron rendimiento y estabilidad, factores que junto con el manejo de los productores han provocado un crecimiento muy importante del cultivo, que hoy encontró un espacio en las rotaciones” agrícolas, señaló.

#### LA MIRADA AL SISTEMA

Todos estos cambios “implicaron una modificación en el enfoque de la empresa, se pasó de las semillas al sistema, se mantuvo la fortaleza del equipo agronómico”, porque “siempre priorizó estar cerca del productor, buscando generar valor a través de soluciones innovadoras, tratando de entender las problemáticas y de ayudar al éxito de las empresas agropecuarias”, señaló Aznárez.

Con esa evolución Agrotterra pasó de mirar la semilla a considerar todo el sistema. “Tuvimos un cambio de visión, comenzamos a levantar la mira hacia el mediano y largo plazo, buscando también la sustentabilidad de los sistemas, porque las tecnologías no son infalibles”, dijo. Por eso, “la clave del crecimiento de la empresa siempre ha sido su equipo técnico-agronómico, que está cerca del productor. Las soluciones, las ideas para contribuir y generar valor siempre nacen de la chacra, por eso nuestro equipo es muy importante, al igual que la capacitación”, destacó.

#### LAS UNIDADES DE NEGOCIOS

Agrotterra ha tenido una vocación “muy fuerte” hacia Dekalb, hacia el maíz, que es el “buque insignia” de la empresa. Pero a lo largo del tiempo se ha incorporado un portafolio que incluye: protección de cultivos, semillas, soluciones financieras y comerciales, “una propuesta integral, que nos ha permitido crecer en el mercado”.

En esa línea, Aznárez describió que las unidades de negocios están compuestas por semillas de maíz (Dekalb), soja (Asgrow) y una línea de trigo, además de comercializar semillas de otros cultivos como canola y cebada.

En protección de cultivos el foco ha estado en el manejo de malezas como uno de los pilares fundamentales. “Las malezas se han transformado en una de las principales problemáticas que tienen los productores. Para su control, no solo es importante rotar cultivos, sino también rotar los principios activos y buscar alternativas de manejo diferentes”, afirmó.

Otra de las unidades de negocio de Agrotterra es la comercialización de granos, además de las soluciones financieras y la logística. “Si bien no son nuestros principales negocios, son fundamentales para brindar soluciones integrales”, dijo Aznárez. Explicó que estas unidades acompañan a la visión de aportar alternativas “para lograr la sustentabilidad de los sistemas”. Sostuvo que “no hay que quedarse parado en un solo producto sino buscar soluciones específicas para las diferentes problemáticas. Cada cliente es distinto y necesita un enfoque particular”.

#### LA BÚSQUEDA DE SOLUCIONES

La gerente general de Agrotterra destacó el trabajo que se hace a nivel interno, buscando opciones, capacitándose, analizando las problemáticas del productor, porque “el objetivo es brindar competitividad y producir más usando de manera más eficiente los recursos”.

Resaltó el trabajo que se está realizando en maíz, con la fertilización, el uso del nitrógeno, y el manejo de malezas. A todo esto, “lo vamos testeando junto con nuestro equipo interno, las empresas que representamos y también en campo de productores; nos gusta trabajar con los productores”, dijo.

Agregó que allí se evalúan diferentes materiales, fechas de siembra, uso de nitrógeno, entre otros aspectos. En el control de malezas destacó el “fuerte trabajo con Amalia Belgeri”, que ha desarrollado una red de ensayos en distintas zonas del país. La búsqueda de información es muy importante para las recomendaciones que se generan para cada sistema y para cada cliente”, sostuvo.

Agrotterra cuenta actualmente con cobertura a nivel nacional, con centros de distribución en Nueva Helvecia (Colonia), Dolores (Soriaño), Young (Río Negro), Durazno, Ombúes de Lavalle y Montevideo. “Y próximamente tendremos un punto logístico en Treinta y Tres”, anunció.

El equipo agronómico está compuesto por 24 técnicos. “Para nosotros el equipo es clave”, dijo Aznárez. “Los técnicos que formaron la base agronómica inicial de Agrotterra, desde hace 25 años, permanecen en la empresa, incluso hay personas que continúan luego de haber estado en Reylan”, comentó.

También remarcó que los distribuidores y productores se han mantenido, demostrando que más allá de todos los cambios que hubo en el sector, con la llegada y posterior salida de productores extranjeros, los uruguayos “son productores que permanecen, por lo cual nos parece importante estar cerca de ellos y de las generaciones que vienen detrás”.

#### LA MIRADA AL FUTURO

Aznárez sostuvo que más allá de que algunas problemáticas permanecen, como la necesidad de mejorar los niveles de productividad, la competitividad o los altos costos, la agricultura “es un rubro muy cambiante y que está en constante evolución”.

Por eso, consideró que “es importante tratar entender qué es lo que está pasando y tener la mirada abierta hacia el futuro, viendo lo que sucede acá, pero también en la región. Observando los requerimientos de la demanda y tratando de ser flexible”.

Afirmó que el desafío más grande de Agrotterra pasa por “tener la capacidad de adaptarnos y de brindar soluciones”, tratando de estar un paso adelante de los problemas. “La digitalización es una realidad, la trazabilidad será cada vez más importante, así como el uso responsable de los recursos y la sustentabilidad del sistema, por lo cual el uso de productos biológicos y poder medir el impacto del uso de recursos será fundamental”, concluyó.



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 COMERCIO INTERNACIONAL ESTÁ CADA VEZ MÁS COMPLEJO

Cotecna es un proveedor líder de servicios de pruebas, ensayos, inspección y certificación.

hacemos que las cadenas de suministros sean más seguras y eficientes para las empresas y los gobiernos de todo el mundo.

**COTECNA INSPECCIÓN ARGENTINA S.A.**

Alicia Moreau de Justo 170 Piso 2, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

T : +54 11 5252 6100

[cotecna.com](http://cotecna.com)

**COTECNA INSPECCIÓN URUGUAY S.A**

**OFICINA NUEVA PALMIRA OPERATIVA - LABORATORIO**

Manuel Oribe N° 766 , C 70101

Nueva Palmira, Uruguay

T : +598 4544 8860

E : [cotecna@cotecna.com.uy](mailto:cotecna@cotecna.com.uy)

[cotecna.com](http://cotecna.com)

**COTECNA DEL PARAGUAY S.A.**

Rl 18 Pitiantuta 488, Villa Aurelia, Asunción, Paraguay

T : + 595 + 21 605 052/062

E : [cotecna@cotecna.com.uy](mailto:cotecna@cotecna.com.uy)

[cotecna.com](http://cotecna.com)

**OFICINA MONTEVIDEO COMERCIAL OPERATIVA**

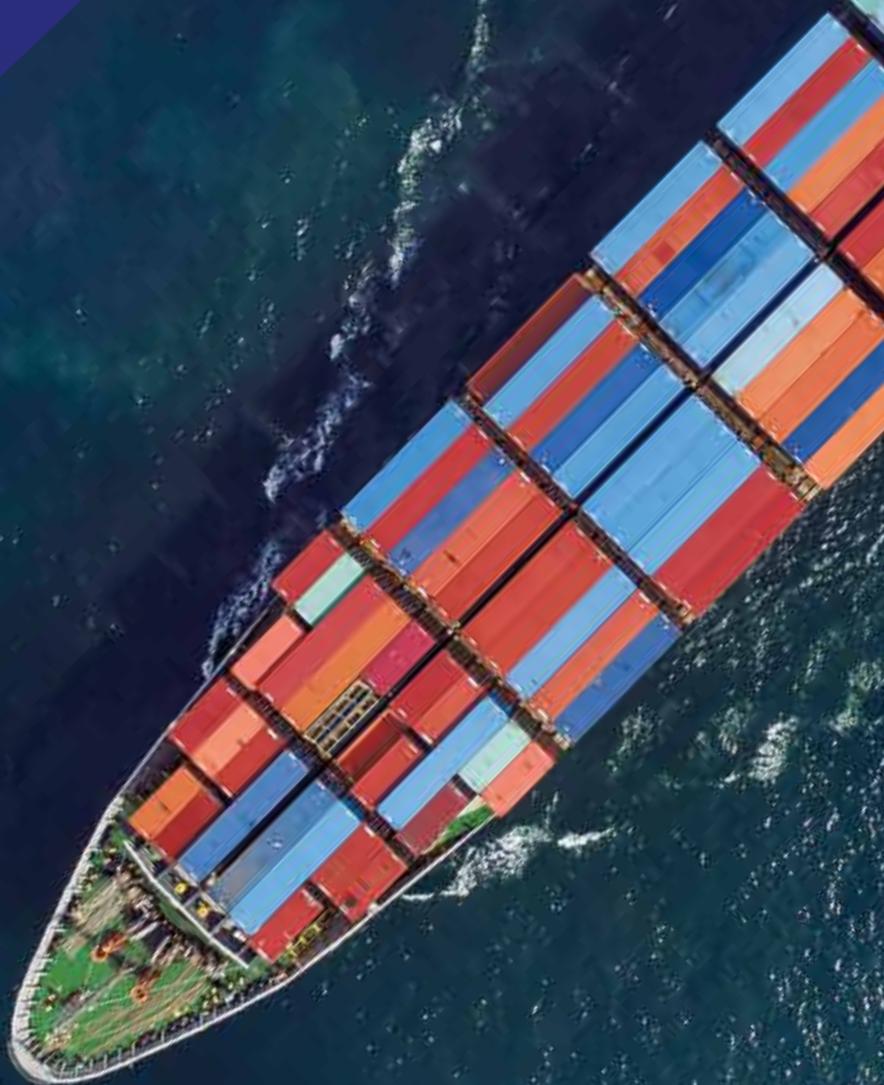
Misiones N°1589, OF 01

Montevideo, Uruguay

T : +598 2916 4781

E : [cotecna@cotecna.com.uy](mailto:cotecna@cotecna.com.uy)

[cotecna.com](http://cotecna.com)



# PROTAGONISTAS DEL AGRO 2024

*Compartiendo experiencias*

Jueves 18 de abril  
11:30 hs. (puntual)

Asociación Agro-pecuaria  
de Dolores

## PROTAGONISTAS:

Ing. Agr. Rosario Pou Ferrari - Empresaria forestal  
Carlos Pagés Pineda - Empresario agropecuario  
Tec. Agrop. Carlos J. Foderé Igounet - Empresario agrícola  
**Moderadora:** Martín Olaverri

Inscribirse previamente en [www.aad.org.uy](http://www.aad.org.uy)



Declarado de interés



Ministerio  
de Educación  
y Cultura



Ministerio  
de Ganadería,  
Agricultura y Pesca



MUNICIPIO DE  
DOLORES

**NUEVA FECHA**

**19 al 23 MARZO 2024**

   
**CREA  
TIVIDAD...**

**PARA SER  
RENTABLE Y SUSTENTABLE**

SPONSORS OFICIALES



**Organizacion@expoactiva.com.uy - 099 415 007**



## “La gestión de los recursos que utilizamos es la base para tener empresas firmes”

El productor agrícola-ganadero planteó que el panorama “es de precaución” y “más que nunca tenemos que ser muy cuidadosos con las decisiones que vamos tomando”

RUBEN SILVERA  
ruben@infoagro.com.uy

### TARJETA PERSONAL

Pablo Francisco Sánchez Durán tiene 56 años, es ingeniero agrónomo desde 1992 (Udelar). Posgrado en “Agronomía del Cultivo de Trigo: Su Investigación y Transferencia de Tecnología” INTA- CIMMYT; “Programa en Agronegocios” (ORT); “Programa de Alta Dirección en Agronegocios” (UBA). Productor agrícola-ganadero en el litoral-sur, asesor de empresas y CEO en Agropampa. Miembro del Grupo CREA La Maroma y actual presidente de Fucrea.

El sector agropecuario se enfrenta a un momento que hay que transitarlo con “precaución”, donde el enfoque debe estar en la gestión eficiente, la innovación tecnológica y la sostenibilidad ambiental, afirmó en esta entrevista con VERDE el presidente de Fucrea, Pablo Sánchez. Agregó que cuando se habla de gestión, no solo debe ser económica y financiera sino incluir a las personas y el manejo de las emociones del empresario. Además, enfatizó sobre la importancia de proyectar y simular escenarios, además de tomar decisiones en tiempo real para modificar situaciones adversas.

### ¿Cómo analiza el contexto actual para el sector agropecuario?

El panorama es de precaución, donde más que nunca tenemos que ser muy cuidadosos con las decisiones que vamos tomando. En lo productivo hemos dado pasos muy importantes. El trabajo se ha reflejado en los resultados físicos.

A excepción del año pasado, cuando la seca nos golpeó muy duro, si uno analiza los resultados ve que todos los años vamos batiendo récord de rendimiento de cultivos y de producción de carne por hectárea. Cada año vamos dando un pasito tecnológico para ir acentuando esas mejoras. Pero hay un montón de otros aspectos que tenemos que empezar a mirar y esos son los temas más amenazantes, que son básicamente los precios y los aspectos ambientales que nos empiezan a jugar de una manera trascendental como para hacer a nuestras empresas más viables. Más que nunca entendemos que la gestión de los recursos que estamos utilizando es la base para tener empresas firmes, que puedan captar márgenes cuando se nos den, y eso significa tener empresas más saludables. Sobre todo cuando sabemos que los resultados económicos van a ser flojos. Por eso digo que el panorama es de precaución, de mucho análisis y de tratar de tener toda la información para

tomar buenas decisiones. Es fundamental tener los sistemas de producción lo más saneados posible y listos para dar saltos productivos o captar márgenes favorables en los momentos que se puedan dar.

#### ¿Cómo están los sistemas en Fucrea?

A pesar de que terminamos el ejercicio pasado con pérdidas, si bien hay una gran variabilidad de resultados, la información recabada nos muestra que la mayoría de las empresas están fuertes financieramente. Eso se dio debido a que el año previo a la seca tuvimos un resultado excepcionalmente bueno, y como sabemos, cuando hay tenemos que guardar para cuando no hay. Lo podemos guardar de muchas maneras, ya sea en capital, en cabezas de ganado, en el banco o en inversiones que hacemos a lo largo de nuestro sistema productivo. Esas reservas nos permitieron seguir adelante. Inclusive tener la posibilidad de ir al banco a pedir dinero es sano también para las empresas. Dos por tres precisamos que el sistema financiero nos dé una mano, ya sea para crecer o para pasar un trago amargo, y si tenemos empresas fuertes eso lo podemos hacer.

#### ¿Cómo ha sido la inversión?

Los sistemas agrícolas o los agrícola-ganaderos han hecho saltos de inversión relativamente

“ Es fundamental tener los sistemas de producción saneados y listos para dar saltos productivos o captar márgenes favorables ”

buenos. Hubo un cambio tecnológico muy fuerte en los últimos años. La capacidad de maquinaria, de siembra y de cosecha que hoy tenemos es muy grande, y es sostenido por un cambio tecnológico fuerte. Hubo algunas inversiones en agua, en riego o agua para el ganado, que nos han permitido dar saltos de producción o estabilizar los sistemas. Nos queda mucho por hacer, pero los datos muestran que los sistemas han sido buenos para captar. Y también hubo datos de mejoras en carga animal, por ejemplo. Eso implica más kilos de carne arriba del campo y es más capital. Esos saltos tecnológicos nos permiten tener más amortiguadores para los años complicados o, como lo vimos en el invierno pasado, tener rendimiento récord de cosecha de trigo o de ce-

bada. Eso no es azar. Es una suma de aspectos tecnológicos que dan muy buenos resultados.

#### ¿Eso es parejo en los diferentes cultivos?

#### ¿Se puede trasladar a la ganadería?

Sí, claro. En cultivos te diría que es parejo, porque hoy ya no hablamos, por ejemplo, de problemas por siembras temprana. Hoy la fecha de siembra es determinante y todos siembran temprano, porque tenemos capacidad de acceder a maquinaria con buenos contratistas o maquinaria propia de muy buena calidad. Eso se ve en los resultados físicos. No es azar que estemos batiendo los récords continuamente. Ni que hablar en los sistemas ganaderos. La mejora de la base forrajera, el aumento del área, de la suplementación, los sistemas de encierro y demás, son inversiones que buscan estabilizar kilos arriba del campo. Con tecnología e inversión le damos estabilidad al sistema.

#### ¿Es consistente el incremento en la producción de carne por hectárea y la preñez en las empresas de Fucrea?

Sí. Entendemos que tenemos herramientas tecnológicas para que la gráfica sea más inclinada. Los saltos de año a año deberían ser más grandes. Eso es manejo, más ajustes, más carga, es ponerle tecnología y mucha cabeza. Pero los resultados son consistentes. Venimos dando

## 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.



pasos hacia una mayor productividad permanentemente.

### ¿Eso también es gestión, más allá de la inversión?

Sí, sobre todo ahora. En Fucrea nuestro caballo de batalla es la gestión, porque entendemos que los datos tecnológicos los podemos ir a buscar a muchos lados. Hay muchas empresas trabajando en tecnología y vamos absorbiendo

“ Los lindos equipos de trabajo son los que terminan diseñando mejores sistemas y ejecutando un mejor resultado ”

todo lo que podemos. Pero en gestión ya no tenemos tanto, y lo tenemos que crear, por eso ha sido nuestra herramienta de discusión permanente en los grupos. Eso es capacidad de análisis, y para eso tenemos que registrar cada día más. Tenemos una base de datos muy fuerte, pero ahora entendemos que tenemos que ir a un análisis diferente, y por suerte ahí también la tecnología nos empieza a dar una mano.

### ¿Por qué un análisis diferente?

Hacíamos fuerte hincapié en el análisis post mortem, mirando cómo nos había ido y cuáles eran las variables que más impacto tenían en el año. Ahora queremos proyectar. La idea es tener capacidad de análisis que permita proyectar con mucha más precisión y plantear cómo nos iría, considerando tres o cuatro escenarios diferentes. Esos son modelos de simulación de resultados, en donde nos planteamos qué pasaría si tomáramos determinadas medidas. ¿Qué pasaría si cambiara el valor del producto

final, la carga, las inversiones en pasturas o la rotación agrícola? Esa capacidad de análisis, de tratar de ver para adelante, imaginar escenarios y simularlos es lo que nos va a permitir tomar mejores decisiones y en tiempo real. Es ver qué vamos a hacer ahora para que nos vaya mejor. No es necesariamente el que imagine mejor el futuro. Hay modelos que ya predicen qué ocurre cuando se hacen estas cosas, y los estamos llevando a la práctica. Además aparecen otras herramientas como la inteligencia artificial, que nos va a dar una mano muy grande si aprendemos a usarla. Tiene que estar de nuestro lado. En CREA vamos a empezar a capacitar la inteligencia artificial para sacarle el jugo a esta herramienta con el objetivo tomar mejores decisiones. De hecho, en Agro en Punta hicimos un seminario entero sobre innovación y los cambios que se vienen. Pusimos el ejemplo de la inteligencia artificial arriba de la mesa, tenemos que empezar a capacitarnos, aunque su uso aparentemente es mucho más simple de lo que pensamos. Me parece que por ese lado podríamos dar respuestas un poco más rápidas, porque uno de los problemas que tenemos es la velocidad de reacción. Vamos tomando decisiones muy lentamente y los cambios son mucho más rápidos de lo que esas decisiones nos permitirían. Por lo tanto, vamos a tener que ir un poquito más rápido, y ahí la innovación necesariamente nos tiene que dar una mano. También debemos poder tomar decisiones en tiempo real, más allá de lo que se proyecta para el resultado, para alterar lo que está sucediendo, cambiar o mejorar. Cuando decimos innovación no estamos hablando de grandes cambios, pueden ser solo algunos tips, combinaciones de pequeños cambios que terminan haciendo a una empresa mucho más eficiente. Más allá de que pueda haber grandes innovaciones, el solo hecho de que nos permitan tomar decisiones más rápido, más a tiempo, eso ya tendrá un impacto muy grande.

¿Considera que hay un cambio en la visión del empresario agropecuario? ¿Se

miran más los aspectos en los que puede incidir, como la gestión, y menos donde no tiene incidencia?

Sí, sin duda. Siempre añoramos y rezongamos cuando baja la soja o aumenta el gasoil, pero a la par de eso estamos haciendo cosas para compensar permanentemente esas malas noticias. Básicamente la forma fue mejorando la productividad y la calidad. Ahora lo que estamos considerando más es la gestión de los recursos que manejamos, buscando que sea más eficiente su uso. Esto implica la gestión de todos los recursos, es decir, de los pesos que tenemos, de la tierra y de los recursos humanos. Las cosas no se hacen por azar. Los lindos equipos de tra-

“ Los sistemas están más adaptados a cambios y a desarrollar amortiguadores, captando también negocios de mediano plazo ”

bajo son los que terminan diseñando mejores sistemas y ejecutando un mejor resultado. Es hacer un buen uso del mismo factor. También es importante cómo gestionamos nuestro recurso emocional como empresarios.

### ¿En qué sentido?

Entendemos que las empresas tienen que empezar a ser más disfrutables. Muchos ya las tenemos o tratamos de tenerlas, pero empezamos a poner sobre la mesa la importancia de disfrutar de esta empresa que estamos desarrollando. Para eso tenemos que hacer lo que nos gusta, con gente a nuestro lado que se desarrolle con nosotros, con una familia que también disfrute de lo que se hace. Debemos trabajar cuidando los recursos que estamos usando,



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](http://www.erpconsulting.uy)

# Nº1 EN VENTAS LATAM



**CORPORACION  
DE MAQUINARIA**



Gracias a los clientes  
por confiarnos sus proyectos

Juntos desde 1997.

manejándolos de una forma más sustentable. Queremos poner arriba de la mesa, además de los resultados económicos y financieros, un montón de aspectos que hacen a nuestra salud como empresarios. Esto implica analizar la gestión de las emociones, poder decir que no estoy contento o que sí lo estoy, y ver cómo nos pueden ayudar los que están a nuestro lado y colaboran con nosotros. También implica poder integrar otra gente a nuestra empresa, lo que quizás nos permitiría dar el salto de crecimiento que no hemos podido dar por algunas limitaciones. Debemos empezar a medir por lo que tenemos y no por lo que nos falta. Ese es el desarrollo de las empresas que queremos y en el que los grupos CREA están comenzando a trabajar. Queremos ver cómo vamos a gestionar esos recursos para tratar de generar modelos de mejor decisión, tratar de darle herramientas a los miembros CREA, para

“ El disfrute de las empresas es un valor que queremos que se tome en cuenta, y los miembros CREA lo van a mencionar cada vez más ”

que puedan tomar decisiones más rápidas, a través de mejores asesores, más capacitados, con herramientas que puedan dar respuestas más rápidas a sus problemas. Todo eso se tiene que poner arriba de la mesa, sin temores, sin miedos. Así es como gestionamos en CREA nuestras empresas; todos los días ponemos nuestros problemas arriba de la mesa, y los compartimos con el resto del grupo, que nos da ánimo para realizar los cambios que no nos animamos a hacer y nos pone el freno cuando vamos a cometer algún error. Pero insisto, el disfrute de las empresas es un valor que queremos que se tome en cuenta, y los miembros CREA lo van a mencionar cada vez más. Es un camino innovador. Ya no es todo tecnología, es también un aspecto de gestión humana.

**¿Las empresas agrícolas y agrícola-ganaderas están mejor preparadas para trabajar con precios más bajos?**

Sí, estamos mejor preparados para todo. El salto tecnológico se dio con resultados físicos que están a la vista. No es el mejor momento para que se dé una caída de precios y no captar rentabilidad, pero sí es cierto que podemos con esos cambios. Con esas estructuras de sistema de producción que hoy tenemos, que están siendo más estables, podemos alcanzar niveles

de productividad que permiten amortiguar golpes grandes. El doble cultivo es un ejemplo. La gran mayoría del área de cultivos está bajo ese sistema, que permite mayor productividad y bajar los riesgos. Porque si nos va bien en el invierno, como sucedió en esta zafra, podemos amortizar una caída de precios en la soja. Está claro que los sistemas son mucho más intensivos y han incorporado aspectos más sustentables, como el maíz o la interacción con la ganadería. Esto es un hecho de la mano del *feedlot*. Estamos en condiciones de poder diseñar sistemas que viren rápidamente, porque tenemos mucho maíz en el campo, gran capacidad de hacer pasturas de altísima calidad y tenemos capacidad humana. Los sistemas de producción están más adaptados a cambios y a poder desarrollar amortiguadores, captando también negocios de mediano plazo.

**¿Por dónde entiende que pueden pasar las oportunidades de mejora para un establecimiento agropecuario?**

Me parece que tenemos que levantar ese escalón en los niveles de inversión. Creo que hay oportunidades de captar capital para desarrollar empresas más eficientes y con capacidad de generar más márgenes. Debemos ser capaces de desarrollar lo que queremos hacer, que puede ser un *feedlot*, el riego, comprar tierra o desarrollar nuestra empresa a una mayor escala. No debemos tener miedo a proponernos esas cosas. Estamos en un negocio que tiene algunos aspectos diferentes al resto de las inversiones, porque es al aire libre y tiene más variabilidad, pero generalmente tiene una rentabilidad mayor. Hay capitales que están dispuestos a invertir, y de hecho ya lo han hecho. Creo que es una oportunidad que no deberíamos dejar pasar. El desarrollo de las empresas que tengo está hecho así, de pequeños capitales. Con resultados, hemos convencido a gente de que estamos en un negocio que es interesante. Por supuesto que todos van a captar parte del margen, así es como funciona este sistema, pero entendemos que puede ser una gran oportunidad para desarrollarnos. La otra oportunidad es acelerar en algunos aspectos. Creo que este es el año para pasar todo el maíz a carne, y quizás sea una mayor capacidad de encierro. Tendremos que animarnos o asociarnos con alguien que ya lo haga. ¿Por qué no pensar en hacer toda la cría y ofrecer el maíz, y que otro nos haga el encierro? Me parece que sumar capacidades desarrolladas es una de las oportunidades que tenemos que aprovechar. Hay gente que es buena haciendo ciertas cosas, solamente tenemos que juntar las partes.

**¿Los temas ambientales son una amenaza o una oportunidad?**

Son una realidad. Tenemos que pensar en que debemos tener sistemas que sean sustentables,

con un uso cuidadoso de los recursos naturales, como el suelo, el agua y el aire, pero también de los recursos humanos y de los pesos. Tenemos que cuidar todos esos recursos de la mejor manera. Todos tienen que ser usados sustentablemente. Es una realidad y ya no la manejamos como un temor. Ya entendimos que tenemos que hacerlo y tenemos herramientas con las cuales podemos trabajar sin tener grandes impactos negativos en nuestros márgenes. Debemos generar mucha más información, y para eso tenemos que medir. En CREA estamos desarrollando un proyecto ambiental, tratando de tener los primeros indicadores de sustentabilidad arriba de la mesa, para ver dónde estamos parados y cómo se mueven; es decir, si se están deteriorando o si los estamos mejorando. Nos gusta ver este tema como una oportunidad. Con la información que tenemos podríamos certificar la producción carbono cero de la leche CREA.

**¿Ese puede ser un diferencial para Uruguay en el mundo, sumado a las características del proceso de producción?**

“ Hay oportunidades de captar capital para desarrollar empresas más eficientes y con capacidad de generar más márgenes ”

Sin duda, porque además es creíble. Una de las ventajas que tenemos es que a Uruguay le creen. Yo sé que después no se nota en los bolsillos, porque no terminamos vendiendo más caro, pero nuestras puertas siempre estuvieron abiertas. Hemos captado inversiones gracias a que la gente nos cree, y esta va a ser una línea de trabajo en la que tendremos que seguir, siendo muy confiables en cuanto a la información que estamos dando. No es solamente poner una etiqueta que diga que somos sustentables, no hay que parecerlo, sino que hay que serlo, y además estamos convencidos de que lo somos. Ni que hablar que hay que hacer ajustes. No estoy diciendo que seamos perfectos, pero en Uruguay tenemos un sistema que no ha deteriorado los montes nativos, hemos incorporado rotaciones que son mucho mejores e incorporado tecnologías de fertilización variable, por ejemplo, que impiden grandes derivaciones al resto de los sistemas. Esos detalles son buenos. Estas herramientas se vienen desarrollando muy fuertemente, y las tenemos que poner arriba de la mesa para generar valor.

# EN CULTIVOS DE INVIERNO, TENEMOS LAS MEJORES OPCIONES

MARZO

ABRIL

MAYO

JUNIO

JULIO

Avena strigosa

**AVENA**  
**La Morocha**

Colza Invernal

**RGT MUZZICAL**

**RGT NIZZA CL**

**RGT CUZZCO**

Trigo

**RGT QUIRIKO**

Cebada

**HELIOS** **attika**

Arveja amarilla

**RGT**  
**ORCHESTRA**

 (+598) 4574 2066  091 223 098  gye@gye.com.uy  @GyEsemillas  @semillas\_cardinal  www.gye.com.uy

**RAGT**  
SEMILLAS

SEMILLAS  
CARDINAL

Greising **GyE** Elizarrú

# Genética

con información

## Una paleta de cultivos para una campaña de invierno asegurada



En 2023 de las más de

**300.000** HAS.  
DE TRIGO SEMBRADAS, MÁS DE



**80.000**



perteneían a  
genética de la paleta  
DE CULTIVOS ADP.



Una paleta de cultivos elegida  
recomendada por los productores.



Fechas  
óptimas  
de siembra



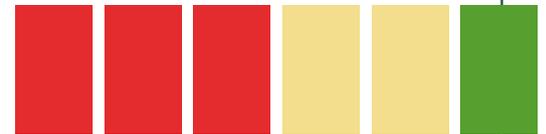
**COLZA** >



**TRIGO** >

GUYUNUSA INTA

Abril



MAITÉN

# TRIGO

# COLZA

## Maitén

CICLO LARGO-INTERMEDIO  
Destacado potencial  
y sanidad general.



## Álamo

Muy buena calidad,  
destacando su peso  
hectolítrico.



## Curupay

CALIDAD SUPERIOR  
**URUTRIGO.**



## Olivo

CICLO CORTO EQUILIBRADO  
EN RINDE, CALIDAD Y SANIDAD.

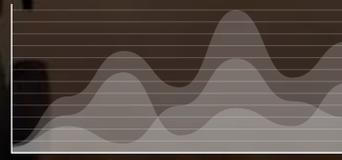
## Guayabo

**MAYOR POTENCIAL**  
DE RINDE DEL MERCADO.

## Arazá NUEVO LANZAMIENTO

Muy buen comportamiento  
sanitario, altísimo potencial  
de rendimiento.

## Igranola 103



Estabilidad productiva  
en todo el país.

## Gyunusa INTA

VARIEDAD PRIMAVERAL CON  
**ALTÍSIMO POTENCIAL DE**  
**RENDIMIENTO.**

## Feroz LANZAMIENTO Excelente potencial de rendimiento.

### IGRANOLA 103



**MÁS** | RINDE  
ESTABILIDAD  
POTENCIAL

