

# verde

## Comenzaron las cosechas

En Dolores y Ombúes de Lavalle, capitales nacionales del trigo y de la cebada respectivamente, se inauguraron las cosechas de los dos cultivos de invierno, con expectativas de buenos resultados. Ambos actos contaron con la presencia del presidente de la República, Luis Lacalle Pou. PÁG. 12-16





GENÉTICA CON POTENCIAL, DESAFÍE SU RENDIMIENTO.

# Una Soja a la medida de tu campo, **para rendir al máximo.**



DM **55R20** STS

DM **62R63** STS

DM **66R69** STS



DM **46i20** IPRO STS

DM **60i62** IPRO

DM **GARRA** IPRO STS  
63164 RSF IPRO

INTACTA RR2 PRO

DM **52E21** STS

DM **60E60** STS

DM **64E64** STS



NUEVA

DM **60K60** STS

LANZAMIENTO

DM **64K64** STS





**ERRO**<sup>®</sup>

SEMILLAS



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





## NK 842 VIPTERA3

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

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



 AgrisureViptera<sup>®</sup>

 Av. Rivera 6815 - Montevideo, Uruguay - Tel.: +598 2600 1661\*  
 @YalfinSA  yalfin@yalfin.com - [www.yalfin.com](http://www.yalfin.com)

 **yalfin**  
ESTABILIDAD  
PROBADA EN URUGUAY



# Innovación sustentable

Desde Uruguay al mundo

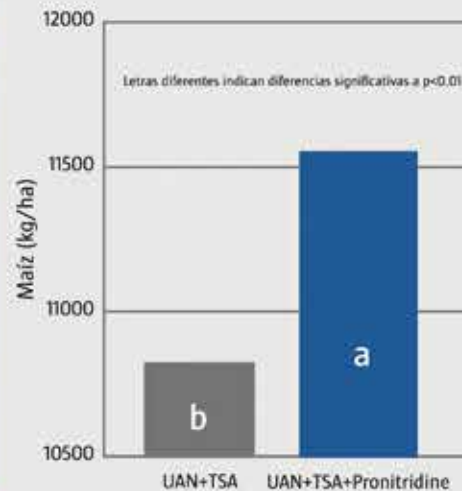


# LDC.

Louis Dreyfus Company



# Llevá la protección de Fertec al siguiente nivel con Fertec BLUE



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

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

## Fertilizantes Fosfatados Líquidos

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

### Fertilizantes Fosfatados Líquidos Fertec APP y sus mezclas

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

Es un fertilizante fosfatado líquido de alta disponibilidad para los cultivos. Se puede utilizar al momento de la siembra porque tiene bajo índice salino y Ph cercano a la neutralidad. Todas las formulaciones se presentan como soluciones perfectas es decir no generan obstrucciones en equipos de aplicación. Se puede aplicar pre-siembra pulverizado/incorporado, pero tiene un destacado comportamiento al aplicarlo en conjunto con las labores de siembra con un excelente desempeño como "arrancador". Es un excelente vehículo para otros nutrientes como Azufre y Potasio.



## Fertilizantes Nitrogenados Líquidos

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

### Fertilizantes Nitrogenados Líquidos Fertec N S y sus mezclas

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

\*Busted by Pronitridine

Excelente disponibilidad de nitrógeno por fracciones nítricas y amoniacales fracciones absorbibles por los cultivos. Ahora con protección a pérdidas por desnitrificación y lavado. Las mezclas N/S se ajustan a los requerimientos de cada cultivo con altas concentraciones de S. Las exclusivas moléculas de Tsa reducen las pérdidas por volatilización de N por su efecto inhibidor de la ureasa.



**Fertec**  
Blue



# Voraxor®

Herbicida

## PREPARADO PARA TODO

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

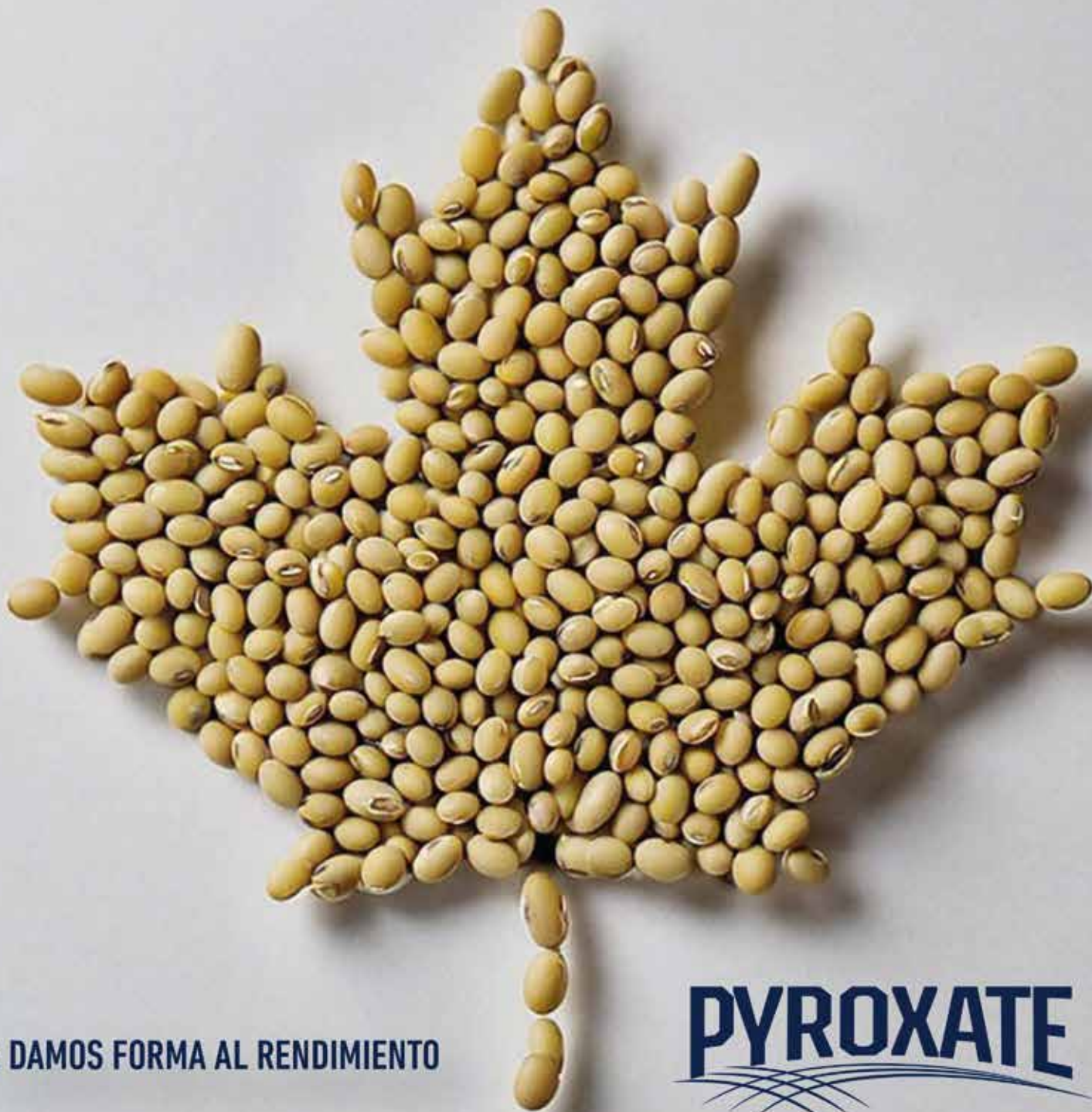


BASF Uruguay S.A.  
☎ 0004-054524  
✉ [contactoagro-uy@basf.com](mailto:contactoagro-uy@basf.com)  
📍 Dr. Luis Bonavita 1266, WTC  
Montevideo  
🌐 [agriculture.basf.com/uy/es.html](http://agriculture.basf.com/uy/es.html)

 **BASF**

We create chemistry





LE DAMOS FORMA AL RENDIMIENTO

**PYROXATE**

PIROXASULFONE 85% - GRANULADO DISPERSABLE

- ✦ MAYOR RESIDUALIDAD PARA EL CONTROL DE LOLIUM Y AMARANTHUS.
- ✦ EXCELENTE SELECTIVIDAD EN LOS CULTIVOS.
- ✦ NO SE RETIENE EN RASTROJOS.
- ✦ SIN RESTRICCIONES PARA CULTIVOS EN ROTACIÓN.
- ✦ MINIMIZA Y SIMPLIFICA EL USO DE HERBICIDAS POST-EMERGENTES.
- ✦ DOSIS MUCHO MENORES QUE HERBICIDAS SIMILARES.

CATÁLOGO



TAFIREL.COM | @X



TAFIREL





# 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





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)





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



## CONTENIDO

### 12-16 | COSECHAS

En Dolores y Ombués de Lavalle inauguraron las zafras de trigo y cebada.



### 24-30 | CULTIVOS DE INVIERNO

Se diversifica el área, los biocombustibles impulsan a la colza, carinata y camelina.

### 32-34 | COLZA

Buscan disminuir la brecha de rinde, que es mayor a las de otros cultivos.

### 42-44 | SOJA

En Brasil buscan a los “ladrones de rinde” y en Uruguay preocupa el estancamiento.



### 52-53 | AGRICULTURA

Calidad y sustentabilidad son las claves que marcarán la diferenciación.

### 60 | RIEGO

Uruguay tiene 900 pivotes operativos y puede llegar a 3.500 en seis años.



### 86-88 | ANIVERSARIO

Molinos Arroceros Río Branco cumple 50 años de historia.

### 92-96 | AL GRANO

Entrevista con Marcos Soto, decano de la Escuela de Negocios de la UCU.



## STAFF

Ruben Silvera, Juan Dellapiazza, Lucas Farías, Vanessa 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  
Compaginación: Leticia Carubbi





# 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





El presidente de la República, Luis Lacalle Pou, cortó la cinta, dando por inaugurada la cosecha de trigo 2024



El ministro interino del MGAP, Juan Ignacio Buffa, el presidente de la Asociación Agropecuaria de Dolores, Enrique Carlos Oyharzábal, y el presidente de la República, Luis Lacalle Pou, entonando el himno nacional



Lacalle Pou destacó la importancia del sector productivo en Uruguay



Buffa repasó las políticas de la actual administración enfocadas en el sector agrícola



La Asociación Agropecuaria de Dolores homenajeó a Ramón Erró



La cosecha inaugural, con el presidente Lacalle Pou abordo de la cosechadora



El predio de la AAD donde se realizó la actividad



Postales como esta ya se ven cotidianamente en la zona agrícola durante estos días



# AAD tuvo halagos y reclamos en la inauguración de la cosecha de trigo

Oyharzábal exigió mejoras en seguros, transporte de carga, riego y encalado, y pidió que los productores sean consultados antes de legislar sobre asuntos del sector

**H**ubo halagos y reclamos al gobierno por parte de la Asociación Agropecuaria de Dolores (AAD) en la inauguración de la cosecha de trigo, realizada el viernes 15 de noviembre en Dolores, Soriano, la Capital Nacional del Trigo. En su discurso, el presidente de la gremial, Enrique Carlos Oyharzábal, realizó varios planteos, ante un numeroso público, donde se encontraba el presidente de la República, Luis Lacalle Pou, entre otras autoridades.

Recordó que en los últimos cinco años hubo cuatro sequías, y que en la pasada cosecha de verano abundaron las lluvias. En ese contexto, destacó la colaboración del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) para resolver los problemas que se fueron generando, así como la decisión del Poder Ejecutivo de no subir el precio del gasoil –como indicaba el precio de paridad de importación– en ese momento, sino que incluso lo bajó.

Al mismo tiempo, criticó a las intendencias que multaron a los camiones cargados con granos que circulaban por los caminos vecinales en esos días. “Hay que recordar que nuestra producción es perecedera y que si no se saca en el momento que está pronta corre el riesgo de perderse el trabajo de seis meses”, remarcó.

Luego los cultivos de invierno se sembraron con costos altos, y que casi al final de su ciclo hubo una granizada de entidad que prácticamente destruyó los cultivos en la zona de Dolores, generando “pérdidas que el productor no puede afrontar”, y eso repercute en la actividad económica de la comunidad, sostuvo.

Oyharzábal destacó el rol del Banco de Seguros del Estado (BSE) en la sequía del año pasado, con un seguro de rendimiento que, “aún teniendo algunas falencias, permitió a los productores conseguir crédito y sembrar”. Pero agregó que las coberturas que ahora ofrecen las aseguradoras “son insuficientes, y en el mejor de los casos llegan a cubrir el 40% del capital que invierte el productor en una hectárea de siembra”. Reclamó seguros que “cubran el 100% de los costos de producción”, y “si las

cosas no vienen bien, que la cadena de pagos no se corte”.

Por otra parte, el presidente de la AAD planteó su “preocupación” por “ciertas normas, decretos y reglamentaciones con las cuales tenemos discrepancias técnicas, cuya aplicación restringe y encarece cada vez más la actividad”. Advirtió que incluso “pueden llegar a sacar algún productor del negocio”.

Sostuvo que “no hay nadie más preocupado que el productor por mantener limpio, sano y productivo el ambiente, que es además de su sustento, su lugar de trabajo y su casa”. En tal sentido, solicitó que “se nos tenga en cuenta para interactuar antes de legislar, ya que nadie conoce mejor que el productor qué se puede y qué no se puede hacer”.

Oyharzábal felicitó y agradeció al gobierno nacional por la inversión en infraestructura. “No tengo memoria de tantos kilómetros de rutas nuevas, puentes y repavimentación”, dijo. Más adelante recordó que en 2023 Lacalle Pou se comprometió a iniciar las obras para un nuevo puente sobre el río San Salvador, y destacó que “hoy esa promesa es una realidad”. En ese ámbito se anunció que la obra se inaugurará el próximo 28 de febrero.

Pero reclamó la “pronta habilitación de los camiones bitrenes y tritrenes para circular con granos y ganado por las rutas, algo que permitiría bajar costos”. Y también pidió que se rehabiliten viejos tramos ferroviarios del litoral y centro del país, desde y hacia los puertos.

Por otra parte, el presidente de la AAD se refirió a la necesidad de mejorar la inserción internacional y destacó la matriz energética del Uruguay, que “hoy es mucho más eficiente y barata”. Sin embargo, sostuvo que las tarifas y costos fijos en el uso de la energía eléctrica “siguen siendo altos y encarecen a todo el sistema”. Dijo que “es momento de revisar esos costos fijos de potencia contratada que cada productor, equipo de riego, planta de raciones y plantas de silos pagan cuando no están en funcionamiento”.

Además, destacó la posibilidad del uso de certificados como forma de pago al fin de cada ejercicio, así como el rol de la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (Comap) como herramienta para invertir.

Afirmó que el riego “es hoy uno de los principales causales de aumento de la producción en Uruguay”, y que “debemos continuar con las políticas que acompañen esa tecnología, facilitando y agilizando los trámites necesarios para su realización”. Planteó revisar los caudales ambientales que “limitan el área a regar en varios cursos de agua, donde hay muy buenas tierras y voluntad de riego”.

También señaló que la infraestructura eléctrica “es hoy uno de los principales frenos al avance del riego”, porque los costos que debe asumir el productor para aumentar a la potencia necesaria para regar “son muy elevados”, y “a eso hay que sumarle que al otro día de terminar la obra, pasa a ser propiedad de UTE, por lo que no se puede poner en ningún proyecto de financiación”. Reclamó que el Estado “tome a su costo la readecuación de las redes” y que el productor asuma el gasto de lo que corresponda porteras adentro.

Oyharzábal planteó que el Estado debería construir represas multiprediales, y puso como ejemplo el proyecto de la represa de la AAD, que permitiría regar unas 9.300 hectáreas.

Por otra parte, se refirió al proyecto técnico de la AAD sobre el encalado de los suelos bajo uso intensivo en Uruguay, con resultados “contundentes”. Enfatizó que “¡hay que encalar, y ya!”. Aseguró que “estos suelos estarían recuperando 30% de productividad por cambio en el pH”, pero encalar “es muy costoso” y al tener la mayor parte de la producción en tierras arrendadas se hace más lenta la adopción de la tecnología. Por eso, solicitó que se encuentren herramientas impositivas para encalar.

Al final, recordó al empresario Ramón Erro y su visión para fomentar el riego en esa zona del país. Y anunció que la Escuela Agraria de Dolores se especializará en riego.



# Una historia de emprendedores, llena de desafíos y oportunidades

En la inauguración de la cosecha, en Ombúes de Lavalle, el empresario Carlos Foderé repasó la trayectoria del cultivo, que tuvo una gran evolución tecnológica y comercial

Ruben Silvera  
ruben@infoagro.com.uy

La cebada es un cultivo central de la historia agrícola del Uruguay, con una gran evolución, llena de desafíos tecnológicos, comerciales y empresariales, protagonizada por grandes emprendedores. El viernes 8 de noviembre se realizó en Ombúes de Lavalle (Capital Nacional de la Cebada) la inauguración de la cosecha de ese cereal, con la presencia del presidente de la República, Luis Lacalle Pou.

Allí, el empresario Carlos Foderé, director de Fadisol, con más de 50 años en el rubro, recordó que en el inicio la cebada se cosechaba en bolsas de yute o arpillera, y recién comenzaba la etapa de hacerlo a granel. Se utilizaban cosechadoras chicas, de 12 o 14 pies de corte, y cada productor manejaba su propio equipo. Señaló que se requería de mucho trabajo físico, que “en esas épocas ni nos dábamos cuenta”. “En pocos años el equipamiento agrícola se fue cambiando al granel, y de allí en más no paró la tecnología”, comentó.

Foderé recordó que, de manera paralela, se comenzó a desarrollar la labranza cero, cuidando la erosión de los suelos, y aplicando el paquete tecnológico de hacer los barbechos químicos, algo que “ha sido otro cambio relevante en las prácticas agrícolas”. Además de disponer de nuevos herbicidas, insecticidas, fungicidas, equipos de aplicación, maquinaria, tecnología en la producción, mucha inversión en genética, que permitieron pasar de promedios nacionales de 1.500 o 1.800 kilos por hectárea (kg/ha) en trigo y cebada a más de 7.000 kg/ha en la actualidad.

El empresario también rememoró que en la década del 70 la cebada cervecera se sembraba mayoritariamente contratada para Fábricas Nacionales de Cerveza (FNC), para su maltería y/o exportación de cebada cruda.

En 1976 se construyó en Ombúes de Lavalle la planta de silos del Plan Nacional de Silos, del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca,

y se le otorgó la administración de esa planta a la cooperativa local Calol.

A principios de esa década, y por haber quebrado la barraca de cereales más importante de la zona, los acreedores, nucleados, asesorados y liderados por el escribano Jorge Foderé, y ante la imposibilidad de cobro, formaron Omusa SA (Ombúes y Miguelete Unidos Sociedad de Agricultores Sociedad Anónima).

Al principio se sembró cebada para la producción de malta de FNC, pero prontamente verificaron que existían notorias diferencias entre el precio a los productores versus el precio de exportación a Brasil, señaló Foderé. Y se resolvió invertir para construir la primera planta de silos, en el año 1977, que años después fue ampliada.

En esos años el principal exportador de cebada y malta era el grupo Norteña, que producía principalmente desde Mercedes a Paysandú. Comentó que para exportar se necesitaba un cupo, otorgado por la Cámara de Exportadores, donde estaban representados FNC y Norteña. Lograr ese cupo para competir con ambas multinacionales “fue todo un desafío y largas luchas, con grandes diferencias de poderes”, afirmó.

Pero el grupo de agricultores “fue muy insistente y de a poco logró cupos que permitieron comenzar la exportación”, destacó. Los primeros lotes, de 500 toneladas, se embarcaron a Caxias do Sul, con camiones propios. Luego se realizaron negocios con Brahma y Antartica, en volúmenes mayores a Porto Alegre.

En esa relación de exportar cebada cruda para malteo se notaba claramente que la industria crecía en cervecerías más rápido que en malterías, por lo que la demanda fuerte era de cebada malteada más que de cebada cruda. Y así surgió la idea de crear una maltería. De forma provisoria se realizó un contrato de *façon* con FNC, que no tuvo éxito por temas de calidades.

En 1985 y 1986 comenzó la Mesa Nacional de Entidades de Cebada Cervecera, integrada por Norteña, FNC, Salus y Omusa. El propósito

fue investigar para mejorar los aspectos productivos, agronómicos e industriales. Luego se incorporaron el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) y el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU), culminando ese proceso en 1992, con la denominada Mesa Nacional de la Cebada.

En 1988 Omusa se contactó con un grupo cervecero australiano, Elders, titulares de la cerveza Foster, muy popular en el mundo, que no tenía actividades en esta región. Fue así que rápidamente se formó Maltería Uruguay, una sociedad entre Omusa y Elders.

La empresa de agricultores se dedicaría a producir cebada de alta calidad para abastecer a la nueva fábrica, localizada en Nueva Palmira, muy cerca del puerto, y el grupo australiano aportaría la tecnología industrial y el mercadeo para la venta de la malta.

“La maltería comenzó su actividad cuando ya estábamos preparados y especializados para la siembra de cebada en todo el litoral sur, montando un destacado departamento técnico y una red de distribuidores para realizar el recibo y acopio de la cebada”, recordó el director de Fadisol. Al comienzo de los años 90 se sembraron 30.000 hectáreas, con 328 productores.

Por dificultades económicas del grupo australiano, se resolvió vender la planta industrial a un grupo argentino, que luego se transformó en Ambev. Y Omusa fue dejando todo el camino recorrido a ese grupo multinacional.

Foderé también destacó que en 2010 “introducimos al mercado la nueva genética alemana de cebada cervecera”. Agregó que paralelamente INIA, Maltería Oriental y Ambev “han realizado los mejores esfuerzos por desarrollar nuevos cultivares para Uruguay”.

También resaltó que “hace pocos años se abrió el mercado de China hacia donde se exportan volúmenes importantes de cebada FAQ”. Y que recientemente Brasil realizó fuertes inversiones en la industria de la malta, que “abre más puertas para la exportación de cebada cruda”.



# EL CAMINO LIMPIO ES LA CLAVE DEL ÉXITO

Elimina las malezas y abre el camino para un maíz y soja de alto rendimiento.

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

 Roundup  
TOP

 Roundup  
CONTRA MAZ

 LAUDIS

 sencor

 ADENGO

 LATIUM  
SUPER



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

 **Bayer**





El presidente de la República, Luis Lacalle Pou, autoridades nacionales y departamentales, y productores de Ombúes de Lavalle inauguraron la cosecha de cebada 2024



Autoridades de Interagrovial entregaron un reconocimiento a los integrantes de la Sociedad Fomento de Ombúes de Lavalle



Autoridades de la gremial de productores le entregaron reconocimientos al presidente de la República, Luis Lacalle Pou, y al ministro interino de Ganadería, Agricultura y Pesca, Juan Ignacio Buffa



Homenaje de la Sociedad Fomento de Ombúes de Lavalle al empresario Carlos Foderé



Reina y princesas de la Capital Nacional de la Cebada



El senador del Partido Nacional, Sebastián da Silva, también fue reconocido por la Sociedad Fomento de Ombúes de Lavalle

## 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)







# Impulsando el desarrollo del cultivo de girasol en Uruguay

Recibo en varios puntos del país.

Consulte el plan comercial.

 Tel. +598 2309 3336

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

 CousaOficial  Cousaoficial





HECHO EN  
FRANCIA



# Si hay **semilla** **hay** ACRECIO



El mejor bioestimulante  
de Francia desarrollado  
en Uruguay

DE SANGOSSE



NutriAvanza



agroterra  
GENERAMOS VALOR



# ACRECIO<sup>®</sup>

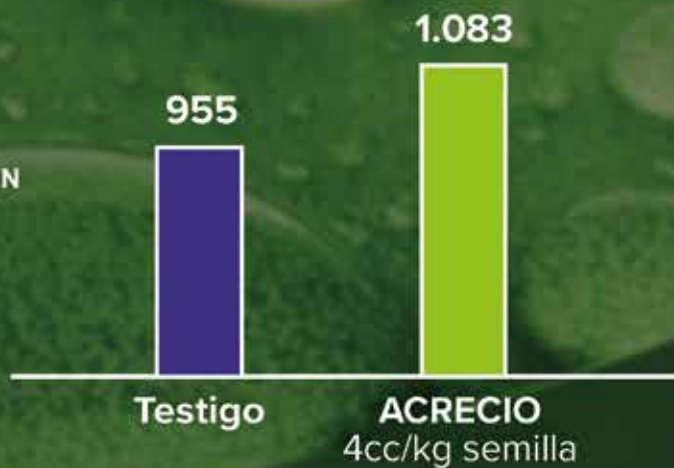
Bioestimulante

Resultados Experimentales con **ACRECIO** a semilla de **SOJA**

Consultora: Pronutrition - 2022/23

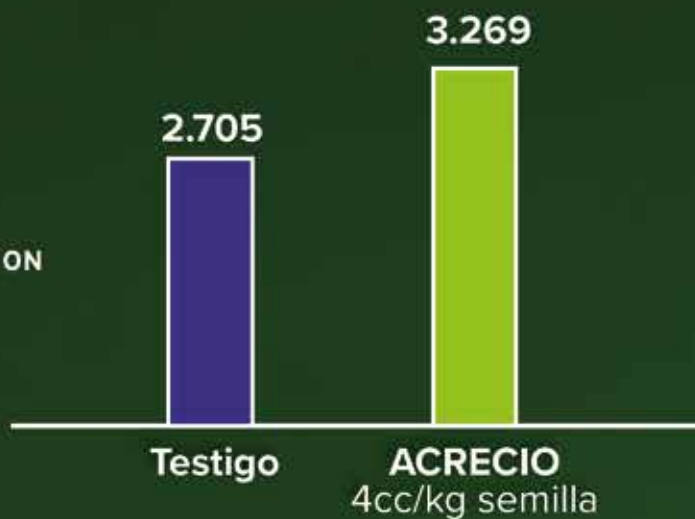
Zona: Nueva Helvecia, Colonia | Cultivo en **SECANO**

Rendimiento de SOJA (Kg/Há)



Zona: Cardona, Soriano | Cultivo bajo **RIEGO**

Rendimiento de SOJA (Kg/Há)





# El 85% del área de soja se sembró con grupos de madurez 5.5 y 6.5

Encuesta de INIA muestra que la tecnología Intacta se plantó en 27% de la superficie de primera y 25% de la de segunda, y Enlist se utilizó en 39% y 35%, respectivamente

**E**l 85% del área de soja está sembrada con variedades de los grupos de madurez 5.5 y 6.5, señaló el ingeniero agrónomo Sebastián Mazzilli, director de la Unidad Agrícola Ganadera del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), en el 13° Encuentro de la Mesa Tecnológica de Oleaginosos (MTO).

Agregó que en la encuesta realizada por INIA para el Observatorio de los Oleaginosos, “el 90% de los productores declara tener del 80% a 90% de grupos madurez 6 y algo de grupo madurez 5”, lo que marca una concentración del período crítico en febrero, “un aspecto que podría discutirse si se busca cambiar el potencial del cultivo”.

Por otro lado, destacó la creciente adopción de nuevas tecnologías en la producción de soja. “El 50% del área sembrada tenía algún evento nuevo”, lo que surge del informe de Urupov. Al tiempo que, según el Observatorio de Oleaginosos para la zafra 2023-2024, “27% de la superficie de soja de primera y 25% de la de segunda usaron tecnología Intacta”. También señaló que “en 39% del área de primera y 35% de la soja de segunda se declaró usar sojas Enlist”, lo que significa la introducción de “un cambio significativo en el manejo de malezas y plantea nuevos desafíos en el uso de agroquímicos”, dijo Mazzilli.

La información de Urupov y la del Observatorio de Oleaginosos coinciden en que “40% de la semilla utilizada en la zafra 2023-2024 fue de uso propio”, tanto en soja de primera como de segunda.

Mazzilli explicó que, a pesar de los avances tecnológicos y los cambios en el costo de la semilla, “no se han registrado cambios importantes en la cantidad de semillas que se utilizan”, que se mantuvo estable desde 2019 en “67 kilos para siembras de primera y 72 kilos por hectárea (kg/ha)” para la siembra de segunda. La tecnología de la semilla y el uso de mejores máquinas “no han provocado todavía una reducción en la densidad de siembra, como algunos podrían haber anticipado”.



Sebastián Mazzilli, director de la Unidad Agrícola Ganadera de INIA en el Encuentro de la MTO

Agregó que desde 2018, al tener más maíz en los sistemas agrícolas, se reduce la participación de los cultivos de servicios como antecesor de la soja de primera, que hoy ocupan el 59%. A la vez, en un 25% del área quedan los rastrojos de maíz como antecesor de la soja de primera. En el caso de la soja de segunda la proporción de cultivos previos, como trigo, colza y cebada “se mantuvo sin grandes cambios” en comparación con años anteriores, siendo “trigo y colza los más comunes”, aunque anticipa que “habrá ligeras variaciones” en función del comportamiento del área de colza.

Sobre el cultivo antecesor en el verano anterior surge que en el 83% del área de soja de primera y en el 89% de la superficie de soja de segunda hubo soja. “Estamos repitiendo soja sobre soja en una proporción importante del área, algo diferente a lo que ocurre en invierno, que presenta más diversidad”, observó. Donde “no hubo soja, hubo maíz”, aunque la encuesta para el Observatorio de Oleaginosos no contempló el área del este del país, “donde aparecería el arroz como antecesor”.

Sobre la fertilización, Mazzilli señaló que no se registran grandes cambios respecto a las últimas zafras, y se aplican en torno a los 46 kg/ha de P2O5 (fósforo) para soja de primera y unos 35 kilos en soja de segunda. A la vez, se agregaron 69 kilos de K2O (potasio) por hectárea para soja de primera y 48 kilos en soja de segunda. También se fertilizó con 7 y 5 kilos de S (azufre) para primera y segunda respectivamente, y “eso ha estado estable a pesar de las variaciones en los rindes”.

Al analizar ese nivel de fertilización y el rendimiento promedio para soja de primera, el balance de nutrientes es positivo en fósforo (16,2 kg/ha) y negativo en potasio (-11,2 kg/ha), en tanto en soja de segunda también es positivo para fósforo (7,5 kg/ha) y negativo en potasio (-26 kg/ha).

Agregó que, en la encuesta, 50% de los participantes declaró que usa algún tipo de micronutrientes en soja de primera y 25% en soja de segunda. Y 9% de los productores aplicó alguna corrección de pH, pero “aún sigue siendo marginal” en términos de área, acotó.

## LAS APLICACIONES

El investigador y director en INIA mostró que “no hubo cambios importantes” con un promedio de “2,2 aplicaciones en preemergencia de la soja de primera y una aplicación en soja de segunda. En posemergencia de la soja de primera hay 2,3 aplicaciones y lo mismo en soja de segunda. La cantidad de aplicaciones se ha mantenido, “lo que cambia es lo que está adentro del tanque”.

Indicó que “el 99% del área declara haber tenido aplicaciones preemergentes”, especialmente debido a problemas con malezas como el *Amaranthus palmeri*, *Conyza spp* y *Echinochloa colona*, donde se utilizan: S-Metolacloclor más Flumioxacin, Sulfentrazone más Metribuzin, S-Metolacloclor más Metribuzin, entre otros.

Añadió que “las actuales mezclas de herbicidas” son un tema a discutir, especialmente por su impacto en la “sostenibilidad de las



secuencias de cultivos”, cuando se incluyen cultivos como colza, trigo o cebada.

La aplicación de herbicidas posemergentes en la zafra pasada se ubicó entre “1,8 y 1” por hectárea para soja de primera y de segunda respectivamente. Las aplicaciones de insecticidas por hectárea se mantienen en “2,4 y 2,2 aplicaciones por hectárea” en soja de primera y de segunda respectivamente. A la vez, en la última zafra hubo 1,5 aplicaciones de fungicidas en posemergencia de la soja de primera y una aplicación para soja de segunda. “Casi toda el área tuvo fungicida de forma preventiva, es un dato para tener en cuenta”, acotó.

En tanto, señaló que “65% de los productores declara el uso de fungicidas en semilla”, mientras que “solo 11%” declara el uso de insecticida en semilla para soja de primera y “7% para segunda”.

#### LA SIEMBRA

Mazzilli dijo que la siembra de soja en la zafra pasada inició “inusualmente temprano”. Señaló que esto se debió a que “había quedado sin sembrar bastante área de invierno y que había mucha área de cultivo de servicio, además del anuncio de un año Niño”.

Según el relevamiento realizado, el 44% de la soja de primera “se arrancó a sembrar en la primera década de octubre”, entre el 21

y el 31 de ese mes se sembró el 7% del área. Continuando el resto “como normalmente se siembra, en noviembre, allí en los primeros 10 días de ese mes se arrancó a sembrar 35% del total, en el resto de noviembre se sembró otro 9% y 5% en diciembre, la mayoría en la segunda quincena”.

#### LA SOJA DE SEGUNDA

Para la soja de segunda el panorama fue diferente, debido a las condiciones climáticas y la lluvia. “Una proporción muy importante del área se empezó a sembrar bastante tarde”, con “el 80% recién después del 20 y 30 de noviembre”, indicó. Y en diciembre se sembró el 9% del área total.

Mazzilli señaló que en años anteriores “el inicio de siembra de soja segunda, muchas veces sobre colza, fue mucho más temprano”, lo que marcó una distribución de siembra más amplia que en otras campañas.

Sobre los modos y fechas de siembra, en base a las encuestas, “más del 90% declara siembra directa”, destacó el director. Agregó que, igualmente, según su consideración “existe bastante laboreo a nivel nacional”.

El cambio en las fechas de siembra afectó también las de cosecha. Mazzilli explicó que “una proporción grande del área empezó a cosecharse temprano, en abril”, coincidiendo

con el área que se sembró muy temprano. Sin embargo, advirtió que “36% de las chacras” comenzaron la cosecha “recién en la primera década de mayo”. En soja de segunda, aunque hubo cosechas en abril, “la mayor parte inició en mayo”, es decir, tarde.

En este período, la cosecha fue “muy complicada”, consideró Mazzilli. Explicó que fue “largo”, con “13 semanas de reporte de cosecha de soja de primera y 11 de soja de segunda”.

Respecto al tipo de siembra, mencionó que “el 60%, tanto en primera como en segunda, declara usar una plantadora”. Esto representa un avance en términos de calidad de siembra, diferenciándola de la siembra de chorrillo, que se utiliza en el 40% restante. Este dato es favorable desde el punto de vista de la “implantación del cultivo”, comentó.

#### VARIABILIDAD DE RENDIMIENTOS EN SOJA

“Existe un incremento en la variabilidad de rendimientos de la última década” para el cultivo de soja en el Uruguay, sostuvo el investigador de la Unidad de Economía Aplicada del INIA, Enrique Fernández. Enfatizó que eso “es preocupante desde el punto de vista de la sostenibilidad a largo plazo”, ya que una mayor amplitud en los rendimientos puede tener efectos negativos sobre la estabilidad del sector.



## En esta zafra, vos en lo importante

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





El promedio de rendimiento de la zafra, según la encuesta, fue de 2.412 kilos por hectárea (kg/ha), frente a los 707 kg/ha de la zafra precedente. El investigador consideró que no fue malo, ya que se ubicó como “el quinto” más alto de los últimos 20 años. De todos modos, está “unos 500 kg/ha por debajo del rendimiento máximo, que se registró en el 2018-2019”.

Mencionó que se mantiene “una diferencia de unos 200 kg/ha entre la siembra de primera y la de segunda, que ha sido bastante constante en los últimos años”, con un rango de “2.300 kg/ha en soja de segunda a 2.500 kg/ha en soja de primera”.

La variabilidad interanual de los rendimientos se ha incrementado notoriamente en la última década. El análisis de la heterogeneidad de rendimientos por región mostró diferencias significativas. Fernández comentó que “en las sojas de primera el litoral norte (2.879 kg/ha) y el litoral centro sur (2.808 kg/ha) se diferenciaron del resto del país”. En contraste, el noreste se presentó como la zona con los rendimientos más bajos, al lograr un promedio de 1.866 kg/ha, mientras que en el centro se lograron 2.434 kg/ha, y en el este se llegó a 2.128 kg/ha.

En la soja de segunda el litoral-norte promedió 1.758 kg/ha, el litoral-centro y sur llegaron a 2.513 kg/ha, el centro del país logró 2.131 kg/ha y el este alcanzó un promedio de 1.965 kg/ha. La superficie fue de 1,34 millones de hectáreas, el 48% del área fue de primera y el 53% de segunda.

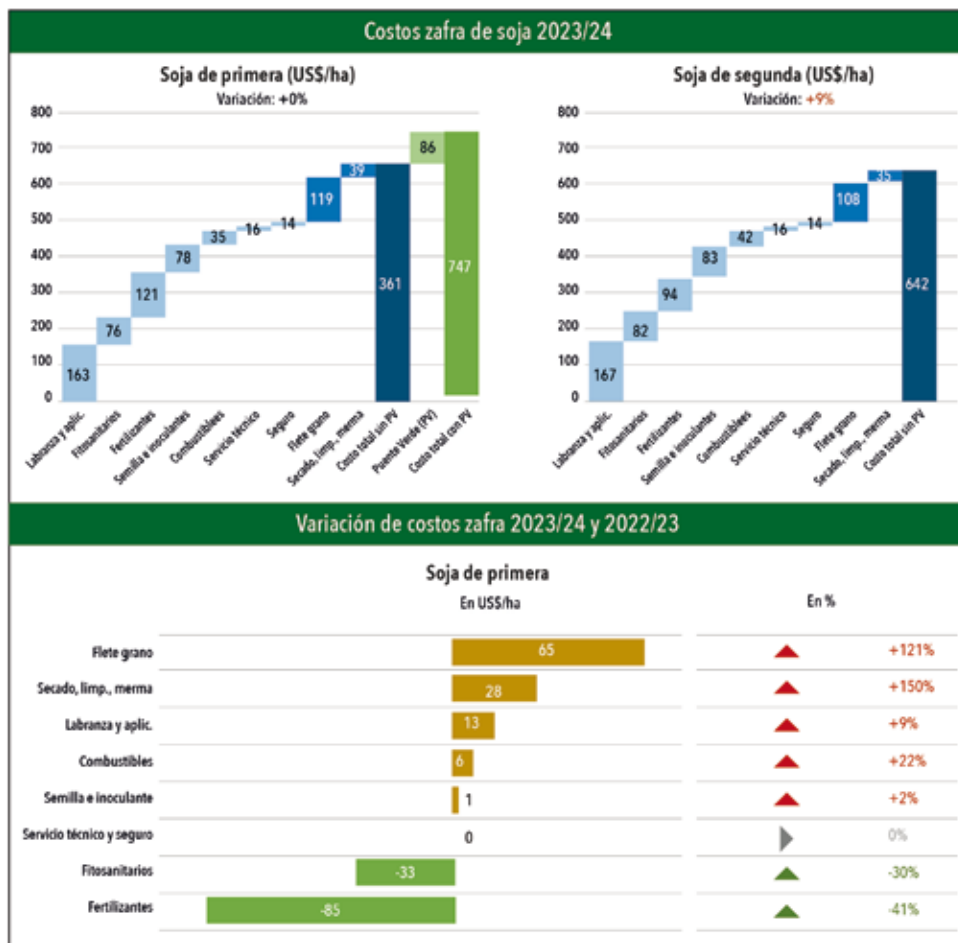
Respecto a la producción total de soja, destacó que “llegó a los mismos niveles que habíamos tenido en la zafra 2021-2022, de 3,3 millones de toneladas”.

### PROBLEMAS EN POSCOSECHA Y CALIDAD

El investigador comentó que “el exceso de precipitaciones complicó la calidad del grano y la cosecha hacia fines de la zafra”. El retraso en la entrada del grano a acopio desplazó “el pico de entrada de mayo hacia junio”, debido a las condiciones climáticas. Como consecuencia del exceso hídrico, hacia fines del ciclo del cultivo la humedad promedio del grano se ubicó en 17% y el 75% del grano cosechado requirió secado.

En regiones como el centro y el litoral norte “casi el 90% de la cosecha requirió algún tipo de secado”, y el costo de este proceso fue el más alto de las últimas zafras, ubicándose “en US\$ 12 por tonelada de grano secado”.

Fernández reportó que el grano dañado se ubicó en 4%, y la proteína promedio fue 32%, el menor valor de las cuatro zafras. El valor de materia grasa fue 20%. Y el 45% del grano cosechado fue a prelimpieza, con un incremento por materias extrañas, que llegó a 34%, y una menor prelimpieza por malezas cuarentenarias: 20%.



Fuente: Mesa Tecnológica de Oleaginosos

En la zafra pasada el costo de la soja de primera estuvo en US\$ 747 por hectárea, incluyendo el costo del puente verde. A la vez, en el caso de la soja de segunda el costo llegó a “US\$ 640 por hectárea”. El costo total de producción se mantuvo estable respecto a la zafra pasada, aunque hubo cambios en la composición, por una baja fuerte de los precios de los fertilizantes y fitosanitarios. Pero a la vez se registró un incremento en los costos relacionados con el rendimiento, como flete y secado.

Por otra parte, indicó que el precio de la soja al final de la zafra “cerró con un promedio de US\$ 414 por tonelada”, se redujo 20% con relación a la zafra anterior, cuando fue de US\$ 515 por tonelada.

Otra diferencia con respecto a la zafra 2022-2023 fue que en aquel momento se vendió mucha soja al principio, a precios más altos, y menos al final; mientras que en esta zafra no hubo variaciones de precios muy importantes.

Los márgenes de la soja de primera fueron “mejores” que los del año pasado, cuando el margen “fue negativo” por la sequía. Durante la última campaña la soja de primera llegó a US\$ 302 por hectárea, antes de pagar arrendamientos, y la soja de segunda alcanzó US\$ 310 por hectárea”.

Según la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA), el costo promedio del arrendamiento de tierra fue de US\$ 323 por hectárea al año. En Soriano y Colonia fue de US\$ 400 por hectárea, en Río Negro US\$ 368, en Flores US\$ 298, en Canelones US\$ 292, en San José US\$ 285, en Paysandú US\$ 263 y en Durazno y Florida US\$ 248 por hectárea.

Al contemplar esta variable, la soja de primera generó “un margen negativo o cercano a cero”, indicó. Mientras que la soja de segunda, al asignarle “la mitad de esa renta, el margen se acerca a US\$ 150 por hectárea”.

También detalló que el 76% de los arrendamientos está fijado en kilos de producto, el 13% en precio fijo y el 11% en medianería o aparecería.

Fernández también mencionó que las zonas del litoral y centro tuvieron buenos desempeños, mientras que el noreste “se vio bastante afectado” por motivos climáticos durante la cosecha. En cuanto al contrato de seguros, detalló que “72% contrató seguro de resiembra, 50% de granizo e incendio, de rendimiento y seguía 29%, por falta de piso 25% y viento 18%”. Y destacó que “todos los productores que contrataron seguros afirmaron que volverían a contratarlo”, lo que refleja “confianza” en esa herramienta.



CORPORACION  
DE MAQUINARIA

# EL EQUIPO QUE NECESITÁS, CON LA FINANCIACIÓN QUE QUERÉS.



T6 110



ROTOENFARDORA RB180

*Financialo en:*

**60 CUOTAS**



**10 SEMESTRES**

Con una mínima entrega.

Financia



Sujeto a aprobación bancaria.



# Valoran los beneficios de diversificar con colza, carinata y camelina

“Vamos a estar sembrando desde abril, mayo y con la inclusión de camelina”, llegar a sembrar “hasta mediados de julio”, dijo Germán Bremermann, de Barraca Erro



Enrique Carlos Oyharzábal, Germán Bremermann, Álvaro Lorenzo, Gabriel Di Giovannantonio y Ernesto Restaino en el panel Oportunidades para oleaginosas invernales

**Mauro Florentín**  
Redacción

La producción agrícola de Uruguay parece entrar a una nueva fase, a partir de los desafíos de una mayor diversificación de cultivos en cuanto al manejo de un abanico de opciones de granos, apuntando a la demanda de biocombustibles. Productores, exportadores, técnicos y otros actores del sector coincidieron en redoblar la apuesta en ese sentido, y advirtieron una oportunidad de negocios y de mitigar riesgos.

Estos y otros aspectos fueron analizados en el 13º encuentro de la Mesa Tecnológica de Oleaginosos, realizado el miércoles 9 de octubre, bajo el concepto de ir explorando oportunidades más allá de la soja, específicamente en los cultivos de colza, carinata y camelina.

En una instancia de diálogo, en esa ocasión, el gerente general de Cargill, Gabriel Di Giovannantonio, se refirió a los aportes de colza, carinata y camelina para la agricultura uruguaya. “Cualquier cultivo que podamos explorar en Uruguay, principalmente en invierno, que

nos permita una diversificación productiva de logística y de mercados, es bienvenido”, dijo.

Planteó su posición respecto a “separar canola, un cultivo ya más establecido en Uruguay”, respecto a camelina y carinata. El 20% del aceite que se produce a nivel mundial hoy va para biocombustibles, y para seguir con “dos conceptos claros”, se empiezan a ver cada vez “más análisis que marcan que la población está llegando a un techo más abajo de lo que se pensaba y más temprano” también, señaló.

Comentó que para los países que producen granos, que son alimentos y energía, cada vez más hay que “atender este segundo mercado, que es el que crece, el de los biocombustibles”. Sugirió que “producir aceite en invierno es una muy buena diversificación”, y también se produce en verano, con la soja, pero esta tiene “más componente proteico en la harina que en el aceite”. Acotó que producir aceite es bienvenido, porque “es una fuente de energía y más si es en invierno”, cuando “estamos muy concentrados en cereales”.

Esa “tendencia mundial de crecimiento, principalmente en la demanda de aceite para

biocombustibles, genera alternativas que aportan ventajas al Uruguay a través de la diversificación en mercados y en precios”, sostuvo.

Para este ejecutivo, los componentes de los otros dos cultivos de invierno, como trigo y cebada, “van muy atados”, porque el precio del trigo y de la cebada tiene la referencia de la bolsa de Chicago, entonces más allá de la parte productiva, el componente de precio estaba “muy poco diversificado”.

Destacó que la canola “es un cultivo fácilmente escalable”, y que Uruguay, “al ser libre de organismos genéticamente modificados (OGM), puede entrar al mercado más exigente”. Señaló que “el que mejor paga”, y “con mejor liquidez” es “Europa”, donde se pudo colocar “desde producciones chicas, de medio barco, hasta en año récord volúmenes realmente interesantes”. Y a la liquidez de precio “se le suma la desestacionalidad”, dijo.

Valoró que, “después de Australia, somos el segundo mayor productor y exportador de ese grano en el hemisferio sur, o sea que cuando todo el resto no está produciendo, nosotros teníamos una capacidad de venta”. Y enfatizó



AcelanPRO 

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

# DIRECTO AL GRANO

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

## AcelanPRO

Excelente poder de volteo  
y residualidad comprobada.

proquimur.com.uy     @proquimur

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

 proquimur



que “las ventajas de la canola a nivel operativo, comercial y logístico son varias”.

Además, planteó que los otros dos granos surgen como una “alternativa” en un mundo que requiere más aceite para producir biocombustibles. Agregó que los biocombustibles de “nueva generación, permiten a Uruguay particularmente aprovechar nichos, que para países como Argentina, Brasil o Paraguay son complicados por su dinámica, por su tamaño”, comparó.

Agregó que esto “permite descomoditizar parte” de la producción, agregándole valor y también operar “en toda la cadena que trabaja mucho en la confianza y en el conocimiento”.

Hay una “buena interacción” entre las instituciones, y eso sin dudas es más difícil en otros países”. Afirmó que “si cualquiera quiere venir y decir que pretende desarrollar este cultivo, y Uruguay es apto, es un buen piloto para hacerlo, y aparte nos potencia como país sustentable”.

Di Giovannantonio hizo hincapié en que la “mayoría de estos productos van a consumidores finales que quieren pagar más ese biocombustible”, porque “los biocombustibles salen más caros que los combustibles”, ya que “son más amigables con el medioambiente”.

Uruguay puede asegurar eso, ya que para la producción “no hace falta deforestar, es amigable con las políticas, con la sociedad” y demás, indicó.

## EXPERIENCIA Y EVALUACIÓN

A su turno, el ejecutivo de Barraca Erro, Germán Bremermann, quien participó de este evento en representación de la Asociación de Comerciantes de Granos, habló de la “diversificación de riesgos”, que aporta tener más cultivos de invierno. Coincidió con el expositor anterior en cuanto a que “hay que ir separando algunos temas respecto a la colza”, que es el cultivo de estas características con el que “tenemos más información y experiencia”.

Dijo que hay “quizás 20 años trabajando en colza”, pero también señaló que cuando se la compara con los clásicos cultivos de invierno, como trigo y cebada –sobre todo en trigo– “tenemos más de 100 años”, por lo cual “hay una diferencia importante”.

Ahora en invierno, además de trigo y cebada, hay “tres oleaginosos”, entonces “se podrán tener cinco cultivos de invierno”, lo que “ayuda muchísimo”, considerando “la intensificación agrícola en la rotación” con el manejo de malezas y enfermedades. “Vamos a estar sembrando desde abril, mayo, y con la inclusión de camelina”, se llegará “hasta mediados de julio”, avizó.

Ante la Mesa Tecnológica de Oleaginosos planteó “un tema no menor, que debería analizarse pensando en INIA: estamos viendo que hay un cierto efecto sobre las propiedades fi-

sicas del suelo”, principalmente en colzas de “alto rendimiento”, que “terminan rindiendo por encima de 2.000 kilos y 2.500 kilos” por hectárea. Indicó que, cuando se mide y se siembra una soja de segunda sobre esa colza, se ven “rendimientos bastante interesantes y superiores”, comparando con cebada y trigo.

Se refirió a algunos estudios sobre este asunto, realizados a nivel comercial y no de investigación, y el resultado “siempre juega a favor de colza”, dado que la “soja rinde más

“ La colza de Uruguay, al ser libre de OGM, puede entrar al mercado más exigente”

GABRIEL DI GIOVANNANTONIO  
GERENTE GENERAL DE CARGILL

sobre el rastrojo de colza”, incluso “con rendimientos que pueden llegar a estar en 400, 500 o 600 kilos” por hectárea, “dependiendo del ambiente y de la situación”. Por lo cual “es necesario mirar con atención al sistema colza-soja”, afirmó.

Bremermann también mencionó el caso de las colzas invernales, que se cosechan más tarde, sobre principios de diciembre, en las que se advierte una “respuesta de rendimiento sobre el maíz de segunda respecto al rastrojo de trigo”. Y agregó que “en el siguiente cultivo de trigo o cebada también hay respuesta en el rinde por haber tenido colza”.

## ALUR Y EL PRODUCTOR

El gerente general de Alcoholes del Uruguay (ALUR), Álvaro Lorenzo, también resaltó la “gran oportunidad” en los biocombustibles, especialmente el combustible sostenible de aviación (SAF, por su sigla en inglés).

Se refirió a las “rutas tecnológicas” para satisfacer las necesidades es la ruta HEFA (aceites vegetales y grasas animales hidrotratados), donde surge el diésel renovable y se puede llegar también al SAF, pero “se estanca primero por falta de materias primas, por restricciones regulatorias de los mercados de destino, donde ya Europa sacó el aceite de palma, la soja va camino a irse” y “la canola pica por ahí”.

Entonces, las alternativas como camelina y carinata, que “no compiten con los alimentos”, son “muy relevantes” y también “estamos trabajando e investigando con colegas y con empresas que están desarrollando el cultivo, como Nuseed o Chacra Servicios, entre otras, que tienen genética”, dijo.

Comentó que Alur busca “otras alternativas que no son cultivos anuales, sino perennes, también como fuente de aceite vegetal oleaginoso”. Afirmó que “hay una oportunidad enorme y la está viendo todo el mundo”.

Y aludió a un reciente encuentro con técnicos brasileños, donde se indicó que Brasil tiene “180.000 hectáreas de canola”, que tendrá “300.000 hectáreas el año que viene” y en 2030 alcanzará “1 millón de hectáreas”. Mientras que en Argentina el cultivo está creciendo, y también en Paraguay, advirtió.

Sostuvo que “hay una oportunidad comercial más allá de las ventajas que tiene en todo el ciclo de cultivo y en el sistema”.

Desde la mirada del productor habló el empresario agrícola y presidente de la Asociación Agropecuaria de Dolores (AAD), Enrique Carlos Oyharzábal, quien se refirió a los “beneficios” del cultivo. En lo agronómico, “empezamos a ver que la canola venía a participar a un sistema que estaba muy sobrecargado de gramíneas en invierno; vimos una oportunidad para la rotación con un cultivo que tenía una dinámica” y un “comportamiento totalmente diferente”, describió.

Consideró que esto vino a “solucionar varios problemas” respecto a temas de enfermedades, porque “con una rotación en la cual la cabeza puede ser un maíz de primera o una soja de primera, acompañado en el primer invierno por una colza invernal o primaveral, ya se arranca con un sistema limpio”. Para “después incluir gramíneas de invierno, se pueden llegar a suceder hasta tres gramíneas invernales sin generar problemas ni conflictos de enfermedades entre sí”, sostuvo. Acotó que “sí de malezas, pero no de enfermedades”.

Destacó que esa es una “fortaleza muy grande”, porque “empezamos a manejar rastrojos más sanos y eso hace al sistema agrícola”. Señaló que “en un mundo que mira cada vez más la inocuidad eso es muy importante”.

Consideró que el sistema “estaba muy cargado de malezas gramíneas, con muchos rastrojos C4, que complicaban la siembra posterior, y la canola descomprimió esa situación, generando efectos positivos en la productividad poscanola”.

El presidente de la AAD valoró que desde el punto de vista empresarial, hacer un cultivo que “permite usar otros principios activos para controlar malezas” posibilita “usar menos fungicidas y, a la misma vez nos potencia los rendimientos de los cultivos de verano entre 10%, 15% y hasta 20% en algunos”, y destacó que ese efecto también “continúa en el invierno siguiente”.

Remarcó que “todo eso trae un *plus* de productividad, que impacta favorablemente en los números de las empresas”. Y consideró que esa mirada al sistema, más allá del cultivo, “marca el camino”.



# LA OPORTUNIDAD DE **POTENCIAR TU EQUIPO**

## TU JOHN DEERE MÁS CERCA

Unidades limitadas de:

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



**CONSULTÁ OPCIONES DE FINANCIACIÓN**

**Fideicomiso  
INTERAGROVIAL**

 **JOHN DEERE  
FINANCIAL**

 **BANCO  
REPÚBLICA**

 **Itaú**

**INTERAGROVIAL**

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

 **JOHN DEERE**



# La transición energética coloca a la camelina en el menú de opciones

LDC está impulsando el cultivo en la agricultura uruguaya, para atender la demanda de la producción de biocombustibles sostenibles; se sembraron 4.380 hectáreas este año



El Día LDC, focalizado en camelina, se realizó en una chacra de Tomás Molina, en el departamento de Flores

**E**n la primera zafra de camelina en Uruguay se partió de la base de contar con “semillas para unas 4.500 hectáreas”, y por densidad de siembra fue necesario “ajustar” esa área, y se terminaron “sembrando alrededor de 4.380 hectáreas”, de las cuales “hubo unas 100 hectáreas que se perdieron por tema de implantación y anegamiento, para finalmente cerrar el plan con 4.200 hectáreas”, informó a VERDE el líder comercial de Macro Seed – la marca de semillas de LDC– en Uruguay, Luis Morales.

Comentó que “estamos muy orgullosos con el desempeño” del cultivo, “la entrada al país y cómo se ha desarrollado de norte a sur y de oeste a este, desde Salto hasta Canelones y de Soriano hasta Rocha”. Y destacó que hubo 55 productores que sembraron el cultivo.

Valoró que se realizó la primera jornada de camelina con el “cultivo en pie” en Uruguay. En ese ámbito se hizo foco en el cultivo, la propuesta técnica, el negocio y las perspectivas. La actividad se desarrolló en una chacra ubicada en Flores, de la empresa Agrícola TM.

Sobre la fijación del precio y las condiciones a cumplir por parte del productor, el líder comercial de Macro Seed dijo: “intentamos llegar con una propuesta lo más transparente posible, desde el inicio”. Sostuvo que “este es un circuito cerrado, donde se le entrega la semilla al productor, se siembra y la cosecha es adquirida por LDC”, con entrega en el acopio en Montevideo. Explicó que la fijación del precio es la posición de soja enero en Chicago, más una prima de US\$ 50 por tonelada.

También indicó que la idea es “industrializar ese grano en Uruguay y exportarlo como aceite a distintos destinos”. Por un lado “tenemos el aceite, materia prima para el combustible sostenible de aviación, que se está demandando bastante a nivel global”, y “como subproducto tenemos un alimento muy rico en proteína”, que “puede llegar a servir para la elaboración de raciones”, dijo. La idea inicial es intentar colocar ese subproducto en el mercado uruguayo.

Comentó que se cumplió el objetivo de siembra para este primer año, y que incluso

fue “superado”, ya que hubo “productores que no llegaron a sembrar porque no teníamos más semilla”. Dijo que “siempre fuimos muy conservadores, intentando ir a la mayor cantidad de productores posible en bajas áreas”. Acotó que el propósito era tener “distintas experiencias” en un cultivo que es “nuevo” y que “el aprendizaje sea continuo, año a año con el productor”.

Ahora el plan de LDC de cara a 2025 es “intentar duplicar o hasta triplicar el área” de siembra de camelina, para lo cual se tendrá en cuenta “la opinión del productor, cómo le va con la cosecha y el recibo”, pero “entendemos que es un cultivo que vino para quedarse”, consideró.

## MEJORAMIENTO GENÉTICO

Morales comentó que, “este año, cuando empezamos a desembarcar en Uruguay, nos juntamos con el Instituto Nacional de Semillas (Inase) y con la Cámara Uruguaya de Semillas (CUS), para comentarles sobre el desarrollo de la camelina y la introducción de los nuevos



CUANDO EL ENEMIGO REGRESA  
REAPARECE LA LEYENDA.

EL CAZA AMARANTHUS



01

Herbicida a base de Benazolin-Etil 30% + Fomesafen 25%.

02

Única herramienta eficaz en post-emergencia temprana de la soja para control de Amaranthus spp.

03

Menor probabilidad de rebrote gracias al efecto hormonal del Benazolin.

04

Combinación de 2 mecanismos de acción diferentes.



materiales”, entre otros asuntos. Agregó que ambas instituciones tuvieron una “muy buena respuesta” y “podimos desembarcar sin problema” en el mercado uruguayo.

En esta etapa hay dos variedades en Uruguay. Matías Asinari, responsable de desarrollo de producción de Camelina Company, señaló que la camelina es una crucífera, “prima hermana de la colza y la carinata”. A propósito, planteó que para posicionar el cultivo hay que considerar tres aspectos diferentes a colza y carinata, que son: tolerancia a heladas, plasticidad en fecha de siembra –de mayo a agosto– y genética.

Camelina Company tiene 20 variedades registradas, con las que va “explorando zonas y ambientes”, donde “el mejoramiento genético es el puntapié para el avance” del cultivo en Uruguay. Sobre el manejo, indicó que “es bastante sencillo”, y que es importante seleccionar la chacra considerando que “no sea anegable”, porque el cultivo “es sensible” al anegamiento.

Explicó que se trata de una semilla chica, se siembra con máquinas convencionales, y que cuando llegó a Uruguay “la charla con el

“**Trabajamos en variedades más tolerantes al anegamiento y que sumen tolerancia a ciertos herbicidas**”

**MATÍAS ASINARI**  
RESPONSABLE DE DESARROLLO DE CAMELINA COMPANY

productor apuntó a la fertilización”, porque “ya se conoce la siembra y la cosecha por la experiencia que se tiene en colza y carinata”, relató.

Asinari comentó que “se está proponiendo una fertilización de reposición con 40 kilos de nitrógeno, 30 kilos de fósforo, 30 kilos de potasio y 10 kilos de azufre”, dado que “eso se lleva” una tonelada de camelina. Sostuvo que “el secreto es una buena implantación, que acá se logra muy bien, porque conocen la semilla chica; y después es la fertilización a base de fósforo en el arranque y una nitrogenada en roseta, aunque si se puede incorporar antes es mejor”. Además, informó que “hasta el momento no se detectaron plagas ni enfermedades”.

Agregó que la camelina es un cultivo doble propósito, de renta y de servicio. La densidad apunta a 8 kilos de semilla por hectárea para lograr de 200 a 250 plantas por metro cuadrado. “Con eso competimos muy bien frente a las malezas, porque arranca muy rápido. La chacra debe arrancar limpia, con un reseteo de hasta

10 días antes de la siembra, ya sea con glifosato o 2,4D”, indicó. En caso de contar con malezas gramíneas, “arriba del cultivo se pueden aplicar germinicidas”, explicó.

El responsable de desarrollo de producción de Camelina Company mencionó que la empresa tiene ensayos del cultivo donde se registraron rindes de 2.000 y 3.000 kilos por hectárea (kg/ha). “Queremos ser cautelosos en este desarrollo. Nuestro presupuesto siempre fue con una tonelada de camelina (por hectárea), que creemos que es loguable cuando se implanta bien, y cuando no aparece nada raro en el cultivo”, comentó.

Aseguró que en Argentina hay “casos de productores en grandes superficies de 2.500 kg/ha, 1.800 kg/ha, 1.600 kg/ha”, y se va “apuntando a un potencial mayor”. También informó que Camelina Company cuenta con un centro de mejoramiento en Pergamino, Buenos Aires, donde “estamos haciendo pruebas con distintas variedades, apuntando a estabilizar rindes y explorando nuevas zonas con variedades de ciclos corto, largo e intermedio”.

Acotó que “estamos trabajando en variedades que sean más tolerantes al anegamiento y que sumen tolerancia a ciertos herbicidas, eso será clave para el manejo de malezas que no sean de hoja fina”.

El programa de camelina con genética de Camelina Company proviene de España y de Sustainable Oils de Estados Unidos, compañías que son propiedad del grupo estadounidense Global Clean Energy Holdings (GCE), que acordó con LDC la promoción del cultivo en Sudamérica.

#### “DESCOMODITIZACIÓN”

La gerente de Sustentabilidad de Cereales y Oleaginosas de LDC para Latinoamérica sur y oeste, Victoria Capalbo, comentó a VERDE sobre la relevancia del lema de la “innovación sustentable” y el “compromiso enorme” de tener un “rol intermediario en la cadena”, con la posibilidad de “unir tanto la oferta como la demanda” y estar “siempre buscando innovación”.

Profundizó que esa búsqueda de innovación se relaciona con “lo que tiene que ver con sustentabilidad, que son temas que hoy están presentes en la compañía y atraviesan todos los negocios y todas las plataformas”, donde LDC “es pionero”.

Destacó que el cultivo de camelina tiene “innumerables beneficios”, y que “se van encontrando mercados que están dispuestos a comprar esos productos que generan nuevas oportunidades”. Señaló que “la tarea es la descarbonización del planeta” y el “reemplazo de los combustibles fósiles con los biocombustibles renovables, que son más amigables con el medio ambiente y generan menores emisiones de carbono”.

Capalbo agregó que la compañía tiene un programa relacionado con soja sustentable que “es súper amplio”, con “más de 15 años en la región” y con diversas certificaciones: ISCC, RTRS, 2BSvs, EPA, entre otras. Al tiempo que la empresa trabaja en tener huella de carbono medida en soja, maíz y empezando a evaluar planes para trigo.

También destacó la idea de “influir positivamente hacia arriba y hacia abajo en toda la cadena de valor”, y lograr entre todos hacer una “cadena de favores, donde cada uno desde su lugar busque ser más eficiente y disminuir su huella de carbono”.

Hizo hincapié en la Plataforma de Agricultura Regenerativa de LDC, que fue una “decisión natural relacionada con el camino hacia la transición energética que tiene planteado la

“**Claramente vamos a la trazabilidad y a la descomoditización de los productos primarios**”

**VICTORIA CAPALBO**  
GERENTE REGIONAL DE SUSTENTABILIDAD DE LDC

compañía, con objetivos globales”. El programa está operativo en Estados Unidos, Brasil, Argentina y se está evaluando en Australia y otros países.

Explicó que en Argentina se lanzó este año, con el objetivo de 10.000 hectáreas, pero para 2030 la meta es llegar a unas 200.000 hectáreas, para lo cual LDC se asoció con distintos *stakeholders* (partes interesadas, en inglés) de la cadena, para generar un ecosistema en el que el productor obtenga diversos beneficios”.

Capalbo señaló que proveer productos que sean libres de deforestación, con una huella de carbono medida o provenientes de la agricultura regenerativa, “es algo relevante”, pero puntualizó que “actualmente el grado de exigencia depende de los destinos y clientes”.

A propósito, dijo que hay exigencias regulatorias por parte de los destinos demandantes, y demandas de empresas que compran los productos que surgen a partir del interés del consumidor. Confirmó que Europa “marca el camino en estos temas”, pero también “se empieza a notar en Estados Unidos, en el sudeste asiático y en empresas privadas chinas”.

“Claramente vamos a la trazabilidad y a la descomoditización de los productos primarios, lo que permitirá permanecer en el mercado y se transformará en la base para seguir operando”, concluyó.



# Los problemas de siempre, Una sola solución Rainbow.



01

Herbicida selectivo a base de Flumioxazin y Clorimuron Etil, para el control pre-emergente de malezas de hoja ancha susceptibles y supresión de algunas gramíneas anuales. Puede controlar ciertas malezas en post-emergencia.

02

Excelente herramienta para control de Yerba Carnicera y otras malezas difíciles como Yuyo Colorado y Amor Seco.

03

Posee una rápida velocidad de quemado de las malezas, y baja fitotoxicidad.



# La colza y variables para reducir la brecha de rendimiento en Uruguay

El potencial productivo del cultivo es de 6.000 kilos por hectárea y el rinde promedio se ubica en 1.700 kilos; hay herramientas de manejo y genética para subir la productividad



Elegir el material correcto, la fertilización y el control de plagas y enfermedades son tres aspectos claves en el cultivo de colza

La evolución productiva en el cultivo de colza fue uno de los puntos abordados en la jornada de Cultivos de Invierno de Barraca Erro. El potencial de la colza en Uruguay, de acuerdo a los datos generados en el país por las instituciones de investigación, “puede llegar casi a 6.000 kilos por hectárea (kg/ha), cuando la media nacional está en 1.700 kg/ha”, explicó a VERDE el ingeniero agrónomo Daniel Miralles, investigador de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (UBA) e investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de la República Argentina (Conicet).

Para Miralles esa brecha “se puede reducir”, aunque “no se pueden alcanzar 6.000 kg/ha en una chacra”, porque eso “se logra en parcelas chicas y con todas las variables controladas”, pero “sí podemos ganar muchos kilos y achicarla”. Reconoció que para un productor “es más difícil manejar colza que trigo o cebada, porque tiene muchos más años de experiencia”

con estos dos últimos cultivos, pero aseguró que “si la colza se maneja bien, la rentabilidad puede ser muy buena”.

Sobre los pasos para elevar la productividad, el investigador dijo que el primer punto “es elegir correctamente el material” para la zona donde se estará sembrando. Existen “colzas invernales de ciclo muy largo, tenemos colzas primaverales de ciclo más largo y primaverales de ciclo corto”, señaló. Si se siembra una colza invernal de ciclo largo al norte de Paysandú, donde se tiene un clima cálido, “no se podrían cubrir los requerimientos de frío”, sin embargo “sí se puede lograr más hacia el sur”, ejemplificó.

El segundo punto es la fertilización, el experto indicó que la colza es un cultivo “muy demandante de azufre”. Recomendó una “fertilización balanceada”, y sostuvo que “no es posible hacer una colza de bajos recursos”. Puntualizó que “si se piensa en el nitrógeno como primera medida, es necesario tener en

cuenta que si aplico nitrógeno y no hay azufre, zinc o fósforo, ese nitrógeno no se absorbe en la totalidad”. Esto representa “estar tirando dinero en algo que no se va a absorber”, acotó.

Por último, resaltó la importancia del control de plagas y enfermedades. Dijo que para el caso de Phoma “hay materiales tolerantes”, y para el caso de las plagas “es necesario desarrollar una estrategia de control contra el pulgón ceniciento y la Plutella”.

Consultado sobre el potencial productivo de una colza primaverales y el de una invernal, comentó que “originalmente se decía que las invernales tenían más potencial que las primaverales, pero esos datos son traídos de Europa y no contemplan las condiciones óptimas que pueden favorecer a una u otra”, explicó. Agregó que “existe información regional e internacional que muestra rendimientos de colzas primaverales e invernales de 6.500 kg/ha”.

Detalló que, si se realizan siembras muy tempranas de colza invernal, en marzo o abril,



*INOCULANTE*



**ACTIV-N**



**Inducer**<sup>®</sup>  
*Inductor de señales*

***Inoculantes  
Ultraconcentrados***



**LAGE y Cía. S.A.**



**LALLEMAND**  
LALLEMAND PLANT CARE

y el año viene muy bien al principio y después deja de llover o no tiene nutrientes, ese cultivo “generalmente rendirá peor que una colza primaveral”.

Señaló que otro aspecto a considerar es que el período crítico de colza es posfloración, a diferencia del trigo, que es en prefloración. “Las mejores condiciones tienen que estar concentradas allí”, remarcó.

## LA COSECHA DE COLZA

La ingeniera agrónoma Deborah Rondanini, docente de la Facultad de Agronomía de la UBA, dijo a VERDE que el crecimiento de las semillas, con su consecuente acumulación de aceite, “es un proceso tardío dentro de todo el período de llenado” en el cultivo de colza. Esto implica que si “por alguna razón se corta el llenado anticipadamente, o nos adelantamos demasiado en la cosecha, penalizamos el peso de grano, pero especialmente el aceite, que es el último componente en acumularse en la semilla”, advirtió.

También informó que la madurez fisiológica en colza se puede determinar a partir de la humedad silicua entera en 70%, y de la semilla en 46%. “Con esos niveles el cultivo ya terminó de concretar rendimiento”, indicó.

Ante la pregunta: ¿Se cosecha directo o con corte hilerado? La investigadora respondió que el corte hilerado acelera el proceso de secado, pero requiere dos operaciones y el costo es mayor. De todos modos, marcó que cobra relevancia tener un cultivo con la capacidad de formar bien una andana, con tallos altos y que “el entremezclamiento de las silicuas sea compacto”. Agregó que “para eso no sirve un cultivo ralo”, porque si eso no se cumple, con viento o malas condiciones es posible que se vuele de la andana y después no cosechamos, porque perderíamos todas las silicuas”.

En el caso de la cosecha directa, dijo que las ventajas pasan por tener una operación menos y “el mejoramiento genético está evitando la dehiscencia”. Dijo que “era un problema cuando había genotipos con mucha dehiscencia, porque la colza se secaba y las vainas se abrían”. Destacó que “hoy la tecnología Pod-Sahtter Resitance (PSR) nos ayuda a esperar que la humedad del grano baje hasta 10% o 13%, que se lleva con un 30% de humedad de la silicua entera, y podemos cosechar directamente”. Y confirmó que “hay colzas disponibles con PSR en el mercado uruguayo”.

Rondanini confirmó que estas medidas han permitido disminuir la pérdida de grano en cosecha, y remarcó que “la dehiscencia era uno de los factores que hacían generar enormes pérdidas de rendimiento, especialmente en cultivos que eran poco densos, que tienen silicuas demasiado pesadas y en genotipos antiguos, donde estos genes de resistencia no existían”.

En cuanto al uso de desecantes y su impacto

## Camelina: un cultivo con alta demanda, que busca lugar en la rotación agrícola

Las ventajas de la camelina pasan por el ciclo que es “muy corto”, el bajo consumo de agua y la tolerancia a heladas”, con lo cual “ingresa muy bien a la rotación” del agricultor que busca dos cultivos por año, dijo a VERDE el gerente de producción de Chacra Servicios, Martín Beaudeant.

Chacra Servicios es una empresa argentina que fue adquirida por Bunge y Chevron. En ese país llevan cinco años de desarrollo con este cultivo, y actualmente tienen 25.000 hectáreas implantadas. En Uruguay están dando los primeros pasos, junto a Barraca Erro, para ver la adaptación que puede tener el cultivo en el país.

La camelina se destina a la elaboración de biocombustible y Chevron actualmente necesita originar biocombustible a través de aceites vegetales que provengan de plantas. En ese sentido, la camelina aporta muy bien, y también a la intensificación productiva de los productores.

Chacra Servicios desarrolla un programa de mejoramiento genético “muy importante”, para “identificar y adaptar variedades a distintas zonas productivas de la región y a los requerimientos del productor en cada zona”, y actualmente cuenta con seis variedades primaverales de organismos que no son genéticamente modificados.

Beaudeant indicó que la camelina tiene un rendimiento “alcanzable” de 800 a 1.000 kilos por hectárea (kg/ha), y que “ha tenido rindes de 2.000 kg/ha a campo, en condiciones favorables”.

Aclaró que “el verdadero potencial de la camelina no reside en desplazar a otros cultivos, sino en generar una cobertura verde, que ayude a conectar las rotaciones de verano”. Señaló que “hoy el potencial más destacado es agronómico y como empresa estamos muy cerca de los productores, con un seguimiento muy exhaustivo”, porque “no los queremos dejar solos con el cultivo; es vital estar cerca”.

Indicó que la ventana óptima de siembra en Uruguay es “desde los primeros días de junio hasta mediados de julio”, con una densidad que debe alcanzar de “250 a 300 plantas por metro cuadrado”, lo que “ayuda a competir efectivamente con malezas”. Y destacó que, por el momento, el cultivo “no presenta problemas de plagas o enfermedades”.

Beaudeant recomendó una fertilización inicial con fósforo al momento de la siembra y una aplicación de nitrógeno posterior, y sostuvo que la camelina “es un cultivo muy barato de hacer”. Consideró que el potencial de superficie del cultivo “viene de la mano de la demanda”, que “está totalmente insatisfecha a nivel mundial”, pero “vamos trabajando de a poco y sobre pasos firmes”.

En Argentina la camelina se realiza con un contrato cerrado, y al sembrar el productor “sabe que se la vamos a comprar a un precio cierto”, equivalente “al precio de la soja en el mercado de Chicago más US\$ 75” por tonelada, informó. Esa certidumbre comercial está validada por Bunge y Chevron, que garantizan la compra del 100% de la producción.

en el rendimiento, afirmó que “si se aplica después de madurez fisiológica no tiene impacto sobre el rendimiento”. No obstante, subrayó la importancia de “respetar los tiempos de carencia y el uso de productos que no se trasloquen a semilla” y así evitar penalizaciones de parte de los compradores.

## GENÉTICA Y MANEJO

“Somos conscientes de que el potencial genético de la colza está” y el rendimiento promedio nacional “no se está viendo reflejado como ocurre con el trigo”, indicó a VERDE el integrante del área de Investigación y Desarrollo de Barraca Erro, ingeniero agrónomo Fernando Segú.

Sobre el camino que hay que recorrer para reducir la brecha de rendimiento, consideró que hay elementos importantes para focalizar en la toma de decisiones. Allí aparecen varias medidas de manejo, como la fecha de siembra, la elección del híbrido, la correcta elección de la chacra, la utilización de barre rastrojo y

el ajuste de la fertilización. “La implantación con el *stand* de plantas adecuado es la base del cultivo”, remarcó. Y otro factor a considerar es la cosecha, ya sea directa o por el corte hilerado, sostuvo.

En colzas Barraca Erro trabaja con los materiales de DSV, tanto los invernales como los primaverales largos e intermedios. Allí Segú señaló que para siembras de abril, la empresa recomienda las colzas invernales o un ciclo primaveral largo como Curry CL. Adelantó que se trabaja en el lanzamiento de materiales cruzados de colzas invernales por primaverales donde “se mantiene el potencial de rendimiento y tecnología”, buscando apuntar a determinados nichos.

Segú indicó que Erro en colza también cuenta con la genética de Advanta, y anunció que para la próxima siembra se lanzarán dos nuevos híbridos con tecnología Clearfield y un híbrido convencional. “Son materiales que están innovando y superando por más de 10% a los de Advanta que hoy conocemos”, comentó.





# Vigía Seguros

AGRO

## El seguro indicado para tu agronegocio

### Conocimiento del negocio

Profesionales expertos que garantizan la mejor protección.

### Seguimiento en siniestros

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

Contactanos!

✉ [info@vigiaseguros.uy](mailto:info@vigiaseguros.uy)

☎ (+598) 91 758 859



AGRICULTURA



GANADERÍA



MAQUINARIA

# Demanda supera la oferta y genera buenas oportunidades de negocios

Consultor argentino destaca la fortaleza del concepto Uruguay Natural para diferenciar y posicionar la producción del país en los mercados de más alto valor, como Europa

La demanda internacional de arvejas viene creciendo desde hace 12 años, a una tasa del 7% anual, mientras que la producción crece al 2% o 3% anual, y esto “ha permitido mantener un soporte de precios”, señaló a VERDE Adrián Polleti, director de la consultora argentina en cultivos especiales Polleti y Asociados. El consultor participó de la jornada sobre cultivos de invierno de la empresa Greising y Elizarrú, en Tarariras, Colonia.

En esa actividad se observaron las novedades en genética de la compañía francesa RAGT, que trabaja en Uruguay con Semillas y Cía y Greising y Elizarrú. Este año, además de focalizar en trigo, colza y cebada, apareció la arveja, un cultivo que va incorporando ensayos y comienza a llamar el interés de los agricultores en esa búsqueda cada vez más marcada de sumar diversificación.

Polleti hizo una descripción del escenario productivo y comercial para luego profundizar en temas de manejo y productividad. Al observar la “tira larga” de valores desde el año 2010, la base de precios “está casi al doble”, indicó. Este fenómeno se explica en gran medida por el “mayor consumo de China, el consumo creciente en India y al registrar más cantidad de usos como ingrediente, tanto para alimentación humana como para alimentación de mascotas y destino forrajero”.

El experto consideró que “las perspectivas son buenas”, particularmente en el sudeste asiático, una parte del mundo que “duplicará la demanda de proteínas durante los próximos 10 años”, siempre y cuando no se presenten “problemas geopolíticos complicados”. Por esa razón “las proteínas animales y vegetales jugarán un rol preponderante”. Dentro de este panorama, la producción de proteínas de alta calidad será crucial y allí aparece la arveja y luego el lupino.

Polleti informó que la arveja presenta “una proteína más eficiente” desde el punto de vista de la digestibilidad, lo que le amplía el uso en



Jornada sobre cultivos de invierno de la empresa Greising y Elizarrú, en Tarariras, Colonia

varias industrias alimenticias y se transforma en un ingrediente muy importante. Esta leguminosa, en comparación con el lupino, “tiene más calidad” y no presenta “factores antinutricionales” ni requiere procesos de calentamiento para alterar la proteína y hacerla asimilable. A la vez, contiene una “gran cantidad de albúmina”, algo que la convierte en un ingrediente “clave” como “ligante de pastas”, ejemplificó.

## PAÍSES PRODUCTORES

Actualmente los principales productores son Rusia –que pasó a ser el principal exportador mundial–, Canadá, Francia, Australia y Estados Unidos. En la región comienza a sobresalir Argentina, que actualmente ocupa “el octavo lugar a nivel mundial” y es “el origen que más potencialidad tiene para crecer”, debido a “la cantidad de hectáreas que hay en barbecho

químico, que se podrían utilizar en la siembra de arvejas”.

Señaló que el primer objetivo para Argentina sería llegar a 500.000 hectáreas “sin demasiadas complicaciones”, dado que “el productor ya hace 500.000 hectáreas de vicia”. Consideró que “es posible lograr esa meta”, aunque “depende de articular comercialmente bien la oferta”.

Explicó que, con un volumen tan grande, en Argentina ya no solo participan compañías exportadoras pymes, sino también grandes cooperativas y exportadores medianos de trigo y cebada, que están ingresando al negocio de las arvejas debido a su infraestructura para carga a granel.

## EL ROL DE URUGUAY

Polleti destacó que Uruguay “tiene una ventaja muy importante”, que es el concepto Uruguay



Natural, que incluye “un sistema de rotaciones diverso” y el uso de “puentes verdes”, que lo diferencian para llegar a los mercados más exigentes. Según el especialista, a los europeos “les encanta eso”, y poder sumarle trazabilidad a ese sistema de producción “sería relevante”.

“Es algo que en Uruguay es mucho más fácil de hacer que en Argentina, y además puede avanzar ahora, desde cero, para agregarle valor al producto y generar una ventaja competitiva”, afirmó.

Consideró que la trazabilidad “es clave” para acceder al mercado europeo, y señaló que la forma de producción que tiene Uruguay “es muy valorada en Europa”. Aunque advirtió que “no te lo van a pagar mucho más de lo que vale”, pero sí le pueden dar prioridad o un premio adicional por demostrar la forma en que se produce.

Además planteó que Uruguay, aunque con superficies más contenidas, también “tiene un potencial importante para exportar productos como arveja verde” al mercado brasileño, y “arveja amarilla”, un producto que “los brasileños están empezando a consumir”.

Polleti también mencionó la creciente demanda en la región de África Atlántica, en países como Senegal y Angola, que están incrementando su consumo de alimentos. “Senegal es el tercer cliente de la Argentina”, junto con

Venezuela y Brasil, y Europa sigue siendo un “destino clave”, afirmó.

#### LA PRODUCTIVIDAD

El potencial de rendimiento del cultivo de arveja en Uruguay en las variedades nuevas “debería estar muy cerca de poder mantener promedios firmes de 3.000 kilos” por hectárea, “con posibilidades de alcanzar rendimientos aún más altos”, estimó Polleti.

Informó que en el sur de la provincia de Buenos Aires, donde está la mejor zona con potencialidad productiva de Argentina, “los rendimientos pueden ubicarse entre 4.500 y 5.000 kilos (por hectárea), sin problema”.

Señaló que la zona costera de Uruguay “tiene situaciones parecidas a esa región argentina, sobre todo cuando se registra el llenado del grano”. Indicó que el ciclo de la arveja “no depende tanto del fotoperiodo”, sino de la “acumulación de grados día”. Por esa razón, si se presenta una temporada de crecimiento promedio a fría, “el ciclo del cultivo tiende a alargarse, alcanzando el ritmo de una cebada”. En contraste, en condiciones más cálidas o ligeramente superiores a lo normal, “el ciclo se anticipa unos 15 días” y la cosecha puede darse “entre el 10 y el 15 de noviembre”, explicó.

Respecto a Uruguay, el ingeniero indicó que en la zona de Young (Río Negro) el ciclo “salió

15 días antes que en Libertad” (San José), aunque la diferencia en la fecha de siembra entre ambas regiones fue de apenas “una semana”. Este avance en Young no solo se reflejó en el tiempo de maduración, sino también en el “mejor rendimiento” obtenido.

#### FECHA DE SIEMBRA

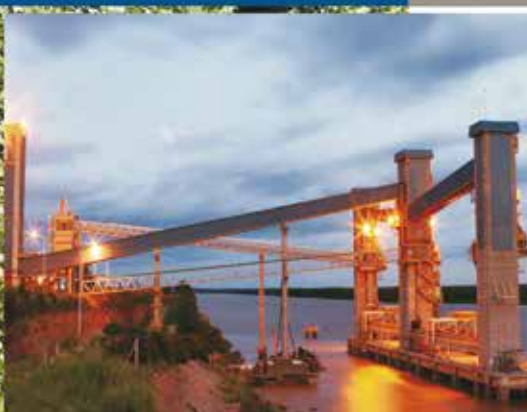
Explicó que las fechas de siembra varían según la zona y el tipo de cultivo. Para las primaverales, indicó que “depende de la zona”. En Young recomendó comenzar a sembrar entre el 10 y el 15 de junio. Por su parte, para las regiones más cercanas a la costa, como Colonia o San José, “la segunda quincena de junio” es el momento adecuado para las siembras primaverales.

Si se siembran invernales, Polleti recomendó adelantarse 30 días con respecto a las primaverales, o 15 días en el caso de Young, lo que implica la “primera quincena de mayo”.

Las siembras invernales son una “muy buena alternativa” para las zonas “propensas a heladas”. La arveja invernal resiste bajas temperaturas, sin embargo una primavera no, por lo que recomendó utilizar variedades invernales en zonas con “alto riesgo de heladas consecutivas”. Sin embargo, en ambientes costeros, como la ruta 1 hacia el río Uruguay, donde la “incidencia de heladas no es alta, una primavera de punta ofrece más potencial de rinde”.

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

# Greising y Elizarzú celebró 50 años construídos sobre cinco pilares

Los integrantes de la empresa repasaron la trayectoria e inauguraron la ampliación de su planta, proyectando el futuro sobre los valores que instauraron sus fundadores

La empresa semillera Greising y Elizarzú (GyE) celebró 50 años de trayectoria y en ese marco inauguró la ampliación de su planta, ubicada en Tarariras, Colonia. Allí, una de las directoras de la compañía, Carolina Gaising, repasó la trayectoria de GyE, enfatizando el legado que instauraron sus fundadores. Por su parte, el gerente de la firma, Carlos Dalmás, comentó que si bien hace cinco años que forma parte del equipo, conoce a la empresa desde hace muchos años y “siempre me preguntaba cómo hacían para ser tan eficientes, cómo siendo pocas personas y con instalaciones pequeñas lograban posicionarse en el mercado y competirle a empresas grandes, con mayor infraestructura”.

Luego, al conocer más de cerca la compañía, concluyó que eso se debía a “un juego de equipo, donde todos se complementaban perfectamente, y eso arrancaba desde arriba”. Destacó que los dueños de la empresa, “sin saberlo, hacían un juego de equipo perfecto”, y “el legado que había dejado Freddy Elizarzú y Don Julio Greising, había permeado en las nuevas generaciones”.

## CINCO PILARES

Dalmás enumeró “cinco pilares sobre los que la empresa ha hecho base, que han permitido transitar estos 50 años y nos impulsarán hacia adelante”. El primero dijo que consiste en “tener claro lo que somos y lo que hacemos”. Señaló que la misión de GyE “es sencilla y clara: entregar a los productores de semilla de máxima calidad”. Agregó que eso fue algo que “estuvo claro desde el día cero”, y que “no solo fue un objetivo, sino un sueño, ser reconocidos por la calidad de nuestra semilla”.

Destacó que la empresa “siempre ha estado innovando y buscando constantemente nueva genética, nuevos productos”, y actualmente cuenta con un campo experimental dedicado a investigación y desarrollo.

GyE tiene su propia marca: Semillas Cardinal, y es “segunda en ventas de semillas de



Los directores de GyE Carolina Gaising, Gustavo Elizarzú, Patricia Greising y Miguel Elizarzú, con el gerente general de GyE Carlos Dalmás

soja y líder en el mercado de semillas de cebada forrajera, teniendo una de las variedades de cebada más sembradas del Uruguay, y también somos líderes en el mercado de semillas de trigo”, destacó.

Dalmás también remarcó que las semillas de la compañía son sembradas por “más de 600 productores en los 19 departamentos”. Y agradeció a los proveedores de genética, “que nos ayudó a posicionarnos de gran forma en el mercado”.

Indicó que el segundo pilar es “el servicio”. Valoró que “nos desvivimos por darles a los productores el mejor servicio. Si pido semilla en GyE la voy a tener cuando la necesite, me van a cumplir con lo pactado. Si tengo que descargar en la planta de GyE va a ser rápido. Si me pasa algo voy a tener una respuesta. Es la cercanía que solo una empresa familiar puede dar. Un trato humano y directo”.

Al referirse al tercer pilar de la empresa, Dalmás dijo que es “cumplir con lo pactado”. Afirmó que “cuando llega la fecha acordada se cumple con lo pactado”, y que “eso ha sido así a lo largo de la historia, aún en momentos difíciles”.

Mencionó que el cuarto pilar consiste en “no olvidar a quiénes nos debemos”. El gerente de GyE sostuvo que “en esta empresa todos sabemos quiénes son los protagonistas, nos debemos a los productores agropecuarios, ellos son los que nos pagan el sueldo”.

Y el quinto pilar posicionó a “la gente”, en referencia a las 64 personas que trabajan en la empresa. “Detrás de cada semilla que sale de nuestros galpones está el esfuerzo de una cantidad de gente que pone lo mejor de sí mismo para que el productor reciba la mejor semilla, el mejor servicio y la mejor atención”, destacó

Sostuvo que “no perder de vista lo importante que es el trabajo de cada uno y entender que cada persona de la empresa nos trajo hasta aquí nos va a permitir seguir creciendo”. Afirmó que “el mayor valor de esta empresa es la gente”. Y consideró que “se puede tener la mejor genética y las mejores instalaciones, pero si no tenés a las personas que lo hagan funcionar no sirve de nada”.

## TRAYECTORIA

Carolina Gaising destacó en su discurso que la trayectoria de la empresa familiar “también



# EL PLAN COMIENZA ANTES DE LA SIEMBRA



**HERBICIDA  
PRE-EMERGENTE**

**CONTROL DE RAIGRASES  
RESISTENTES EN TRIGO**

**MEZCLA ÚNICA  
EN EL MERCADO**



habla del desarrollo agropecuario del departamento, nos habla de la vida de la población de Tarariras y sus alrededores, pero por sobre todo de su gente”.

Recordó los orígenes de GyE, que tiene “un pasado de inmigrantes”, ya que los Elizarrú y los Greising “llegaron a este país donde todo estaba por hacerse”. Describió que Félix Elizarrú se subió a un barco “abandonando su País Vasco natal” y “se enamoró de Edoni durante la larga travesía” y “no se imaginaba que el destino de una parte de su descendencia se iba a vincular con otra familia de inmigrantes, los suizo-alemanes, fundadores de la vecina Colonia Suiza, Nueva Helvecia, la familia Greising”. Y enfatizó que algo que los vinculó “fue el trabajo, la visión en un futuro promisorio y los granos”.

Describió que el nexo de aquella relación fue la casa Guillermo Greising SA, donde en la década del 30 del siglo pasado “ya trabajaba en el rubro granos Don Nicolás Elizarrú (Sansón), hijo de Félix y Edoni, y padre de uno de los protagonistas centrales de esta historia: Fredy”.

El otro protagonista de GyE fue “Don Julio Greising, un emprendedor inquieto de la actividad comercial, que también lo llevaba en la sangre, por lo que le transmitieron sus padres Guillermo y Ana. Él era uno de los propietarios del comercio”.

El 1° de noviembre de 1974, en galpones que arrendaron a la Administración de Ferrocarriles del Estado (AFE), Fredy y Don Julio comenzaron GyE, y a los pocos meses ya habían recibido 6.000 toneladas de trigo. “Es fácil imaginar, pero no ponerse en el lugar de aquellos trabajadores que embolsaban los granos, los hombreadaban, estibaban y maquinaban”, comentó la actual directora de la empresa.

Agregó que por mucho tiempo la actividad se centró en recibir granos, básicamente cebada y trigo, limpiarlos y guardarlos. El año 1980 “fue el disparador de todos los cambios que iban a venir en las siguientes décadas, cuando se sumaron nuevos protagonistas: Miguel, Gustavo, Alejandra Elizarrú y Yuli Greising”. En ese momento “se decidió dar el primer paso en la transformación”, al comprar un predio donde funcionaba un tambo, “una zona rural muy difícil de imaginarse por el crecimiento urbano de Tarariras”, dijo.

Allí se construyó el primer galpón de 1.000 metros cuadrados, con la incorporación de numeroso personal. También se construyeron las oficinas, se incorporó la segunda balanza, la primera digital con los que las corridas se terminaron, y comenzó la actividad del laboratorio.

Destacó el trabajo de Alejandra Elizarrú en el laboratorio, “una mujer que hoy en día es re-

ferencia local e internacional como analista de semillas”. “Gracias a ese trabajo profesional y serio, en 2010 la empresa logró la acreditación del Instituto Nacional de Semillas (Inase) para la producción certificada de forrajeras y cereales, tanto para los procesos de campo como para los de la poscosecha”, subrayó.

Luego el desarrollo de la empresa necesitaba de nuevos espacios para recibir, acondicionar y almacenar los granos de cereales y oleaginosas. Y en 1996 hubo “otro mojón”, la construcción gradual de la infraestructura actual, a partir de un convenio con Maltería Oriental SA, en “un vínculo que lleva 40 años”, señaló la empresaria.

GyE también comenzó a participar en proyectos de inversión para ampliar la planta, realizar mejoras e incorporar nuevas balanzas, llegando a obtener premios.

Y la empresa tuvo un giro radical en 2005, volcándose más a la actividad comercial y no solo al servicio de procesamiento de semillas para productores. Roberto Robino fue el protagonista en la incorporación de genética de calidad, que terminó en GyE y en Semillas Cardinal.

En 2019 hubo “un cambio generacional importantísimo a todo nivel, de la mano de Carlos Dalmás, pero esto ya no es historia, es el futuro de GyE”, afirmó Carolina Gaising.

**Giti** 

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

**GDR655**

**GSR225**



COMPONENTES  
& ACCESORIOS

30 años

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

#GitiOEM

TOP 10 Global Tire Brand



German Engineering





# REVOLUCIÓN GENÉTICA

Sembrá los nuevos híbridos KWS.

## GRANÍFEROS

Con buen comportamiento a Chicharrita



**KM 3916 VIP3**



**KWS 16-959 VIP 3**

## SILEROS

Con buen comportamiento a Chicharrita



**KWS 60-050 VIP3 Full**



**KWS 60-950 VIP 3**

## DOBLE PROPÓSITO

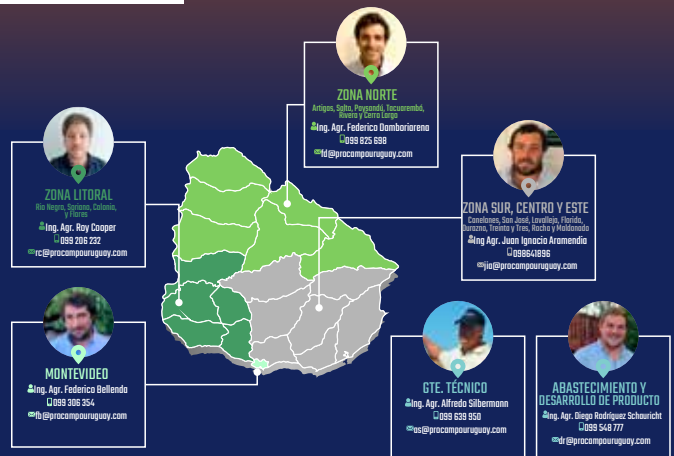
Con buen comportamiento a Chicharrita



**KWS 19-120 VIP 3**

Recuerde que con Procampo, el éxito se puede sembrar

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



# En Brasil se avanza para identificar a los “ladrones de rinde” de la soja

Los nematodos generan pérdidas de rendimiento y son un problema importante, al igual que la mala calidad de semilla que se puede llevar hasta un 35% de la producción

**A**ndreomar Kurek, director de Investigación de Soja para Brasil y Argentina en Stine Seed, fue uno de los protagonistas en la reciente edición del ADP Zone, encuentro anual organizado por la empresa ADP. Allí utilizó el concepto de “ladrones de rinde” para referirse a los factores que afectan la productividad del cultivo de soja. “Siempre buscamos el alto rinde, pero muchas veces se siembra una soja de baja calidad, ese es un ladrón de rinde. La calidad de semilla es parte de la cultura brasileña, por la dificultad que tienen los ambientes del país, que no permiten dar esas ventajas”, comentó.

Destacó que “Brasil tiene más del 80% de semilla legal, certificada”, y que eso se explica por la condición ambiental, que “no es buena”. Señaló que eso obliga a tener empresas “muy técnicas, desde la siembra y durante todo el proceso de producción de semillas. “La semilla tiene un costo más alto, por su contenido, calidad, por los tiempos de investigación que tienen, pero eso se traduce en rinde”, afirmó.

Recordó que “era común en Brasil hablar de soja con un 80% de germinación, no se hablaba de vigor, sí se consideraba el alto vigor en maíz, también alta germinación, muy próximo al 100%”. Pero “ahora eso pasa con la semilla de soja, que tiene que tener los mismos patrones de calidad del maíz, un nivel muy alto de germinación, estamos hablando de más del 95%, y vigor por encima de 90%, preferentemente arriba de 95%”, y eso “garantiza un rinde mayor por hectárea”.

Señaló estudios que indican que hasta 35% de pérdida de rinde por baja calidad en la semilla, “algo que para mí es poco, creo que una mala semilla puede ocasionar pérdidas aún mayores”, consideró.

Los nematodos son un problema importante en Brasil, del que en Uruguay casi no se habla. “En Brasil al principio no se hablaba, cuando la soja se sembraba en la región centro-sur, donde en general los suelos son mejores y hay buenas lluvias”, comentó Kurek.



Andreomar Kurek, director de Investigación de Soja para Brasil y Argentina en Stine Seed en ADP Zone

Pero cuando se empezó a sembrar en la zona del Cerrado, al norte, en Mato Grosso, “percibimos esos ladrones de productividad y trabajamos cada vez más fuerte. Ahí estaban los nematodos”.

Destacó que la soja Stine “tiene resistencia a distintas especies de nematodos, y eso nos garantiza tener un mínimo de rendimiento, que otras variedades no van a alcanzar”.

Indicó que en un año de sequía es más visible la pérdida de rendimiento por nematodos. “Hace unos años un trabajo de Syngenta mostró que casi el 95% de las áreas tenían nematodos y muchos productores no sabían que lo tenían. Esas evaluaciones fueron desde Río Grande del Sur hasta el norte de Brasil, y el escenario es el mismo. Todas las zonas productoras de soja tienen presencia de nematodos”, señaló.

## LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

El director de Investigación de Soja para Brasil y Argentina en Stine Seed repasó cuáles fueron los principales factores que permitieron aumentar la productividad de la soja en su

país, donde el área crece de forma impactante año a año. Una de las claves mencionadas por Kurek fue el pasaje de sojas determinadas a indeterminadas, gracias a la investigación de empresas del rubro. “Se cambió una soja que estaba muy adaptada a la zona tropical, muy defensiva, que era la soja determinada, pero se necesitaba una soja de mayor rinde y que permitiera una siembra más temprana. Así se descubrió la soja indeterminada, que permitía tener una siembra más temprana, y hoy se siembra a principio de setiembre”, comentó.

Destacó que esto permite aprovechar mejor la luminosidad, la temperatura, la lluvia para el desarrollo de la soja en noviembre, diciembre y enero, y cosechar en enero y febrero, permitiendo la siembra de maíz.

“Esto también fue muy importante para el desarrollo de la cadena del maíz. En verano se sembraba la mayor cantidad de hectáreas de maíz en Brasil. Hoy el 20% se siembra en verano y 80% se hace en la segunda campaña, después de la cosecha de soja, en enero y febrero, para cosechar en mayo y junio. Con esto todo el sistema tiene mayores rindes por





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

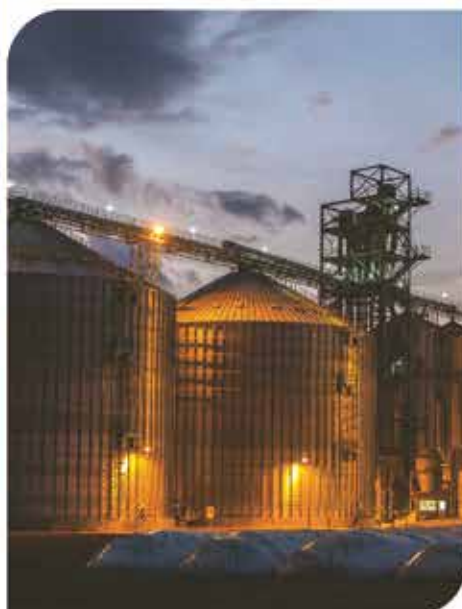
11.47	11.88	42.15
42.45	40.86	27.09
27.15	26.07	22.47
22.59	21.71	22.47
22.97	22.74	23.37



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.

hectárea, tanto la soja como el maíz”, valoró.

Otros elementos se incorporaron a la producción agrícola brasileña, para incrementar y consolidar alta productividad con un crecimiento anual extraordinario de la superficie en los últimos 20 años. Según datos de la Compañía Nacional de Abastecimiento (Conab), en los últimos 40 años el área del cultivo en Brasil creció 322%. En la zafra 2024-2025 la producción de soja llegaría a 166,14 millones de toneladas, 12% más que en el ciclo anterior. El organismo agrega que la superficie creció 2,6% y llegó a 47,36 millones de hectáreas, y que la productividad crecería casi 10% para llegar a 3.500 kilos por hectárea.

Consultado sobre otros factores que permitieron impulsar los rendimientos de la oleaginosa, Kurek aclaró que en general los suelos brasileños “no tienen la calidad de los de Uruguay, Argentina y sobre todo de Estados Unidos”, ya que en Brasil “son suelos con más arena, de baja calidad”. Por eso, “el primer punto fue trabajar mucho con los suelos” y “al mismo tiempo con la siembra directa, cobertura con vegetal, incrementar la materia orgánica del suelo”.

Insistió en que hubo “muchísima inversión en investigación, tanto pública como privada”, y que “todo eso permitió que creciera el área, pero mucho más el rendimiento, no solo de soja sino también de maíz”.

## STINE

Stine es una empresa estadounidense, con presencia global, “pionera en *breeding* de soja comercial”, destacó Kurek. La compañía está en Argentina desde 2016 y en Brasil desde 2018. “En Estados Unidos teníamos un germoplasma de muy alto rinde, pero en Brasil se necesitan grupos 7, 8 y 9. En seis años hicimos toda esta selección, trayendo la fortaleza de Stine, que es rinde y muchas otras características, como la resistencia a nematodos y otras enfermedades”, comentó.

En Brasil Stine ofrece ocho variedades de soja, con las tecnologías Conkesta y Enlist. “Estamos creciendo año a año, con rinde, con calidad de semilla, lo mismo que pasa en Argentina y en todos los ambientes donde está Stine”, afirmó.

Kurek sostuvo que el diferencial de Stine “es su genética única, desarrollada por Harry Stine y todo el equipo de la compañía, durante muchas décadas”. Destacó que “tenemos una base de soja convencional, que no hay en otra empresa. El principal objetivo de Stine siempre es el rendimiento, nuestro eslogan es: Stine tiene rinde. En esto trabajamos todos los días, enfocados siempre en la semilla”.

Agregó que en Argentina “tenemos muchos datos de los últimos años de la Recso (Red Nacional de Evaluación de Cultivares de Soja), donde hay muchas variedades de Stine

# Preocupa el estancamiento en Uruguay

En la reciente edición de ADP Zone, el director de ADP, Marcos Guigou, realizó una presentación donde hizo un paralelismo de la soja en Uruguay con una escena de la película Apolo 13, donde los técnicos de la Nasa realizaban una conexión y explotó un tanque, y la misión que tenían prevista debió reprogramarse. “En la soja hay aumento de costos, pero sin productividad, me da la impresión que no hay explosión”, dijo a VERDE.

Para Guigou el tema no se está abordando con la importancia que tiene, sin embargo, “miras a los competidores, principalmente a Brasil y Estados Unidos, y tienen mayores productividades, estables, con áreas que crecen de forma increíble”, planteó.

Recordó que “el girasol tuvo ese problema, no lo vimos y después se perdió el cultivo”. Y también se refirió al trigo, “un jugador del equipo al que no se le ha dado mucha importancia, que tiene números muy justos y siempre hay que buscar potenciales muy altos para llegar al equilibrio”.

Sin embargo, destacó que “el trigo ha despegado y su productividad ha mejorado”. De todos modos, admitió que “si se mira el trigo que hacemos ahora y el que hacíamos hace 10 años, no tiene nada que ver”. “Es trigo, pero la ubicación en la rotación, la cantidad de cosas que tenemos en cuenta, como no repetir trigo sobre trigo. Es un desarrollo muy distinto, y hay que buscar cosas similares para la soja. La soja ya no se arregla como sea, no es un yuyo que produce igual, es la que nos está generando más problemas de caja y de resultados”, enfatizó.

Valoró que el trigo uruguayo está “muy por encima en productividad media, y con tendencia a seguir creciendo en rinde” respecto a los demás países productores del continente. “Algo hicimos distinto en ese cultivo en relación con la soja”, afirmó.

En tal sentido, Guigou planteó que “hay que trabajar mucho en tecnologías de procesos y bajar un poco las revoluciones en las tecnologías de insumos, porque evidentemente apilar insumos y subir los costos no han permitido que el cultivo aumente la productividad; con eso es difícil ser competitivos”.

Buscando resolver esta limitante, ADP explora tecnologías como el encalado, porque “en la medida

que suba el pH, la soja va a rendir más”, y otras más disruptivas, como “los microgeles”, para retener parte del agua de lluvia que se escapa. Además de la genética por ambientes y ciclos más cortos, porque con ciclos largos se corre el riesgo de llegar al período crítico sin agua, planteó.

Dijo que “no está medido” el impacto de sembrar soja sobre soja, “como sí lo está en otros cultivos”. Además señaló que se generan más enfermedades vasculares, y esos ciclos tienen más tiempo para que las enfermedades quiten rendimiento. “Quizá el 30% de tu campo, el de más potencial, tiene 1 metro o 70 centímetros más de suelo, son 140 o 200 milímetros más, y eso hace la diferencia entre una soja de rendimiento mediocre a una de altísima productividad”, dijo.

Agregó que si se siembra ese 30% de mejor área del campo con genética de ciclo más corto, pero de más potencial, “quizás te da 900 kilos más por hectárea y eso son 300 kilos más por hectárea en el promedio; eso es todo ganancia”.

Con relación a las malezas, recordó que en su momento disfrutó de la utilidad de la soja RR y del glifosato. “Fue muy sencillo el trabajo”, pero antes se “convivía con las malezas y teníamos umbrales, porque era muy caro combatirlas o había menos herramientas”. Entonces, en “muchas situaciones se evaluaba si valía la pena aplicar, dado el costo del producto y el impacto en el rendimiento”.

“El problema es que esa información hoy no está. No sé si vale la pena generarla, pero sí vale la pena tratar de ser racionales, entender que las chacras no van a estar immaculadas, pero hay que tratar de medir y de hacer más con menos”, planteó.

Guigou analizó que si Regadores Unidos del Uruguay puede producir 6.000 kilos de soja por hectárea “ese es el techo”, y “sacamos 2.200 kilos por hectárea el año pasado, aunque sé que hubo productores que sacaron 3.000 kilos o más, pero estamos muy lejos del techo”.

Analizó que “la nutrición y el rhizobium tal vez no dé para esos potenciales, se necesitaría bastante nitrógeno en el suelo. Lo ponés como fertilizante o lo venías poniendo antes con una vicia en cobertura”.

que están muy arriba de los promedios de los ensayos. Muchas veces 7% a 10% y más productividad”.

Comentó que Harry Stine, fundador de la compañía, es un productor y “ese es un punto muy importante”, porque “comprende muy bien lo que pasa con cada chacra, con cada productor, las dificultades que tienen”. Aseguró que “sus dificultades y lo que él busca es lo mismo que busca un productor en cualquier parte del mundo”.

Por eso, explicó que “queremos tener un relacionamiento con el productor, desde una empresa que está enfocada en el negocio, que va a traer la mejor variedad. Harry siempre nos comenta que más temprano o más tarde el productor va a sembrar Stine, y es así. La empresa tiene más del 70% de participación en el mercado de Estados Unidos y es líder en genética Enlist. Entonces, tarde o temprano los productores de Argentina, Uruguay y Brasil van a sembrar Stine”.





## CRECE EL CAMPO, CRECEMOS TODOS.

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

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

\*Condiciones para el Programa Pymes.

Por otros segmentos conocé más en  
[www.brou.com.uy/clientes-empresa/compra-campos](http://www.brou.com.uy/clientes-empresa/compra-campos)



**BANCO  
REPÚBLICA**

# Syngenta presentó Verdavis para el control de chicharrita y otras plagas

En el lanzamiento, el especialista Alejandro Vera destacó el aprendizaje adquirido, la red de monitoreo y la aparición de nuevas herramientas para el manejo de *Dalbulus maidis*

El maíz “es un elemento trascendente en la sustentabilidad” de sistemas agrícolas, por lo cual “el desafío consiste en aprender a convivir con la plaga y reducir su incidencia, sin comprometer el rol del maíz en la rotación”. La chicharrita (*Dalbulus maidis*) “vino a instalarse, tenemos que saber manejar bajas poblaciones y no habrá problemas” para producir maíz, dijo a VERDE el especialista en Zoología Agrícola e investigador de la Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres de la provincia de Tucumán, Argentina, Alejandro Vera, en el lanzamiento en Uruguay realizado por Syngenta y Grupo Macció.

Vera sostuvo que en Brasil y Paraguay, a los dos años de haber emergido la crisis de la chicharrita, avanzaron fuerte en el manejo. En Uruguay y en Argentina “se va por el mismo camino, dado que ya está la red de monitoreo, se sigue minuto a minuto la dinámica poblacional y se lanzan productos para el control”. La clave se encuentra en “contar con productos registrados”, dijo. Al tiempo que destacó que hasta hace menos de un año “no existía nada para controlar *Dalbulus maidis*”.

El especialista resaltó el papel de las condiciones climáticas, afirmando que “las heladas del invierno permitieron moderar la dinámica”, contribuyendo a una reducción significativa de la población de chicharritas y presentando un escenario “diametralmente opuesto al de la campaña pasada”.

Sobre el manejo de la plaga, Vera describió que es “multifactorial” y “lo que más aprendimos es que se trata de una mesa de cuatro patas, que busca evitar la propagación de un vector de enfermedades”. El primer paso crucial es la eliminación de los “maíces guachos”, evitando que el insecto encuentre alimento y refugio en épocas en que no debería haber presencia de maíz. En tanto, el “monitoreo continuo” se ha convertido en una práctica esencial en todo el Cono Sur, como parte del “manejo cultural”. Es importante seguir la cantidad de chicharritas y si están enfermas o no.



Productores y técnicos concurren al lanzamiento de Verdavis, interesados en conocer más sobre el combate a la chicharrita

Otro aspecto clave para el especialista es la “selección de germoplasma”, el uso de materiales tolerantes permite que el maíz resista el período de latencia de la enfermedad. El manejo químico “no está para apagar incendios”, dijo, sino que “es un complemento efectivo en la medida que se cumpla el manejo cultural”.

El investigador indicó que el umbral de control de la chicharrita “es muy bajo”, por su condición de vector de enfermedades. “La presencia de una chicharrita es suficiente para actuar”, indicó. Para lograr un control eficaz, sugirió tomar decisiones de aplicación cuando “hay un promedio de 0,5 chicharritas en 10 plantas”. Recomendó realizar un monitoreo constante, “cada cinco o siete días”, con estaciones de muestreo y examen directo de las plantas, lo que permite actuar cuando la densidad poblacional aún es baja. También resaltó que es “esencial” que la semilla esté tratada para proteger al cultivo en las primeras etapas: V1 y V2.

Sobre Verdavis, dijo que combina lambdacialotrina con un nuevo modo de acción isociclo, el Plinazolin. Una de las principales virtudes del nuevo producto es su “alta persistencia”, resaltó. Según Vera, Verdavis tiene la

capacidad de controlar un amplio espectro de plagas, incluyendo lepidópteros, homópteros y hemípteros, y está diseñado específicamente para los primeros estadios fenológicos. Y recomendó “hacer una sucesión de dos aplicaciones” para “dar protección en las hojas bajas”.

Dijo que “es necesario interrumpir el ciclo de la plaga para evitar su propagación y multiplicación”, algo que facilita el control en etapas posteriores. “Si cortamos el ciclo ya solo queda actuar contra los adultos”, explicó. En esa etapa “es posible aplicar un producto de contacto”, de acción rápida, para mantener un control efectivo, comentó Vera.

Los resultados obtenidos en Argentina con el manejo químico de la chicharrita son prometedores. Incluso con las “características particulares” de la última campaña, el uso temprano de productos como Verdavis “mostró una eficacia superior al 60%, son resultados notables considerando las dificultades de control de esta plaga”, acotó.

Consultado por la evolución genética, Vera señaló que el problema de la chicharrita es que el desarrollo de germoplasmas tolerantes requiere “al menos entre cinco y seis años” de *breeding* (mejoramiento genético). Comentó



que muchos programas ya se encuentran “en más de la mitad” del proceso y que, aunque no se espera un germoplasma tolerante para la campaña 2024-2025, los materiales precomerciales podrían estar listos en las etapas experimentales finales “para la campaña 2025-2026”.

#### PRESENTACIÓN DE VERDAVIS

Syngenta lanzó un nuevo insecticida denominado Verdavis, para el control de la chicharrita en maíz y de otras plagas en soja. Se trata de un producto que no precisa receta profesional y que “viene con varias zafas” en Brasil y Paraguay, comentó a VERDE el gerente de ventas de Syngenta en Uruguay, José Inciarte.

Agregó que es un insecticida basado en la nueva molécula Plinazolin de Syngenta. Se trata del segundo producto en base a esa molécula y tiene un “alto” poder de volteo, que permite que la plaga “cese inmediatamente” de alimentarse de la planta, además de contar con una “larga” residualidad, detalló. Es “un aporte de Syngenta” al control químico de la chicharrita y suma alternativas al manejo de la plaga, sostuvo.

Para maíz se recomiendan dos aplicaciones de 200 centímetros cúbicos, la primera a partir de V2 (dos hojas expandidas) y cuando se detecte la presencia de la plaga; y la segunda se debe realizar a los siete días de la primera.

“Es necesario interrumpir el ciclo de la plaga para evitar su propagación y multiplicación”

**ALEJANDRO VERA**  
INVESTIGADOR ESPECIALISTA EN ZOOLOGÍA AGRÍCOLA

Al igual que Vera, Inciarte remarcó que “no hay umbral”, y que ni bien se ve la chicharrita ya hay que hacer una aplicación y continuar monitoreando, ya que esto último “es clave”.

A la vez, informó que en soja, Verdavis tiene su foco principal en chinches, pero también “suma un excelente control de trips, arañuelas y varias lagartas”. La dosis recomendada es de 150 centímetros cúbicos, desde la aparición de chinches en R4 o R5, “destacándose el poder de volteo y la alta residualidad”, comentó. Para este cultivo la residualidad es de 25 días.

#### LA EXPERIENCIA PARAGUAYA

En Paraguay, el período de transición fue “importante”, debido a la resistencia inicial de al-

gunos productores a implementar las medidas necesarias para el combate de esta enfermedad, señaló a VERDE el gerente de Desarrollo de Syngenta para Bolivia y Paraguay, el ingeniero agrónomo Eduardo Rodríguez.

La crisis de la chicharrita en Paraguay ocurrió en la zafra 2015-2016, y partir de ese momento se generaron cambios profundos en el uso de híbridos y en el control químico, “similar al proceso registrado en Brasil y al que se está realizando actualmente en Argentina y Uruguay”, indicó.

Señaló que al principio “faltaban herramientas y un programa de manejo”, se fue trabajando en eso y, a la vez, el cambio para los productores fue desafiante, porque se pasó de media aplicación a varias aplicaciones en intervalos de siete días. La incorporación de este ajuste, junto al manejo integrado “fue fundamental para mantener el área de siembra”, sostuvo. Detalló que este manejo incluye híbridos tolerantes y no tolerantes, la planificación precisa de las épocas de siembra y el monitoreo.

Consultado por los resultados de Verdavis en Paraguay, el gerente de Desarrollo de Syngenta explicó que el producto se inserta en un manejo integrado contra la chicharrita y “por sus características viene con resultados sobresalientes”.



[fadisol.com](http://fadisol.com)

 Fadisoluy

 Fadisol

 Fadisol

 4576 2283

 095 676 074



**Nuestra vida es el campo.**

 **fadisol**



# CUS presentó Uruguay semillerista, buscando promover la exportación

Se apunta a la digitalización de exportaciones y al posicionamiento internacional; próximamente se lo dará a conocer en la principal feria de semillas de Asia, en China

La Cámara Uruguaya de Semillas (CUS) desarrolló un proyecto denominado “Uruguay semillerista: digitalización de exportaciones y posicionamiento internacional”, que fue declarado de interés ministerial por las carteras de Ganadería, Agricultura y Pesca, de Industria, Energía y Minería y de Relaciones Exteriores. Se creó una “potente marca país” denominada “Uruguay Seeds”, que está registrada por la CUS, y se busca promover ese “activo de la confiabilidad, la transparencia y la seriedad”, dijo a VERDE el gerente de la CUS, Agustín Damboriarena.

Acotó que el objetivo es promover un comercio más amplio y eficiente de semillas desde Uruguay hacia el mundo, a través de una plataforma digital de información y una marca país que potencia y posiciona al sector semillerista nacional a nivel global. Además, el proyecto cuenta, con el apoyo del Instituto Nacional de Semillas (Inase), del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) y de Uruguay XXI, con financiamiento de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE).

“Cuando observamos el tamaño del mercado nacional en comparación con lo que existe fuera, tanto en la región como en el mundo, vemos que tenemos un gran potencial para crecer”, afirmó Damboriarena. Por ello, basándose en los valores y atributos de Uruguay, se diseñó este proyecto con una marca país asociada al sector semillerista.

En este sentido, Uruguay Seeds y su logo, que representa de manera asociativa la imagen del país con un código QR con el que se accede a la información del lote de semillas que se exporta, que incluye desde certificados fitosanitarios hasta la propia factura, pasando por aspectos relacionados con la normativa vigente en Uruguay. “Quien lea este código, ya sea en el destino final o incluso en un control aduanero, podrá acceder a toda esa información de forma rápida, efectiva y fácil”, aseveró.



Olivera, Mattos, Núñez y Damboriarena en el lanzamiento de Uruguay semillerista

Damboriarena detalló que la información estará disponible en cuatro idiomas: español, inglés, portugués y chino, que son los que se hablan en los principales destinos a los cuales apunta Uruguay. Agregó que se podrá sumar la información que se considere relevante, como indicadores de sostenibilidad. “Este proyecto incluye un componente tecnológico innovador para el sector, además de brindar transparencia, seriedad y confiabilidad, con una marca país que tiene una fuerte impronta”, dijo.

Destacó que esta herramienta representa una ventaja comparativa para los socios de la CUS, un valor agregado para que se incorporen empresas que aún no son parte de la gremial y que les interesa este instrumento. Cada empresa tendrá un usuario y una clave de acceso. “Cuando se ingresa al portal, se deberá cargar la información del lote de semillas con los certificados correspondientes, para que se genere el código QR”, explicó.

Recordó que, habitualmente, toda esa información “viajaba en formato físico”, y ahora “no solo buscamos estar alineados con los objetivos medioambientales asociados a la reducción del uso del papel, sino también agilizar los procesos, digitalizar la información y ser más eficientes”. En caso de faltar información, esta

podrá ser agregada posteriormente, lo cual reduce significativamente los tiempos de demora cuando ocurren este tipo de inconvenientes.

La presentación internacional de Uruguay Seeds será en China, en la principal feria de semillas de Asia, a la cual asistirá por primera vez una asociación uruguaya de semillas. Damboriarena destacó que la presentación se hará con el Inase, resaltando el rol que cumple el instituto en la certificación, brindando garantías a la semilla nacional.

Además, adelantó que en esta feria se firmará un convenio de cooperación de promoción bilateral de comercio entre Uruguay y China, con la China National Seed Trade Association, para promover diversas actividades y procesos beneficiosos para ambos países. “China está desarrollando su propio sistema de certificación de semillas y considera a Uruguay uno de los referentes en este tema”, comentó. Por esta razón, el Inase presentará el sistema de certificación uruguayo a la autoridad responsable del sistema de certificación en el Ministerio de Agricultura de China.

El gerente de la CUS explicó que el mercado asiático de semillas representa un valor total de US\$ 25.000 millones, de los cuales el 53% corresponde a China, “una inmensidad en comparación con los US\$ 200 millones que representa el mercado semillerista uruguayo”.

Este proyecto también será presentado en ferias regionales y locales, como Agro en Punta, dirigida al sector agroexportador. “El objetivo es tener presencia, ya sea de forma directa o a través de otras instituciones análogas con las que establezcamos algún tipo de convenio para que puedan hacer llegar esta información a los principales mercados”, dijo.

Entre los principales mercados destacó a Brasil, Argentina y Estados Unidos —este último con la soja de contraestación— y Europa para semillas forrajeras. “Debemos darle movimiento a esta plataforma y promover el conocimiento de esta marca, trabajando de manera sinérgica con la institucionalidad”, planteó.





# LAS MEJORES OPCIONES PARA SIEMBRAS TARDÍAS

---

**NS 7624 VIP3 CL**  
EVOLUCIÓN DEL 7818 + CLEARFIELD

**NS 7818 VIP3**  
HÍBRIDO MÁS PROBADO DEL PORTFOLIO, RENDIMIENTO Y ESTABILIDAD

**NS 7626 VIP3 CL**  
MÁXIMO RINDE, DESTACADO FRENTE A SPIROPLASMA

**NS 7621 VIP3**  
EXCELENTE RELACIÓN PRECIO/CALIDAD/RINDE

# 50 AÑOS



7  
1  
40  
1100  
1 00  
00  
00  
1 00



*Si es Agro, es Bayer*



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



y en segundas... también

# DEKALB



- **Asegurá tu RENDIMIENTO en siembras de segunda con DEKALB.**

*La mejor Genética con estabilidad y un excelente perfil sanitario.*

*Amplio porfolio de híbridos de rápido secado y adaptables a cada tipo de ambientes.*

- **DK 72-70 Trecepta**
- **DK 72-72 Trecepta**
- **DK 73-03 Trecepta**



# Calidad y sustentabilidad: aspectos que influirán en la diferenciación

Las sojas de Uruguay, Argentina y EEUU son muy apreciadas en China; su estabilidad, baja humedad y bajo nivel de cuerpos extraños hacen que sean sencillas de almacenar

Las calidades de la soja uruguaya, de la argentina y de la estadounidense “son muy apreciadas” en China, “en especial por Sinograin”, que es la compañía que se dedica al almacenaje estratégico de granos en el país asiático, señaló a VERDE el director de Cofco para el Cono Sur, Alfonso Romero. “La baja humedad, la estabilidad de la calidad y el bajo nivel de cuerpos extraños hacen que sean sencillas de almacenar, por lo que son muy deseadas en China”, afirmó.

El ejecutivo dijo que “siempre es bienvenido el menor porcentaje de humedad para un buen almacenaje y transporte”, ya que “alta humedad asociada con alta temperatura provoca que el producto sea mucho más inestable, generando problemas de calidad en el almacenaje”.

Para Romero la calidad de la soja uruguaya “es un diferencial” frente al producto de otros países. Señaló que en los últimos 10 años Brasil sumó 7 millones de toneladas por año. “Manejar ese volumen va en detrimento de la calidad. Es un desafío muy grande para los productores brasileños, porque se generan problemas de capacidad, también en los puertos, y provocan dificultades logísticas, por eso allí la calidad puede llegar a sufrir un poco más”, comentó.

Mientras que en Uruguay “hay buen almacenamiento, buena logística y la calidad está más controlada”, por lo tanto, “ese es un punto a favor”. La mayoría de la soja que opera Cofco en la región tiene como destino China. “Uruguay trabaja en sinergia con Argentina, porque muchos barcos se completan en Necochea o en Bahía Blanca”, explicó.

El director de Cofco para el Cono Sur sostuvo que Uruguay cuenta con otra ventaja que está asociada con la “sustentabilidad de la producción”. Comentó que Europa está buscando abastecimiento de cadenas de suministro libres de deforestación, y la puesta en marcha del sistema EUDR brindaría “más tiempo para organizarnos, porque implica la segregación de la soja, un desafío muy importante”.



El director de Cofco para el Cono Sur, Alfonso Romero

En ese contexto, opinó que Uruguay y Argentina “tienen la posibilidad de abrazar una gran oportunidad”, mientras que a Brasil “le costará un poco más, por el gran volumen que está produciendo”.

A su vez, consideró que Uruguay “está muy bien posicionado” en temas como la huella de carbono, asunto que calificó como “clave e importante”. El flete con menos distancias y el menor uso de fertilizantes, sumado a prácticas de manejo en la chacra, “ayudan a mantener

una baja huella de carbono”, señaló. Sostuvo que esa “es una gran ventaja respecto de otros orígenes que producen la tonelada de soja con más emisiones de carbono que Uruguay”.

Afirmó que Europa “está a la cabeza” en estas demandas, pero se van sumando otros mercados, incluso China. Los consumidores del mundo “se fijan mucho en la huella de carbono de cada producto que consumen”, dijo. Si bien consideró que no es una ventaja inmediata que se pueda capitalizar a la brevedad, “cada año



se nota más y más”, y Uruguay “está muy bien posicionado para captar esta oportunidad”.

### LOS BIOCOMBUSTIBLES

Romero se refirió al rol de los biocombustibles, señalando que “ya no estamos produciendo un alimento, sino energía”. Comentó que la mitad del aceite generado por molienda en Estados Unidos y Brasil se transforma en biocombustible, mientras que en Argentina y Uruguay ese porcentaje “es muy chico”.

Los biocombustibles “se han transformado en un *driver* muy importante en el precio de la soja y del maíz”, por lo cual “es relevante desarrollar mercados”, porque “agregan valor al mismo producto”, planteó.

Agregó que, en general, “son mercados cerrados, cada país tiene el suyo, que capitalizan la transformación de un producto agrícola anual y renovable en un combustible”, algo que “es fundamental” cuando el mundo busca la sustentabilidad y bajar la huella de carbono.

### EL MOMENTO

El ejecutivo afirmó que los precios “están reflejando la gran producción de soja” en países como Brasil, Estados Unidos y Argentina, con una reorientación de la demanda, y los valores “han caído 40% en los últimos dos años”. A su entender, “hubo una gran corrección en el

nivel de precios, e incluso podrían bajar más, ya que hay mucha soja”.

De todas formas, sostuvo que “el último tramo es el más difícil de bajar”, porque “significa que hay que mover mucho volumen a precios muy bajos, y en general el productor es reticente a ello”. Por lo tanto, planteó que “hay que estar atento a cualquier movimiento”, porque “estamos en un momento económico muy volátil, con cambios políticos en Estados Unidos, conflictos bélicos que lamentablemente se pueden encender con una chispa e impactar en el mercado de la energía”, con incidencia en el precio de la soja, y también está el clima.

### EL NEGOCIO EN URUGUAY

Cofco surgió de la fusión de dos grandes empresas de gran trayectoria en Uruguay durante décadas, recordó Romero. “Hemos rediseñado el modelo de negocios en el país, apuntando a lo que entendemos que sabemos hacer, que es brindar servicios al productor a través del movimiento de cereales y oleaginosas, algo que se está ampliando al negocio de fertilizantes”, comentó.

El ejecutivo agregó que “somos grandes importadores y distribuidores de fertilizantes en Argentina” y “estamos buscando aplicar la experiencia en Uruguay”. Comentó que “tenemos proveedores muy serios, de muy buena calidad

y a precios muy competitivos”. Así fue que Romero anunció que la empresa replicará en Uruguay “la competitividad en fertilizantes” que tiene Cofco en Argentina.

Sostuvo que para la compañía trabajar cerca del productor “es fundamental” y “clave”. Dijo que les interesa “muchísimo el contacto de primera mano, ese ida y vuelta que se genera, a través de un negocio particular, una sinergia que se puede extender a muchas otras oportunidades que podemos capturar juntos”.

Agregó que en fertilizantes “hemos apretado el acelerador” para completar la cadena de servicios que se brinda a los productores uruguayos. “Con la gran experiencia con que cuenta el equipo en Argentina estamos apoyando al equipo que lidera Christian Nolte en Uruguay. Estamos desarrollando la importación de productos muy específicos, como el Fozinc, que es de primera calidad”, destacó.

El director de Cofco para el Cono Sur también informó que se está “trabajando mucho” en el aspecto logístico y en la distribución, con el objetivo de alcanzar “una conversión del precio internacional al precio local bien eficiente, para llegar con valores muy competitivos a Uruguay”. En ese sentido, adelantó que Cofco “está avanzando en proyectos que buscan mejorar el soporte logístico en los fertilizantes, que se conocerán a principios de 2025”.

# BIENVENIDO A LA ERA DE LA MÁXIMA EFICIENCIA



# Sociales

Cofco realizó el encuentro Perspectivas Zafra 2024/25, en su planta de acopio de Mercedes. Participaron autoridades de la empresa, productores, acopiadores e integrantes de firmas que operan con la compañía.



Sofía Stügelmayer, Nicolás Laudato, Ivonne García, Gastón Souza y Agustín Barrios



Felipe Foglino y José Bentancor



Santiago de Armas, Sandro Debenedetti, Martín Bentancur y Joaquín Licos



Sebastián Larralde, Rodrigo Sainz Rasines, Horacio Lavista y Mauricio Touron



Alido Nogueira, Hugo Sapelli y Alejandro Hounie



Pilar Irazábal, Christian Nolte y Federico Díaz



Luis y Alessandro Mietto



Federico Bellon, Fabricio Buenahora y José de los Santos



Juan Andrés Cardozo, Sofía Zanoniani, Alicia Soto y Paula Travers



Piero Gelmini, Christian Nolte y Diamante Pessi



Carlos Lavista, Marcelo Jacques y Francisco de los Santos



Fernando Damiani, Nicolás Pili, Martín Mendoza y Felipe Foglino



# Máxima precisión en control de malezas difíciles.





Llegó Acuron™ Uno, el nuevo herbicida para barbecho y pre emergencia de maíz que brinda una protección superior en el control de malezas difíciles.

- ✓ Nueva molécula
- ✓ Excelente control de Amaranthus, Conyza y gramíneas
- ✓ La mayor residualidad del mercado

 **Acuron™ Uno**

**syngenta®**

 **MACCIO CULTIVAR**

 @Syngenta.Uy  @SyngentaUy | [syngenta.uy](http://syngenta.uy)

Manuel Meléndez 4452/4498 - CP 12300 Montevideo, UY  
Telefax (+598) 2211 10 10\*

# La agricultura hoy "es clave" para la seguridad energética a nivel global

Los biocombustibles renovables pueden contribuir de forma significativa a la mitigación del cambio climático y a la salud pública, señalaron diferentes actores en la COP29

El director general del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Manuel Otero, subrayó la importancia de instalar el tema de los biocombustibles en la Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático y se refirió a la significación económica y social que tienen para distintos países latinoamericanos. "La agricultura hoy es clave para la seguridad energética global", indicó Otero al abrir una mesa de intercambio organizada por Solutions from the Land en la Casa de la Agricultura Sostenible de las Américas, el pabellón que el IICA instaló por tercer año consecutivo en el mayor foro global de discusión ambiental realizado en Bakú, Azerbaiyán.

El conductor fue Ernie Shea, presidente de Solutions from the Land, cuyo equipo está formado por líderes de la industria y académicos expertos en agricultura, forestación y conservación. Su misión es favorecer la implementación de soluciones basadas en la naturaleza para la seguridad alimentaria, el desarrollo económico, la mitigación del cambio climático y la conservación de la biodiversidad.

Shea hizo hincapié en que, más allá de la reducción de gases de efecto invernadero, uno



Ernie Shea, Linda Schmid y Michael Crinion

de los focos recientes de los beneficios de los biocombustibles renovables es la salud pública. "Los combustibles renovables hacen una contribución decisiva también a la reducción de la contaminación y las oportunidades de la producción agropecuaria son múltiples", dijo.

En tanto, Linda Schmid, de la Asociación de Productores de Granos de Estados Unidos (U.S. Grains Council), llamó la atención acerca de que el etanol debe ser considerado por los países como parte de sus compromisos de reducción de emisiones de gases de efecto in-

vernadero, en el marco del Acuerdo de París.

"En Estados Unidos hemos disminuido en 140 millones de toneladas de dióxido de carbono equivalente en los últimos años gracias a un corte con etanol del 10% en los combustibles derivados del petróleo. Hay muchos caminos para contribuir con la mitigación del cambio climático y los formadores de políticas públicas deben prestar atención a los biocombustibles renovables", afirmó.

Gail Dennison, científica del Instituto Hormel, que funciona en la Universidad de Minnesota, dio detalles de las investigaciones que esa institución académica viene realizando con distintos socios en los Estados Unidos en los últimos dos años. Y reveló que los combustibles fósiles tienen un impacto en la progresión y los tratamientos del cáncer, de acuerdo a datos que se publicarán próximamente.

A la vez, el productor lácteo Michael Crinion, presidente de la organización US Farmers and Ranchers in Action (Usfra), señaló que él y otros productores han sido especialmente activos en la reducción de la huella de carbono de su actividad. "En nuestro establecimiento hemos bajado 19% las emisiones y el uso de recursos con respecto al promedio, a través de diferentes prácticas", aseguró.

**CampoLimpio**<sup>SM</sup>  
PROGRAMA DE MANEJO DE ENVASES VACIOS

**CENTROS DE ACOPIO**

MÁS COBERTURA EN EL PAÍS  
MÁS ENVASES RECUPERADOS

Asociación Civil CampoLimpio  
Av. General Rondeau 1908 piso 1 oficina 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](http://www.campolimpio.org.uy)





# 3Agro®

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



[www.3agro.com.uy](http://www.3agro.com.uy)

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

# MV Asociados ofrece equipos de "gran calidad y alta durabilidad"

Es importadora de las marcas Krone, Bogballe y Bertini, para atender la demanda del productor que "quiere tener una marca y representación que maximice sus productos"

MV Asociados, empresa importadora de las marcas Krone, Bogballe y Bertini, viene operando en el mercado uruguayo con productos que brinden calidad y alta durabilidad. Fernando Calimaris director de MV Asociados señaló a VERDE que desde hace algunos años la empresa "está focalizada en la calidad de los equipos", esa es "la norma y el espíritu de MV". Explicó que se apunta a atender la demanda del productor que "quiere tener una marca y una representación que maximice sus productos".

En esa línea, destacó que Krone es una marca líder a nivel mundial, cuya línea de trabajo "se sustenta en la calidad y durabilidad" de sus productos. "Es muy reconocida" por los productores uruguayos, dado que las enfardadoras "sobresalen fuera de las condiciones de confort" de cualquier máquina enfardadora, allí es "donde más se luce y donde mejor anda".

El mundo Krone de enfardadoras se divide entre las máquinas de barra y las de correa. Las de barra "tienen prestaciones que generan una mayor adaptación a situaciones más complejas, ya sea para cola de cosecha en pleno verano, con altas temperaturas, o para cuando el forraje tiene más humedad", explicó. En tanto, las de correa "son relativamente nuevas en Uruguay y cuentan con prestaciones excepcionales", dijo. "Tenemos una máquina para cada tipo y necesidad del productor", afirmó.

En cuanto a las segadoras de disco, sostuvo que trabajan con éxito con máquinas de 3 y 4 metros de ancho, de tres puntos y "creemos que el próximo paso para el mercado uruguayo es la máquina autopropulsada, el modelo Big M, que tiene hasta 10,50 metros de ancho de corte, con acondicionador y acumulador de hilera, con motor de 500 hp". Destacó que "es un equipo con gran rendimiento en horas y cantidad de hectáreas".

Adelantó que en los próximos dos años llegará la enfardadora Big Pack, "de fardo cuadrado gigante", para "bajar el costo" del flete. "Los fardos son hechos a la medida de la caja del camión, maximizando el área de superficie de carga, abaratando el transporte, tanto del forraje húmedo como del seco", señaló.



Enfardadora de la marca alemana Krone, que en Uruguay importa MV Asociados

Sobre los servicios y repuestos, Calimaris resaltó que Krone es una marca "poca repuestera", de todos modos "se cuenta con *stock* propio y dos veces al año se realizan preventas, lo que permite a los productores acceder a valores muy interesantes".

El director de MV Asociados anunció que la empresa acordó con Krone desarrollar el mercado de usados. "Hicimos un acuerdo y Krone nos provee para el mercado uruguayo equipos con muy poco uso, de 1.000 a 2.000 fardos de uso, y la idea es no sobrepasar los 7.000 u 8.000 fardos de uso".

Dijo que para una máquina Krone esa cifra "es muy baja", ya que el recambio de un equipo usado bien mantenido por uno nuevo se suele realizar a los 70.000 fardos. "Esto nos permite colocar máquinas con muy poco uso a precios muy interesantes, con un tiempo de amortización larguísimo", destacó.

## FERTILIZACIÓN Y SIEMBRA

MV Asociados sigue trabajando con Bogballe, "una marca líder, que tiene la mejor calidad de distribución a nivel mundial", resaltó. A la vez, se introdujeron marcas complementarias en fertilización de origen europeo, que cumplen especificaciones muy buenas, sobre todo en calidad de distribución y ancho de trabajo, pero que "también son más competitivas en precios que Bogballe", acotó el empresario.

Calimaris dijo que en Uruguay también se está trabajando con Bredal, una marca de Dina-

marca, asociada con Bogballe, que "nos aporta equipos de arrastre de 5 a 26 metros cúbicos, de mono eje a cuatro ruedas, totalmente automatizadas, que trabaja con mandos satelitales, que permite el enclavado localizado por sinfin o a granel por disco".

A su vez, este equipo permite el intercambio de disco para funcionar con urea o sólidos como fosfato de amonio, fósforo o productos microgranulados. "Hay un mercado muy interesante para productores que buscan calidad", comentó.

Además, informó que está trabajando en "reintroducir fuertemente" la marca Bertini, que por razones de precios estaba siendo poco competitiva. "Se comenzaron a realizar algunos negocios. Es una marca muy buena y de mucha calidad de siembra", subrayó.

Se está orientando al productor medio con los modelos 8000 y 10000, que van desde los 4 a 4,5 metros de ancho. A la vez, el nuevo modelo 40000 permite un ancho de trabajo que va desde 7 y hasta los 14 metros tándem. "Es una máquina que permite siembra de invierno y neumática en verano", señaló.

Con el incremento del área de maíz se comercializaron "de muy buena forma los cabezales maiceros de origen argentino, marca Allochis, en aluminio y en acero", comentó. Además, destacó las líneas satelitales de la marca Topcon, navegadores y pilotos, y la incorporación de una marca de origen china para ese segmento de mercado.



Te ofrecemos

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



**SEMILLAS**



**AGROQUÍMICOS**



**FERTILIZANTES**

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

# Riego en Uruguay se destaca frente a los demás países de Latinoamérica

En Valley creen que el mercado “recién está empezando” y estiman que hay unos 900 pivotes en el país, con potencial para llegar a unos 3.500 dentro de cinco o seis años

Uruguay “es uno de los países de Latinoamérica donde más creció el riego”, destacó a VERDE el gerente general de ventas de Valley para Latinoamérica, Dimas Rodríguez. El ejecutivo sostuvo que al compararlo con Chile, Perú, Colombia y México, “Uruguay creció mucho”. Entre los principales factores que impulsaron esta tecnología, señaló “los incentivos” de la Comap (Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones), “el coraje del productor” y “su avidez por nuevas tecnologías”, así como los precios de las *commodities*, que “les han permitido a los productores realizar estas inversiones para capitalizar una mayor productividad”.

Rodríguez comentó que en Valley “consideramos que el mercado uruguayo recién está empezando, estimamos que hay unos 900 pivotes en el país, y tiene potencial para llegar a unos 3.500 en cinco o seis años”.

Comentó que si bien Chile actualmente tiene unos 2.000 pivotes instalados, “es un mercado que empezó primero y ya está más maduro”. Por eso, insistió en que Uruguay “tiene un potencial gigante para seguir avanzando”.

Dijo que en Uruguay “hay muchos pivotes móviles, pero cerca del 60% son fijos, porque el móvil requiere de más mano de obra, infraestructura, mientras que el fijo es más eficiente para la telemetría, el comando a distancia, porque se puede monitorear”.

Si bien expresó que prefiere los pivotes fijos, señaló que un proyecto de riego es como “un traje a medida”. Si en la visita al campo los técnicos “diagnostican que para el productor, su manejo, su rotación, es mejor un pivot móvil se lo vamos a indicar, y si es un fijo o un frontal también se lo vamos a decir”. Agregó que “eso depende mucho de la realidad del productor”, y que “el distribuidor está preparado para hacerle la mejor sugerencia”.

Destacó que Valley está impulsando la tecnología en sus productos con tres objetivos: maximizar los recursos naturales, disminuir el costo operativo y aportarle más rentabili-



Valley “es la empresa que más distribuidores tiene en Latinoamérica”, destacó Dimas Rodríguez

dad a los productores. Afirmó que “todos los esfuerzos e inversiones son hechos para que la tecnología pueda ayudar al productor”.

También destacó que hay herramientas que ayudan al productor en la toma de decisiones de riego. “Cuando hablamos de disminuir costos operativos nos referimos a utilizar mejor el agua, la energía, regar en el momento y la cantidad correcta. Hay herramientas tecnológicas como la telemetría, hacemos un pronóstico de riego para los próximos cuatro o cinco días, estimando la cantidad de agua que hay que utilizar, haciendo un análisis de 50 variables relacionadas con el cultivo, el clima y el suelo. Valley puede indicar exactamente la cantidad de agua a utilizar. Con eso el productor puede bajar costos operativos, de mano de obra, de energía y de la propia agua”, destacó.

Y explicó que el productor incorpora esta tecnología con el soporte del distribuidor local. “La idea no es solo vender el pivot, sino que el productor sepa cómo utilizarlo”, dijo.

Rodríguez, quien es de origen brasileño, aunque su cargo no contempla las operaciones de Brasil y Argentina, recordó que en la década de 1980 en Brasil “pasaron cosas que ayudaron a que se desarrolle el riego: la regulación ambiental, la industria –que sigue pujante– y el coraje del productor”. Consideró que “esos mismos puntos pueden impulsar el desarrollo del riego en Uruguay”, además del trabajo con-

junto de todas las marcas de equipos de riego, que incentivan su adopción, así como lo han hecho las marcas de maquinaria, de semillas y de otras tecnologías”.

## VALLEY EN LATINOAMÉRICA Y EL FUTURO

Rodríguez destacó que Valley “es la empresa que más distribuidores tiene en Latinoamérica”, y además “están altamente tecnificados”. Además remarcó la calidad del producto, que es “otro diferencial”, desde “los materiales hasta la aplicación de agua variable, la telemetría, el diagnóstico de riego, la inteligencia artificial aplicada con cámaras en pivotes y la aplicación de fertirriego”.

Consultado sobre el futuro de la tecnología, respondió que “quizás sea un pivot autónomo”. Planteó que un pivot “está los 365 días del año en el mismo lugar, mientras que todos los demás equipos de un establecimiento se mueven”. Entonces, “un pivot con inteligencia artificial puede funcionar como escáner, donde acumula conocimiento de suelo, del cultivo, del clima, plagas y enfermedades; y en la medida que acumula esa información se vuelve capaz de tomar decisiones”, explicó.

Consideró que el pivot del futuro será “un equipo autónomo, que aprenderá en algunos ciclos y después influirá en las decisiones de riego, aplicación de fertirriego o alertar al productor sobre alguna enfermedad o plaga”.



**Siempre junto al productor**  
sembrando conocimiento.





# En Brasil alcanzaron 10 millones de hectáreas regadas y siguen creciendo

Experto visitó Uruguay y repasó las claves del desarrollo de la herramienta en su país, sostuvo que regar pasturas para producir carne y leche es más rentable que en granos

**E**n Brasil han crecido notoriamente los sistemas de riego, a una tasa de 1 millón de hectáreas por año en los últimos seis años. El sistema que más está creciendo es el de pivot, “que ya era importante pero creció aún más”, confirmó a VERDE el profesor de la Universidad Federal de Viçosa, en el estado de Minas Gerais, Luis Cesar Dias Drumond.

El experto, quien también asesora empresas en Brasil, Colombia y países de África, participó de una actividad organizada por la empresa Delta Riego, en Florida, Uruguay. Dias Drumond también desarrolla proyectos de riego de pasturas con pivot, que suman unas 100.000 cabezas de ganado de carne y leche. El profesional ha escrito 23 libros y capítulos de libros sobre riego de pasturas, y fue redactor técnico de la ley que define la aplicación de efluentes en sistemas de riego en Brasil. Además, es productor agropecuario en el estado de Piauí.

Durante su diálogo con VERDE comentó que en Brasil muchas áreas de cultivos que no se pensaban regar hoy están regando, por la seguridad productiva que genera esta herramienta. Confirmó que en su país se están regando aproximadamente 10 millones de hectáreas, de las cuales 6 millones de hectáreas se riegan con pivotes.

Indicó que no solo se riegan cultivos, sino que también avanza muy fuerte el riego de pasturas. “Los productores están convencidos de que la producción de carne o leche bajo riego es más rentable que la producción de granos, incluso considerando el sistema agrícola de Brasil, donde se hacen 2,2 zafros por año”, sostuvo.

Opinó que un establecimiento ganadero que hoy no tiene riego, “seguramente lo va a tener en los próximos cinco años, porque la sequía en Brasil ha sido muy dura”. Señaló que “ahora estamos pasando por la peor sequía de los últimos 44 años”. “Es tremenda, va desde Amazonas hasta San Pablo, pero la región que más produce en Brasil, que es el Cerrado brasileño, que abarca los estados de Tocantins,



Luis Cesar Dias Drumond, profesor de la Universidad Federal de Viçosa, disertando en la Sociedad de Productores de Leche de Florida

sur de Piauí, Maranhão, parte de Bahía, parte de Pernambuco, San Pablo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso y Goiás, está sufriendo demasiado”, afirmó.

Dias Drumond comentó que Brasil ha desarrollado “muchos sistemas de manejo integrados, con clima, suelo y plantas, que llamamos de manejo combinado, porque con esta crisis hídrica el agua tiene que ser utilizada con mucha eficiencia”. Advirtió que “eso nos preocupa”, porque “en muchas zonas donde había agua en abundancia hoy ya no la hay”. Por lo tanto, utilizar riego “exige mejorar la eficiencia del uso del agua y además mejorar la eficiencia del uso de energía y del bono”.

## PERMISOS

Comentó que en Brasil hay limitaciones para el uso de aguas subterráneas. “Existen comités de cuencas que determinan licencias conjuntas a

productores linderos. Este es un tema bastante estudiado en Brasil, con fotos satelitales para el monitoreo. Toda la tecnología que existe se utiliza, incluso la inteligencia artificial”, informó.

Esas licencias dependen de la región, y hay zonas donde no existen licencias. “Donde vivo, por ejemplo, que es la del río Paranaíba, en el estado de Minas Gerais, entre Uberaba y Belo Horizonte, donde hay grandes productores de zanahoria, remolacha, ajo y repollo. En esa zona hay muchos pivotes y ya no es posible otorgar más licencias. En consecuencia, el valor de las tierras con licencia de riego explotó”, describió. Y comentó que en esas zonas se están haciendo grandes represas para acumular agua de lluvia, que “es la única manera de crecer en riego”.

El profesional participó de un estudio técnico que indica que el potencial de riego





 **KRONE**



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





en Brasil está entre 50 millones de hectáreas y 61 millones de hectáreas. “Todavía tenemos mucho por crecer”, afirmó.

Consideró que “el fuerte crecimiento se basará en represas, que no solo pueden ser abastecidas por lluvia sino también por un río o agua subterránea”. Afirmó que ese estudio “tuvo una base muy fuerte de investigación, datos satelitales e incluso de disponibilidad de energía eléctrica”.

También confirmó que hay incentivos para invertir en riego en Brasil, como tasas de interés más bajas y beneficios en la tarifa de la energía eléctrica, que en la noche, entre las horas 21 y 6, “cuesta el 20%”.

### DE IMPORTAR A SER EL PRINCIPAL EXPORTADOR

En 30 años Brasil pasó de importar alimentos a ser el principal exportador mundial. “Las claves fueron la investigación y el entrenamiento de la gente”, consideró Dias Drumond. Señaló que hace 30 años, cuando el país estaba en una situación de inseguridad alimentaria para su población, “hubo mucha investigación, sobre todo de las universidades federales y Embrapa (Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria)”, y eso llevó a que el productor hoy sea “el principal productor y exportador mundial de varios alimentos”. “Estas cosas solo se pueden lograr con investigación, entrenamiento y educación”, remarcó.

También destacó el liderazgo muy importante del exministro de Agricultura Alysso Paolinelli –fallecido el año pasado–, fundador de Embrapa. “Ahí Brasil despegó, fue un antes y un después para el país”, sostuvo.

Planteó que “todos los países dependen mucho de la política”, y que Brasil “ha atravesado momentos muy buenos desde el punto de vista político, integrado a la producción agropecuaria, y otros no tan buenos”. Analizó que eso termina teniendo una interferencia en la inversión del productor, porque “confía o no en el gobierno”. Y analizó que ahora Brasil “está en un buen momento agropecuario, independientemente de la política, porque los productores están muy capitalizados”.

### PESO DEL RIEGO EN LA PRODUCCIÓN

Dias Drumond sostuvo que en la ganadería el riego “puede hacer crecer más de 10 veces la productividad”, mientras que en la agricultura “puede multiplicar por tres” la producción de granos. Aseguró que “cuando se incorpora un sistema de riego a un establecimiento le cambia la vida” a la empresa, porque “es como tener un predio dentro de otro predio”.

“No puedo concebir un campo, aunque sea pequeño, sin un área con riego, porque es una cuestión de seguridad. Con riego se puede planificar, pero sin riego no, porque la producción depende del tiempo, del clima”, comentó el experto brasileño.

## Los pivotes “llegaron para quedarse”

El riego “vino para quedarse en Uruguay, está con un crecimiento sostenido y hay varias oportunidades”, afirmó Raúl Batista, director de Delta Riego. La empresa es proveedora de pivotes Valley y tiene unas 15 personas trabajando de forma directa, fundamentalmente en la zona agrícola, donde se concentra el mayor mercado para esta tecnología.

“Tenemos varios proyectos y hay varios más para el año que viene”, anunció el empresario, quien destacó que sus técnicos reciben permanente capacitación de Valley, ya que la tecnología “está evolucionando mucho”.

“Buscamos estar siempre muy cerca del productor, cubriendo sus necesidades, que cada vez son más grandes. Esto es como hacer un traje a medida, cada proyecto es diferente”, comentó. Describió que lo primero que se hace antes de empezar a desarrollar un proyecto es una visita al campo, para ver la viabilidad de los recursos naturales, como suelo y agua, así como de la energía.

Sobre el costo operativo dijo que “tiene varios factores”, y que “depende mucho de la geometría del campo”, porque en Uruguay hay campos con grandes ondulaciones, pendientes y en esos casos el costo puede ser un poco mayor, porque requiere levantar el agua, con bombas de mayores potencias.

Agregó que después de la visita a campo se elabora un anteproyecto de viabilidad, con diferentes opciones de riego para ese campo en particular, y se estudia en conjunto con el productor, analizando su necesidad específica. Luego de varios análisis se define el proyecto, considerando desde las fuentes de agua hasta varias configuraciones de máquinas de pivotes que puedan funcionar, sean fijas o móviles.

Confirmó que en Uruguay “hay preferencia por equipos fijos”, y señaló que quienes instalan equipos móviles después suelen pasarse a pivotes fijos.

Comentó que inicialmente los hacen móviles para bajar el costo de inversión por hectárea, pero en un horizonte de mediano plazo lo llevan a fijo, porque “la tecnología es muy buena” y porque para cubrir dos posiciones con un equipo móvil “a veces se queda corto” si quiere hacer un cultivo de primera, por ejemplo, ya que si se tiene un maíz con un equipo móvil en dos posiciones “a veces es complicado llegar a regarlo bien, y algo se deja en el camino”.

Agregó que, al instalarse un equipo móvil “generalmente se piensa en maíz y soja”, porque difieren los momentos de riego, pero “a veces llega tarde a la soja”. Sin embargo, con equipos fijos, “si tengo dos

círculos con maíz voy a poder regar bien”, explicó.

Consultado sobre el costo de la inversión en un equipo de riego, respondió que “está entre US\$ 4.000 y US\$ 4.500 por hectárea, considerando todo el sistema, los equipos de riego, la fuente de agua, la energía eléctrica y la sistematización de las chacras”. Señaló que, con los beneficios de la Comap (Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones) “la amortización se puede lograr en tres o cuatro años”, y sino en unos “siete años”.

Indicó que el costo operativo “está entre US\$ 0,60 y US\$ 0,80”, dependiendo de la altimetría del proyecto, de la cercanía o lejanía de los pivotes a la fuente de agua. Si se agrega la amortización del sistema de riego, el costo se acerca más a US\$ 1.

Destacó que el incremento productivo del maíz con riego, según datos de grupos regantes, está entre 6.000 y 8.000 kilos por hectárea, y se pueden lograr 14.000 kilos de maíz por hectárea. Y el costo operativo se lleva entre 1.000 y 1.500 kilos de maíz por hectárea de ese incremento diferencial.

Comentó que la demanda es tanto de productores que no riegan y quieren comenzar a regar, como de productores que ya riegan y quieren incrementar el área con riego. “El productor que ya tiene riego y quiere ampliar es el que más fácil hace esta inversión, porque ya conoce la herramienta y sabe de su valor, porque le genera un incremento de producción”, dijo Batista.

Pero también señaló que “hay muchos proyectos nuevos, impulsados por productores nacionales y extranjeros, porque hay mucha inversión en tierras en Uruguay, y muchos deciden esas compras considerando las posibilidades de riego de esas tierras”. Agregó que esa viabilidad de riego “implica tener entre 30% o 40% del área con esa posibilidad”.

El año pasado la empresa lanzó Delta Riego 365 “para ayudar al productor a regar mejor”, comentó el empresario. Agregó que “el productor riega mejor cuando hace un mantenimiento de los equipos y aplica tecnología para hacer un uso eficiente de la herramienta”. A propósito, destacó que “mediante la instalación de estaciones meteorológicas, sensor de humedad en los equipos, se logra hacer un uso eficiente de riego, para saber cuándo y cuánto regar”.

“Buscamos que se haga un uso sustentable de la herramienta, en cuanto a los recursos de suelo, agua y energía, porque eso, en definitiva, le significa un ahorro en costos y más rentabilidad”, afirmó.

Describió que en la lechería no se pueden vender las vacas cuando hay sequía y comprar cuando llovió y hay pasto. “Es un rubro mucho más sensible a la sequía, por eso un sistema de riego en lechería funciona de una manera

mucho más decisiva que en la producción de granos, porque en agricultura puedo optar por no sembrar o retrasar la siembra, sin embargo, en la lechería las vacas tienen que seguir produciendo leche”, finalizó.



*PGG Wrightson* **Seeds**

**GRACIAS** a los más de  
**750 PRODUCTORES,**  
técnicos, estudiantes y amigos que  
formaron parte de



Podes revivir todas las paradas y charlas en  
nuestra web o escaneando este QR

-  [pgw.com.uy](http://pgw.com.uy)
-  [@pggwrightsonseeds.uy](https://www.instagram.com/pggwrightsonseeds.uy)
-  [@PGGWrightson\\_UY](https://www.facebook.com/PGGWrightson_UY)

# China prevé importar menos soja, OCDE y USDA marcan lo contrario

El organismo internacional estima que las compras del gigante asiático crecerán 10% y el estadounidense prevé 30%, pero el gobierno de Xi Jinping proyecta una caída del 20%



En 2023 las exportaciones de soja a China alcanzaron un récord, acercándose a 100 millones de toneladas

China es considerado el principal importador mundial de alimentos y *commodities* agrícolas, y desempeña un papel central en el comercio internacional de estos productos. El marcado crecimiento económico del gigante asiático ha fortalecido la demanda de muchos productos de origen agropecuario en las últimas décadas, dada su importancia en el comercio internacional de productos del agro y su relevancia.

Los planes de China de incrementar su producción agrícola y sus potenciales objetivos de autoabastecimiento hacen aún más relevante analizar las perspectivas de ese país asiático en la próxima década, señala un análisis publicado por la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR), elaborado por Natalia Marín, Guido D'Angelo y Emilce Terré.

Allí se destaca que en 2023 el área sembrada en China alcanzó 119 millones de hectáreas y la producción de granos totalizó 695 millones de toneladas (Mt), de acuerdo con informa-

ción que publicó el Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales de China, a través del Sistema de Monitoreo Agrícola y Alerta Temprana de China (Cames). No obstante, se espera que la producción de granos alcance 704 Mt en 2024, más de 738 Mt en 2028, y que supere los 766 Mt en 2033.

El consumo de granos en 2023 totalizó 817 Mt. El de maíz aumentó casi 3%, y el de soja 2,5%. Por su parte, las importaciones de granos crecieron 11% el año pasado, alcanzando 163 Mt, volumen que representa el 20% del consumo total de granos. Los principales productos importados fueron: soja (61%), maíz (16,6%), trigo (7,4%), cebada (6,9%), sorgo (3,2%) y arroz (2,3%).

El Cames anticipa que habrá una disminución en el comercio total de granos hacia China entre los años 2024 y 2033. Se espera que las importaciones de granos del gigante asiático disminuyan desde un estimado de 141 Mt en 2024 a 116 Mt en 2028 y 110 Mt en 2033, lo

que representa una reducción del 30% en la próxima década.

## SOJA

El gobierno chino proyecta que la producción de soja en el gigante asiático llegue a 21,5 Mt en 2024, totalizando 29,4 Mt en 2028 y 35,6 Mt en 2033, lo que representaría un aumento del 50% en la próxima década. En contraste, se espera que el consumo de soja crezca a un ritmo mucho más moderado, pasando de 110 Mt en 2024 a 112 Mt en 2028 y 113 Mt en 2033, con una modesta tasa de crecimiento proyectada del 0,3% anual.

Con este escenario de crecimiento en la producción nacional y estabilidad en el consumo, el Cames espera una reducción en las importaciones de soja, de 91 Mt en 2024 a 81 Mt en 2028, y 79 Mt en 2033. Esto representaría una caída de 20% en la próxima década.

Sin embargo, las proyecciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo



# Lanafil

Cultivando Confianza



Proteja su semilla con

## SEMSANA

CARBENDAZIM 250 g/L + TIRAM 100 g/L + METALAXIL 50 g/L

e inocule con

## RIZOKOP PLUS

BRADYRIZHOBIUM ELKANII U1301 + U1302

Formulación líquida con turba en suspensión

DOBLE RESPALDO

Lanafil



K  
Koppert



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



Económico (OCDE), con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por su sigla en inglés), y por otra parte el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por su sigla en inglés) resultan menos optimistas en cuanto a la autosuficiencia de China en la producción agrícola, y anticipan un crecimiento continuo en las importaciones. El contraste entre ambas proyecciones puede radicar en la consideración del objetivo del gobierno chino de aumentar la autosuficiencia en granos, acota el informe.

No obstante, alcanzar esas proyecciones está sujeto y limitado a los recursos de tierra y agua, la frecuencia creciente de eventos climáticos extremos y el aumento en el consumo de carne, que impulsa las importaciones de granos para consumo animal.

Más aún, el desempeño de los sistemas productivos de China será esencial para definir los niveles de importación que cubrirán el remanente de consumo. Para ello serán necesarios saltos de productividad y crecimiento en la incorporación de tecnología.

Otros factores también son relevantes a la hora de definir estas proyecciones: la declinación demográfica de China, el calentamiento global, potenciales tensiones geopolíticas y restricciones comerciales, cambios en dietas, entre otros (Rouzi, 2024).

En 2023 las exportaciones de soja a China alcanzaron un récord, acercándose a 100 Mt. La relación entre Brasil y China ha mostrado una tendencia de fortalecimiento, con el gigante asiático absorbiendo más del 70% de las exportaciones de soja de Brasil. Esto representa un desafío competitivo para otros exportadores.

Resulta importante destacar que los principales proveedores de soja del país asiático son Estados Unidos y Brasil, seguidos por Argentina. En los últimos años Brasil ha mostrado un crecimiento significativo en su producción de soja, aumentando fuertemente su participación en el mercado chino.

La expansión del comercio mundial de soja está directamente vinculada con el menor crecimiento previsto de la molienda en China y sus importaciones, que se prevé que crecerán 0,8% anual hasta llegar a cerca de 110 Mt para 2033 (por debajo del 2,8% anual en 2014-2023), es decir, cerca de 61% de las importaciones mundiales de soja, señala el análisis de OCDE-FAO. A la vez, el USDA proyecta que la demanda china llegará en 2033 a 138 Mt.

Brasil es el mayor exportador mundial de soja, con un crecimiento estable de su capacidad exportadora, y se prevé que represente 56% del total de exportaciones mundiales en 2032.

## CARNE VACUNA

Las perspectivas del Cames proyectan que la producción total de carne en China alcanzará 96,7 Mt en 2024. Del total de la producción

cárnica china, 59% es porcina, 27% aviar, 8% bovina, y el 6% restante corresponde a otras carnes.

Mientras tanto, el consumo de carne espera elevarse a 101 Mt, de acuerdo con datos oficiales del gobierno chino. Con esta perspectiva productiva y de consumo, las importaciones de carne se acercarían a 6 Mt este año. Y el consumo de carne vacuna se acercaría a 10,2 Mt, mientras que las importaciones totalizarían 2,7 Mt en 2024.

La expectativa de importaciones de carne vacuna es optimista de manera unánime. Sin embargo, entre proyecciones hay diferencias en los niveles de crecimiento. Las importaciones de carne vacuna a China esperan ser 16% más altas en 2033, desde los niveles de 2023, de acuerdo con los datos del Cames, para

“ Hay más de  
70.000 empresas  
norteamericanas  
invirtiendo y operando  
en China”

JORGE CASTRO  
COLUMNISTA DE CLARÍN RURAL

llegar a 3,1 Mt. No obstante, las perspectivas de la OCDE-FAO y del USDA proyectan tasas de crecimiento más amplias, de 48% y 44%, para llegar a 4 Mt y 3,9 Mt en 2033. Al igual que en el mercado de la soja, los principales exportadores son Brasil y Estados Unidos.

## UN CONSUMO MÁS DIFERENCIADO

Está en marcha una creciente “descomoditización” del intercambio global de agroalimentos. Ya hay más de 70.000 empresas estadounidenses invirtiendo y operando en China, y de ellas más de 20% son agroalimentarias, señala un análisis de Jorge Castro, en Clarín Rural.

Allí marca que ADM es una de las cuatro grandes transnacionales del comercio mundial de granos, y en esa condición es una de las principales exportadoras al mercado chino, que constituye el eje del intercambio global de *commodities* agrícolas.

ADM vende granos a China a través de dos modalidades: en forma directa, transportando las cargas desde Estados Unidos a la República Popular, o mediante acuerdos estratégicos con grandes empresas importadoras, que luego los venden y los distribuyen en su gigantesco mercado interno, cuyos centros de consumo están desplegados a lo largo y ancho de su inmenso territorio de más de 9 millones de kilómetros cuadrados.

En los primeros nueve meses del año ADM suscribió acuerdos con grandes importadores por más de U\$S 3.000 millones, que se duplicarían en los próximos seis meses.

Castro agregó que la transnacional estadounidense advirtió que el mercado chino de consumo cambió de naturaleza, y que irrumpió una poderosa clase media de unos 500 millones de personas que disponen de ingresos comparables a los norteamericanos (de U\$S 35.000 a U\$S 45.000 anuales), y eso modifica las pautas de consumo del mayor mercado del mundo.

Lo que está en marcha, en suma, es una creciente “descomoditización” del intercambio global de agroalimentos, y la aparición en gran escala de un mercado de productos diferenciados, de elevados precios, y preferentemente de marcas.

Ahora ADM, y las otras grandes transnacionales de los alimentos, se dirigen a satisfacer este nuevo mercado de consumo, y disponen para eso de una pluralidad de marcas –ya sean propias o adquiridas– en el mercado global. Esa es la tendencia de fondo del mercado chino en los próximos 10 o 15 años.

Conviene advertir que hay más de 70.000 empresas norteamericanas invirtiendo y operando en China, y de ellas más de 20% son agroalimentarias, muchas pequeñas y medianas, que venden productos como tomates secos, aceitunas y cerezas frescas, y lo hacen con sus propias marcas.

En el mercado chino, debido a sus gigantescas dimensiones, el concepto de nichos debe ser utilizado con un criterio restrictivo. Por ejemplo, los tomates secos tienen un mercado potencial de 70 a 80 millones de consumidores, y la principal limitación de una compañía pequeña o mediana suele ser la falta de capacidad productiva suficiente para atender a la demanda.

En 2019, el año previo a la pandemia, China tuvo el mayor nivel de consumo del mundo (US\$ 7,9 billones); y luego, con el Covid-19, cayó a menos de la tercera parte.

Castro remarca que el dato estratégico a retener es que mantuvo intacta su fenomenal tasa de ahorro doméstico del tipo individual, que ascendió a U\$S 4,2 billones; y con posterioridad este ahorro individual comenzó a volcarse nuevamente al consumo, en un proceso de creciente movilización que todavía está en marcha.

El consumo de la nueva clase media crece al mismo ritmo que el alza del ingreso per cápita (8,1% anual), pero con la particularidad de que su capacidad de gasto libre –después de satisfacer la necesidades de vivienda, alimentación y salud– se expande 15% por año. Esto es lo que convierte a China en el principal mercado de consumo del mundo, sobre todo en materia de agroalimentos.



# Sembrá confianza y cosechá maíz

**ERRO**<sup>®</sup>  
SEMILLAS



**TAMBIEN ES MAIZ**

**VT TriplePRO Trecepta**



*Excelente opción  
para siembras de 1ra y 2da.*

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

El maíz que te acompañará en este **nuevo desafío.**

# El 11° Encuentro Nacional de Pastos visitó Flores, Colonia y Tacuarembó

La actividad anual organizada por Gentos llevó el título “Transformando para producir más, de forma más sostenible” y recorrió dos establecimientos ganaderos y uno lechero

La 11ª edición del Encuentro Nacional de Pastos, organizado por Gentos, llevó por título “Transformando para producir más de forma más sostenible”, y consistió en una visita a tres sistemas de producción en tres zonas de Uruguay. Esta es una de las características principales de los encuentros de Gentos, que propone recorrer diferentes zonas, porque cada una tiene su particularidad especial. La empresa semillerista destaca que una de sus características es tener una solución adaptada a cada sistema de producción y a cada objetivo del productor agropecuario.

En esta oportunidad se visitaron los establecimientos: San Ramón, en Flores, de producción intensiva de carne, gestionado por la empresa Apeo; La América, en Paso de los Toros, con un alto porcentaje de campo natural, que está transformando en más intensivo, donde las pasturas juegan un rol fundamental; y El Maugi, de la familia Cecilia, en Tarariras, una empresa lechera con nuevas opciones para aumentar la producción en litros por hectárea.

## SAN RAMÓN

En la visita al establecimiento San Ramón hubo muy buen marco de público. La jornada fue sumamente técnica, con mucha información relevante para el sector. La empresa se caracteriza por un sistema ganadero-agrícola, con dos rotaciones que tienen objetivos muy claros: pasturas perennes sembradas atrás de soja, donde la agricultura permite pasar de campo natural a pasturas y realizar control de malezas, y pasturas perennes sembradas temprano, con raigrás itálico Selva como antecesor.

Los raigrases en el establecimiento juegan un rol fundamental en la producción de carne y en el rol que ocupan en los pastoreos. Bill Max, al ser un raigrás que entrega más del 50% de su producción en otoño-invierno, aporta forraje como cabeza de rotación y a través de las coberturas entre soja y soja. Es clave su aporte temprano para mantener carga en otoño



Gentos destaca que tiene una solución adaptada a cada sistema de producción y a cada objetivo del productor agropecuario

e invierno. Por otro lado, el raigrás Selva, caracterizado por su ciclo largo y alta producción en primavera y primavera tardía, entra en el sistema para soportar la carga que se libera de las coberturas en octubre. Además, hoy en día es el responsable del 32% de la producción anual de carne en el establecimiento.

San Ramón se destaca por presentar una diversidad de especies y variedades que permite disminuir los riesgos climáticos, además de posibilitar un mejor manejo del pastoreo.

Las festucas que allí se siembran son Royal Q200, Malma y Taita, además de otras especies como *Dactylis Poseidón*, *Bromus parodii* Cónдор y cebadilla Jerónimo. Este año se incorporó a la rotación la mezcla de Alfalfa y Blend Premium Gold I (Med 100 y Poseidón).

Allí se destacó la superficie de campo natural, que es clave en los meses de verano, cuando se cierran las pasturas base gramínea, porque soporta gran parte de la carga del sistema.

Datos de Gentos confirman que las pasturas perennes sembradas en fechas tempranas –con antecesor raigrás Selva– producen más de 450 kilos de carne por hectárea en su primer año de vida, mientras que las sembradas tarde –con antecesor soja– no superan los 150 a 200 kilos de carne por hectárea en ese primer año.

Los técnicos de la empresa sostienen que esas diferencias se deben a la producción y el aprovechamiento del primer año de la pastura (dos o tres pastoreos versus cinco o seis pastoreos).

El establecimiento San Ramón está logrando producciones de 11.625 kilos de materia seca por hectárea (kg MS/ha) en la mezcla de alfalfa con Blend Premium Gold I sembrada temprano, lo que se traduce en más de 500 kilos de carne por hectárea.

A su vez, la incorporación de la alfalfa le permitirá al sistema contar con una base forrajera en verano. Se prevé que estas pasturas soporten parte de la carga de verano y aumenten la producción de carne en estos meses que hasta la fecha son los de menor producción.

Gentos pretendió mostrar la diversidad de especies, el manejo del pastoreo en parcelas de tres hectáreas y la incorporación del agua en la parcela, que es clave para lograr altas producciones de carne. A su vez, se vio cómo cada especie tiene un rol en el sistema, permitiendo –a través de la diversificación realizar– manejos diferenciales para cada especie, y balancear a lo largo del año la producción de forraje que será la responsable de la producción de carne y el retorno económico.



# EL FARDO PERFECTO

TODA LA LÍNEA DE EQUIPOS PARA FORRAJE

sé fuerte, sé **KUHN**



ENFARDADORA

# VB 3290

REDEFINÍ EL TIEMPO DE ENFARDADO



OBTENÉ EL MAYOR RENDIMIENTO DE PRODUCCIÓN POR HORA



## SIMAGRO

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

4554 7348

[info@simagro.com.uy](mailto:info@simagro.com.uy)

simagrosrl

MÁS INFORMACIÓN





La jornada finalizó con una ponencia a cargo de la consultora Apeo, donde se mostraron los resultados productivos y económicos del sistema, con un mensaje claro sobre la sistematización, el agua en la parcela, el ajuste del manejo y la elección de las especies adecuadas para lograr alto impacto.

#### EL MAUGI

El Maugi es un establecimiento lechero con gran trayectoria en el sector, a cargo de Luis, fundador de la empresa, y de su hijo Mauricio. En ese marco Gentos enfatizó que cuenta con un equipo de desarrollo dedicado a evaluar a campo todas las especies que surgen de su programa de *breeding* (cría, en inglés) ubicado en la región. Y este año se sumaron a los desafíos del sistema, instalando un ensayo *on farm* (en el establecimiento, en inglés) de raigrás perenne, con el objetivo de lograr una pastura de alta producción y de rotación corta, que aporte forraje de calidad en momentos clave del año.

Además de ver las diferencias que existen entre variedades de una misma especie, se discutió sobre la importancia de la rápida implantación, el aporte invernal y se destacó la "excelente sanidad" que tiene el raigrás perenne Quatro Max, que es "el único seleccionado bajo pastoreo en nuestras condiciones".

En este sistema, como en muchos otros, los tiempos de barbecho y de implantación son períodos clave, que hay que tratar de reducir, en pos de buscar mayor superficie pastoreable durante todo el año. A su vez, se busca que esa oferta forrajera sea de calidad en los meses de febrero, marzo y abril, cuando se concentra gran parte de los partos y la demanda en calidad de forraje es clave. A raíz de ese desafío, se vieron diferentes opciones de mezclas, que "aportan forraje de calidad en esos meses críticos", aseguraron los técnicos de Gentos.

Por un lado la alfalfa Latte 920 en mezcla con *Bromus parodii* Cóndor. Esta mezcla, dentro de sus características, cuenta con la alfalfa "de máxima producción y persistencia del mercado, seleccionada bajo pastoreo, lo que

le permite tener mayor tasa de rebrote y de bocado de calidad, dada su relación hoja-tallo, que la diferencia del resto de las alfalfas seleccionadas para corte que se comercializan en el país", se remarcó.

Además, se describió que es una alfalfa "sin latencia, que produce todo el año con excelente sanidad y tolerancia a insectos". Acompañada por una cebadilla perenne, que se destaca por "su alta producción durante todo el año, excelente calidad y mayor persistencia vegetativa que las cebadillas comunes del mercado", se indicó.

Por otro lado, una mezcla de alfalfa con Blend Premium Gold II, una mezcla lista para sembrar, de Falaris Mate y *Dactylis Poseidón*. Tanto Luis como Mauricio contaron su experiencia con Falaris, una especie mediterránea, con latencia estival, que se complementa "de manera excelente con alfalfa".

Indicaron que su experiencia fue "muy buena", y que tuvieron aumentos de 2 litros de leche por vaca al pastorear esta pastura. Dicha especie "tiene excelente palatabilidad, muy buena calidad y mucha producción de forraje invernal, que sumado a su alto vigor inicial hacen una pastura con mucha preferencia por parte del animal", destacaron desde Gentos.

Fue la primera vez que el Encuentro Nacional de Pastos visitó un tambo, marcando la clara intención de Gentos en llevar sus soluciones al sector lechero.

#### LA AMÉRICA

La América es un establecimiento criador ubicado en la zona de Peralta, en Tacuarembó, bajo la dirección de Juan Martín Borches. Hace algunos años la empresa inició un cambio en su forma de producir pasturas sembradas, pasando de realizar únicamente verdeos de invierno con raigrases diploides a integrar raigrases tetraploides, como Bill Max, y distintas mezclas de pasturas perennes.

Allí se utilizan diferentes variedades de festuca, como Royal Q200, lanzada al mercado hace pocos años, que "mostró a campo lo

mismo que se veía en la Evaluación Nacional de Cultivares, un 20% más de producción de forraje total y en el invierno, respecto de sus competidores", señalaron los técnicos de Gentos. Y festuca Taita, con Trébol blanco Apolo y Lotus *corniculatus* Nilo.

Además, se han implementado mejoras en el campo natural, utilizando Lotus INIA Basalto. Esta combinación, junto con un manejo adecuado del campo natural, permite mantener una curva de producción de forraje prolongada a lo largo del año.

La actividad se centró en destacar la importancia de diversificar las especies forrajeras y combinar el manejo del campo natural con el uso de pasturas como herramientas para asegurar una producción continua de pasto durante todo el año. Los participantes tuvieron la oportunidad de recorrer diferentes pasturas, observar diversas especies en crecimiento y compartir conocimientos sobre las prácticas de manejo adecuadas para optimizar la producción de forraje.

A su vez, la jornada permitió entender el papel fundamental de las pasturas perennes en el sostenimiento de la producción ganadera en todas las estaciones del año. Estas prácticas ofrecen un apoyo significativo en la producción y calidad del forraje durante el invierno y la primavera, lo que permite reducir la carga ganadera en los campos naturales y reservar forraje para el verano.

Este enfoque, que utiliza pasturas y verdeos como herramientas para potenciar la producción de los campos naturales, "ha generado un impacto positivo en las comunidades de especies nativas, mejorando la calidad y el aporte de forraje durante todo el año", señalaron desde la empresa semillera.

Concluyeron que la jornada "facilitó un valioso intercambio entre los participantes, el equipo del establecimiento y los técnicos de Gentos, dejando claro el mensaje de seguir mejorando los manejos del campo natural mediante la utilización de pasturas sembradas para potenciar su producción.



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



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

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

## **Sojadoc**

Flumioxazin 480 g/L

## **Check Gold**

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

## **Centella 240 EC**

Clethodim 240 g/L

## **Genquat**

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

## **Agrobuzin 480 SC**

Metribuzin 480 g/L

## **Agrometola-S**

S-Metolaclor 960 g/L

# CUSA advierte negocio "ajustado" y que es difícil actualizar maquinarias

El nuevo presidente de la gremial, Enrique Erlatz, apunta a que se mantenga como una "institución responsable y referente de los precios de servicios agrícolas y forrajeros"



Erlatz sostuvo que el contratista "no puede quedar rezagado" en tecnología

El negocio de las empresas prestadoras de servicios agrícolas es "ajustado", como ocurre en otras áreas del sector agropecuario, afirmó el nuevo presidente de la Cámara Uruguaya de Servicios Agropecuarios (CUSA), Enrique Erlatz. Agregó que para mantener la rentabilidad es necesario trabajar grandes superficies, mientras que la incorporación de tecnología "es clave para mantenerse competitivo".

Planteó que para cubrir los costos de producción y obtener rentabilidad "es fundamental lograr que las máquinas trabajen muchas hectáreas" y, a su vez, contar con clientes confiables. De todos modos, consideró que esa "es un arma de doble filo", ya que "la confiabilidad también lleva a contener los precios", lo que significa que "no se cobra por el servicio lo que realmente debería cobrarse".

Erlatz comenzó a brindar servicios agrícolas en 2005, sembrando soja y arroz en Tacuarembó. "De ahí no paré más", comentó. Luego

el contratista amplió sus servicios a cosecha, siembra, fumigación, fertilización, laboreo convencional, molienda y embolsado de grano (maíz, sorgo y cereales de invierno).

Actualmente, opera en cuatro departamentos: Soriano, Río Negro, Durazno y Tacuarembó. Y emplea a 14 personas, y supera las 20 personas en los períodos de siembra y cosecha. Sus principales clientes se dedican a la agricultura y a la producción forrajera, que apuntan a los corrales de engorde o a la lechería intensiva.

En cuanto a la incorporación de tecnología en el rubro, Erlatz sostuvo que el contratista "no puede quedar rezagado". Comentó que "para ser sustentable en el tiempo, la maquinaria debe tener tecnología de punta". También afirmó que "tenemos que ofrecer un servicio diferenciado, como el uso de un monitor de rendimiento en una cosechadora, que le brinda al productor la información sobre cuánto rindió su chacra, metro a metro". Y señaló

que "lo mismo sucede con las aplicaciones y fumigaciones", que requieren "el uso de dosis variables, corte en la barra para no desperdiciar productos, máquinas con piloto y siembra variable en maíz". "Hay que jugar en punta", sostuvo el presidente de CUSA.

Pero también planteó que el costo de las tecnologías "es elevado" y que, para acceder a ella las empresas "deben trabajar una gran cantidad de hectáreas". Así como el agricultor "habla de sus costos en kilos de productos, a nosotros comprar una máquina nos cuesta determinada cantidad de hectáreas de trabajo".

De todos modos, dijo que "aunque cuesta adquirir tecnología, no es imposible", y "aquellos que no pueden acceder a equipos nuevos van incorporándole tecnología a sus máquinas, para no quedarse fuera del mercado".

Comentó que el hecho de trabajar en varias zonas le ha permitido mantener estable la cantidad de hectáreas en las que brinda servicios. Sin embargo, señaló que, a nivel general, "cada



 ERRO<sup>®</sup>

SEMILLAS

# MUCHO MÁS QUE UNA SEMILLA DE SOJA

 Qproplus<sup>®</sup>

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

 DONMARIO.  
SEMILLAS



vez se hacen menos hectáreas por máquina”, porque si bien “el área que se planta en Uruguay se ha mantenido relativamente estable, todos los años se incorporan máquinas al mercado, nuevas o usadas, a las que se les añade tecnología”.

Recordó que en la anterior cosecha de soja las condiciones climáticas, obligaron a cosechar en pocos días, y hubo que recurrir a máquinas “muy antiguas”, “porque había necesidad de trillar y los equipos no daban abasto”, y eso motivó que las máquinas más nuevas no pudieran cumplir con el área objetivo”.

Erlatz sostuvo que no todos los contratistas han podido “subir el escalón” incorporando tecnología. “Esto depende, en gran medida, de la zona en la que trabajen, ya que también hay una cuestión de escala”, analizó. Agregó que “hay contratistas que no han podido adquirir máquinas nuevas debido a los costos” y, “si no cubren una gran área, es difícil” realizar esas inversiones. Por eso “van reparando los equipos y, si se repara, no se cambia lo que va generando un rezago tecnológico”.

Las empresas prestadoras de servicios que operan en zonas agrícolas “deben estar a la altura de sus competidores o de sus clientes”, opinó, porque de lo contrario “rápidamente quedarán afuera del negocio”. Afirmó que “sin tecnología” y “sin estar actualizado vas

perdiendo terreno”, porque el cliente, “cuando nos contrata, quiere una solución y no un problema”.

Eso significa que “se debe cosechar en el menor tiempo posible, evitar pérdidas en la cosecha y obtener un grano de la mejor calidad posible”, y “para eso se requiere de la última tecnología”, y al que es “netamente contratista” se le hace “difícil”, explicó. Agregó que “es complicado comprar máquinas nuevas” y la alternativa es “comprar máquinas usadas de primera mano a productores que las van reemplazando”, y también “se importan equipos usados”.

El empresario también valoró que, con el paso de los años, “el mercado se ha ido purificando”, y quienes “hacían malos trabajos ya no tienen área”. Analizó que la presencia de técnicos en los establecimientos “ha incrementado el control” y lo considera algo “positivo”. “Si vemos que hay problemas, tenemos que buscar soluciones, porque una buena siembra permite que el cliente tenga una buena cosecha. Con eso el negocio se vuelve sustentable para las dos partes. El contratista que solo se enfoca en hacer hectáreas tiende a desaparecer”, advirtió.

Erlatz sostuvo que “el desafío es mantener a CUSA como una institución responsable y referente de los precios de los servicios agrícolas y forrajeros”. La institución también apunta a

incorporar nuevos socios. “Hay un recambio generacional, por lo que queremos que se acerquen nuevos contratistas”, dijo.

Reconoció que este año “será difícil” debido a la rentabilidad de los sistemas, los costos y el clima, por lo que considera fundamental que CUSA “funcione plenamente”, porque “somos la referencia que tienen las empresas agropecuarias para elaborar un presupuesto”. Agregó que en el negocio agrícola se consideran tres aspectos: la tierra, los insumos (cultivos) y los servicios.

Para establecer los precios de los servicios, en CUSA se consideran variables como el precio de la maquinaria, el valor promedio del dólar en el período, los salarios en pesos, el combustible y los utilitarios. Los valores de los servicios agrícolas se calculan dos veces al año: de agosto a febrero y de febrero a agosto, mientras que los forrajeros se fijan una vez al año, de agosto a agosto, en ambos casos antes del inicio de las zafas.

En la última fijación las tarifas agrícolas bajaron 2,47%, debido a un aumento del 0,5% en el tipo de cambio; los salarios se mantuvieron en pesos y bajaron 0,5% en dólares; el combustible bajó 2,73% en dólares y 3,2% en pesos, mientras que la maquinaria y los utilitarios se mantuvieron. Al tiempo que las tarifas de tareas forrajeras aumentaron 5,6%.

**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**





# Hasta acá llegaste!

El especialista en detener la lagarta.



Insecticida  
**Sumo**  
Clorantraniliprole 200 g/L



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

proquimur.com.uy



@proquimur

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

 **proquimur**

# Bayer presentó un herbicida para el control de gramíneas y latifoliadas

Se trata de Laudis, un posemergente selectivo para el cultivo de maíz, que suma alternativas para el manejo integrado que propone la compañía para ese cultivo



Chacra tratada con Laudis, en San José, donde el objetivo era controlar Capin

**B**ayer realizó el lanzamiento de Laudis, en una actividad denominada: La innovación en el control de malezas maíz. Se trata de un producto que “viene a complementar” el portafolio de herbicidas para ese cereal, dijo a VERDE, el ingeniero agrónomo Marcelo Morris, integrante del equipo de Marketing Estratégico de herbicidas e insecticidas de Bayer para el cono Sur. Agregó que “es un posemergente que está compuesto por tembotrione y un safener, lo cual “lo hace completamente selectivo para el cultivo de maíz” y “reduce su fitotoxicidad”.

Laudis es un producto banda verde y perteneciente al grupo de los HPPD, que “son los inhibidores de la síntesis de carotenoides”, que influyen “en la producción de clorofila”, y por eso “los primeros síntomas de control muestran un blanqueamiento o *bleaching* en las malezas”. Se mueve “tanto por floema como por xilema”, lo que le permite ser “altamente sistémico y altamente selectivo”. Controla tanto gramíneas como latifoliadas, donde aparecen

capin y echinocloa, y también contra malezas de hoja ancha como portulaca y amaranthus.

Sobre las recomendaciones de manejo, Morris informó que el enfoque de Bayer apunta a un sistema integrado de malezas en el cultivo de maíz, que implica la utilización tanto de herbicidas preemergentes como posemergentes. Para la estrategia inicial de control en preemergencia, y buscando asegurar una primera barrera contra las malezas en los primeros estadios del cultivo, se recomienda el uso de Adengo en combinación con Roundup.

Para el manejo de malezas en posemergencia o en casos de escapes, Morris indicó que Bayer combina Laudis con Roundup. Laudis, que se aplica en dosis de 250 a 300 centímetros cúbicos por hectárea, se utiliza en el maíz entre los estadios V3 y V6, es decir, entre la tercera y sexta hoja del cultivo. Este tratamiento se acompaña de un aceite metilado de soja o un sulfato de amonio, que mejoran la penetración y eficacia del herbicida en las plantas objetivo.

Según Morris, esta combinación posemer-

gente “proporciona una cobertura adicional para malezas que han sobrevivido al tratamiento preemergente, o que emergen después, fortaleciendo la estrategia de control general en el cultivo”.

El ejecutivo de Bayer enfatizó en la importancia del “*timing* de aplicación” para asegurar un control eficaz, especialmente en malezas problemáticas, como el amaranthus.

Recordó que, “así como sucede con todos los herbicidas”, el tamaño de la maleza en el momento de la aplicación “influye directamente” en la eficacia del control. “Cuando ya tenemos malezas muy pasadas de tamaño, los herbicidas deben disminuir bastante el efecto”, pues las malezas de mayor tamaño “desarrollan mecanismos de defensa que limitan la acción del herbicida”, sostuvo.

Para un control óptimo del yuyo colorado, Bayer recomienda realizar aplicaciones cuando la maleza tiene entre 10 y 15 centímetros de altura. En este tamaño, Laudis “demuestra excelentes controles, logrando una acción



MÁS INFORMACIÓN EN [WWW.DRAGUR.UY](http://WWW.DRAGUR.UY)

# SI ES DRONE AGRÍCOLA **ES DRAGUR**



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

CONSULTE POR **BENEFICIOS EXCLUSIVOS**



@ [info@dragur.uy](mailto:info@dragur.uy) ☎ 096 127 648

efectiva sobre el yuyo colorado antes de que la maleza crezca lo suficiente como para resistir el tratamiento”, comentó Morris.

Explicó que este enfoque “asegura un manejo más preciso y efectivo” de una maleza que “es bastante agresiva” y puede afectar considerablemente el rendimiento del cultivo si no se controla adecuadamente en etapas tempranas.

A la vez, señaló que Laudis “no es una herramienta aislada”, sino que debe utilizarse en un sistema integrado, donde resaltó la importancia de aplicar preemergentes en combinación con posembrantes, destacando que “uno de los beneficios de Laudis es su capacidad para combinarse con insecticidas sin ningún tipo de incompatibilidad”.

### PROCESO DE DESARROLLO

El integrante del equipo de Marketing Estratégico de herbicidas e insecticidas de Bayer destacó que Laudis fue lanzado en Argentina en 2020 y llega a Uruguay con cuatro años de experiencia en el país vecino, además de los años de desarrollo que demanda un producto para llegar al mercado.

Enfatizó que un producto como Laudis implica “muchos años de investigación y desarrollo previo al lanzamiento”. A nivel general el proceso toma entre “tres y cuatro años” luego que el producto avanza en las fases de “investigación pura”, algo que varía en función de “la zona y las necesidades de la región”. Sin embargo, aclaró que desde los primeros pasos en el desarrollo de la molécula hasta el lanzamiento comercial, el tiempo total puede extenderse a “entre ocho y 10 años”.

En ese período de desarrollo Bayer realiza entre “tres y cuatro campañas de pruebas” para evaluar el rendimiento del producto y su comportamiento en condiciones de campo. Este proceso permite definir con precisión el momento de aplicación, la dosis, los posibles partners o aditivos necesarios y la eficacia del producto.

Tras esta fase de pruebas y planificación, se organiza el lanzamiento comercial del pro-

ducto, que inicia su comercialización una vez que se han determinado todas las condiciones óptimas para su uso en el mercado local, explicó el representante Bayer.

Consultado por la posibilidad de acortar estos tiempos gracias a los avances tecnológicos, Morris explicó que la inteligencia artificial (IA) actualmente se aplica más en las etapas comerciales o precomerciales, durante el último año de lanzamiento o en la fase poslanzamiento. La IA “nos está ayudando bastante” en esa fase, dijo, pero aclaró que los primeros procesos de investigación y desarrollo “son bastante más rigurosos”, pues incluyen estudios extensivos de toxicología y de seguridad, que están sujetos a estándares globales de Bayer, que incluso superan los que se tienen a nivel general.

Acotó que una vez concluida la parte regulatoria, que ya está muy establecida y que contiene estrictos requisitos internacionales que deben cumplirse antes de que un producto llegue al mercado, la IA facilita ciertos aspectos comerciales y de apoyo.

### LASTENDENCIAS

Morris dijo que “se apunta cada vez más a productos banda verde”, que estén alineados con los principios de sustentabilidad, para que “impacten favorablemente en la huella de carbono y en el sistema productivo en su totalidad”. En esa línea, destacó que Bayer tiene un compromiso con “la agricultura regenerativa y la búsqueda de sistemas sostenibles”.

Este enfoque va más allá de lanzamientos específicos y busca “una agricultura bien sostenible en el tiempo, regenerativa y que contribuya siempre a alimentar el mundo de una manera segura”, agregó.

Este objetivo “imprime desafíos, compromiso, responsabilidad”, sostuvo. Tanto la industria en su conjunto como Bayer están enfocándose cada vez más en una forma de producción que priorice la conciencia a la hora de producir y que tenga como fin último alimentar al mundo. Añadió que este objetivo, “a

veces utópico, impulsa las decisiones de la empresa y marca lo que queremos para el futuro”.

Morris señaló que este enfoque también conlleva complejidades, pues implica encontrar productos que sean realmente sostenibles en el tiempo. La evolución de la agricultura añade “desafíos mayores”, con la aparición de enfermedades con mutaciones y plantas resistentes, lo cual “complejiza mucho más al sistema”, admitió. Este contexto genera presión en la toma de decisiones, que a veces dificulta el desarrollo de productos adecuados. Para enfrentar estos desafíos, destacó la importancia de “trabajar de manera integral, permitiendo abordar el sistema como un todo”.

### EL APORTE A LA AGRICULTURA URUGUAYA

El ingeniero agrónomo Marcos Carrera, líder comercial de Bayer CropScience Uruguay, dijo a VERDE que la problemática de malezas “es una de las principales preocupaciones del productor”, y que “en este contexto llega Laudis, un producto que ingresa en un segmento donde no hay mucha oferta de productos”, por lo que es “una buena noticia” para el control y la rotación. Laudis se posiciona con “muy buenos datos previos y un comportamiento destacado” en cuanto a su efectividad en Uruguay.

Consultado sobre el rol de Laudis en el sistema de manejo, Carrera comentó que se presenta como un producto de nicho, diseñado para “el rescate de cultivos frente a malezas especialmente problemáticas, como el amaranthus, que se ha convertido en un obstáculo serio en los cultivos de verano”.

Respecto a sus resultados en el país, el líder comercial de Bayer Crop Science Uruguay afirmó que los ensayos de desarrollo previos al lanzamiento comercial “han mostrado que Laudis supera a los competidores más usados en plaza”. E invitó a los productores a probar el herbicida y observar sus efectos en el campo, donde su desempeño en la limpieza de las chacras es “realmente muy visual” y permite ver los beneficios del control de malezas de manera “clara y efectiva”.



**BERTINI**

Sembradoras grano fino  
y grano grueso neumática



**ALLOCHIS**

Cabezales de acero  
y aluminio



**Importa y distribuye  
M.V. Asociados Ltda**

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



TROMEN

AL FRIO

# DALE FUEGO

ESTE INVIERNO ENCENDÉ EL BUEN CLIMA

LLEVATE TU CALEFACTOR TROMEN DESDE **USD 569**

CON KIT DE INSTALACIÓN INCLUIDO

tromenuruguay  | [www.epicentro.uy](http://www.epicentro.uy) 



Importa, respalda y distribuye



**EPICENTRO**  
40 AÑOS IMPORTANDO LAS MARCAS QUE IMPORTAN

[/epicentro-sa](https://www.instagram.com/epicentro-sa) [epicentro.com.uy](http://epicentro.com.uy)



**EL MOTOR QUE IMPULSA NUESTRA INDUSTRIA**

**STIHL**

[f | stihl.uruguay](https://www.facebook.com/stihl.uruguay) [@ | stihl.uruguay](https://www.instagram.com/stihl.uruguay) [y | stihluruguay](https://www.youtube.com/stihluruguay) [g | stihl-epicentro.uy](http://stihl-epicentro.uy)

# Asesoramiento profesional para mejorar la calidad de aplicaciones

Top Agro cuenta con agrónomos especializados para ayudar a los productores a utilizar las tecnologías y técnicas adecuadas para ser más efectivos, bajando riesgos y costos

Es posible tener una aplicación de fitosanitarios “de muy buena calidad y de bajo riesgo, usando la tecnología y las técnicas que hay que usar, algo que surge del asesoramiento de profesionales dedicados pura y exclusivamente a la calidad de aplicación”, sostuvo Mauro Frattini, coordinador técnico de Top Agro, empresa que comercializa los productos de Inquima. La jornada técnica de inicio de campaña de la empresa para la zona este, realizada en Treinta y Tres, se focalizó en la calidad de las aplicaciones, más allá del modo o mecanismo utilizado.

“Fue un éxito la concurrencia, el interés de la zona y de gente de otras zonas del país. Este es un tema del que cada vez se habla más, que es más desafiante, tanto por temas climáticos como de mercado. Hay que ver más la producción al detalle, hilando cada vez más fino, porque hay años en que la rentabilidad es muy ajustada”, comentó a VERDE.

Las aplicaciones son la actividad más frecuente en la producción y en Top Agro estiman que la eficiencia ronda el 30%, por lo tanto, “queda un montón para caminar en este sentido”, remarcó Frattini.

Entre los problemas observados, comentó que Uruguay en general tiene “aguas duras, con sales disueltas, que pueden generar dificultades de compatibilidad en las mezclas e incluso inactivar productos”. En el encuentro también se hizo referencia a la importancia del orden de carga, las complicaciones y beneficios de los drones para las aplicaciones, la importancia de la capacitación y el asesoramiento técnico en temas como la concentración de los caldos, entre otros aspectos.

“Los asesores y técnicos tienen un montón de cosas en las que ocupar su tiempo y no llegan a mirar las aplicaciones con el detalle que se merece”, planteó Frattini. “Por eso surgió la idea de que Top Agro brinde ese asesoramiento integral a los productores”, señaló.

Afirmó que en la empresa “nos levantamos y nos acostamos” pensando en la calidad de



Mauro Frattini, coordinador técnico de Top Agro, empresa que comercializa los productos de Inquima

aplicación, “sabiendo que no es sólo aplicar el producto en la chacra, no es lo que sale de la boquilla de la máquina, sino que comienza mucho antes, desde la elección del producto, la definición del objetivo, qué queremos controlar y ver qué productos vamos a mezclar”.

Agregó que “hoy en día, como está la agricultura, tratando de optimizar costos, hay que utilizar muchos productos juntos, que no están hechos para eso y pueden generar algún disturbio, que puede ser evitable si tenemos los conocimientos necesarios”. Enfatizó que “no es necesario que todo el mundo sepa hacer de todo” y que los productores pueden contar con la herramienta de “asesoramiento gratuito que les brindamos”.

Detalló que en Top Agro hay “seis agrónomos distribuidos por todo el país, sabiendo que las aplicaciones siempre se hacen sobre el momento, que no hay mucho tiempo de espera entre que se planifican y se hacen, por eso siempre intentamos estar cerca”.

“Vamos al campo, asesoramos de forma gratuita, entendiendo la importancia de capacitar a los operarios y a los técnicos en todo esto,

ayudándolos desde la mezcla hasta el tamaño de gota que tienen que usar, el impacto que estamos logrando en el objetivo y todas las características que son infinitas, pero que las tenemos claras porque estamos en esto, explicó Frattini.

Analizó que, “conforme pasa el tiempo y queramos cortar gastos, se va a tender a aplicar más productos, mezclar diferentes mecanismos de acción, dentro de un mismo caldo, que en algunos casos incluso se hace en menor cantidad de agua”. Es decir que, cada día que pase “los problemas serán al menos más probables”. Consideró que “ahí tenemos un potencial de mejora tremendo, sabiendo que son infinitas las causas que puede tener un corte de caldo, desde la temperatura del agua que utilizamos para las mezclas”.

Advirtió que “cuando se usan muchos productos hay que saber en qué orden mezclarlos, saber detalles como el pH, la formulación y la densidad de los productos, que me pueden llevar a hacer que esa mezcla se vuelva incompatible, simplemente por un detalle, que me tape algún filtro, que complique al operario



# SOJAS CARDINAL



Descubrí la mejor combinación entre  
rendimiento, calidad y servicio.



Nuevas  
variedades



Seguro de  
resiembra  
incluido



Nuevo tratamiento  
de semillas con  
inoculación incluida

Con la calidad de siempre.  
Con el servicio de entrega más eficiente del mercado.

Cardinal  
GE 734 ci

El ciclo largo de  
mayor rendimiento  
del mercado.  
Excelente compor-  
tamiento en suelos  
en rotación con  
arroz.

Cardinal  
GE 643 STS

Estabilidad para  
siembras de primera  
y segunda, con buen  
porte de planta y  
excelente potencial  
de rendimiento.

Cardinal  
GE 622 ci

Excelente perfor-  
mance en ambientes  
de potencial medio y  
bajo.  
Gran estabilidad sin  
resignar potencial  
de rendimiento.

Cardinal  
GE 601 STS

Máximo rendimien-  
to en siembras de 1ª  
y 2ª (Igualando y  
superando a las 3  
variedades más  
sembradas en  
Uruguay).

Cardinal  
GE 590

Estabilidad y  
rendimiento en una  
variedad. El material  
más adaptado a los  
ambientes de  
producción de  
Uruguay.

Cardinal  
GE 582 ci

Variedad superadora  
en rendimiento y de  
gran estabilidad.  
Excelente producti-  
vidad y porte de  
planta para ambien-  
tes de alto potencial.

Descargá  
el catálogo aquí



CALIDAD  
RECONOCIDA CARDINAL  
Con el respaldo de una  
empresa con 50 años  
de trayectoria en el mercado  
de semillas.



(+598) 4574 2066



gye@gye.com.uy



@GyEsemillas



www.gye.com.uy



Greising y Elizarrú



y al final de cuenta signifique una pérdida de dinero, porque estamos perdiendo muchísima eficiencia en esas incompatibilidades”.

#### CALIDAD DE AGUA

Valoró que el tema de la calidad del agua “por suerte es bastante más conocido”, pero señaló que “día a día genera muchísimos problemas”, porque “un sinfín de productores, operarios y técnicos ven que en las chacras no están teniendo el efecto deseado de los productos e incluso a veces suben las dosis”, pero son problemas que en muchos casos se resuelven “tan fácil como corregir la calidad de agua, me refiero a pH y dureza principalmente”.

Explicó que si los fitosanitarios se aplican en rangos de pH que no son los adecuados, de por sí pierden residualidad y acción biológica. “Y con la dureza pasa exactamente lo mismo, las sales disueltas que tiene el agua se van a inactivar en el principio activo y al final. Lo que realmente llega al campo, que se le llama dosis efectiva, va a ser bastante menor que la dosis teórica o la que el técnico recomendó”, planteó el ingeniero agrónomo.

#### TAMAÑO DE GOTA

Frattini señaló que el tamaño de gota es un aspecto que nuclea varios factores, en principio la cobertura. “Cada producto, dependiendo de

su acción y nivel de sistemia –como se le llama al movimiento que pueda tener en el objetivo– me va a exigir determinada cantidad de gotas que tengo que llevar al objetivo”, comentó.

Si bien la gota fina “parecería ser la aliada, porque me va a dar más contactos, también tiene una relación muy estrecha, con las condiciones ambientales, porque una gota más fina está más expuesta a deriva, ya sea por evaporación o por viento”, indicó. Por lo tanto, puede generar problemas con las condiciones ambientales de temperatura, humedad relativa y viento.

Es decir que, las gotas finas “son buenas si tenemos en cuenta todas las técnicas de aplicación, si utilizamos productos que van a cubrir y a cuidar esa gota, para que no se pierda en el camino, para que no se evapore, para que no se vuele a la chacra del vecino, algo que me puede generar un sinfín de problemas. Hay que llegar a un equilibrio de una aplicación que sea de excelente calidad, pero también de bajo riesgo”, sostuvo.

#### PRODUCTOS

Frattini destacó que Top Agro tiene “una linda paleta de productos” de Inquima, ya que la empresa se dedica a calidad de aplicación y a nutrición foliar. En nutrición foliar cuenta con cinco fertilizantes foliares: zinc, boro, potasio,

azufre y cobre. “Son productos de excelente calidad, que nos han mostrado muy buenas respuestas en el agro uruguayo. Estamos en el marco de una red de ensayos en todo el país, buscando productores que estén abiertos a probar la respuesta que puedan tener estos foliares, siendo que el costo es muy bajo. Por tan poco costo no vale la pena dejar de probarlo”, dijo.

La empresa también cuenta con equipos de protección personal para los operarios, recomendados por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Además ofrece el detergente Rass 32, para limpiar los equipos pulverizadores; y dos coadyuvantes, el corrector de agua U10, “recomendado especialmente para la aplicación de herbicidas, baja el pH y corrige la dureza, y agrega una cuota de nitrógeno para mejorar penetración y trasmutación de los principios activos de los herbicidas”, detalló.

Y el TA 35, que “es otro caballito de batalla, un excelente estabilizador de caldo, que mejora todas las mezclas que pueda llegar a haber en el agro”. Además, como el U10, “cuenta con funciones de antideriva, antievaporante y demás, que pueden ser demostradas a campo”, destacó.

“Todos nuestros productos son para una mejor eficiencia en las aplicaciones y, por ende, un uso más eficiente del dinero de los productores”, sentenció el integrante de Top Agro.

# EN 1940 INICIAMOS EL CAMINO

 **AYALA**  
EL REPUESTO SEGURO

## 80 AÑOS

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



LÍNEA PESADA



E.T.N





AHORA EN **TORNOMETAL**

 **YOKOHAMA**  
TRANSPORTE



Tecnología e innovación que ofrecen

- Más seguridad
- Más vida útil
- Menor consumo

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

# Molinos Arroceros Río Branco: 50 años de pasión por la agricultura

La empresa fundada en 1974 por Lorenzo Ensslin y sus hijos Waldemar y Haroldo, creció junto al arroz uruguayo, producto que “siempre fue reconocido” a nivel mundial



Felipe, Lorenzo (retrato) y Haroldo Ensslin, representan a cuatro generaciones dedicadas con ahínco a la agricultura en el este de Uruguay

En los 50 años de Molinos Arroceros Río Branco SA “hubo muchas tempestades”, pero “fuimos funcionando” y “estamos seguros de que tuvimos más momentos de alegría y de placeres que de problemas”, dijo a VERDE el empresario Haroldo Ensslin, uno de los directores de esa empresa, que fundó con su hermano Waldemar y su padre Lorenzo, en 1974. Los tres integraron el primer directorio y fueron los impulsores para que la empresa llegara hasta donde está, sumando a las nuevas generaciones de la familia, que preservan la pasión de sus antecesores por la agricultura.

La historia productiva de la familia y de su afianzamiento en el cultivo de arroz se centró en tierras del este y noreste uruguayo,

específicamente en Cerro Largo y en Treinta y Tres, donde comenzaron a sembrar arroz en 1968, en el establecimiento La Querencia.

“En 1974 empezamos a analizar la posibilidad de instalar un molino, pensando en la exportación a Brasil desde Río Branco, para no tener que ir a Montevideo y luego a Brasil”, comentó el empresario. Fue en ese entonces que surgió la oportunidad de comprar el actual predio de la empresa, donde ya había un molino. Recordó que “en aquella época no se podía importar, tenía que pasar por la Comisión Sectorial del Arroz, lo solicitamos y fue trancada” la solicitud, “entonces compramos esa parte y ahí ya podíamos importar maquinaria industrial”.

En los primeros meses de 1975 se formó la primera dirección de la empresa. El presidente fue Lorenzo Ensslin, el vicepresidente fue Waldemar Ensslin y el director ejecutivo fue Haroldo Ensslin. A la actividad que “teníamos le sumamos el arroz de productores de la zona, que eran cinco bancarios”, comentó el empresario.

En esos tiempos “había capacidad ociosa en nuestra planta”, pero Cooper “tenía mucho arroz en la región y no tenía molino”, y “llegamos a un acuerdo que consistía en llevar arroz cargo directamente a Montevideo en vez de llevarlo a Lascano”, y “así fuimos trabajando y desarrollando esa modalidad de brindar servicios a terceros”, acotó.



# Transformá tu SUELO

SULFATO DE CALCIO

Azufre 18% Calcio 23%

## SulFast



IMPORTA Y DISTRIBUYE

 **agrosiembra**  
*Insumos Agropecuarios*

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

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



Al proseguir con el relato del emprendimiento familiar, comentó que entre 1976 y 1977 la empresa hizo un acuerdo con Saman, el que perdura hasta la actualidad, por lo que esa industria “siempre ocupó la capacidad ociosa total nuestra y desde allí trabajamos con ellos”. A medida que fueron pasando los años, la producción arrocerca de Río Branco iba aumentando y “para poder prestar servicio a Saman y a los productores de esa empresa fuimos ampliando la planta”, señaló.

“Enseguida vimos que estábamos con problemas de depósito y secado, porque la producción había aumentado mucho. Y en 1981 se realizó la primera ampliación, que terminó en 1983”, detalló. La capacidad total de secado en la zafra era “muy chica, de 5.000 a 6.000 toneladas” y con la ampliación se llevó a “12.000 toneladas”, y posteriormente, a los dos años, fue necesario volver a ampliarla. Actualmente la planta 1 tiene una capacidad estática de 35.000 toneladas, con un nivel de recibo en torno a las 2.000 toneladas por día.

Ensslin comentó que el acuerdo con Saman era una sociedad “muy fuerte”, y que “fuimos trabajando muy firme”. Hasta que llegó un momento en que la planta quedó “chica”, y por eso en 1988 se resolvió “avanzar en la planta 2”. Puntualizó que esa decisión fue de “común acuerdo con Saman, en aquella época el presidente era Ricardo Ferrés, un ídolo”.

El empresario indicó que al principio esa planta tenía una capacidad estática de 25.000 toneladas y a los dos años siguientes “tuvimos que ampliarla y sumarle 10.000 toneladas” de capacidad estática, llegando a un total de 35.000 toneladas. Fue en ese momento que Saman y la producción de los Ensslin alcanzaron un récord de recibo en una zafra en Río Branco, que fue de “100.000 toneladas” de arroz verde chacra, destacó.

En 2007 hubo otro período de cambios en el sector arrocerca, cuando se concretó la venta de Saman a la brasileña Camil. Para Ensslin el traspaso de la propiedad de esa industria fue un “proceso normal”, que permitió mantener el contrato de arrendamiento vigente, que se había establecido con los anteriores titulares, y cuando se vencieron esos acuerdos fueron renovados, y así “seguimos trabajando muy bien”.

Recordó que “en esa época la región sembraba arroz”, y había “muy poca soja o prácticamente nada”. En 2010 se hizo la ampliación de la planta 2, donde se alcanzó una capacidad estática de 40.000 toneladas”.

Al sistema de producción arrocerca de la zona se le sumó el cultivo de soja, y la planta “hoy está recibiendo soja de varias empresas en las dos plantas”. En 2024 ingresaron a planta unas “22.000 toneladas” de la oleaginosa, que se transporta hasta el puerto de Río Grande, en Brasil.

El empresario señaló que “si analizamos el movimiento logístico, el flete al puerto de Río Grande debe recorrer unos 200 kilómetros contra 400 kilómetros a Montevideo”, comparó. Pero a la hora de la definición de a qué puerto enviar la producción “también juegan otros elementos, como la frontera internacional, los costos de cada puerto, entre otros”, comentó.

En el grupo de empresas de los Ensslin trabajan de 60 a 65 operarios, sin contar los que se desempeñan en las plantas, porque están arrendadas a Saman, que trabaja con su propio personal.

La capacidad estática total de Molinos Río Branco llega a 75.000 toneladas. Ensslin dijo que hay una previsión con Saman de que en la presente zafra arrocerca se utilizará “toda la capacidad de depósito y de secado”. El volumen de arroz recibido en la zona anterior fue menor, “por la falta de agua en las represas, que limitó la superficie de siembra”, pero en la zafra actual se prevé un incremento de la producción, afirmó.

#### CAMBIOS Y RELEVO

Entre las principales transformaciones que hubo en el cultivo de arroz, el empresario consideró que la generación de nuevas variedades, la innovación tecnológica comprendida en las maquinarias agrícolas y los avances en el recibo y secado, significaron los cambios más resaltantes en las últimas cinco décadas.

El sector arrocerca uruguayo “siempre fue reconocido” a nivel internacional por su “calidad” y por el “sistema de trabajo”, expresó. Explicó que además hay una diferencia “muy grande” respecto a otros países, ya que “Uruguay maneja en cosecha variedad por variedad, y no se mezclan” como en otros países productores. Opinó que ese “es un punto fundamental para que el arroz uruguayo tenga el nombre internacional que tiene, porque cada arroz tiene un tipo de cocción, un tipo y una medida de grano”, señaló.

El relevo generacional es otro factor clave en la familia Ensslin. Felipe tiene 28 años, es nieto de Haroldo, y dijo a VERDE que se siente “orgullosa” de formar parte del emprendimiento y de sentir “amor por la agricultura”. “Pertenezco a la “cuarta generación de la empresa, y desde niño ya andaba con el abuelo para arriba y para abajo. Llegaba de la chacra entre las siete y las ocho de la noche, él quedaba en el molino y después nos quedábamos hablando hasta las 11 de la noche”, recordó.

“Hay una historia de mucho suceso en la familia, y es un orgullo muy grande, tengo a mi líder (por Haroldo), del que intento seguir aprendiendo día a día. Actualmente, soy un productor independiente de la empresa, produzco arroz para Saman”, comentó.

El joven ingeniero agrónomo detalló que en su sistema se siembra “el doble de área de

soja que de arroz”, con unas 600 hectáreas de la oleaginosa y alrededor de 340 hectáreas arroceras. Comentó que después de cosechar la soja se prepara el terreno para el arroz, “enseguida que se cosecha ya hacemos las taipas, dejamos todo pronto para que a fin de setiembre, cuando se den las condiciones, entremos a sembrar”.

La soja en rotación con el cultivo de arroz genera una “ganancia”, por la “fijación biológica del nitrógeno”, y se plantea aplicar “un poco menos de urea a las chacras que vienen de rastros de soja” y, consecuentemente, “se gana en la respuesta de la producción”, dijo.

El agricultor agregó que esto también permite tener “la chacra más limpia, porque el manejo de herbicidas que se lleva en soja determina una reducción muy alta de malezas como arroz rojo y negro”. Sostuvo que ese ping-pong “permite ganar en eficiencia y bajar costos” productivos, y se alcanza un rendimiento extra en la cosecha de arroz.

Por otra parte, Felipe Ensslin sostuvo que el impacto climático fue negativo en los años recientes, especialmente por las abundantes precipitaciones en la zona, que afectó el rendimiento de la soja. Comentó que “se hicieron todos los trabajos de drenaje, pero la lluvia superó todo lo previsto y no daba tiempo de realizar trabajos adicionales”, señaló que hubo sojas que estuvieron “unos 15 días bajo el agua”.

Para graficar esa situación comentó que el arranque de cosecha en las primeras 100 hectáreas “marcaba rindes de 4.300 kilos” por hectárea, y a medida que fue lloviendo esa productividad “cayó fuertemente y se terminó cosechando entre 1.000 y 1.200 kilos” por hectárea.

Mencionó que lo vivido en la última cosecha “nunca se había dado”, pero que “no es opción rendirse”. La superación de obstáculos y de momentos difíciles forma parte de la tradición de estos agricultores.

Al respecto, su abuelo, Haroldo, quien cumplirá 80 años en 2025, no deja de subir a la cosechadora, a un tractor o a un camión para no perder la costumbre de sentirse cerca de la chacra y del arroz. Y resaltó que la “única manera de salir adelante es con la unión entre todos”. Recordó que cuando atravesaron situaciones complicadas, “mi padre, mi hermano y yo estuvimos muy juntos y con el apoyo de la familia”. Por eso insistió en que “estar juntos en estas situaciones resulta clave”.

En tal sentido, aludió a dos expresiones populares: “siempre que llovió paró” y “después de la tempestad viene la bonanza”. Sostuvo que en los momentos difíciles, de crisis, “hay que crear alternativas, porque siempre la solución está ahí al lado”. Por eso, los Ensslin quieren mantener vivo el legado de volver a sembrar, a cosechar y a transmitir entre los suyos la pasión por la agricultura y la tierra, sumando conocimientos y estudios.





# 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



# 13º



Encuentro Nacional de la  
Mesa Tecnológica de  
Oleaginosos 2024

## + allá de la soja

Explorando las oportunidades con  
colza, carinata y camelina.

Miércoles 9 de octubre  
de 2024



# ¡MUCHAS GRACIAS!

Desde la Mesa Tecnológica de Oleaginosos y Oleaginosos Uruguay quisieramos agradecer a todas las empresas, gremiales, cámaras, instituciones y participantes que fueron parte del 13º Encuentro Nacional de la MTO, el pasado 9 de octubre.

Esperamos reencontrarnos el próximo año en el 14º Encuentro Nacional de la MTO.

Declarado de interés Nacional



Uruguay  
Presidencia

Declarado de interés Ministerial



Ministerio  
de Ganadería,  
Agricultura y Pesca



Ministerio  
de Industria,  
Energía y Minería



### Sponsors Oro



### Sponsors Plata



### Apoyan



### Media Partners



### Organizan





# PROTAGONISTAS DEL AGRO 2024

Compartiendo experiencias

**GRACIAS a todos  
los que lo hicieron posible.**

Los esperamos en el 2025  
con más experiencias para compartir.



Por auspicios 2025 contactarse a [protagonistas@aad.org.uy](mailto:protagonistas@aad.org.uy)





**AL GRANO:** Marcos Soto, decano de la Escuela de Negocios de la Universidad Católica del Uruguay

## “Productividad, inclusión social e inserción internacional son los tres pilares clave”

El académico destacó que los agentes de inversión “han internalizado que en Uruguay los principales actores políticos, en algunos temas, han alcanzado consensos”

**RUBEN SILVERA**  
ruben@infoagro.com.uy

### TARJETA PERSONAL

Marcos Soto es contador público graduado en la Universidad de la República, con un Máster en Administración de Negocios (MBA) en el Instituto de Estudios Empresariales de la Universidad de Montevideo (IEEM, UM). Es socio de la consultora CSC (Cibils Soto Consultores) y decano de UCU Business School (Escuela de Negocios de la Universidad Católica del Uruguay). Se desempeñó como gerente senior de negocios internacionales en PwC.

**P**roductividad para ser más competitivos; inclusión social para mitigar tensiones y aprovechar un crecimiento futuro; e inserción internacional para mejorar la colocación de productos y atraer inversiones, “deberían ser los pilares clave para Uruguay”, sostuvo el decano de la Escuela de Negocios de la Universidad Católica del Uruguay, Marcos Soto. En entrevista con VERDE, el académico analizó que los agentes de inversión “han internalizado que en Uruguay los principales actores políticos en algunos temas han alcanzado consensos”.

Señaló que algunos de esos temas son: los equilibrios macroeconómicos, la disciplina fiscal, el cuidado de los recursos públicos, el control de los niveles de deuda y su gestión, y el respeto a las reglas de juego para evitar incertidumbre o inestabilidad. “Esto explica por qué Uruguay ha tenido una trayectoria económica y social diferente de la región”, valoró.

En cuanto a la atracción de inversiones y a la generación de un clima de negocios razonable, consideró que Uruguay “tiene varios aspectos por mejorar”. A propósito, señaló que “muchas regulaciones han perdido vigencia y continúan generando distorsiones y sobrecostos”. Y que el país “debería priorizar la simplificación de trámites, evitar la duplicación de requisitos entre ministerios y avanzar en el uso de tecnología”.

Soto también analizó los alcances de un impuesto global a la renta promovido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y las economías desarrolladas.

### ¿Cómo estuvo el clima de negocios en este año electoral?

Durante un proceso electoral siempre hay expectativas sobre lo que pueda suceder. Sin embargo, hemos comenzado a acostumbrarnos –y creo que es una buena costumbre– a que



los agentes han internalizado que en Uruguay los principales actores políticos en algunos temas han alcanzado consensos, aunque no lo expresen abiertamente, porque necesitan diferenciarse para captar votos. Estos consensos implícitos se refieren principalmente a los equilibrios macroeconómicos, disciplina fiscal, al cuidado de los recursos públicos, al control de los niveles de deuda y su gestión, y el respeto a las reglas de juego para evitar incertidumbre o inestabilidad. Creo que estos consensos reflejan aprendizajes de los últimos 20 o 25 años, que explican en parte por qué Uruguay ha tenido una trayectoria económica y social diferente de la región. Esto también se alinea con las ideas de Daron Acemoglu, reciente Premio Nobel de Economía, quien sostiene que el desarrollo económico y social está estrechamente vinculado con la calidad institucional. En tiempos en que a veces se cuestiona el valor de las instituciones republicanas y las democracias, es importante reivindicar los consensos entre los principales bloques ideológicos uruguayos. La alternancia en el poder y los acuerdos sobre el rol del Estado, donde a algunos eso les gustará más o menos, ha generado certezas sobre el marco en donde los inversores toman decisiones.

¿Para el inversor hoy queda de lado el sesgo ideológico de quién esté al frente

“ Los agentes han internalizado que en Uruguay los principales actores políticos han alcanzado consensos”

del gobierno?

Sí, creo que sí. Tanto los analistas como los formadores de opinión debemos transmitir tranquilidad a los agentes a partir de lo que ha ocurrido en la práctica durante los últimos años. Por supuesto, existen diferencias en énfasis, prioridades y formas de ejecución, ya que no todo es idéntico, y no creo que todo sea igual. Sin embargo, esos consensos generan estabilidad y certeza en el accionar del país.

¿Para los inversores el país viene haciendo los deberes para generar un marco interesante y fluido?

En cuanto a la atracción de inversiones y a la generación de un clima de negocios razonable, Uruguay tiene varios aspectos por mejorar. En

el análisis los inversores suelen considerar varios niveles, por un lado está la estabilidad económica, jurídica y social, que es el pilar básico, y eso está garantizado en Uruguay. Un segundo escalón está vinculado con la carga tributaria, que siempre es un factor decisivo y afecta a cualquier plan de negocios. En ese aspecto podrían surgir novedades en el próximo quinquenio, debido a cambios y nuevas tendencias en el mundo, como el impuesto global corporativo mínimo del 15% a la renta, impulsado por la OCDE y los países desarrollados. Eso de algún modo *hackea* a aquellos países que han tenido a los beneficios tributarios como herramienta de promoción de inversiones.

¿Este tipo de lineamientos llegan y hay que incorporarlos independientemente del gobierno de turno?

Sí, hay que incorporarlos. Incluso el gobierno liderado por Luis Lacalle Pou, que podría considerarse contrario a estas corrientes, ha modificado sustancialmente el régimen tributario uruguayo, que se basa en el principio de la fuente y territorialidad, gravando solo las actividades realizadas en el país por los activos localizados en Uruguay. Sin embargo, en este quinquenio, por presiones de la OCDE, esa idea se ha perforado y en algunos extremos las empresas quedan sujetas al impuesto a la

## 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.



renta aún por las actividades que realizan en el exterior. Así como llegó eso, también vendrán por este impuesto global.

### ¿Qué impactos puede generar un impuesto global a la renta?

No es que haya que asustar a la gente, pero hay que analizar bien este tema. Que haya un impuesto global a las empresas no significa que Uruguay termine por amputar toda su política de beneficios tributarios y fiscales para promover la inversión. Hay que entender y comprender la tendencia global, aunque será muy difícil escaparle. Esta norma está diseñada para las grandes corporaciones y grupos multinacionales con un nivel de facturación muy elevado, por encima de los US\$ 800 millones por año. Hay tres tipos de empresas. Las grandes multinacionales, que si bien están en Uruguay son las menos, a las cuales les podría caer este impuesto global y, por lo tanto, el país debería tener algún tipo de respuesta, por lo menos para poder capturar parte de esos recursos y que no sean tributados en la casa matriz. Luego están las empresas regionales, muchas de ellas no llegan al nivel de facturación requerido y quedarían por fuera del impuesto, por lo cual Uruguay podría mantener un sistema tributario flexible, donde los beneficios fiscales sean un motor o un incentivo para invertir. Y por

“ En la atracción de inversiones y la generación de un clima de negocios razonable, Uruguay tiene varios aspectos por mejorar”

último está el gran entramado empresarial uruguayo, que son las pequeñas y medianas empresas, la gran mayoría de capitales nacionales, que también usufructúan los beneficios fiscales, pero tampoco les afectaría este impuesto.

### ¿Esto puede llevar a una revisión de los beneficios tributarios que se aplican?

Ese cambio global efectivamente puede afectarnos y forzar una revisión de nuestros regímenes, pero hay que caminar despacio y entender bien el entramado empresarial que tiene Uruguay. También está el gasto tributario, que es la recaudación a la que el Estado está renunciando por los beneficios fiscales. Después es válida la discusión generada a partir de los beneficios fiscales, porque sin ellos no

habría un alto nivel de inversión y, por lo tanto, de recaudación. Ese es un ejercicio que hace la DGI (Dirección General Impositiva). El 60% de las medidas que generan el gasto tributario tienen más de 30 años de vigencia, por lo tanto, marcar que Uruguay no tiene nada para revisar sobre el gasto tributario es al menos muy audaz. Posiblemente haya cosas para revisar, y posiblemente haya cosas que actualizar. Puede pasar que estemos incentivando actividades o sectores que ya no lo necesitan, y ese gasto tributario se puede redirigir para incentivar a otros que lo pueden estar necesitando. Hay que luchar contra algunos *statu quo* y revisarlos. Esta revisión no implica perjudicar a los sectores empresariales y productivos, sino garantizar que los incentivos fiscales sean eficientes y estén alineados con las necesidades del país. Es un desafío administrar recursos limitados de manera estratégica y efectiva.

### ¿Qué velocidad pueden tomar estas tendencias globales en función de los cambios políticos que se están dando? Por ejemplo, con el retorno de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos.

En lo que respecta al impuesto global, el regreso de Trump no tendría un impacto directo, ya que su implementación está en marcha y no hay manera de frenarla. Existe un amplio

## Los eventos del agro, están en...

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

### Transmisiones en directo

- Regístrate por única vez y accedé a todos los eventos que demanden inscripción.
- Interactuá durante la transmisión en forma directa y con privacidad.

### Videos on demand

- Visualizá en una misma plataforma la información de todas las actividades.
- Filtrá eventos por empresa, título, disertante o tema de tu interés.

### Agenda de eventos

- Accedé a la única agenda del país que concentra y publica en forma gratuita, todos los eventos del sector agropecuario.
- Un servicio que busca facilitar la comunicación y colaborar para que ningún evento pase inadvertido.

**verde live**  
los eventos del agro

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



verdelive  
es parte de verdemedia  
**Seguinos!**



@verdemediauy



# SUREÑA

MAQUINARIA AGRICOLA



*maquinaria para mejorar la productividad de su establecimiento*

**460**  
**MIXERS**  
**VENDIDOS**



Mixer de 8 m3  
U\$S **27.900**

Mixer de 12 m3  
U\$S **31.500**

Mixer de 16 m3  
U\$S **45.900**

Mixer de 20 m3  
U\$S **53.100**



5 TONELADAS  
U\$S **16.200**

10 TONELADAS  
U\$S **29.700**

18 TONELADAS  
U\$S **38.700**

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

Seguinos en:





consenso en la OCDE, y entre las economías desarrolladas para llevarlo adelante, y es difícil que se revierta. Es cierto que el gobierno de Trump está promoviendo una reducción significativa de impuestos corporativos, donde la tasa bajaría de 21% al 15%. Este cambio, que probablemente se apruebe debido a las mayorías en el Congreso, apunta a compensar el impacto que genera la suba de aranceles. La idea detrás de esta reforma es compensar los costos adicionales derivados de la mayor protección a ciertos sectores estratégicos, lo que puede generar sobrecostos para empresas y consumidores. Sin embargo, estas políticas no cambiarán la tendencia global hacia el impuesto mínimo corporativo que ya está vigente. De hecho, algunas empresas instaladas en Uruguay, particularmente en zonas francas, que usufructúan de la exoneración *full* de impuestos en el país, comenzarán a pagar impuestos en los países de origen por las rentas generadas aquí. Algunas de estas empresas ya están planteando la posibilidad de pagar algo de impuestos en Uruguay para evitar hacerlo en sus casas matrices. Este fenómeno afecta a un número reducido de empresas –entre 50 y 100 de las 120.000 registradas en Uruguay–, lo que permite un margen de diálogo al próximo gobierno para llegar a un consenso y aplicar las normativas de manera que sean funcionales a los intereses del Uruguay, sin amputarnos las piernas ni aislarnos del mundo.

### **Hablaba de los escalones a la hora de evaluar el clima de inversiones, ¿qué tan competitivo es Uruguay?**

Muchos agentes tienden a medir la competitividad a través del tipo de cambio. Sin embargo, debemos entender que el tipo de cambio es solo un precio más en la economía, y no es un valor administrado. En Uruguay el Estado ha renunciado a intervenir de manera directa en el mercado cambiario, aunque hay intervenciones indirectas, como el manejo de la tasa de interés. Uruguay debe buscar la competitividad por fuera del tipo de cambio y eso es sano, porque es la competitividad de largo plazo que debe contemplar otros factores claves como alcanzar tarifas públicas más competitivas, que surjan de una gobernanza de las empresas públicas mucho más profesional y transparente. Contar con infraestructura acorde. Una política tributaria que sea consistente con un modelo productivo y exportador. Alcanzar una inserción internacional que permita colocar nuestra producción de forma eficiente. Poseer reglas de juego claras en torno a las relaciones laborales, así como la inversión en innovación y desarrollo. La innovación no debe percibirse como algo abstracto. En Uruguay ya hay sectores productivos y exportadores que han mejorado su competitividad al incorporar tecnología. Hay que bajar a tierra el concepto innovación para



Soto afirmó que muchas regulaciones han perdido vigencia y continúan generando distorsiones y sobrecostos

que no parezca humo, porque significa pasar a caminos diferentes mediante la automatización de procesos, la tecnificación y la profesionalización, que aporten más eficiencia y mejores resultados. Corrigiendo algunos de esos aspectos que engloban la competitividad de largo plazo, rápidamente se podría estar un escenario similar al de un dólar de \$ 50, porque en ese contexto no importará el valor del dólar sino lo que queda al pasar raya y ver los números.

### **¿Se debe revisar la regulación en determinadas áreas, que generan sobrecostos y atentan contra la competitividad?**

Sin duda. Muchas regulaciones han perdido vigencia y continúan generando distorsiones y sobrecostos. Algunas fueron justificadas en su momento y nadie cuestiona para qué se pusieron, y siguen hasta el día de hoy. Todo eso genera distorsiones, costos, pérdida de tiempo. Uruguay tiene la oportunidad de mejorar en este aspecto gracias a su tamaño y alto nivel de digitalización, algo en lo que ha hecho bastante. El país debería priorizar la simplificación de trámites, evitar la duplicación de requisitos entre ministerios y avanzar en el uso de tecnología. La digitalización no solo facilita la operativa, sino que reduce tiempos y costos para las empresas, mejorando la competitividad. Las regulaciones se definen con objetivos de contralor o estadísticos, sin embargo también pueden tener efectos colaterales, como beneficiar a unos pocos en detrimento de la economía en general. Por eso, es fundamental revisarlas y adaptarlas para fomentar un entorno más eficiente y productivo.

### **¿Qué proyecta para Uruguay en los próximos cinco años?**

Espero que Uruguay logre ser más productivo. Esto significa alcanzar mayores niveles de eficiencia en la producción, lo que requiere inversiones en innovación, tecnología y desarrollo. Por otro lado, Uruguay debe trabajar en

generar una mayor inclusión social. Tenemos una sociedad fragmentada y cada vez más violenta, eso es algo que me preocupa profundamente. Además, el país debe esforzarse por abrirse al mundo, lo que implica movilizar las estructuras del Mercosur y aprovechar coyunturas regionales favorables. Es crucial impulsar cambios profundos en el bloque, que permitan su apertura. Productividad para ser más competitivos; inclusión social para mitigar tensiones y aprovechar un crecimiento futuro; e inserción internacional para mejorar la colocación de productos y atraer inversiones deberían ser los pilares clave para Uruguay. Cada uno de estos pilares requiere de un nivel de profundización. Por ejemplo, para abordar la fragmentación social es imprescindible enfocarse en la educación. Actualmente la tasa de egreso de la educación secundaria es muy baja, la mitad de la población no finaliza el liceo. Esto limita gravemente el nivel de desarrollo al que podemos aspirar, ya que una parte significativa de la fuerza laboral potencial tiene una formación insuficiente. El crecimiento económico se basa en agregar valor a los recursos, pero si una gran parte de la población no está adecuadamente formada, el desarrollo se vuelve muy difícil. Además, muchos niños nacen y crecen en situaciones complejas, lo que afecta etapas claves de su desarrollo intelectual y vital. Esto no solo fragmenta a la sociedad, sino que también condena a comunidades enteras a la exclusión y la pérdida de potencial. Uruguay también enfrenta un desafío demográfico, con una caída en la tasa de fecundidad que se traduce en una población cada vez menor. Esto implica menos niños, menos población activa en el futuro y, en consecuencia, menores niveles de mercado y desarrollo. Este desafío debe ser entendido y abordado como parte de una estrategia integral. Por eso, cada dimensión debe trabajarse en profundidad. Estos tres pilares constituyen un trípode esencial para el desarrollo del Uruguay.



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

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

**NUEVO** NK 835 VIPTERA3  
NK 842 VIPTERA3  
NK 855 VIPTERA3  
NK 870 VIPTERA3



SYN 979 VIPTERA3  
SYN 897 VIPTERA3  
SYN 840 VIPTERA3  
SYN 126 VIPTERA3

Accedé a información de cada material escaneando el código QR



DISTRIBUYE:

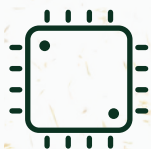
**yalfín**



# Genética

con información

Antes de validar las variedades de soja que lanzamos al mercado, nuestra **Área de I+I+D** realiza una investigación de cuatro años, dos de evaluación y selección y otros dos años de desarrollo de producto y multiplicación.



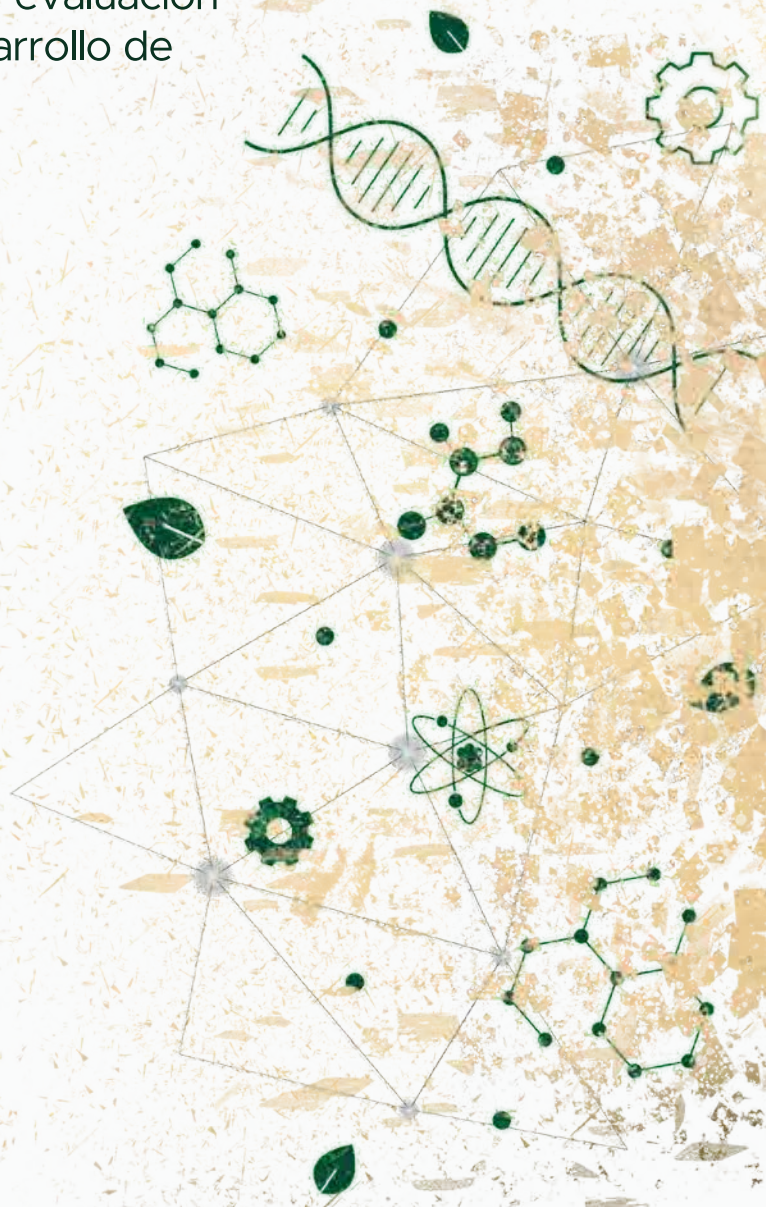
**700**

**Microparcelas  
evaluadas**



**2**

**Localidades  
del país**





**OSTINE®**  
**45EB52 STS**

**FECHA DE SIEMBRA**



**OSTINE®**  
**46EA23**

**FECHA DE SIEMBRA**

\*Volumen lanzamiento



**OSTINE®**  
**62KA62**

**FECHA DE SIEMBRA**

\*Volumen lanzamiento



**Bioceres**  
Semillas  
**BIOCERES 5.21**

**FECHA DE SIEMBRA**



**Bioceres**  
Semillas  
**BIOCERES 6.21**

**FECHA DE SIEMBRA**



**TMG**  
**TMG 2260 IPRO**

**FECHA DE SIEMBRA**





# ELEGÍ TU MAÍZ PARA SIEMBRAS TARDÍAS



## **NS 7624 VIP3 CL**

- EVOLUCIÓN DEL 7818 + CLEARFIELD



## **NS 7818 VIP3**

- HÍBRIDO MÁS PROBADO DEL PORTFOLIO, RENDIMIENTO Y ESTABILIDAD



## **NS 7626 VIP3 CL**

- MÁXIMO RINDE, DESTACADO FRENTE A SPIROPLASMA



## **NS 7621 VIP3**

- EXCELENTE RELACIÓN PRECIO/CALIDAD/RINDE