

verde

Una zafra que promete

La caída de los precios de la soja en el mercado internacional, influida por el crecimiento de la oferta global y por la escalada de la guerra arancelaria, se vería atenuada por el potencial productivo que presentan los cultivos de la oleaginosa en las distintas regiones de Uruguay. PÁG. 12-16



ii Híbridos SELECCIONADOS para un RENDIMIENTO SUPERIOR !!

CURRY CL •

PRIMAVERAL - CICLO LARGO

PROX. LANZAMIENTO

APOLO CL •

PRIMAVERAL - CICLO LARGO

NUEVO

EQUINOX CL •

PRIMAVERAL - CICLO INTERMEDIO CORTO

NUEVO

HYOLA 130 •

PRIMAVERAL - CICLO INTERMEDIO CORTO

Con genética de:



DSV

y



ADVANTA

ERRO

SEMILLAS

HYOLA 575 CL

PRIMAVERAL - CICLO INTERMEDIO

PROX. LANZAMIENTO

CONTINUUM CL

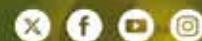
PRIMAVERAL - CICLO INTERMEDIO CORTO

Con tecnología:



Clearfield
Production System

Por más información:



www.erro.com.uy



INVERSIÓN EN PRODUCTIVIDAD

Semillas de Canola
YELLOW SEA



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

|  **yalfín**
ESTABILIDAD
PROBADA EN URUGUAY

Innovación sustentable

Desde Uruguay al mundo



LDC.

Louis Dreyfus Company

Lleva la Fertilización Nitrogenada al siguiente Nivel de Rendimiento



BOOSTED BY PRONITRIDINE))



Fertec
Blue

Actúa disminuyendo las pérdidas por volatilización, desnitrificación y lavado

Nitrógeno estabilizado

Ahora con la posibilidad de incluir Zinc

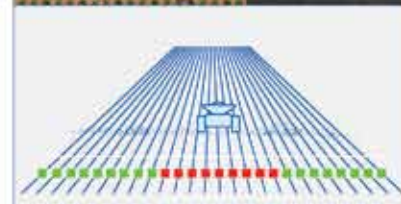
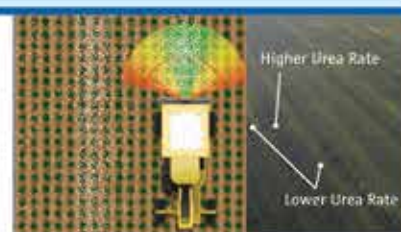
Fertec Blue 28N-5S

Fertec Blue 24 N-10S

▶ Aplicando Fertec tenemos una distribución uniforme de N a campo



▶ Mala distribución a campo de Nitrogenados Sólidos



Voraxor®

Herbicida

PREPARADO PARA TODO

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



BASF Uruguay S.A.
☎ 0004-054524
✉ contactoagro-uy@basf.com
📍 World Trade Center
Dr. Luis Bonavita 1266
Montevideo, Uruguay
🌐 agriculture.basf.com/uy/es.html

 **BASF**

We create chemistry

MALEZAS BAJO CONTROL

Protección eficaz desde el inicio, para un crecimiento sin competencia y una cosecha más rentable.

PYROXATE

PIROXASULFONE 85%

FENOXADEX

PINOXADEN 55 g/L - FENOXAPROP-PETHYL 27 g/L
CLOQUINTOCET-MEXYL 14 g/L

CATALOGO



TAFIREL.COM | @X



TAFIREL



ADM[®]

www.adm.com

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

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

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



AGROMOTORA FLORES S A

UNA GRAN EMPRESA FAMILIAR

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

**EXCELENCIA
SERVICIO Y
CALIDAD**

AGRICULTURA

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

LOGÍSTICA TRANSPORTE AGROINSUMOS

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

GANADERÍA

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

Fondar 887 - Trinidad, Flores, UY



info@agromotoraflores.com



+(598) 4364 2528

www.agromotoraflores.com

No es magia.

Es la superación productiva de Barenbrug.

- Mayor producción invernal
- Nutrifibre: óptimo valor nutritivo
- Superior eficiencia de conversión
- Excelente perfil sanitario



Daniel K
Mago

CONTENIDO

12 - 16 | PRODUCTIVIDAD

Los kilos, la clave de la zafra de verano en un contexto de precios más bajos.



30 - 36 | BRASIL

Auge del precio de la tierra y aumento de empresas en recuperación judicial.

40 - 42 | SOSTENIBILIDAD

Representante de la Unión Europea destacó a Uruguay como “ejemplo”.

54 | AGTECH

Tecnología y capital de riesgo para lograr el “salto digital” del agro.



62 - 66 | LANZAMIENTO

AgriM, para el manejo racional de la nutrición y la fertilización.

82 - 84 | AGRICULTOR

“Es clave mantener campos para estar sembrando cuando suban los precios”.



96 - 97 | MANEJO

Con riego es posible lograr altos rindes de maíz en todas las regiones de Uruguay.

112 - 116 | AL GRANO

Entrevista con Alejandro Sánchez, secretario de Presidencia de la República.



STAFF

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



Arte: Mara de Oliveira

Compaginación: ALGORITMO | Comunicación



Bien plantados frente a cualquier amenaza

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


SOLARIS
TECNOLOGÍA AGRÍCOLA



En la primera quincena de marzo el precio de la soja en Uruguay osciló entre US\$ 340 y US\$ 360 por tonelada

EL VOLUMEN COMPENSARÍA PARTE DE LA DEPRECIACIÓN

PRODUCTORES DE SOJA, MAÍZ Y ARROZ CON ALTAS EXPECTATIVAS EN LAS COSECHAS DE ESTA ZAFRA, ANTE UN PANORAMA INTERNACIONAL TENSO

Ruben Silvera
ruben@infoagro.com.uy

La intención de siembra de cultivos de verano para grano seco se estimó en 1.574.941 hectáreas, 3,5% más que la zafra anterior, según el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), basado en la Encuesta Agrícola de la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Para la soja, la superficie proyectada es de 1.263.217 hectáreas, cifra alineada con las estimaciones del sector privado, que prevé una producción de 3,3 millones de toneladas (Mt).

A nivel productivo hay expectativas de una buena zafra, que ayude a sobrellevar un escenario de precios más bajos. A nivel regional “se confirman pisos de producción que presionan en las cotizaciones”, señaló a VERDE Fernando Villamil, director de Agrosud. En la primera quincena de marzo el precio de la soja en Uruguay osciló entre US\$ 340 y US\$ 360 por tonelada. La zafra muestra un bajo nivel de ventas, lo que podría afectar la logística de barcos y costos de exportación.

El mercado sigue influido por la incertidumbre que genera la escalada arancelaria impulsada por la Casa Blanca y posibles represalias de los países afectados. Villamil explicó que el mercado ya empezó a incorporar este factor bajista en Chicago, ya que cualquier medida de China en respuesta a los aranceles de Estados Unidos perjudicaría la exportación. Recordó que en 2019 la tensión comercial llevó a China a dejar de comprar soja estadounidense, lo que alteró el comercio global.

“Si China concentra sus compras en el hemisferio sur, sobre todo en Brasil, parte de la caída en Chicago podría compensarse en las primas o premios” para la soja brasileña, uruguaya y argentina, analizó. Sin embargo, advirtió que esto “no es lineal”, ya que no toda la baja en Chicago se recupera en las primas.

Aclaró que la situación actual es distinta a la de 2019, debido al crecimiento de la pro-

En Mato Grosso hay productividad récord

La productividad de la soja en Mato Grosso, el principal estado productor de Brasil, alcanzó en el ciclo 2024-2025 un récord histórico, con un rendimiento estimado de 3.918 kilos por hectárea (kg/ha), equivalente a 65,31 bolsas, lo que representa un incremento del 5,22% respecto a la proyección anterior.

Este crecimiento se debe a un buen régimen de lluvias, que favoreció el desarrollo de los cultivos en la mayor parte del estado. Sin embargo, en algunas zonas el exceso de precipitaciones afectó los primeros lotes cosechados, aumentando la incidencia de granos dañados.

La producción total de soja en Mato Grosso se estima en 49,62 millones de toneladas (Mt), 5,22% más que la proyección del mes anterior.

El Instituto Mato-Grossense de Economía Agropecuaria (IMEA) ajustó su proyección de demanda de soja en marzo de 2025, ubicándola en 48,71 Mt, lo que implica un crecimiento del 4,64% respecto a la estimación previa.

La proyección de exportaciones para la temporada es de 30,88 Mt, cifra que marca un incremento del 4,57%, impulsado por la demanda de China. En cuanto al mercado interno, se estima que el consumo de soja en el estado de Mato Grosso es de 12,85 Mt, mientras que el consumo interestadual se proyecta en 4,98 Mt, que equivale a un aumento del 17,18% respecto a la estimación previa.

ducción brasileña. En aquel entonces Brasil exportaba entre 70 y 75 Mt, y hoy se estima en 108 a 109 Mt, permitiendo a China reemplazar sin dificultades la soja de Estados Unidos.

Este factor es alcista para la soja brasileña, algo que ya se refleja en el mercado. Sus valores han aumentado frente a la soja es-

tadounidense. “Uruguay ha copiado ese comportamiento, pero no ha llegado a los mismos niveles. La incertidumbre genera alta volatilidad”, concluyó Villamil.

Según la Compañía Nacional de Abastecimiento (Conab), de Brasil, la cosecha de soja en ese país alcanzaría 167,4 Mt, 13,3% más que la anterior. Tras un inicio lento por exceso de lluvias en enero, la reducción de precipitaciones en febrero permitió un rápido avance de la cosecha. Los rendimientos superaron las expectativas en Mato Grosso, Goiás y Minas Gerais, pero en Río Grande do Sul y Mato Grosso do Sul la falta de lluvias afectó el potencial.

En Argentina la Bolsa de Cereales de Buenos Aires (BCBA) mantuvo su proyección en 49,60 Mt, mientras que la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) redujo (el 12 de marzo) su estimación de 47,50 a 46,50 millones.

En Paraguay la consultora StoneX ajustó a la baja su previsión para la zafra 2024-2025, con pérdidas de 23% y 21% en los rendimientos de San Pedro y Amambay, afectando la producción total, que caería 6% respecto a lo proyectado el mes pasado, quedando en 9,97 Mt.

MAÍZ

La superficie de maíz en la zafra 2024-2025, según la Encuesta Agrícola “Primavera-verano 2024-2025” de DIEA-MGAP, alcanzaría 262.288 hectáreas, mientras que en la zafra anterior se sembraron 220.000 hectáreas, señala la información oficial. Sin embargo, desde el sector privado consideran que la superficie cayó respecto al ciclo 2023-2024, debido al impacto de la chicharrita y otros temas.

Para Enrique Oyharzábal, presidente de la Asociación Agropecuaria de Dolores (AAD), el maíz presenta dos escenarios marcados: secano y riego. En los cultivos bajo riego la combinación de agua y radiación permitirá expresar su potencial máximo. En secano, hasta diciembre las lluvias fueron buenas, pero luego se cortaron en pleno llenado del grano, lo que resultó en granos más chicos y arrugados.

El ingeniero agrónomo Ignacio Ferri, de ADP, explicó que en diciembre los maíces de primera mostraban estimaciones de más de 10.000 kg/ha, pero la falta de lluvias redujo el peso de 1.000 granos, afectando el rendimiento hasta un 30%. Los primeros datos de cosecha confirmaron esta merma productiva.

En los maíces de segunda la situación es diferente. Con las recientes precipitaciones el perfil de suelo se recargó y los cultivos entraron en su período crítico con buenas condiciones.

La cosecha de maíz de primera comenzó con buenos rendimientos en distintas zonas. En el litoral centro (Río Negro, Flores y el sur de Paysandú) los rindes varían entre 6.000 y 9.000 kg/ha. En el norte de Paysandú y sur de Soriano, donde hubo menos lluvias, los rendimientos están entre 5.000 y 8.000 kg/ha. Gonzalo Reynoso, gerente comercial de Agrotterra, señaló que hay lotes con valores superiores e inferiores a ese rango.

Los cultivos bajo riego alcanzaron rendimientos récord, beneficiándose de la disponibilidad de agua. En noviembre y diciembre casi no fue necesario regar, lo que permitió mantener las represas llenas. Luego, con el riego permanente, se confirmó el alto potencial productivo del maíz en Uruguay. En ensayos se superaron los 20.000 kg/ha, mientras que a campo se lograron entre 14.000 y 18.000 kg/ha, acotó Reynoso.

La producción de maíz en la zafra 2024-2025 superaría 1,3 Mt. En el ciclo 2023-2024 la Oficina de Programación y Política Agropecuaria (Opya), del MGAP, estimó un rendimiento promedio de 6.000 kg/ha, con una producción de 1,2 Mt, aunque el 58% del maíz de segunda se vio afectado por la chicharrita. Destacó también que el área bajo riego sigue en expansión, alcanzando 23.200 hectáreas en la última zafra.

Inicialmente se esperaba que la producción se destinara solo al consumo interno, pero Uruguay logró exportar maíz a Corea, Chile y Jordania, con ingresos de US\$ 20,1 millones.

Uruguay avanza en cultivos sustentables para la producción de biocombustibles

Los acuerdos estratégicos firmados recientemente por Cargill-Nuseed y Louis Dreyfus Company (LDC)-Global Clean Energy Holdings (GCE) refuerzan el papel de Uruguay en la producción de cultivos destinados a la industria de los biocombustibles de segunda generación, alineándose con la creciente demanda global de materias primas sostenibles.

En el caso de Cargill y Nuseed, la alianza apunta a potenciar la producción de Brassica carinata, un cultivo con alto potencial para la generación de biocombustibles de bajas emisiones de carbono. Como parte del acuerdo, Nuseed proveerá la genética y el desarrollo del cultivo, mientras que Cargill se encargará de la comercialización y exportación.

La propuesta comercial incluye un contrato de producción en el que el precio del grano estará atado al 100% de la cotización de canola febrero 2026 en Matif, con referencia en Nueva Palmira o Montevideo.

Para Gabriel Di Giovannantonio, presidente de Cargill Uruguay, este acuerdo marca un "hito" para el país, dado que permitirá consolidar "el mayor programa de producción de cultivos sustentables". En ese sentido, destacó que la carinata uruguaya será procesada en una planta de molienda de Cargill en Europa, para producir aceites destinados a biocombustibles de segunda generación, en alianza con British Petroleum.

Por su parte, Louis Dreyfus Company y GCE renovaron por 10 años su acuerdo para expandir la producción de camelina en Sudamérica, luego del éxito del programa piloto iniciado en 2023. Se trata de un cultivo intermedio, con alto contenido proteico y aplicaciones en biocombustibles y alimentación animal. En Uruguay la camelina comenzó a sembrarse en 2024, con 4.700 hectáreas, y la meta es triplicar la superficie este año. El programa también se expandirá a Paraguay.

El rol de LDC en este esquema será el de originar y procesar el grano, transformándolo en raciones para animales y aceite para biocombustibles, mientras que GCE, a través de sus subsidiarias Sustainable Oils y Camelina Company, continuará con el desarrollo genético y la provisión de insumos y soporte técnico.

Desde LDC, Pablo Autilio, responsable regional de Semillas para Latinoamérica Sur y Oeste, destacó que la camelina ha sido bien recibida por los productores, ya que su ciclo corto, tolerancia al frío y bajo consumo de agua la convierten en un cultivo rentable y beneficioso para la salud del suelo.

LDC también anunció una importante inversión en su complejo agroindustrial de Timbúes (Argentina), para ampliar la capacidad de procesamiento de oleaginosas, incluyendo camelina, canola y girasol, con operaciones previstas a partir de 2026.

Además, la cosecha récord redujo la dependencia de importaciones.

En 2023, Uruguay importó 937.000 toneladas de maíz (655.000 toneladas de granos y 282.000 toneladas de maíz partido). En 2024 las importaciones se redujeron a 173.000 toneladas (150.000 toneladas de grano y 23.000 toneladas de maíz partido), marcando una caí-

da del 81,5% en el volumen total, según datos del sector privado.

ARROZ

Una amplia delegación oficial participó en la inauguración de la cosecha arrocería, realizada en el establecimiento de Juan Varalla y Álvaro Ribas, en Treinta y Tres, el 13 de marzo.



Añagro

Siempre hay una solución

www.amagro.uy





Mateno[®] PLUS

SIN MALEZAS, EL RENDIMIENTO ES EL DESTINO

Los problemas más difíciles requieren la mejor respuesta. Elegí el producto más completo del mercado, con tres principios activos para un control efectivo en trigo y cebada. Protección superior para un rendimiento sin límites.

PRINCIPIOS ACTIVOS



CONTROL INTEGRAL DE MALEZAS:



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



El presidente Yamandú Orsi destacó el desafío de avanzar en riego mediante una estrategia que involucre al Estado y a los privados, atrayendo inversión con incentivos. Subrayó que esto requiere una política de Estado ágil y dinámica y mencionó que la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND) tiene antecedentes en esa clase de proyectos. “El retorno no es solo para el productor, sino para toda la población”, enfatizó. A la vez, resaltó que la presencia de ministros en el evento respondía a un compromiso con el sector.

El ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Alfredo Fratti, reafirmó la decisión de impulsar el riego, con un Plan Nacional de Aguas que se implementará a través de la CND. Informó que el proyecto de represas multiprediales en el litoral oeste, en el río San Salvador y la represa en Palo a Pique, Treinta y Tres, destacando su viabilidad económica y su potencial para mitigar inundaciones. Son los dos proyectos que están “más cerca de estudiar”, comentó. En cuanto a logística, Fratti adelantó que tratará con la ministra de Transporte, Lucía Etcheverry, la habilitación de bitrenes y tritrenes en rutas aptas.

El presidente de la Asociación Cultivadores de Arroz (ACA), Guillermo O’Brien, enfatizó la necesidad de reducir costos, en especial en combustibles, donde en la distribución tam-



El presidente de la República, Yamandú Orsi, inauguró la cosecha de arroz en Treinta y Tres (Foto: Presidencia)

bién opera un monopolio, y en transporte, reclamando la habilitación de corredores para bitrenes y tritrenes, así como la recuperación del ferrocarril. También solicitó mejorar las tarifas de UTE para riego, considerando el excedente energético del país.

O’Brien remarcó que la apertura de mercados será clave, con México y Centroamérica como destinos estratégicos. Insistió en mejorar los protocolos sanitarios para ingresar con más competitividad a México, país con un

tratado de libre comercio con Uruguay, pero con condiciones menos favorables que Brasil.

El mercado internacional cayó 25% a 30%, sin grandes negocios de volumen en Uruguay, lo que preocupa al sector arrocero. O’Brien consideró clave vender arroz con cáscara para aliviar la presión logística y reducir costos industriales en una zafra que tendrá un volumen importante. Se estima que la producción superará 1,5 millones de toneladas, y el desafío estará en la comercialización de ese arroz.

ecocal

La solución innovadora para el encalado de suelos y la corrección del pH.

Ecocal es la enmienda calcárea perfecta para una intensificación sostenible.

Conocé más sobre ECOCAL





FUNGICIDA
Spireel
Rainbow

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



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



CONOCENOS MÁS! rainbowconosur.com

Rainbow
all about growing

ACRECIO[®]

Resultados experimentales en Pasturas Mixtas
[Festuca + Alfalfa]

Consultora **AGRID** | Siembra: **Mayo 2023** | Villa María, **San José**



Producción de Forraje Acumulado
(KgMS/Há)



1^{er} aplicación
19/08/23

2^{da} aplicación
30/09/23

Siembra
18/05/23

1^{er} Corte
13/09/23

2^{do} Corte
14/10/23



Bioestimulante Radicular para potenciar el desarrollo de las pasturas

Rendimiento estimado en Carne y Leche

	Forraje Acumulado (KgMS/Há)	Rendimiento en Carne (KgPV/Há)	Rendimiento en Leche (Litros/Há)
Testigo Comercial	10.344	923	8.792
ACRECIO (3 aplicaciones de 1.0 l/Há)	14.461	1.291	12.292

Calidad de la Pastura al 2do Corte

	FDA (%)	FDN (%)	PB (%)	EM (Mcal/KgMS)
Testigo Comercial	23.4	45.7	16.7	2.5
ACRECIO	23.8	47.3	19.4	2.5

3^{er} aplicación
20/12/23

3er Corte
09/11/23

4to Corte
08/12/23

5to Corte
10/01/24

6to Corte
27/02/24

Distribuye



agroterra
GENERAMOS VALOR

Winston Davies fue un defensor del avance biotecnológico en semillas

Fundador y director de Yalfín, presidente de CUS, directivo de Urupov e integró Inase; abanderado del respeto a la propiedad intelectual y la innovación; falleció el 4 de marzo

Winston Davies falleció el pasado 4 de marzo. Fue fundador y director de Yalfín, un referente en el sector semillero uruguayo. Su trayectoria dejó una huella profunda en la agricultura del país, tanto desde su rol empresarial como desde su participación institucional. Presidió la Cámara Uruguaya de Semillas (CUS), fue directivo de Urupov y representó a la CUS en el Instituto Nacional de Semillas (Inase). Su defensa de la biotecnología, la propiedad intelectual y la innovación en el sector semillero fueron ejes centrales de su pensamiento.

A lo largo de su carrera, Davies fue un férreo defensor de la necesidad de acelerar los procesos de aprobación de eventos biotecnológicos en Uruguay. En 2009, durante su presidencia en la CUS, denunció la lentitud burocrática en la aprobación de eventos transgénicos. “Hace cuatro años que estamos esperando. La moratoria cayó en julio del año pasado y se nos ha informado que en marzo comenzarían las evaluaciones. Hoy todos los materiales para maíz salen con nuevos eventos transgénicos y, si no hay aprobaciones, será difícil obtener los materiales *premium* para sembrar” en el país, advirtió en aquel entonces.

Cuando hablaba sobre los desafíos del sector semillero en Uruguay, destacaba que el país tenía pocas especies con potencial competitivo a nivel internacional, ya que hasta ese momento Uruguay solo exportaba raigrás y lotus. Por eso, resaltaba que el desafío del sector era diversificar la exportación de semillas.

En 2011 insistió en la importancia de modernizar la normativa para la evaluación de cultivos. “La evaluación de cultivos no debe ser exclusivamente en INIA. El Inase debe poder subcontratar y tercerizar las pruebas para asegurar mayor transparencia y agilidad en los procesos”, dijo. Y planteó que INIA no podía ser juez y parte.

En esa línea, Davies también señaló que el Inase tenía costos elevados, afirmando que su funcionamiento era “demasiado caro” y que



Winston Davies fue uno de los principales impulsores del Congreso Mundial de Semillas en Uruguay, evento que se realizó en 2016 en Punta del Este

las tarifas de certificación y registro deberían ajustarse para abaratar el sistema. Explicó que cuando el instituto comenzó, los costos se dividían casi en partes iguales entre el sector privado y el Estado, pero con el tiempo los privados terminaron pagando más, lo que generó un excedente que consideró injustificado.

En 2013 reiteró su preocupación sobre la falta de celeridad en los trámites. “No podemos estar cuatro años esperando una aprobación, cuando el evento ya ha sido liberado en otros países; debemos ser más ágiles”, reclamó. Para él, era fundamental diferenciar entre eventos nuevos y aquellos que ya fueron aprobados previamente en otras combinaciones, argumentando que no debían estudiarse desde cero.

Además, advirtió sobre los peligros del mercado ilegal de semillas y la falta de respeto a la propiedad intelectual. En 2013 afirmó que “el mercado ilegal de semillas de soja es el principio del fin”. Planteó que “si se le falta el respeto a la propiedad intelectual estamos corriendo el riesgo de que no ingresen nuevos materiales y eventos”. Esta preocupación no solo respondía a una cuestión de negocios, sino también a la sustentabilidad del sector, ya que sin innovación el país corría el riesgo de perder competitividad en el mercado global.

“Más allá de los vaivenes de los precios, de grupos que se van o se quedan, el área de maíz se va a mantener y ese proceso de crecimiento se irá consolidando”, sostuvo en 2013.

Su mirada no era sólo técnica o empresarial, sino también política. En 2014 hizo una reflexión sobre el desconocimiento del sector político respecto a la agroindustria. “Para trabajar en un supermercado hay que tener secundaria terminada, pero para ser senador no. Es absurdo”, afirmó. A su juicio, la falta de conocimiento en temas agrícolas dentro de los gobiernos dificulta la toma de decisiones acertadas para el sector.

A pesar de los desafíos, mantenía un optimismo pragmático. En 2014, en un contexto de precios bajos, dijo: “cuando uno tiene una empresa, no solo debe estar bien asesorado, también debe intuir hacia dónde va el mercado”.

Más allá de su liderazgo en el sector, Winston Davies consolidó a Yalfín SA en el mercado semillero uruguayo. “Siempre ha sido nuestro rubro principal, nos hemos especializado como empresa en la semilla. Tengo especial afecto por la comercialización de maíz y sorgo, porque fueron estos dos productos los que consolidaron a Yalfín SA”, comentó durante una entrevista con VERDE.

REVOLUCIONA

la manera de cosechar



CORPORACION
DE MAQUINARIA

Aumento de quiebras agrícolas en 2024: señal de alerta para el sector

Los tribunales registraron 216 solicitudes, 55% más que en 2023, luego de cuatro años consecutivos en baja; coincide con la tendencia descendente de los ingresos agrícolas

El año 2024 marcó un cambio de tendencia en la salud financiera del sector agrícola estadounidense, con un fuerte aumento en las solicitudes de quiebra de los productores. Según informó la vocera de la American Farm Bureau Federation, Samantha Ayoub, los tribunales de Estados Unidos registraron 216 quiebras agrícolas bajo el Capítulo 12 de la Ley de Bancarrotas, lo que representa un incremento del 55% con respecto a 2023.

Si bien el número sigue siendo 64% menor al máximo histórico de 599 quiebras, registrado en 2019, el dato de 2024 rompe una racha de cuatro años consecutivos de descensos, y parece marcar un punto de inflexión en la estabilidad financiera del sector.

El aumento de las quiebras coincide con la tendencia descendente en los ingresos agrícolas. En el caso de los cultivos, los mercados vienen acumulando tres años consecutivos de caída en los ingresos en efectivo, y las previsiones para 2025 anticipan nuevas bajas, del 4% en maíz y del 6% en soja. El algodón, que en 2024 sufrió una reducción del 24% en sus ingresos, es el único cultivo para el que se proyecta una recuperación en 2025.

“Las quiebras del Capítulo 12 suelen reflejar la caída en los ingresos agrícolas con cierto rezago, ya que las explotaciones deben agotar su capacidad de pago antes de recurrir a esta instancia”, explicó Ayoub. A esto se suma un retroceso en los pagos gubernamentales, ya que la falta de una actualización en la Ley Agrícola de Estados Unidos redujo los apoyos en 2024, afectando particularmente a los productores del cinturón de granos y el sur, donde se encuentran estados clave como Iowa, Illinois, Indiana, Nebraska, Kansas, Missouri, Georgia y Texas.

El incremento de las bancarrotas agrícolas se extendió a casi todas las regiones del país. La única excepción fue el suroeste, donde las solicitudes cayeron 14% tras haber sido la única región con aumentos en 2023. Entre los mayores incrementos se destacan: el medio



El dato de 2024 parece marcar un punto de inflexión en la estabilidad financiera de las empresas agrícolas de Estados Unidos

oeste, con 71 solicitudes, que equivalen a un aumento del 69% respecto al año anterior, donde los estados más afectados fueron Illinois, Iowa, Wisconsin y Minnesota; el sudeste, con 62 solicitudes, 55% más que en 2023, donde los estados más golpeados fueron Georgia, Alabama y Florida; el noreste, con un 25% de aumento, aunque solo tuvo cinco solicitudes, en esta región se destacan Nueva York y Pensilvania.

El estado con más quiebras agrícolas en 2024 fue California, con 17 presentaciones, mientras que 13 estados y territorios no registraron ninguna solicitud bajo el Capítulo 12.

La tendencia de las quiebras también estuvo acompañada por un aumento del 25% en los préstamos agrícolas no inmobiliarios otorgados por los bancos comerciales, según datos de la Reserva Federal de Kansas City. Al mismo tiempo, las tasas de interés para el sector se mantuvieron en los niveles más altos de la última década, lo que derivó en un aumento del 4% en los costos por intereses, superando los US\$ 29.500 millones en 2024.

Se estima que la deuda agrícola seguirá creciendo en 2025, acercándose a US\$ 562.000 millones. Además, la Reserva Federal alertó sobre un deterioro en la calidad crediticia de los préstamos en zonas agrícolas. En el Séptimo Distrito, que cubre gran parte del medio oeste, los préstamos en riesgo de impago alcanzaron su nivel más alto desde 2020, reflejando la creciente fragilidad financiera que presentan los productores.

Con la combinación de ingresos en baja, costos financieros en alza y una reducción en los pagos gubernamentales, muchos productores enfrentan un panorama desafiante. El aumento de las quiebras en 2024 podría ser apenas un primer indicio de un deterioro mayor si estas tendencias no logran revertirse en el corto plazo. La evolución del mercado agrícola en 2025 será clave para determinar si este aumento en las bancarrotas se consolida como una nueva tendencia, o si –por el contrario– se logra estabilizar la situación financiera de los productores.



EXPOACTIVA 2025

CONOCÉ LAS MEJORES SOLUCIONES
PARA EL AGRO EN NUESTRO STAND

- Compra de campos
- Obras de riego
- Cultivos
- Proyectos forestales
- Agua para tu parcela
- Alimentación animal

Del 19 al 22 de marzo en Expoactiva 2025.



**BANCO
REPÚBLICA**

Paraguay destaca sus oportunidades de inversión en producción agrícola

En ese país crece la siembra de algodón, arroz, maíz, maní, sésamo, stevia y ya es el principal exportador mundial de chía; la calificadora Moody's le otorgó grado inversor

En la reciente edición de Agro en Punta el empresario paraguayo Fabián Pereira, gerente comercial de la empresa GPSA, realizó una presentación donde promovió las oportunidades de inversión que tiene el país guaraní, especialmente en la producción agrícola. “Paraguay está pasando por un proceso importantísimo, recibimos el grado de inversión de una de las principales calificadoras (Moody's), algo que demuestra que es un país confiable para hacer inversiones, que tiene potencial para recibir inversiones extranjeras, tiene capacidad de pago y se transforma en un país serio, que le genera previsibilidad a los capitales que quieran invertir”, destacó al ser consultado por VERDE.

Resaltó especialmente el potencial productivo de Paraguay, por su “famoso triple 10”, en referencia a los porcentajes del IVA, del Impuesto a la Renta Personal y del Impuesto a las Ganancias. “Esto nos permite darle la oportunidad a muchos inversores de que tengan una tasa de pago de impuestos mucho menor al de los países de la región”, enfatizó.

Además se refirió al potencial agrícola que tiene el país. Comentó que Paraguay “está creciendo mucho en arroz, en algodón, en cultivos alternativos para zafríña, como el maní, sésamo, stevia y chía”. A propósito, remarcó que Paraguay es actualmente “el principal productor y exportador de chía a nivel mundial”.

El cultivo principal sigue siendo la soja, con una producción estable de casi 11 millones de toneladas, que posiciona a Paraguay entre uno de los cuatro mayores productores y exportadores del mundo.

Por su parte, la ganadería sigue siendo un rubro “en crecimiento”, y con la agricultura representan prácticamente el 11% del Producto Bruto Interno (PBI) de Paraguay.

ALGODÓN

Pereira comentó que se están buscando alternativas para ciertas regiones de Paraguay. Explicó que hay regiones que son más castigadas



El empresario paraguayo Fabián Pereira (quinto de izquierda a derecha), con el equipo de Everdem

por la sequía y por el calor extremo, y deben cambiar la “alta dependencia de la soja”.

En ese marco, el cultivo de algodón cobra importancia, porque “se adapta perfectamente al estrés hídrico y a la gran radiación solar”, señaló. Además, “tiene una capacidad de enraizamiento muy profunda, que permite captar el agua superficial, que está en el fondo del suelo”, describió. También destacó que el algodón “se volvió un cultivo altamente tecnificado, porque hay variedades transgénicas que permiten controlar las malezas y los insectos”.

Y además se refirió a la mecanización, “con maquinarias nuevas que enfardan la fibra en fardos grandes, de 2.500 kilos”, algo que reduce la dependencia de la mano de obra.

ARROZ

Por otra parte, Pereira resaltó que el arroz es un producto que “está creciendo mucho en Pa-

raguay”, donde ya se están sembrando “cerca de 190.000 hectáreas del cultivo, igualando e incluso superando el área que planta Uruguay”, aunque señaló que la productividad en Uruguay es superior, porque “tiene muy buena genética y un clima más templado, que le permite tener estabilidad productiva”.

De todos modos, consideró que el arroz en Paraguay “tiene mucha área para desarrollarse”. Señaló que la zona más tradicionalmente arroceras es la de Encarnación, pero allí es clave el río Tebicuary, “que es muy dependiente de la lluvia”. Explicó que “si llueve mucho inundan los campos, y si llueve poco se prohíbe el riego por bombeo”, entonces, fruto de esa incertidumbre, muchos productores comenzaron a migrar hacia la zona de Villeta, Villa Oliva, Villa Franca, cercana al río Paraguay, que tiene “mucho más caudal de agua, buena energía eléctrica y tiene ruta”. A propósito, señaló que

allí hay grandes oportunidades de inversión, para desarrollar campos arroceros.

AGRICULTURA EN EL CHACO PARAGUAYO

“Estamos plantando en el Chaco Paraguayo, una zona que tiene un potencial enorme, de cerca de 400.000 hectáreas, que son campos palmares, bajos, donde la inversión en ganadería debe ser muy alta y el retorno es muy bajo”. Detalló que plantar pasturas y tener un encharcamiento muy importante obliga a tener una carga animal baja y, por ende, la rentabilidad que puede generar también es baja.

“Entonces, es mejor meter un cultivo de apertura y empezar a desarrollar áreas, como las de arroz, que permitan generar una inversión de caminos, electricidad, limpieza de los palmares y mecanización de los campos”, indicó. Pereira consideró que “poder desarrollar toda esa área sería maravilloso, consorciado siempre con ganadería, para hacer fardos con el barbecho del arroz después de cosechar y meter animales a pastoreo”. Sostuvo que “ese consorcio es sumamente importante, porque la región occidental del Chaco concentra la mayor cantidad del hato ganadero paraguayo”.

Comentó que muchos ganaderos decidieron explorar la producción agrícola en el Chaco, buscando una mejor rentabilidad. Pero también “hay muchos productores que hacían

agricultura en el Chaco, que se fueron metiendo con el *boom* de la soja, que se dieron cuenta de la alta incidencia del calor y poca lluvia, y empezaron a buscar alternativas, y así vieron al algodón como una opción importante”.

Pereira admitió que el problema del Chaco para hacer agricultura es la variabilidad anual de las lluvias. Pero consideró que “hoy, más que nunca, la oportunidad para desarrollar unidades agrícolas en el Chaco es poder diversificar y no hacer solamente soja o solamente algodón, porque la diversificación permite que el negocio sea más previsible a largo plazo”.

Analizó que la soja “está pasando por un mal momento de precios y muchas veces las crisis traen oportunidades; tal vez abocarse a un cultivo como el algodón sea una oportunidad para muchos productores, y así podrán generar rentabilidades más importantes”.

Además, indicó que hay oportunidades en otros cultivos como el sésamo, que “está cobrando mucha importancia y también se adapta perfectamente a las condiciones de estrés hídrico y a suelos más arenosos”. Agregó que el maíz también cobra una “importancia fuertísima en el Chaco”, porque “genera la posibilidad de darle alimento al hato ganadero”.

Consultado sobre la posibilidad de regar en el Chaco, Pereira respondió que el problema de esa región de Paraguay es que “tiene un agua

salada”, y para regar se deben buscar “bolsones de agua dulce”, que están a unos “200 metros de profundidad”, tarea en la que “hay que tener mucho cuidado, porque se pueden salinizar”.

Si bien en el Chaco “no es fácil regar” y esa tecnología es costosa, el precio de la tierra sigue siendo razonable y permite realizar esas inversiones, siendo más conveniente que comprar campo en la región oriental.

SOBRE GPSA

GPSA es una empresa paraguaya que ofrece herramientas productivas y tecnológicas a los productores. Su equipo es de 50 técnicos que asesoran a casi 1.000 productores, y ofrece los productos de Syngenta, Basf, Surcos.

Además, la empresa formula productos de nutrición vegetal y “representamos a una empresa de Brasil, de la cual ofrecemos un fertilizante que está revolucionando el mercado agrícola paraguayo”, destacó Pereira. Informó que se trata de un organomineral, que “le da un aporte importantísimo de materia orgánica –microorganismos biológicos– al suelo, y permite que esa materia orgánica, cuando llueve, pueda mantener por más tiempo la humedad necesaria para que la planta pueda sobrevivir”.

GPSA también produce semillas de soja, de arroz y de trigo, y “además de eso somos productores de arroz, algodón, soja, trigo y maíz”.

En **COFCO Uruguay** ofrecemos servicios de acopio, logística y comercialización de granos, garantizando **eficiencia, confianza y apoyo financiero** para maximizar el valor de cada cosecha.

Impulsa tus cultivos con fertilizantes innovadores

Descubre **Foszinc**, nuestra fórmula avanzada que combina **fósforo, nitrógeno, zinc y azufre** para enriquecer suelos y **maximizar tus cosechas**.



COFCO INTL

cofcointernational.com

Cebollatí N°1474, Of 302, Montevideo
Teléfono: +598 2419 1244



Los campos argentinos entraron en una fase de recuperación de precios

Los promedios en la zona núcleo agrícola se acercan a los máximos históricos de 2012; el presidente de la Cámara Argentina de Inmobiliarias Rurales dijo que “hay movimiento”



El precio promedio de la hectárea en la zona núcleo subió de US\$ 13.000 a US\$ 16.000

Redacción
Mauro Florentín

El agro de un lado y de otro del río De la Plata tiene varias características similares, y una de ellas parece ser el comportamiento de los valores de las tierras productivas, con algunas salvedades vinculadas a los cambios políticos, entre otros factores.

El precio de los campos de uso agropecuario en Argentina registró una evolución parecida a la del mercado de tierras de Uruguay en cuanto a la valorización en ciertos períodos, considerando que el impacto negativo de la crisis financiera y de la fiebre aftosa en 2001 y 2002 se sintió en el negocio de los inmuebles rurales.

Los suelos de mayor fertilidad, que están ubicados en la denominada zona núcleo agrícola, registraron valores de unos US\$ 7.000 a US\$ 8.000 por hectárea en 1998 y 1999, respectivamente, luego cayeron casi a la mitad, al quedar en US\$ 5.000 y US\$ 4.200 la hectárea en 2001 y 2002, respectivamente, según datos de la empresa Minola tierras argentinas, publicados en el sitio web Agrofy.

Muestran que tras ese período hubo un fuerte incremento de los precios que, en promedio, marcaron un máximo histórico de US\$ 17.500 por hectárea en 2012, para luego volver a disminuir, ya no de manera tan marcada.

Entre 2013 y 2021 los valores de los campos argentinos en la zona núcleo pasaron de US\$

16.000 a US\$ 12.500 por hectárea, considerando que en ese período hubo varios acontecimientos excepcionales, como la guerra comercial entre Estados Unidos y China en 2018 y la pandemia Covid en 2020, por citar a algunos de los más relevantes, que se sumaron a los vaivenes de precios en los granos, entre otros productos y factores.

Pero en los años recientes, concretamente en 2022, 2023 y 2024 hubo señales de reactivación, que se reflejaron en los indicadores del mercado de las compraventas de campos en Argentina, ya que el precio promedio de la hectárea en la zona núcleo subió de US\$ 13.000 a US\$ 16.000, según los registros publicados en Agrofy News.

Sin cambio no hay **evolución**

Llegó Dinastía



**NUEVO
CURASEMILLA
FUNGICIDA**

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



CURASEMILLA FUNGICIDA
Dinastía

 @proquimur

proquimur.com.uy

 **proquimur**

Esa tendencia, con algunos matices en los años, también se registró en los campos de otras regiones tradicionales del agro argentino, que concentran en mayor o menor medida la producción ganadera, que en ciertos lugares se alterna y se diversifica con otras actividades, como la propia agricultura de granos, entre otras.

En los años noventa el precio de los campos en las zonas este y oeste de la provincia de Buenos Aires variaron de US\$ 2.000 la hectárea, e incluso algo menos, a US\$ 3.000 por hectárea, según los datos de Minola. Y en su evolución reflejan el impacto negativo de la crisis financiera en Argentina y el golpe de la epidemia de fiebre aftosa, ya que en 2000 y 2002 bajaron a niveles promedio de US\$ 2.000 por hectárea.

Posteriormente, el mercado de campos en esas regiones puntuales del agro del país vecino entró en una fase prácticamente interrumpida de incremento, llegando a máximos históricos de valores en promedio de US\$ 6.500 por hectárea en la zona este en 2012 y de US\$ 8.500 por hectárea en la zona oeste de Buenos Aires en 2011 y 2012, conforme con lo divulgado por esa empresa.

Señala que en los años siguientes pasaron a tener un período de disminución, derivado de los factores mencionados anteriormente, que en el caso de la zona este llegaron a bajar a US\$ 4.500 la hectárea entre 2019 y 2021; en tanto que en la zona oeste bonaerense tocaron un mínimo de US\$ 5.800 en esos años.

Si bien el repunte de los valores de los campos en esos lugares de la producción agropecuaria argentina no fue tan marcado, como en la zona núcleo agrícola, igualmente registraron una cierta recuperación, al alcanzar precios promedio de US\$ 5.500 por hectárea en la zona este y de US\$ 7.000 la hectárea en la zona oeste, indica.

MOVIMIENTO Y RECUPERACIÓN

Consultado sobre este tema por VERDE, el presidente de la Cámara Argentina de Inmobiliarias Rurales (CAIR), Abel Real, señaló que en 2024, y ahora, hubo “bastante movimiento” en el mercado de tierras.

Hasta 2011 los valores de los campos argentinos “venían mejor, en forma ascendente”, luego desde ese año “en adelante empezaron a bajar, hasta que llegó aproximadamente 2023 y ahí casi todo 2024 empezaron a remontar los valores, afirmándose”, repasó.

Sostuvo que “esto no es como cuando me dicen que los campos aumentaron sus precios”, lo que ocurrió fue que “el precio de los campos comenzó a recuperar lo que se perdió entre 2011 y 2012”.

En cuanto al perfil de los principales jugadores del mercado de tierras, “no han sido productores los que han podido comprar cam-

Precio de la tierra en Argentina por zonas (en dólares por hectárea)			
Año	Núcleo	Sudeste Bs. As.	Oeste Bs. As.
1995	4.000	1.800	1.800
1996	5.000	2.000	2.000
1997	6.000	2.800	2.800
1998	7.000	3.000	3.000
1999	8.000	2.800	2.800
2000	6.300	2.500	2.500
2001	5.000	2.000	2.000
2002	4.200	2.000	2.000
2003	5.800	2.500	2.500
2004	7.000	3.000	3.000
2005	8.000	3.500	3.500
2006	8.500	3.500	4.000
2007	10.000	4.000	5.500
2008	11.000	6.000	6.500
2009	12.000	5.800	6.800
2010	14.000	5.800	7.500
2011	16.000	6.500	8.500
2012	17.500	6.500	8.500
2013	16.000	6.000	8.000
2014	15.000	5.500	7.000
2015	14.500	5.500	7.000
2016	14.000	5.500	6.800
2017	13.500	5.200	6.500
2018	13.000	5.000	6.000
2019	12.500	4.500	5.800
2020	12.500	4.500	5.800
2021	12.500	4.500	5.800
2022	13.000	4.800	6.000
2023	16.000	5.500	7.000

Fuente: Minola

“No han sido productores los que han podido comprar campos, sino empresarios de otros sectores”

ABEL REAL
PRESIDENTE DE CAIR

pos, sino que el perfil de los inversionistas en campos agropecuarios es de empresarios de otros sectores, como industria y servicios”, diferenció.

Y dijo que el campo “sigue siendo un refugio de valores” y “el empresario que entra al negocio sabe que es una inversión que hace a largo plazo, y que de buenas a primeras apunta más a la plusvalía que pueda llegar a tener en el tiempo, y en lo inmediato a la renta”.

“La demanda más grande que tenemos en Argentina es en la zona núcleo y suelos 100% agrícolas”, pero “el problema es que este tipo de campos no se consigue fácilmente, por tener una mayor productividad”, comentó.

Indicó que en algunos casos, “cuando no se puede comprar un campo 100% agrícola y bueno, el interesado se adapta a la búsqueda de un campo mixto”.

Actualmente “el rango de precios de los campos para la producción ganadera está entre unos US\$ 3.000 y US\$ 3.500 la hectárea, para hacer cría de vacunos, dependiendo de las zonas, los valores son muy variables”, sostuvo.

Afirmó que para los interesados en campos destinados a la forestación “la demanda se da en zonas puntuales”, principalmente en regiones del norte argentino.

Mientras que los precios de los campos agrícolas, destinados a la producción de soja, maíz y trigo, entre otros granos, los valores oscilan “entre US\$ 11.000 a US\$ 16.000 por hectárea”, en las zonas de mayor productividad, detalló.

El titular de la CAIR se refirió también a otro negocio que juega entre las alternativas de producción del campo argentino, como los establecimientos de engorde intensivo de ganado. El interés en el negocio del *feedlot* es en Argentina algo “más bien cíclico”, no tanto como se dio en Uruguay, con un “crecimiento casi explosivo”, pero igualmente “está en aumento”, dijo.

Real, al igual que lo hacen generalmente los empresarios y productores argentinos, aludió a que en su país “todo esto está relacionado a las políticas oficiales”, específicamente en esta situación referida a las exportaciones de carne. “En la medida que se fortalezcan los precios y la ganadería”, ese sector en Argentina se verá impulsado, ya que “tenemos todo para exportar mucho más y para eso es importante que el productor tenga reglas claras”, advirtió.

En ese sentido, este empresario mencionó –a modo de ejemplo– la señal “positiva” que significó la rebaja de las retenciones a las exportaciones de granos, que anunció el gobierno del presidente Javier Milei, en enero pasado.

“Argentina puede volver a ser el granero del mundo”, como históricamente fue señalada, porque “el productor es optimista siempre”, por más que pueda parecer una “expresión de deseo, no veo por qué no podría llegar a serlo”, se entusiasmó el presidente de la CAIR.

Respecto al factor político, Real dejó en claro que el cambio de gobierno en Argentina con el presidente Javier Milei, “a pesar de no haber un 100% de conformismo en la población, ahora hay otra expectativa” en el mercado. Y “con todo el túnel negro que venimos viendo, esto es como ver un poco la luz”, lo que “se siente reflejado en la voluntad que se vio” en su momento, cuando se determinaron las rebajas de las retenciones a las exportaciones de algunos productos agropecuarios, al menos hasta el 30 de junio.

Y enfatizó que “el productor argentino quiere seguir produciendo” en su país.



Nutriendo al mundo de manera segura, responsable y sostenible.



¡Seguinos en redes!



Conocé más
escaneando el
código QR



"Crisis" del agro llevó a casi 300 empresas a recuperación judicial

En el cuarto trimestre de 2024 el 34% de las firmas tenía al cultivo de soja como actividad principal, y el 20% de los casos se dedicaba a la cría de vacunos de carne



El estado de Mato Grosso do Sul es uno de los mayores productores agrícolas de Brasil y el mayor productor bovino del país

Redacción
Mauro Florentín

Brasil es una potencia mundial en la producción de alimentos, especialmente de granos como soja, maíz y café, además de las diferentes carnes, entre otros productos. Pero el sector agropecuario del país nortero sufre el golpe de los altibajos de precios de los *commodities* agrícolas, problemas de endeudamiento, de falta de liquidez y la incidencia de factores climáticos.

En 2024 se instaló una "crisis en el agrogocio" de Brasil, con el registro de "muchas recuperaciones judiciales" y "concordatos" de empresas, afirmó a VERDE el analista brasileño de Safras & Mercados, Paulo Molinari.

Dijo que en el mercado local hay una restricción "muy fuerte" en el otorgamiento de créditos por parte de los bancos a los productores rurales.

La crisis agropecuaria se originó en un período de desfasaje en los precios de los granos

"Las deudas se acumularon, entonces ahora el productor tiene un pasivo muy alto, con precios de soja muy bajos", advirtió el analista Paulo Molinari

entre 2021, 2022, 2023 y 2024, cuando llegaron a ser "muy altos" y luego "fueron cayendo", y "en medio de ese proceso" hubo un "incremento en los costos de insumos" y el productor brasileño realizó inversiones en la "compra de maquinarias agrícolas y equipamientos", sostuvo.

Y comentó que el productor fue "bancando una zafra con costos altos en un mercado bajista" en cuanto a los precios, lo que provocó un "descompás entre el endeudamiento del productor y los precios del mercado".

Además, el productor brasileño "le erró bastante en la comercialización" de sus productos, porque "no aprovechó a vender su producción cuando los precios estaban altos", y "las deudas se acumularon, entonces ahora el productor tiene un pasivo muy alto, con precios de soja muy bajos", advirtió Molinari.

Complementariamente a eso, el analista de Safras & Mercado destacó que en los últimos tres años se registraron regionalmente pérdidas "muy importantes" de producción.

38,5

Fue el porcentaje de aumento de las empresas en recuperación judicial en el cuarto trimestre de 2024 en Brasil frente al año anterior

ERRO
SEMILLAS

NUEVO

DM ARAUCARIA

***Una
nueva era
de trigo
en ciclo largo
con potencial
comprobado.***


DONMARIO
SEMILLAS



www.erro.com.uy

El estado de Mato Grosso do Sul tuvo el año pasado la mayor producción de la historia en cuanto a volumen de granos, pero al mismo tiempo hubo regiones con “pérdidas de producción que agravaron la situación”, y ahora el productor está “muy complicado”, enfatizó.

AUMENTO DE CASOS Y SECTORES

Algunos números y datos sobre la evolución de la cantidad de firmas del agronegocio en procesos judiciales de recuperación y otros tipos de derivaciones por problemas financieros evidencian la gravedad del problema.

En el cuarto trimestre del año pasado había “295 empresas agropecuarias en recuperación judicial”, lo que representó un “aumento de 38,49%” respecto a igual período de 2023, según datos de la consultora brasileña RGF & Asociados, divulgados por Globo Rural a inicios de febrero de este año.

Indican que estos casos correspondientes al último trimestre de 2024 implican un “incremento de 12%” en comparación con el trimestre anterior de ese año, cuando eran “264 compañías” del sector agropecuario las que se encontraban en recuperación judicial.

En el pasaje entre el tercer y el cuarto trimestre del año pasado hubo “35 nuevas empresas” que entraron en recuperación judicial, mientras que solo cuatro lograron salir de esa condición y retomaron sus operaciones normales, señalan informaciones de la consultora.

Muestran que desde el punto de vista sectorial, “34% de las empresas en recuperación judicial en el cuarto trimestre de 2024 tenían al cultivo de soja como actividad principal”; en tanto que 20% de los casos correspondía a firmas dedicadas a la cría de vacunos de carne y 15% de las compañías en esa condición eran del sector del cultivo de caña de azúcar.

Figuran además en ese registro empresas de servicios de preparación del suelo, cultivo y cosecha de granos con 5%, y compañías productoras de maíz ocuparon 4% del total.

Uno de los casos más emblemáticos de pedido de recuperación judicial del año pasado fue el de la distribuidora de insumos Agrogalaxy, que sufrió el estancamiento de los precios de los *commodities* agrícolas, porque los productores del agro fueron más cautelosos en sus compras de insumos, consignó Globo Rural.

Pese a que el agro brasileño tiene “grandes” grupos empresariales, todavía existe una porción “relevante” conformada por productores de “pequeño” porte, o grupos familiares con un nivel “inferior” de profesionalización en la gestión, comentó el especialista en reestructuración de empresas de RGF, Rodrigo Galleos, en declaraciones a Globo Rural.

CONTEXTO Y CONCENTRACIÓN

En ese contexto el agro brasileño marcará nuevos récords en área de siembra y producción

de soja en la presente zafra 2024/2025, con un volumen total previsto de 173 millones de toneladas del grano a cosechar. Y ante los problemas que apremian a las empresas agrícolas se prevé un escenario en el primer semestre de 2025 en el que el productor “obligatoriamente” deberá vender su producción, más allá de los precios que registre el mercado de granos, entre otros factores.

“Brasil no tiene muchas salidas” y “precisará vender” la soja para recuperar liquidez pensando en la próxima zafra de 2026, dijo Molinari.

Y apoyándose en el argumento de que “en situaciones de crisis el productor brasileño planta soja”, el analista avizó que seguramente el área de siembra de la oleaginosa “volverá a crecer”, porque necesita “reducir sus problemas de crédito”.

Sobre la problemática planteada en el agronegocio en Brasil, el director de la consultora Sumar Agro, Ismael Turbán, señaló a VERDE que ese sector productivo brasileño tuvo “dos años complejos”, luego de años “muy buenos” pospandemia, en los que “el productor invirtió bastante, creció, aumentaron las rentas de las tierras”, posteriormente vino “la guerra comercial que hizo subir los precios de los fertilizantes”, y “la caída de los granos dejó desacomodado” a los agricultores del país norteño.

Turbán, quien trabajó varios años en la producción agrícola de Brasil, sostuvo que ese fue “el primer golpe”, y “el segundo” fue en 2024, cuando las producciones marcaron un “quiebre” que le significó al productor un resultado “muy ajustado”, sumado todo esto al “endeudamiento” acumulado de años anteriores, además de la “suba de tasas de interés”.

Ese conjunto de factores derivó en situaciones de “devolución de arrendamientos” de campos, a “muchos” casos de recuperación judicial de productores, y también las empresas de insumos enfrentan dificultades financieras, comentó.

El consultor consideró que esto generó un “problema en la cadena de pagos” y una “crisis” en el agro brasileño, por lo que es probable que habrá productores que “quedarán en el camino”, y que actualmente “el más complicado” es el productor arrendatario de tierras.

En el estado de Mato Grosso do Sul hay una “proceso de concentración” del área agrícola, debido a ese tipo de situaciones que fortalecen la posición del productor mediano y grande, señaló.

También se refirió al impacto de la presente cosecha de soja y maíz, que se prevé serán récord en ambos casos, que llevarán a generar “mucho presión comercial” y, por ende, una “caída en los premios en los puertos brasileños y en los precios”.

Pese a esta problemática, al igual que Molinari, el director de Sumar Agro vaticinó un

“crecimiento” en la producción y en el área del agro brasileño, tanto en agricultura como en ganadería.

CASOS EN EXPANSIÓN

Como en toda crisis surgen oportunidades para algunos, que se favorecen de los problemas de otros; en esta situación corresponde al mundo de los agronegocios.

Algunos analistas brasileños advierten un cambio de escenario en 2025, en cuanto a que la tendencia de los precios de los granos se puede modificar, favoreciendo así a grupos agrícolas, como la compañía SLC, que es una de las mayores productoras de granos que operan en Brasil.

Se trata de un “año de transición” en el que hay señales de recuperación en los precios del mercado de *commodities* agrícolas, señalaron analistas del banco de inversiones BTG Pactual, al sitio web The AgriBiz.

Los expertos consultados plantearon que a pesar de que el escenario de oferta y demanda para soja, maíz y algodón todavía hacen que los catalizadores sean escasos para una visión alcista de precios, se advierten las “primeras señales de oscilación del péndulo para el lado positivo”.

En cuanto al caso de SLC, el argumento no está solamente apoyado en la recuperación de los precios de los *commodities*, sino también en el período anterior de precios más bajos, cuando la compañía encontró oportunidades para crecer.

El año pasado esta empresa agrícola incrementó 67.000 hectáreas a su portafolio de tierras, superando de esta manera sus proyecciones de crecimiento anual de 35.000 hectáreas, destacaron.

Otra empresa en expansión, pero en el sector de la comercialización de granos, es la compañía china Cofco, que en los últimos años conquistó una posición de liderazgo en las exportaciones brasileñas de *commodities*, y que ahora se apronta para ganar una participación todavía mayor en los embarques de estos productos, según The AgriBiz.

La publicación consignó que esa empresa inaugurará a fines de marzo su nueva terminal en el puerto de Santos, triplicando su capacidad de exportación desde el mayor puerto de América Latina.

La inversión total prevista para este emprendimiento es de unos US\$ 285 millones, que representará la mayor terminal de Cofco para exportaciones en todo el mundo, con una capacidad de almacenaje de 490.000 toneladas, la más grande dentro del puerto ubicado en el estado de San Pablo.

Los responsables del proyecto prevén que el 70% de las cargas llegarán a esa terminal en entregas por tren, y solamente 30% serán transportadas en camiones.

CONTROL EFECTIVO DE PLAGAS EN SOJA



ELIMINA CHINCHES, LAGARTAS Y ARAÑUELA



cibeles.agro



cibeles.com.uy



**cibeles
agro**

El precio de la tierra en Brasil subió más del 100% por el auge del agro

La compra de campos productivos se posicionó como “una de las inversiones más lucrativas” entre 2019 y 2024 señalaron varios analistas y consultores del país vecino



Imagen aérea de una plantación de café en el estado brasileño de Minas Gerais

Redacción
Mauro Florentín

En línea con la creciente demanda de alimentos en el mundo y los vaivenes de precios de estos productos, resulta casi lógico pensar que la tierra donde se genera la materia prima tienda a valorizarse, principalmente en países productores de granos, carnes y otros *commodities*.

En ese contexto, el precio promedio de la tierra de uso agrícola en Brasil aumentó 113% en los últimos cinco años, pasando de 14.818 reales (unos US\$ 2.450 por hectárea) en julio de 2019 a 31.609 reales (US\$ 5.220 la hectárea, al tipo de cambio de enero de 2025) en igual mes de 2024, según un reporte de la consultora brasileña Scot, divulgado el 16 de enero.

Señaló que el valor de las tierras destinadas a pasturas registró un incremento todavía mayor que ese, de 115%, al pasar de 8.267 reales (US\$ 1.416 la hectárea) a 17.886 reales

“Difícilmente haya un año en el que la tierra no acompañe por lo menos (la evolución de) la inflación”

FELIPE FABRRI
ANALISTA DE MERCADO DE LA CONSULTORA SCOT

(US\$ 3.011) en dicho lapso. Esta valorización posicionó a la compra de campos productivos como “una de las inversiones más lucrativas” del período, sostuvo la consultora.

Comparó que el aumento del valor de las tierras superó la performance de otras colocaciones tradicionales, como las bursátiles (26%), los ahorros (29%), el dólar comercial

(47%) y la tasa de interés variable denominada Certificado de Depósito Interbancario (CDI).

Y consideró que ese “significativo” incremento está vinculado a la “relevancia del agrogocio” y a la “creciente búsqueda de áreas productivas”, consolidando de esta manera a las tierras como un “activo valioso”.

La valorización de los campos agrícolas durante el período considerado se enmarca en un proceso de “fuerte aumento” de los volúmenes de producción de granos, principalmente de soja y maíz, en los que Brasil pasó a reafirmar su posicionamiento a nivel internacional.

Brasil es el mayor exportador mundial de soja, café, algodón, carne aviar y carne bovina congelada, entre otros productos del agro, y además ocupa lugares de liderazgo en producción de otros granos, como maíz y arroz.

PROCESO DE VALORIZACIÓN

“La tierra (de uso agropecuario) solo se valoriza. Difícilmente haya un año en el que la tierra



Acompaña:

PGG Wrightson Seeds



9^{NA}
EDICIÓN



PASTURAS EN ACCIÓN

EL CICLO DE JORNADAS FORRAJERAS
MÁS GRANDE DEL PAÍS

Enterate más en nuestras redes

 @AGROCENTRO_UY  @AGROCENTROUY

WWW.AGROCENTRO.COM.UY

no acompañe por lo menos (la evolución de) la inflación”, declaró el analista de mercado de Scot, Felipe Fabri, en declaraciones a la revista Globo Rural.

El consultor dijo: “Claro que mucho va a depender del resultado, de la productividad del área, de las cotizaciones de los *commodities* agrícolas, pero difícilmente un área rural no se vaya a valorizar más que muchos títulos de renta fija ligados a (indicadores del mercado brasileño) como el Selic (tasa de interés de referencia) o al Índice de Precios al Consumidor Amplio (IPCA)”.

“No hay nada que valore más la tierra que el paso del tiempo”, comentó por su parte, Daniel Meireles, director de Acres, empresa brasileña especializada en la compraventa de campos, perteneciente al Grupo Safras & Cifras, que trabaja en la estructuración de negocios de activos rurales.

Las tierras agrícolas en Brasil “se apreciaron entre 15% y 20% anual entre 2017 y 2022”, destacó en declaraciones a la mencionada revista. De acuerdo al estudio de la consultora, entre 2019 y 2024 los precios medios (en valores nominales) de las propiedades destinadas a la producción agrícola más que se duplicaron en 11 de los estados brasileños.

Los mayores aumentos se registraron en las regiones agrícolas de frontera, donde todavía es posible encontrar tierras más baratas que en estados con una producción más consolidada, indicó.

A modo de ejemplo, comentó que la mayor suba en los valores de las tierras ocurrió en Rondonia, donde la valorización de los campos agrícolas en el período considerado fue de casi 300%, mientras que el precio de las tierras para pasturas aumentó 286%.

Otros puntos de producción como Maranhao (Marañón) y Piauí, que se encuentran en la región denominada Matopiba, la cual comprende territorios de los estados Maranhao, Tocantins, Piauí y Bahía, también registraron una “valorización por encima del 200%” en el valor de los campos, consignó.

Resaltó que el estado de Paraná, donde se ubican las tierras agrícolas más caras de Brasil, el incremento de los precios fue igualmente significativo en el período, con un 107% de suba.

Según algunos analistas consultados por el medio brasileño, la baja en los precios de los *commodities* agrícolas en 2024 y la reducción de la zafra de granos trajo más “cautela” al mercado de tierras productivas, disminuyendo el número de transacciones de campos en el año pasado.

RITMO MODERADO

En cuanto al escenario en 2025, los precios de las tierras en Brasil deberían continuar el proceso de valorización, si bien la expectativa

La evolución de la producción brasileña

En cuanto a la evolución de los volúmenes de producción de algunos de los principales productos del agronegocio brasileño en los últimos años, los datos de la Comisión Nacional de Abastecimiento de Brasil (Conab) muestran que la producción de maíz registró un incremento significativo, con algunos altibajos, ya que de un volumen total producido de 80,7 millones de toneladas en la zafra 2017-2018 pasó a superar los 100 millones de toneladas en las dos zafras siguientes, y luego bajó a 87 millones en 2020-2021.

Posteriormente, la producción maicera de Brasil retomó la senda de crecimiento, con registros de 113,1 millones en 2021-2022 y de 131,9 millones en 2022-2023, volvió a disminuir al producir 115,7 millones en la zafra 2023-2024, y se prevé un repunte en este año con 119,5 millones de toneladas a ser cosechadas, según las estadísticas de la Conab.

Indican que en el caso de la producción de soja el volumen cosechado tuvo una reducción al pasar de 140 millones de toneladas en la zafra 2020-2021 a 126,5 millones en la zafra 2021-2022, pero después aumentó a 155,7 millones de toneladas en 2022-2023, en la siguiente bajó a 147,7 millones, y ahora está previsto que marque un récord de 166,3 millones de toneladas en la zafra 2024-2025.

Este destacado desempeño en cuanto a las grandes cosechas de granos en las tierras brasileñas encuentra algunos desafíos, pensando en el futuro de la producción y del negocio.

A los factores tradicionales del clima y los precios, atados a la demanda interna y externa de los productos, se les suman los vinculados con la deforestación, los incendios, como los registrados en este verano, el impacto en el medio ambiente y los costos productivos, los cuales en gran medida determinarán el camino

que le depara al agro del gigante Sudamericano.

En ese sentido, las regulaciones previstas por mercados relevantes, como es el caso notorio de la Unión Europea, que exigirá certificaciones específicas para demostrar que los alimentos que ingresen a su mercado no fueron producidos en campos deforestados.

Además, figuran en este horizonte de nuevas normativas otras que también apuntan a mitigar el impacto de las actividades agropecuarias en el cambio climático, específicamente las certificaciones de huellas ambientales, como la huella de carbono, entre otras.

Y en particular para Uruguay, lo que haga o deje de hacer Brasil siempre tiene una influencia de peso, ya que está en juego la imagen de la región y del propio Mercosur, como bloque que pretende avanzar en negociaciones comerciales para abrir mercados extrarregionales.

del mercado es que “el ritmo sea más moderado en comparación con los picos registrados en los años anteriores”, según la publicación de Globo Rural.

Para la consultora Scot la apreciación de la tierra también estuvo impulsada por el “aumento” de las materias primas en 2022, en un “escenario de escasez global” y los efectos de la pandemia de Covid-19.

“El mercado de campos agrícolas se mantuvo firme durante este período, con un aumento de la demanda de tierras ligado a los precios de las materias primas”, dijo José Eduardo Daronco, responsable de relaciones con inversores de Suno Asset.

Consideró que el tipo de cambio, con la devaluación del real frente al dólar también “ayudó a hacer más atractiva la inversión en tierras”, ya que productos agrícolas como la soja, el maíz y el café se cotizan en dólares.

Y en respuesta a este prometedor mercado, Suno Asset lanzó Fiagro (Fondo de Inversión Agrícola), cuyo objetivo es la valorización de los activos de las explotaciones agrícolas. El fondo, que comenzó con 62 millones de reales (US\$ 10,5 millones) en capital, invierte la

mitad de ese monto en tierras en Mato Grosso, generando ingresos a través de arrendamientos vinculados al precio de la soja, según explicó Scot.

Indicó que la otra mitad del capital se destina a Certificados de Cuentas por Cobrar Agronegocios (CRA, por su sigla en portugués), que se utilizarán para implementar sistemas de riego en el campo.

Además, en este sector se destacó AGBI, una firma gestora especializada en inversiones en suelos agrícolas. La empresa obtuvo “grandes retornos” con el fondo AGBI Nobres, que compró un campo por 39 millones de reales (US\$ 6,5 millones) y lo vendió por 177 millones de reales (US\$ 29,7 millones), con un Múltiplo sobre Capital Invertido (MOIC) de 3,19 veces, entre 2013 y 2021. Esa métrica indica cuántas veces fue recuperado el capital de inversión inicial de un negocio.

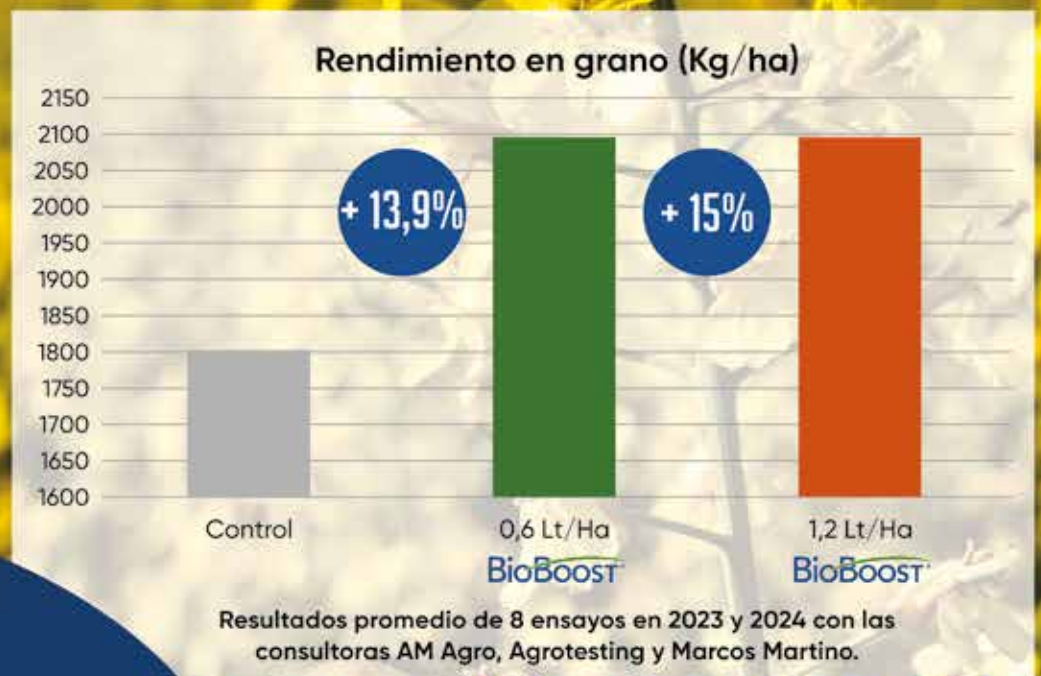
La demanda interna y las exportaciones de soja, maíz, café, carne vacuna y de azúcar de Brasil van a “continuar atrayendo a las inversiones en tierras con potencial productivo”, consideró el socio de AGBI, Gustavo Fonseca, de cara a los próximos años.

ÚNICO EN EL MERCADO

BioBoost®

IMPULSÁ EL RENDIMIENTO DE TU COLZA

PROMOTOR BIOLÓGICO
DE CRECIMIENTO



LALLEMAND

LALLEMAND PLANT CARE

CALISTER

www.calister.com.uy

Las estrategias de Embrapa para el desarrollo de la inteligencia artificial

La presidente de la Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria estuvo en Uruguay y detalló las utilidades de esa herramienta para la investigación y el sector productivo

La actual presidente de la Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria (Embrapa), Silvia Massruhà, es investigadora en el área de inteligencia artificial de ese organismo, donde trabaja desde hace 15 años, y “hace más de 25 años que trabajo pensando en la inteligencia artificial en el sector agropecuario”, comentó a VERDE. La jerarca explicó que para el desarrollo de esa herramienta lo más importante es organizar datos, porque “no sirve tener inteligencia artificial si no tenés datos, si no tenés información”.

Durante su visita a Uruguay, donde participó de Agro en Punta, señaló que hizo toda su carrera en Embrapa organizando información, de datos climáticos, de suelos o económicos, porque eso es clave para que los algoritmos de la inteligencia artificial sean más precisos y puedan dar una respuesta más rápida.

Agregó que esa ha sido la estrategia, porque hay varias fuentes de datos, con información heterogénea, que se utiliza tanto para desarrollar una nueva tecnología, como para clasificar o contar frutas, o identificar una enfermedad. “Tenemos una base de datos con varias enfermedades, con varios síntomas, y en el momento de aplicar el algoritmo se puede ver esa respuesta”, comentó.

Dijo que esos son ejemplos porteras adentro, pero también se puede utilizar la inteligencia artificial para mejorar la transferencia de tecnología hacia el productor. Por lo tanto, “también hay una base de dato de conocimientos, de todo el legado que tiene Embrapa, y se puede utilizar la inteligencia artificial para que el agrónomo, el consultor o el propio productor pueda contar con esa información y recibir información vía Whatsapp”, agregó como otro ejemplo.

Massruhà también se refirió a un programa en colaboración con el Ministerio de Agricultura y Pecuaria y con el Ministerio de Desarrollo Agrario y Agricultura Familiar de Brasil. “Durante muchos años Embrapa publicó libros para varias cadenas productivas, que se llama-



La presidente de Embrapa, Silvia Massruhà

ban 500 preguntas y 500 respuestas. Con toda esa información desarrollamos inteligencia artificial y hoy se puede entrar a una web, hacer una pregunta sobre cualquier enfermedad o síntoma, el sistema recoge aquella información y allí mismo tenés la opción de mandar esa respuesta por Whatsapp. Existen muchas maneras prácticas de consultar”, destacó.

Además, dijo que en Brasil la inteligencia artificial ayuda a subsidiar políticas públicas. Un ejemplo es el Programa de Regionalización Agrícola de Riesgo Climático, que es una matriz de riesgo, donde el agricultor puede poner qué quiere cultivar, cuándo y dónde. Y el programa cruza información de 44 cultivos y 5.000 municipios, y al mismo tiempo usa una serie climática de 100 años para elaborar una matriz de riesgo. “Allí usamos inteligencia artificial también, se trabaja con la Secretaría de Política Agrícola, que usa esa información para subsidiar el crédito y los seguros rurales en el país”, informó.

Por lo tanto, la inteligencia artificial tiene aplicaciones en varias áreas de la agricultura brasileña, porteras adentro y porteras afuera, para subsidiar las políticas públicas, en edición génica y en biotecnología, resaltó.

“Antes teníamos el mejoramiento genético tradicional, pero con la biotecnología es posible la bioinformática, porque tenés contenido digital, lo que nos permite ser más rápidos, más ágiles para identificar y prospectar genes frente al cambio climático, por ejemplo, al estrés hídrico, para trabajar con bacterias, con microorganismos, trabajar con bioproductos, bioinsumos, bioestimulantes. Estas herramientas han sido importantes para que podamos avanzar en la agropecuaria brasileña”, destacó la investigadora.

REVOLUCIÓN AGRÍCOLA

La agricultura brasileña en los últimos 50 años registró un cambio revolucionario. El país pasó de ser importador de alimentos a uno de los mayores productores y exportadores a nivel mundial, y ese cambio ocurrió con una agricultura “basada en ciencia y tecnología”, destacó la presidente de Embrapa.

“Siempre digo que sin el apoyo de los productores Embrapa no habría llegado a ser referente en la agricultura tropical, porque ellos traen las demandas de las cadenas productivas, de diferentes biomas, y después nos ayudan a validar. Es decir, que los productores le dan credibilidad a Embrapa, y así es que empiezan a adoptar las tecnologías”, comentó en Punta del Este.

Destacó que en estos últimos años “hemos generado mucha tecnología de cultivares que permitieron aumentar la productividad en tres y cuatro veces, porque fueron adaptados a los deferentes tipos de suelos y biomas de Brasil”.

Agregó que “se habla mucho de adaptación al cambio climático, y nuestra agricultura trabajó con esa adaptación”. Planteó, a modo de ejemplo, que se llevó uva del sur de Brasil, de la zona de Bento Gonçalves, al semillero brasileño, y que actualmente se trabaja con fruticultura irrigada en el nordeste, donde “somos referencia”. Y subrayó que en aquella región, la más pobre de Brasil, se creó un ambiente económico de desarrollo.

“Creo que Brasil fijó una estrategia de país, en desarrollar una agricultura basada en ciencia, que además de Embrapa incluye a las universidades, a los órganos estatales de investigación, asociaciones público-privadas, pero principalmente al emprendedurismo del productor rural”, analizó Massruhà.

A propósito, comentó que hay cada vez más interacción entre Embrapa y el sector privado. “Embrapa es una empresa pública, que comenzó hace 52 años, y con la ley de innovación fuimos creando cada vez más mecanismos para generar más asociaciones entre el sector público y el privado”, explicó.

Agregó que el organismo de investigación brasileño trabaja asociado con el sector privado desde hace muchos años, recordó que cuando comenzó el desarrollo de genética de soja en el país ya se habían creado este tipo de vínculos, y así en varios cultivos. “Con la ley de innovación de 2018 ejercitamos más esas relaciones. Hay varios modelos. Se puede participar en codesarrollo, dividir la propiedad intelectual o se puede licenciar una tecnología para que el socio privado participe en el mercado”, detalló la jerarca.

Aclaró que Embrapa es una empresa de investigación y no participa en el mercado, “entonces un socio privado puede ir al mercado y Embrapa le aporta datos, información, culti-

vares, prácticas de manejo, *software* o equipos”. Por lo tanto, “existen varios activos que se pueden trabajar en una colaboración público-privada”, señaló.

También recordó que “en 2017 comenzó el boom de las startups en el sector agropecuario”, algo que “Embrapa lo ha monitoreado con otros socios y participa de ese ecosistema de innovación agrícola”, ya sea compartiendo infraestructura, con una mentoría de los investigadores, o licenciando una tecnología para que puedan utilizarla y desarrollar su producto o servicio para el mercado.

Cuando comenzó Embrapa, hace 50 años atrás, “había que desarrollar todo”, comentó su presidente. “Trabajamos para desarrollar el mejoramiento genético, nuevos productos, fertilizantes. Aumentamos nuestra área de siembra de granos 140% y 580% nuestra producción, debido a la tecnología, a cultivares más adaptados a los diferentes tipos de suelos. Así logramos aumentar la productividad”, destacó.

Y sostuvo que hay que pensar cada vez más en la sustentabilidad en las tres dimensiones: económica, ambiental y social. “Tenemos que traer transparencia a la producción también, y para eso es importante la trazabilidad. Venimos trabajando en la agricultura baja en carbono. Tenemos el legado de 50 años sobre cuáles son los cultivares, las prácticas de manejo más

adecuadas, y trabajamos en los protocolos para crear la soja baja en carbono que sea referencia, para que los productores puedan usarla. Lo mismo con la carne baja en carbono. Trabajamos en esos protocolos, levantando índices y métricas. Son informaciones que hoy nos permiten demostrar cómo nuestra agricultura es sustentable en esas tres dimensiones”, afirmó.

FINANCIAMIENTO DE EMBRAPA

Massruhà explicó que Embrapa es pública, pero totalmente independiente del gobierno. Y trabaja en un nuevo modelo de financiación, “más sustentable”. El 23% del presupuesto de investigación que recibe proviene del gobierno federal, y el 77% corresponde a recursos público-privados o de captación de proyectos internacionales y otras fuentes de fomento, pero en general son para proyectos de cinco años.

“Queremos crear un modelo más sustentable y no depender exclusivamente del gobierno”, planteó Massruhà. “Ya le presentamos proyectos al ministro, hay varias posibilidades que se están discutiendo, como la de acceder al Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología, para los proyectos más estructurales. Será una composición de fuentes. Con estos recursos Embrapa se volverá sustentable, porque hoy los recursos entran como recaudación propia, a través del gobierno federal”, detalló.



Un nuevo año presentes en Expoactiva

Como desde hace veinte años acompañando al sector agrícola en nuestro país.

surco.com.uy

Representante de la Unión Europea destacó a Uruguay como “ejemplo”

Vanessa Mock valoró la adaptación a exigencias por deforestación; se espera que el país sea categorizado “de bajo riesgo”, grupo al que priorizarán los importadores del bloque



La conferencia Agro y sostenibilidad: caminos compartidos, se realizó en la reciente edición de Agro en Punta

Uruguay “tiene toda la capacidad para jugar en primera división y contribuir a la mejora del medioambiente y a la lucha del cambio climático”, dijo la jefe de comercio y economía de la Delegación de la Unión Europea Uruguay y Paraguay, Vanessa Mock, en la conferencia titulada Agro y sostenibilidad: caminos compartidos, realizada en la reciente edición de Agro en Punta.

En ese marco se analizó el reglamento de deforestación de la Unión Europea (EUDR), el compromiso de Uruguay en las contribuciones determinadas a nivel nacional y se analizó la voz del consumidor. Allí, la representante de la Unión Europea destacó que en los últimos meses de trabajo percibió que “Uruguay se ha vuelto un ejemplo”, por su capacidad de adaptarse, y en tal sentido agradeció el trabajo de las autoridades y organizaciones.

La funcionaria europea reconoció que los primeros pasos “no son fáciles”, porque hay que hacer “un análisis riguroso de sus cadenas

“ Uruguay tiene toda la capacidad para jugar en primera y contribuir a la mejora del medioambiente”

VANESSA MOCK
JEFE DE COMERCIO DE LA UE EN URUGUAY Y PARAGUAY

de suministro, y eso también implica tiempo y costos”. Opinó que a mediano plazo “se verá que este reglamento será un instrumento fundamental para mejorar la sostenibilidad de los productos y lograr un mejor acceso a mercados competitivos”. Y a continuación expresó a los empresarios: “estamos aquí para apoyar sus esfuerzos”.

Mock aclaró que los requisitos que impone el bloque también incluyen a todos los productos fabricados en la Unión Europea y, por lo tanto, sostuvo que “no es cierto que estamos favoreciendo a nuestros productos en detrimento de los de otros países, que es algo que escucho mucho”. En ese sentido, enfatizó que “somos tan estrictos con nosotros como con todos los demás países”.

A continuación, dijo que “tampoco es cierto” que se es más riguroso con los productos agropecuarios frente a otras industrias, porque “para esos otros sectores ya tenemos muchas reglas”, y comentó que “incluso está entrando en vigor una tasa de carbono para el sector industrial”.

Señaló que la Unión Europea está intentando apoyar a los países para que se adapten a la nueva reglamentación, con organismos públicos y privados. Uno de los objetivos ha sido mejorar la comunicación, porque “no fue óptima al principio”, admitió.

Siempre junto al productor
sembrando conocimiento.



El principal desafío que tiene el reglamento para Uruguay “no es serlo, ni parecerlo, sino demostrarlo”, dijo la adjunta a la dirección en sostenibilidad de LSQA, Ana Varsi, quien además es socia directiva y fundadora de la Mesa Uruguaya de Carne Sostenible (MUCS) y miembro de la junta directiva de la Mesa Redonda Mundial para la Carne Vacuna Sostenible (GRCB, por su sigla en inglés).

El reglamento EUDR regula la introducción y comercialización desde y hacia el mercado de la Unión Europea de las “materias primas pertinentes” y de los productos derivados pertinentes indicados en el Anexo I del reglamento: ganado bovino, madera, soja, cacao, café, aceite de palma y caucho. Y además se consideran sus derivados. Por ejemplo, en la carne también se contempla al cuero, conservas, menudencias y animales.

CATEGORIZACIÓN

El 30 de junio vence el plazo para finalizar la categorización de riesgo por país y se espera que Uruguay esté en la categoría “de bajo riesgo”. Varsi explicó que esa categorización afecta las exigencias para el importador, en relación con los controles y la información que necesita para poder ingresar un producto. “Creemos que los importadores van a priorizar comprarle a los países de bajo riesgo, porque eso les va a hacer la vida más fácil”, analizó.

El 31 de diciembre de 2025 la EUDR comenzará a implementarse de forma obligatoria para grandes operadores y comercializadores, y el 30 de junio de 2026 será obligatorio para operadores y comercializadores de pequeñas y medianas empresas (pymes) importadoras y comercializadoras, no refiere a la escala de la empresa exportadora.

CONDICIONES

El reglamento tiene tres condiciones para que un producto pueda ingresar a la Unión Europea. La primera es deforestación cero. Que el producto provenga de campos que no hayan sido deforestados después del 31 de diciembre de 2020.

La segunda condición es la legalidad. Se debe demostrar que el producto cumplió con la legislación del país de producción (laboral, ambiental, respeto a los derechos humanos, a las comunidades, entre otras).

Y el tercer requisito es estar cubierto por una declaración de debida diligencia, realizada por el operador en la Unión Europea. El importador tiene que ingresarla en la plataforma en línea, de lo contrario el producto no se liberará en Aduanas. Entre otras cosas, esa debida diligencia incluye la georeferenciación y un chequeo de que cumple con la legislación aplicable en el país de origen.

El importador es el responsable de asegurar la veracidad de los datos de origen, y si se de-

Las contribuciones de Uruguay a 2035

Para la elaboración de sus terceras Contribuciones Determinadas a nivel Nacional (CDN3) Uruguay fijó líneas estratégicas, con objetivos globales de mitigación para los gases, objetivos específicos de la mitigación de la producción de carne vacuna, objetivos específicos de conservación y aumento de stocks de carbono y objetivos globales de adaptación.

Se plantearon hojas de ruta para el agro, que incluyen una para ganadería, otra para lechería, otra para agricultura de secano y arroz, para hortifruticultura, forestal y otra en I+D+I (investigación, desarrollo e innovación).

Con un horizonte temporal a 2035, en las estructuras de las hojas de ruta se plantea el contexto del sector, el vínculo con los procesos estratégicos nacionales, líneas estratégicas transversales, líneas estratégicas y acciones con

énfasis en mitigación y líneas estratégicas y acciones con énfasis en adaptación.

Entre los objetivos se plantean: el conocimiento e información para la toma de decisiones, el diseño de incentivos económicos y financieros, regulaciones y normativas, tecnologías y prácticas sostenibles, y extensión y capacitación.

“Si la Unión Europea nos solicitaba la información para este año, Uruguay ya estaba preparado. Eso demuestra la proactividad de las políticas en general para responder a los requisitos ambientales y normas que se establecen a nivel internacional como país exportador. No podemos permitir que alguien deje de exportar porque el país no tenga preparados los sistemas de información que se requieren”, dijo el coordinador de la Articulación Institucional en Temas Ambientales del Instituto

Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) y coordinador de la Unidad de Sostenibilidad y Cambio Climático del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Gonzalo Becoña en Agro en Punta.

Destacó que “hay un trabajo muy coordinado entre los ministerios de Ganadería, Ambiente y Economía en esos diseños” y que “así como se creó el bono indexado, estamos trabajando en conjunto para crear diseños de incentivos económicos y financieros”.

Becoña planteó que el I+D+I “es clave para la toma de decisiones en las políticas”, porque “si no tenemos información veraz y validada a nivel de terreno es difícil tomar decisiones”.

Y agregó que “podemos tener la tecnología, pero si no podemos transferirla y capacitar a los actores, no podremos llevarla adelante”.

“ Los importadores van a priorizar comprarle a países de bajo riesgo, porque les va a hacer la vida más fácil”

ANA VARSÍ

ADJUNTA A LA DIRECCIÓN EN SOSTENIBILIDAD DE LSQA

muestra que no son verdaderos puede recibir una multa, explicó Varsi. También aclaró que tener una certificación oficial o de terceros “no habilita tener un canal verde, siempre el operador es responsable de completar la debida diligencia, y es el responsable último si hay algún problema”.

La multa mínima es por 4% de la facturación, confiscación, exclusión temporal de los procedimientos de contratación pública, entre otros. El control le corresponde a cada país de la Unión Europea. Para cubrirse, se estima que los importadores establecerán responsabilidades a nivel contractual con los proveedores.

“Los importadores, de alguna manera, van a querer asegurarse de que sus proveedores les dan información precisa y certera”, consideró.

Para demostrar la complejidad de la trazabilidad, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca realizó pruebas con datos reales para completar un contenedor de carne de 25 toneladas, y se concluyó que los cortes provenían de 1.922 establecimientos.

LA VOZ DEL CONSUMIDOR

“Siempre hablamos de una cadena de valor, del abastecimiento sustentable. McDonald’s está fomentando y apoyando esas prácticas que se diferencian y ayudan a tener una producción de ganadería que mitigue el cambio climático, que sea responsable, que acompañe al bienestar animal un poco más allá. Sepan que existe esa demanda, que estamos de este lado”, dijo la gerente senior del equipo de compromiso social y desarrollo sustentable en Arcos Dorados, Carola Baglietto.

Arcos Dorados es el franquiciado más grande de McDonald’s en el mundo, opera en más de 20 mercados en casi toda Latinoamérica. Tiene más de 2.400 restaurantes, 34 en Uruguay, más de 100.000 empleados y cada día atiende a más de 4 millones de clientes.



AMAZONE

Llevá la eficiencia al siguiente nivel.

Con **AMAZONE** cada dosis cuenta. Tecnología de precisión para una fertilización exacta con el mayor rendimiento.



www.simagro.com.uy
info@simagro.com.uy

4554 7348
simagrosrl

VISITA NUESTRO STAND
EN EXPOACTIVA - N° 33



La academia europea encolumnada en contra de la producción ganadera

Estudiante uruguayo de doctorado cuenta sus experiencias y analiza las razones que sostienen ese discurso, los mitos, contradicciones y el camino que debe seguir el país

Ing. Agr. Sofía de León
Desde Países Bajos

Salir del país más ganadero del mundo para aprender sobre producción de alimentos exige prepararse para abrir el paraguas. Una no puede entender lo que se encuentra en el sitio al que va si no sabe de dónde viene. Alberto Methol Ferré llamaba al bioma Pampa –con su producción ganadera– “un sitio extraordinario de automatización biológica, en una especie de cibernética natural”. Lo que para mí es una obviedad, en otros sitios puede ser una rareza.

Me mudé al otro lado del océano Atlántico para ampliar mis herramientas en temas relacionados con mi profesión –la agronomía– y puedo afirmar que vengo cumpliendo mis objetivos con creces. Aquí convergen mentes de todo el mundo, recursos, pluralidad de perspectivas y líneas de investigación innovadoras. Sin embargo, hay un tema en el que el discurso mantiene bajo una misma línea a buena parte de la academia: la producción de carne vacuna.

En los países desarrollados los altos niveles de consumo de carne per cápita se asocian a dietas deficientes y enfermedades cardiovasculares. Muchas veces consumida ultraprocesada, con distintos niveles de sodio y perfil lipídico a un churrasco convencional. Asimismo, el modelo intensivo de producción de carne se relaciona con el cambio climático. Mientras tanto, gran parte del mundo experimenta niveles insuficientes de consumo de proteínas animales. Este contraste alimenta un debate global en el que la producción de alimentos, en especial la de carne de vaca, es señalada como responsable del aumento descontrolado del efecto invernadero.

UN MONOLITO LLAMADO ACADEMIA

En transcurso por el ámbito académico, todas mis asignaturas dedican parte de sus contenidos a repetir que el consumo de carne es un factor crítico en el cambio climático. Se



Sección de ultraprocesados veganos en un supermercado en Wageningen, Países Bajos

promueven productos ultraprocesados etiquetados como “veganos” como alternativas más sostenibles que la carne. Este discurso puede escucharse casi al unísono en distintos cursos, siempre y cuando el académico en cuestión no esté vinculado a los sistemas de producción animal. Si no es ese el caso, es sorprendentemente recurrente.

Sin embargo, las cifras cuentan otra historia: el transporte y la industria generan el 75% de las emisiones, mientras que el sector agrícola contribuye entre 15% y 20%, y la ganadería específicamente apenas 6%. Esto incluso depende del indicador con el que se mida.

Por eso, es difícil que sobre un rubro que ya está preconcebido como malo se pueda discutir y tener distintas formas de ser concebido y llevado a cabo. El famoso “depende”, de nuestra formación como ingenieros agrónomos,

es un eco que resuena lejos desde la periferia del mundo.

Esta narrativa ignora que gran parte de las emisiones históricas se concentraron en los países ricos desde la Revolución Industrial y que los sistemas ganaderos sostenibles predominan en regiones en desarrollo, donde las contribuciones históricas al cambio climático han sido mínimas. A su vez, estas regiones carecen de los recursos comunicacionales para contrarrestar esta narrativa y presentar sus propias realidades.

Las razones para este discurso de parte de la academia en el Viejo Continente son variadas. Puede explicarse, en parte, por la fragmentación del conocimiento. A diferencia del modelo educativo del Cono Sur, en el mundo desarrollado la especialización conduce a enfoques altamente compartimentados. Por ejemplo:

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

NK 3969
CL

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



SYN 3970
CL

El híbrido más sembrado de la región.



Escaneá los códigos QR para más información.



DISTRIBUYE:

yalfín



Clearfield y su correspondiente logo son marcas registradas de BASF.

un docente especializado en cadenas de alimentos puede considerar un desperdicio en la cadena alimentaria no cosechar las hojas de una hortaliza. No conversan con los expertos en suelos, que no dudarían en hablar de los beneficios de la incorporación del rastrojo al suelo como fundamental para la sostenibilidad a largo plazo. El hecho de que el ganado se alimente de los subproductos de la cosecha, en vez de tener que procesarlos para ponerlos en las góndolas, no es considerado algo eficiente para los tecnólogos de alimentos.

Otra razón puede ser el lado filosófico del prestigio que se le da al docente. Un docente universitario de trayectoria goza de un estatus social distinto al que estamos acostumbrados. Como parte de su rol, es normal que con el paso de los años se avoquen a hablar en clases o conferencias de temas que no son su especialidad, en una especie de compromiso social. Así fue que escuché a docentes brillantes, muy idóneos en su área de conocimiento, repetir argumentos sobre la producción de carne, que carecen de un análisis somero. Muchos de sus argumentos comunes sobre la ganadería suelen ser simplificados, en parte debido al enfoque generalizado de los sistemas de producción a escala industrial que predominan en el mundo desarrollado.

LOS MITOS RECURRENTES

Los mitos en torno a la ganadería resuenan aquí y allá. El argumento más común, planteado también por estudiantes, es el mito de la competencia alimentaria. La idea de que el ganado consume cultivos que podrían alimentar a las personas suele estar relacionado con una falsa idea de que los rumiantes consumen dietas totalmente basadas en granos. Lo cierto es que la mayor parte de la dieta del ganado consiste en subproductos y desechos agrícolas y de la producción de bioetanol que los humanos no pueden consumir. Lo convierten en proteína de gran calidad y altamente asimilable. Eso ahorra gran parte de todos nuestros desperdicios.

Otro de ellos es que la ganadería ocupa tierra para pastoreo que podría ser utilizada para alimentar humanos. Esto viene de no concebir lo que representan las actividades agrícolas en las regiones menos desarrolladas del mundo. Se asume que los sitios son todos iguales de fértiles, accesibles, aptos para producir e igual de bien conectados en todas partes. La ganadería tradicional utiliza, en gran parte, tierras marginales. Es decir, suelos poco profundos, de baja productividad, o áreas remotas que no son aptas para otras actividades agrícolas.

Existe un mito que ha llegado con fuerza a las urbes de clase media en América Latina. Se dice que el área destinada a cultivar granos es para alimentar ganado en vez de a los humanos. Lo cierto es que muchas veces

se toma área destinada al cultivo de pasturas como área destinada a monocultivo. Se ignora el rol de las pasturas artificiales para alimentar al ganado y cómo desempeñan un papel clave en las rotaciones de cultivos, aportando estructura y carbono. Estas rotaciones mitigan los impactos negativos del monocultivo, como el agotamiento del suelo, la pérdida de biodiversidad y una mayor vulnerabilidad a plagas y enfermedades, sosteniendo los sistemas en el largo plazo.

Finalmente, los críticos universitarios pasan por alto el papel de la ganadería en el apoyo a la subsistencia rural. Mientras que la producción a escala industrial prioriza la eficiencia y las ganancias, los sistemas tradicionales conectan a los pequeños agricultores y productores familiares con las áreas rurales, asegurando su sustento cuando las actividades hortícolas no son viables.

NARRATIVAS ENCONTRADAS

Tampoco debemos abordar los prejuicios con ingenuidad. Es innegable que la industria de ultraprocesados y proteínas alternativas está recibiendo inversiones masivas, y buena parte de esos recursos fluyen a través de las venas financieras de la academia. Para posicionar un producto innovador como este, resulta imprescindible construir un camino que persuada a los consumidores, especialmente a aquellos con alto poder adquisitivo, para que lo integren en sus dietas. En este contexto, lo técnico pierde relevancia frente a lo político, y las decisiones de consumo se moldean más por narrativas que por análisis objetivos.

La Cancillería uruguaya y el Instituto Nacional de Carnes (INAC) son plenamente conscientes de esta problemática y han emprendido esfuerzos significativos en los últimos años para contrarrestar esta narrativa. Sin embargo, aún queda mucho por hacer. Esto no se trata únicamente de la carne como un producto exportable, se trata de la carne como un medio de subsistencia que, además, es fundamental para la conservación de nuestros sistemas naturales, nuestra Amazonia. Construir nuestra propia narrativa exige que, desde la infancia, los niños uruguayos comprendan conceptos básicos como qué es una pastura y cuál es su importancia.

No estaría escribiendo esto si creyera que esta narrativa está confinada al mundo desarrollado. Lamentablemente eso dista de ser cierto. En el año 2022, durante las vacaciones de julio, la Intendencia de Montevideo, con el auspicio de una embajada, proyectó en el Planetario Municipal un documental sobre el cambio climático y el deterioro de los ecosistemas globales. El mensaje, dirigido a los niños, advertía que la disputa por tierras cultivables estaba impulsando la deforestación y que la mayor parte de estas tierras se destinaba al

ganado, en lugar de a la producción de alimentos para humanos. Para concluir, se instaba a los niños uruguayos a reducir su consumo de carne y lácteos como una forma de “salvar el planeta”. Un mensaje desconcertante, considerando que en Uruguay –el país más ganadero del mundo– 20% de los niños vive bajo la línea de pobreza y carece de acceso a una dieta equilibrada.

Este documental pasó desapercibido. Mientras una parte de nuestras instituciones hace esfuerzos en el extranjero y en el sistema educativo (véase la iniciativa Alimentando Sueños de INAC) para combatir una narrativa antigánadera, otra parte abre las puertas de nuestros espacios públicos cuando un país extranjero viene a instalarla.

CONOCER PARA DEFINIR

Es imperativo que nosotros mismos podamos definir dónde estamos ubicados: en la región templada entre los 30° y 40° de latitud sur, desde los Andes, orientales hasta el océano Atlántico. Poder decir con orgullo que ocupamos el bioma Pampa. Hemos experimentado una transformación profunda desde la colonización española, cuando se introdujo el ganado europeo (*Bos taurus*) gracias a Hernandarias.

Estos herbívoros, a lo largo de siglos de interacción con este bioma, alteraron la composición y diversidad del paisaje, al aumentar el acceso a la luz en las capas inferiores y modificar la diversidad de especies, la productividad y la composición de la biomasa.

Los pastizales requieren equilibrio. El sobrepastoreo degrada el suelo, mientras que el subpastoreo endurece los pastos, favorece el dominio de especies más grandes sobre las más pequeñas y reduce el reciclaje de materia orgánica.

Con el tiempo este ganado se adaptó genéticamente al entorno, evolucionando hacia el ganado criollo o cimarrón. Las comunidades indígenas utilizaron estos animales para obtener cuero y carne, asegurando su bienestar. Más tarde, criollos, mestizos y esclavos liberados se convirtieron en cuidadores del ganado, estableciendo la tradición del gaucho.

Estudios en etnografía, etnobotánica, ecología y zoología han documentado exhaustivamente la evolución de este sistema. Aunque los avances modernos en genética animal, pasturas artificiales, sistemas de engorde y medicina veterinaria han actualizado los métodos de producción, los principios fundamentales de manejo permanecen sin cambios. Este modelo de producción, que se empieza a comerciar internacionalmente como “carne orgánica” o “carbono neutro”, sigue siendo vital para las economías de Argentina, Uruguay y el sur de Brasil. Si nosotros mismos no lo tenemos del todo claro del Santa Lucía al sur, es sumamente difícil explicárselo al mundo.



nufarm SEED TECHNOLOGIES

En 2025 pintemos el Uruguay de amarillo
Colza | Carinata



UTEDA

Presidente de Aapresid opinó que norma europea “no es científica”

“Hay mucho de proteccionismo de mercado”, dijo Torres, y enfatizó que el Mercosur “tiene todo para capturar valor, porque somos muy relevantes en granos y carnes”

En la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (Aapresid) hay “preocupación” por la Regulación de Productos Libres de Deforestación (EUDR), de la Unión Europea, porque “no tienen un origen muy científico o muy racional”, dijo a VERDE el presidente de esa institución, Marcelo Torres. “Hemos hablado muchísimo de esto, hemos viajado y se lo hemos planteado. En Europa dicen que no pueden preocuparse por cuidar solamente sus hábitos de consumo y lo que se produce en ese continente, sino también los productos de origen extranjero. Hay mucho de proteccionismo de mercado. No sé si hay desconocimiento o la información que usan está manipulada por intereses como proteger su propia agricultura”, comentó.

Pero el presidente de Aapresid consideró que el Mercosur “tiene todo para capturar valor, porque somos muy relevantes en la exportación de granos y carnes”. Subrayó que el agro de la región “es muy pujante, con muchos jóvenes queriendo dedicarse a esto, con redes que se conectan, asesores, tecnología y productores muy dinámicos”. Además, resaltó que la región “tiene una huella ambiental medida científicamente, que es el 50% de la huella ambiental que tiene Asia o África para producir granos”.

Torres consideró que “nos asiste la razón”, y que “a la larga el raciocinio va a terminar primando”, pero advirtió que “se van a venir épocas duras”. Al mismo tiempo, sostuvo que “no podemos darnos el lujo de estar desarticulados entre países, entre públicos y privados”, y llamó a “tener bien clara cuál es la estrategia”, además de “ser proactivos en contarles que este es el modelo que realmente cumple”.

En tal sentido, se refirió a la siembra directa, a la rotación de cultivos, al uso de cultivos de servicio, con productores que traccionan la innovación y una ganadería de base pastoril. “Estos son los modelos que van a permitir que produzcamos más alimentos con menor impacto ambiental”, afirmó. A propósito, sostuvo que la región “ha dado varios pasos en una di-



El presidente de Aapresid, Marcelo Torres, durante su participación en Agro en Punta

rección que el resto del mundo tiene que dar”, y por eso insistió en la importancia de “contar todo esto” y que el productor “esté metido en las transiciones”.

Torres planteó dudas sobre si estas exigencias europeas también serán tomadas por otros mercados. “Si las demandas están basadas en generar barreras para arancelarias y no en la lógica, no sé si otros países van a empezar a abrazar las mismas banderas, porque necesitan importar alimentos por seguridad alimentaria y no se pueden dar el lujo de poner sobre la mesa discusiones que pongan en riesgo esa disponibilidad de alimentos”, razonó.

Advirtió que Europa “mañana pueden plantear otra cosa”. Dijo que “si son reglamentos apoyados en ideas racionales o con base científica no tengo ningún miedo de discutir. El tema es cuando empezamos a usar reglamentos absurdos, como decir que un productor queda afuera del mercado porque en su campo deforestó 0,5 hectáreas de monte de 2020 para

acá, que ni siquiera era nativo, porque puso un pivote de riego y tenía que sacar una cortina forestal; es un absurdo”.

Planteó que “si vamos a hablar de los biomas que tenemos en la región, como en Mato Grosso, Amazonas o el Chaco, vamos a ser racionales en las discusiones y ver los servicios ecosistémicos de esos biomas, qué nivel de avance podemos tener, con qué diseño de paisaje garantizamos la biodiversidad; pero otro es el tema cuando empezamos a discutir con parámetros adicionales”.

Analizó que todo esto “es complejo”, porque “el ciudadano común está genuinamente preocupado por el planeta, y me parece bien”, pero “aprovechando eso a veces los funcionarios usan esa preocupación para instalar temas que son proteccionistas”.

POTENCIAL DE LA REGIÓN

Torres insistió en que “esta región es súper potente”, y planteó que “si estamos alineados

DEL 15 AL 17 DE MAYO 2025

EN EL PREDIO DE LA ASOCIACIÓN RURAL DEL URUGUAY



Mercoláctea

90%
DE LOS STANDS
YA CONFIRMADOS



Nº	EXPOSITOR	Nº	EXPOSITOR
1	---	31	SEMEX
1b	CCFA	32	TECNYSAN
2	GEA	33	VIRBAC
3	BIOGRO- EL CORRAL	34	ANCAP
4	---	35	RESERVADO
5	---	36	RESERVADO
6	---	37	RALCO
7	MARY	38	---
8	---	39	---
9	MAYFER	39b	---
10	DRAGUR	40	PHIBRO
11	ZETOR	41	NUTEX
12	CLASS	42	GPN
13	ZOETIS	43	TECNOVAX
14	ANIMALTECH	44	NUTRISUR
14b	INTERLACTEA	45	RESERVADO
15	SOC HOLANDO	46	AGROBAL
16	DI SANTI	46b	RESERVADO
17	AGRIFIRM	47	GENTOS
18	---	47b	NUSEED
19	DLA	48	RESERVADO
20	BIOGENESIS	48b	RESERVADO
21	PROCAMPO	49	GRUPO SACRAMENTO
22	WEIZUR	50	URILEM
23	INSALCOR	51	NUEVO AGRO
24	PGG	52	TERRA ZOE
25	DE LAVAL	53	AGROAS
26	ITPSA	54	---
27	PACIFIL	55	---
28	LELY	56	---
29	VETANCO	57	SERGEN
30	RODEG		

• CONFERENCISTAS

Italia, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Brasil, Chile, Argentina

• 17° CONGRESO HOLSTEIN DE LAS AMÉRICAS



• GIRAS TÉCNICAS

representantes de más de 20 Países

• 3° FORO LATINOAMERICANO DE JERSEY



Declaración de Interés Nacional:

Declaración de Interés Ministerial:

Declaración de Interés Departamental:

Apoyan:



Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca



Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca



Ministerio de Economía y Finanzas



Intendencia Montevideo



inale



info@mercolactea.com.uy | contacto: 096 666 555 | www.mercolactea.com.uy



MERCOLACTEAU

somos muy relevantes en el mercado mundial de granos y carne bovina". Remarcó que "tenemos mucho peso propio y sistemas virtuosos". Pero consideró que "tenemos que ser estratégicos y tácticos".

En tal sentido, afirmó que "hay temas que tenemos que trabajar" y que "no hay que dar por sentado que naturalmente nos vamos a alinear, que vamos a trabajar en red", sino que "es un desafío que tenemos que abordar". Señaló que los productores "están tejiendo los mecanismos para avanzar", pero "seguramente no alcance con eso y tengamos que involucrar a la industria alimenticia, a la política y a la ciencia". Aclaró que "no queremos subsidios", pero afirmó que "es clave tener indicadores sólidos, con base científica, homologados en la región, y una estrategia regional".

"Por ahí un país piensa que puede solo, pero para mí la estrategia tiene que ser a partir del bloque regional", insistió.

El presidente de Aapresid participó de la reciente edición de Agro en Punta, y dijo haberse sorprendido con varios aspectos de esa actividad. Destacó la presencia de muchos actores de la comunidad agroalimentaria, el "muy buen ambiente de intercambio, de ver cómo nos podemos potenciar, hay gente del sector financiero, de las certificaciones, de las tecnologías, de la industria alimenticia", dijo.

Torres planteó que, "si queremos trazar ese canal confiable entre la producción y el consumidor, con indicadores sólidos de impacto ambiental, confiables, que sepamos todos lo que estamos haciendo, me parece que son buenos espacios".

Y valoró el diálogo con la Asociación Uruguaya pro Siembra Directa (Ausid), así como el espacio de la Confederación Americana de Agricultura Sustentable, que integran Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina.

INVOLUCRARSE TRANQUERAS AFUERA

Torres opinó que el sector productivo tiene que involucrarse más con lo que pasa por fuera. "Si queremos defender un modelo productivo y la innovación permanente, tenemos que tener indicadores de producción, que nos sirvan para saber qué estamos haciendo, pero también indicadores que nos digan cómo estamos impactando en el ambiente y con qué huella ambiental estamos produciendo. Y para eso tenemos que integrarnos verticalmente con la industria", consideró.

"Si queremos agregar valor también tenemos que hacer lo propio. Estamos muy acostumbrados a trabajar con los agrónomos, con los científicos, con la tecnología, por fuera adentro, y creo que esa red, esos modelos interactivos de innovación, tenemos que exten-

derlos más allá del predio", opinó el presidente de Aapresid.

CONCIENCIA

También aseguró que la conciencia de cuidar el ambiente "sigue siendo la misma". Recordó que los primeros años de Aapresid se enfocaron en el suelo. "Conocemos más de la biología del suelo, tenemos más indicadores además de la erosión, que era lo más evidente, pero también sigue estando lejos de estar resuelto", admitió.

Destacó que aquellos pioneros "fueron súper innovadores, porque se empezaron a preocupar por cuidar el suelo, por cuidar su ambiente productivo, y éramos conscientes de que no teníamos el conocimiento adaptado para hacerlo en cada región, ni las tecnologías; pero ni la ciencia los tenía". Dijo que "se vio la importancia de construir redes, y ese es el espíritu de la institución que sigue vigente hoy".

"Que le hayamos agregado la biodiversidad, qué pasa con los gases de efecto invernadero, discutiendo si la agricultura puede mitigar o no el calentamiento global, más allá de la discusión si es de origen antropogénico o no, si hay sistemas más biodiversos, si podemos reducir el uso de insumos externos. Se van renovando los desafíos, pero el espíritu siempre es el mismo, de cuidar el ambiente y hacerlo en trabajo de red, con ciencia y tecnología", dijo.

BIENVENIDO A LA ERA DE LA MÁXIMA EFICIENCIA



EN CULTIVOS DE INVIERNO, TENEMOS LAS MEJORES OPCIONES

MARZO

ABRIL

MAYO

JUNIO

JULIO

Avena strigosa

AVENA
La Morocha

Colza Invernal

RGT MUZZICAL

RGT NIZZA CL

RGT CUZZCO

Trigo

RGT QUIRIKO

Cebada

HELIOS **attika**

Arveja amarilla

RGT
ORCHESTRA

 (+598) 4574 2066  091 223 098  gye@gye.com.uy  @GyEsemillas  @semillas_cardinal  www.gye.com.uy

Uruguay "necesita tener una estrategia de desarrollo exportador"

La responsable de Asesoría Económica, Comunicación y Sostenibilidad de la Unión de Exportadores, María Laura Rodríguez, explicó cómo lograr la validación de los mercados

Se necesita "tener una estrategia de desarrollo exportador sostenible" para Uruguay, afirmó la economista responsable de Asesoría Económica, Comunicación y Sostenibilidad de la Unión de Exportadores, María Laura Rodríguez, en el marco de la conferencia "Exportación y sostenibilidad", realizada en Agro en Punta 2025. Para lograr la validación en los mercados, "no alcanza con ser sostenible, hay que demostrarlo", enfatizó.

Uruguay "tiene margen para exportar mucho más", sostuvo la profesional. Agregó que las economías pequeñas "necesitan un porcentaje mayor" de comercio exterior. "Hemos probado que el crecimiento y la sostenibilidad pueden ir de la mano", agregó.

Las exportaciones uruguayas se dirigen a múltiples mercados, aunque la mitad se concentra en el Mercosur y China. Las pymes pueden aportar diversificación con productos de nicho. "Son una vía para expandir la oferta exportable", explicó.

Por otra parte, indicó que el financiamiento sigue siendo una barrera y se transforma "en una necesidad para la adaptación". También dijo que hay desafíos en la coordinación con el sector público para diseñar herramientas de apoyo.

La Unión de Exportadores destaca la importancia de mejorar la logística. Se requieren menores costos en el transporte interno, portuario y aeroportuario. Por eso, se plantea que "es clave cuidar las cuentas públicas y consolidar la inflación baja, sin afectar el dólar". Estos factores "influyen" en la competitividad, señaló.

La sostenibilidad debe estar en el centro de la estrategia exportadora. "Las empresas tienen que incorporar prácticas sostenibles", afirmó Rodríguez. Apuntó también a la necesidad de "continuar con la reforma educativa" para fortalecer las capacidades del sector.

Uruguay ha avanzado en la integración de criterios sostenibles en su comercio exterior. Ocupa el puesto 34 de 167 en el *ranking* de



La economista responsable de Asesoría Económica, Comunicación y Sostenibilidad de la Unión de Exportadores, María Laura Rodríguez

Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), y tiene una matriz energética con más del 95% de energías renovables. "Emitimos bonos soberanos atados a compromisos ambientales", explicó. También destacó que el país "es líder en América Latina en criterios ESG (factores ambientales, sociales y de gobernanza, por sus siglas en inglés) según JP Morgan".

Las regulaciones internacionales han elevado las exigencias. La Unión Europea y Estados Unidos imponen certificaciones y trazabilidad. "Hoy el mercado exige demostrar la sustentabilidad", sostuvo Rodríguez. En particular, el Pacto Verde Europeo establece que para 2050 "se deberá alcanzar la neutralidad en carbono".

EL TRANSPORTE ES UN DESAFÍO

"Nuestro flete (marítimo) recorre grandes distancias", dijo. Esto afecta la huella de carbono y puede ser un obstáculo competitivo. Sin embargo, Uruguay tiene oportunidades en mercados que valoran la trazabilidad y la producción sostenible.

Para posicionarse mejor, la Unión de Exportadores impulsó la Unidad de Exportación Verde. "Las empresas necesitan apoyo para adecuarse", explicó la economista. Un sello de certificación valida las buenas prácticas. "El esquema de certificaciones es clave para atraer inversiones", afirmó.

El sector financiero juega un papel relevante. "Las empresas que buscan financiamiento deben demostrar su compromiso con la sostenibilidad", comentó. Por eso, la certificación de "Gestión Sostenible" se integra en evaluaciones de crédito.

El Observatorio de Reportes de Sostenibilidad, junto a la Facultad de Ciencias Económicas, analiza tendencias de los últimos 10 años. Rodríguez indicó que "un tercio de las empresas que reportan sobre su gestión son exportadoras y representan el 36% de las exportaciones de bienes". Además, el 42% elabora informes propios y 78 siguen estándares internacionales.

Sobre los destinos, detalló que "el 26% exporta al Mercosur, 25% a Asia (principalmente China), el 8% a Europa y el 6,8% a América del Norte". Esto sugiere que los reportes responden más a la estrategia de cada empresa que a exigencias de mercados específicos.

Entre las 50 principales empresas exportadoras, 26 presentan reportes de sostenibilidad. En las 20 mayores "el 45% informa sobre su gestión sostenible". Los sectores con más reportes son semillas y oleaginosos, lácteos, madera y carne.

Rodríguez señaló que algunas empresas aún no publican sus informes por precaución. "Muchas tienen reportes internos, pero prefieren no divulgarlos", explicó. Aunque señaló que la transparencia asegura "la competitividad internacional" y la "confianza".

Uruguay tiene ventajas que pueden convertir la sostenibilidad en una fortaleza comercial. "Es un país confiable, con instituciones fuertes y una matriz energética casi 100% renovable", destacó la economista.

PGG Wrightson **Seeds**



NOTÁ LA DIFERENCIA!

Tu CAMPO merece LO MEJOR,
tu GANADO también.

Ver opciones forrajeras



Tecnología y capital de riesgo para lograr el "salto digital" del agro

Nesters Tech y The Yield Lab Latam presentaron su iniciativa en un programa de aceleración apoyado por INIA y ANII; agricultores uruguayos manifestaron su interés

Nesters Tech y The Yield Lab Latam presentaron su iniciativa en un programa de aceleración apoyado por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) y la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), en un evento que se desarrolló durante la reciente edición de Agro en Punta.

Allí, Santiago Murtagh, de The Yield Lab Latam, explicó que el fondo de inversión opera en distintos continentes y financia emprendimientos de alto riesgo. "Somos parte de una red de fondos que invierte en innovación disruptiva en América Latina, Europa, Estados Unidos y el Pacífico", comentó.

Patricio Bavera, de Nesters Tech, indicó que la organización fue creada por productores agropecuarios de Argentina, para facilitar la adopción de herramientas digitales en el agro. "No hablamos de maquinaria, sino de digitalización", puntualizó. La iniciativa sigue la metodología de los grupos CREA, un modelo basado en la colaboración entre agricultores, pero con foco en tecnología e innovación.

Uno de los pilares de Nesters es la integración de generaciones en el agro. "Necesitamos unir a los jóvenes con los agricultores experimentados", señaló Bavera. La innovación juega un rol clave, ya que "muchas veces el joven no ve al agro como un sector atractivo, pero las nuevas tecnologías pueden ser el punto de encuentro con los agricultores con más experiencia". Desde esa perspectiva crearon el programa Semillero AgTech, para acercar a los jóvenes del agro con los de la tecnología. En Argentina las carreras de grado tienen "poca formación en digitalización", por lo cual "se busca cubrir ese vacío", indicó.

El Grupo Innovador Nesters (GIN) reúne a grupos de agricultores que testean innovación y colaboran con emprendimientos. Bavera explicó que "no solo prueban innovación en sus campos, también aportan *feedback* y, en algunos casos, hasta invierten".

El grupo está compuesto por 15 empresas agropecuarias, con más de 300.000 hectáreas



Expertos en AG Tech se refirieron a las oportunidades existentes en el sector agropecuario

en 11 provincias argentinas. El productor agropecuario está en el centro, y a partir de allí se desarrolla el ecosistema. "Se establecieron prioridades como pulverización selectiva y gestión de datos, y ya se han validado varias tecnologías. Nesters trabaja con The Yield Lab Latam para identificar soluciones entre las 250 startups que tiene mapeadas en la región", explicó Bavera.

INVERSIÓN Y EXPANSIÓN EN URUGUAY

Nesters avanza con la apertura de un grupo GIN en Uruguay, replicando el modelo argentino. "Varios agricultores manifestaron interés en formar parte", confirmó Inés Bonicelli, de Uruguay Innovation Hub. "El objetivo es identificar los puntos de dolor, testear tecnologías y acercar la innovación al agro", comentó. También buscan la participación de agricultores en todas las aristas donde puedan aportar, desde la utilización de la tecnología hasta ser parte de un fondo de inversión.

Murtagh destacó que "los agricultores que forman parte del grupo GIN en Argentina también invierten en emprendimientos a través de este fondo". Se trata de *smart money* (dinero inteligente, en inglés), inversión que no solo aporta capital, sino que impulsa el desarrollo

de emprendimientos. "Probamos soluciones, damos *feedback*, nos convertimos en clientes. Incluso ha pasado que un productor termina fundando su propia *startup*", destacó.

Los grupos GIN están en Argentina, Uruguay, Chile, Brasil y, en menor medida, en México y Colombia. La visión de The Yield Lab Latam es que "solo a través de los agricultores podemos transformar el agro y prepararlo para el futuro", señaló.

La conexión entre los grupos de Nesters en Argentina y Uruguay es estratégica. "Uruguay es un país más ganadero, con un fuerte negocio en lechería y otros sectores menos agrícolas en comparación con Argentina", puntualizó. Además, el acceso de los agricultores uruguayos a la red vecina de 300.000 hectáreas es considerada una ventaja.

CAPITAL DE RIESGO Y ESCALABILIDAD

The Yield Lab Latam opera bajo la lógica del *venture capital* o capital de riesgo. "Invertimos en innovación en etapas tempranas, cuando muchas veces aún no tienen ventas. El riesgo es alto, pero la oportunidad también lo es", dijo Murtagh.

En el agro el desafío es mayor, debido a su naturaleza biológica y analógica. "El campo todavía no ha dado el salto digital que vimos en otras industrias", puntualizó. Para abordar esta brecha, The Yield Lab Latam trabaja en estrecha colaboración con los agricultores. "Son los que conocen los problemas reales del agro. Sin su participación, es difícil que los emprendimientos desarrollen soluciones efectivas", reconoció.

El fondo comenzó con una inversión de US\$ 2 y pasó recientemente a US\$ 50 millones, porque aparecieron inversores, que son empresas que le venden a los productores. Para ser invertible, una *startup* debe ser escalable: "Una idea que solo usarán 100 personas no es viable, el producto debe proyectarse a cientos de miles de usuarios", dijo. Y agregó que "el éxito está en integrar a toda la cadena de valor".

EN GRUPO PINO OFRECEMOS SOLUCIONES DE CALIDAD

Servicio aéreo para siembras
de cobertura.



Escaneá el código QR
y descubrí nuestro servicio
de aplicación



Disponemos de **avena, reygrass,
vicia, trébol y una amplia
variedad de forrajeras.**

Alejarse de las soluciones globales lleva a jugar en segunda división

En un foro se analizó el impacto de la inteligencia artificial en el agro, los desafíos de su implementación y el papel clave de los productores en la adopción tecnológica

Cuando nos alejamos de las soluciones globales, terminamos jugando en segunda división”, afirmó el director de Agronegocios del Plata (ADP), Marcos Guigou. El panel denominado Inteligencia Artificial (IA): La nueva revolución del agro, reunió a referentes del sector en Agro en Punta. Allí también participaron Santiago Murtagh, socio gerente de The Yield Lab Latam; Eliane Elbaum, responsable de innovación en Microsoft IA Lab; y moderó Ana Castillo, oficial senior en conocimiento y estrategia de BID Lab. La discusión abordó el impacto de la inteligencia artificial en el agro, los desafíos de su implementación y el papel clave de los productores en la adopción tecnológica.

IA Y CIENCIA

Ana Castillo abrió el panel con una inquietud compartida con Eliane Elbaum: “¿Cómo democratizamos la inteligencia artificial para que no amplíe la brecha entre quienes tienen mayor acceso y los más pequeños?”. Para la directora del laboratorio de IA de Microsoft en Uruguay, el centro está en la “experimentación”. “Muchas empresas no pueden costear el aprendizaje de estas tecnologías”, por lo que el laboratorio permite que se hagan prototipos “sin costos de infraestructura”, comentó.

Desde su experiencia en Microsoft, destacó: “lo que antes en un laboratorio experimental llevaba dos años, hoy puede lograrse en semanas, con modelos específicos para genética y genómica”. No obstante, aclaró que la inteligencia artificial no reemplaza el trabajo de los investigadores.

El laboratorio de Microsoft en Uruguay permite a empresas trabajar con su propio set de datos, sin costos de infraestructura. “Pueden experimentar con IA en procesos administrativos, financieros, productivos y logísticos”.

¿PROTAGONISTAS O ESPECTADORES?

Marcos Guigou destacó que el agro ya usa tecnología avanzada, pero debe integrarla más



El panel titulado Inteligencia Artificial (IA): La nueva revolución del agro, reunió a referentes del sector

profundamente. “La inteligencia artificial es un integrante del equipo, capaz de aportar análisis de escenarios, evaluar costos-beneficios y ayudar a tomar mejores decisiones”, analizó. Llamó a comunicar con orgullo el impacto del sector. “El agro captura energía solar con la fotosíntesis, fija anhídrido carbónico, alimenta al mundo, mueve autos con biocombustibles y genera bioplásticos”, describió.

Agregó que una hectárea de maíz “captura por año” el efecto invernadero de tres autos, “debemos comunicar estos aportes”, consideró. “Si mostramos lo que hacemos, la tecnología vendrá sola, tenemos que ser atractivos y defender nuestra actividad con orgullo”, sostuvo.

Murtagh señaló que Latinoamérica tiene el talento necesario para aprovechar este cambio y generar oportunidades en *biotech*, *agtech*, *cleantech* y *fintech*. “Somos inversores, estamos viendo oportunidades grandes; estamos en el lugar correcto”, porque Latinoamérica cuenta con una cadena de valor que “aún tiene mucho por acercarse a la tecnología”.

A la vez, resaltó el potencial del talento en la región para enfrentar los desafíos tecnológicos. “Soy súper optimista”, afirmó. Explicó que el Deep Tech (empresas que aportan soluciones tecnológicas basadas en desafíos científicos) siempre estuvo lejos del agro, pero ahora está más cerca. “No nos queda otra, somos de los últimos sectores que quedan en pie”, dijo. Esta instancia de oleada tecnológica incluye al agro en Latinoamérica, que exporta dos tercios del superávit de alimentos del mundo.

LA CLAVE ES DIGITALIZAR EL AGRO

Murtagh dijo que “la IA sin datos no existe”, por lo que su apuesta es entrar en la digitalización de los eventos agronómicos. “Cada vez hay más empresas de biotecnología trabajando en la intersección entre genómica, fenotipado y computación cuántica. Esto abre la puerta a modelos avanzados como gemelos digitales para gestionar rodeos y cultivos de manera más accesible”, destacó el socio gerente de The Yield Lab Latam.

EN URUGUAY

dji AGRICULTURE



ES

DRAGUR

El modelo funciona con empresas de todos los tamaños. “Traen su *set* de datos y trabajan en casos reales de negocio: procesos administrativos, financieros, productivos o logísticos”, explicó. Durante una semana, sus desarrolladores colaboran con ingenieros de Microsoft eliminando barreras de entrada.

Murtagh mencionó el Demo Day del evento, donde presentaron seis *startups*, destacando una en particular. “Fieldata me pareció muy aplicable, bien conectada con las oportunidades de los productores. Un peón del campo puede, hablando con su WhatsApp, mapear el estado del ganado, capturar imágenes y empezar a incorporar información que se sistematiza y genera *vision insights* agronómicos”, explicó.

INNOVAR O DESAPARECER

Elbaum planteó la necesidad de transformar la ciencia en tecnología aplicada. “Antes buscábamos en Google con palabras clave, pero hoy las búsquedas semánticas amplían el contexto, encuentran conexiones y nos llevan a información que ni sabíamos que existía”, destacó.

Murtagh analizó la evolución de las *startups* en IA y Big Data en el agro. “Desde que comenzamos en 2018, todas decían que usaban inteligencia artificial, pero cuando abríamos el capó del auto, encontrábamos Excel con macros complejísimo”, recordó. El lanzamiento de ChatGPT en 2022 logró que haya un cambio “porque se hizo democrático, accesible”, valoró.

El acceso acelerado al conocimiento permite que sectores no especializados usen herramientas avanzadas. Elbaum afirmó que “muchas empresas de *biotech* trabajan con bioinformática sin ser biólogos, aprovechando *outputs* biológicos de modelos entrenados para obtener información sobre proteínas”.

Otro eje clave es la construcción de ecosistemas de innovación o *networking*. “Muchas corporaciones llegan diciendo: no podemos innovar, porque siempre se hizo así. Les mostramos casos de uso en agro que ya funcionaron y ahí cambia la perspectiva”, comentó Elbaum.

Aseguró que “las empresas que vienen al laboratorio se cruzan con otras y descubren soluciones que no sabían que necesitaban. Alguien tiene un sistema de *computer vision* que identifica plagas en tiempo real, y ahí se generan conexiones”. La complementariedad de las *startups* radica en que “detectan necesidades y venden servicios de innovación a corporaciones que, por cultura o estructura, no pueden desarrollarlas internamente”, señaló.

EL PRODUCTOR COMO CURADOR DE LA IA

Guigou explicó que la brecha tecnológica entre un productor y otros sectores no es mayor que entre distintas industrias comerciales. Cuanto más se distancian de las innovaciones globales, más difícil será acceder a herramientas que mejoren la eficiencia y productividad. Comparó la situación con el comercio. “La diferencia entre un Walmart en Estados Unidos y un negocio en Latinoamérica es mayor que la que hay entre productores y otros sectores”, afirmó. Planteó que el agro debe sentirse parte del mundo y aprovechar herramientas como este laboratorio.

El director de ADP alentó el papel de los productores en la adopción de IA. “Su sentido común hiperdesarrollado les permite evaluar costos y beneficios, plantearle a la IA qué es viable y qué no”, dijo. También enfatizó que el contexto determina que muchas soluciones fracasen, “porque no entienden la comunidad donde se aplican o porque la forma en que se venden no es amigable”.

Otro punto clave es la ética. “El agro debe asegurarse de que estas herramientas sean responsables”, afirmó Guigou. Aclaró que “el sector tiene un rol estratégico en el diseño de sistemas de IA que aprendan correctamente y sean aplicables a realidades diversas”.

ACTITUD Y EQUIPOS

Guigou identificó tres acciones prioritarias para que el agro aproveche la revolución tecnológica. “Lo primero es la actitud. No debemos sentirnos aislados. Ya usamos tecnología, la

disfrutamos, y no se trata de expulsar mano de obra, sino de agregar valor”, comentó. Puso como ejemplo las cosechadoras, que hoy “se regulan automáticamente”, optimizando la calidad y facilitando el trabajo del operario. Consideró que el proceso de adopción “está en marcha, pero falta avanzar en la formación de las personas”.

La segunda acción que planteó fue “entender la inteligencia artificial como parte del equipo de trabajo”. Comparó su experiencia en la empresa con la incorporación de sus hijos, jóvenes que trabajan junto a personas con trayectoria. “El aprendizaje es exponencial cuando combinás visión fresca con experiencia. La IA puede cumplir ese rol dentro de una empresa: ayudar a trazar escenarios, evaluar costos-beneficios y tomar mejores decisiones”, reflexionó.

EL AGRO TIENE QUE DEJAR DE ESCONDERSE

Murtagh señaló que su rol no es técnico, sino de facilitador. “Se trata no solo de cómo acercar nuestras *startups* a Microsoft, sino también a nuestros inversores”, dijo. Entre sus principales socios mencionó a Nestlé, Bimbo y productores agropecuarios en Uruguay, Argentina y Chile. “Tratamos de cortar esa diferencia para que el campo no se quede atrás. Facilitamos conversaciones, pero también intentamos entender cuál es el próximo negocio que todavía no sabemos que existe”, planteó el socio gerente de The Yield Lab Latam.

Castillo reafirmó el rol de la tecnología. “Es un medio, no un fin en sí mismo. Pensemos cómo usar esta revolución para un agro más productivo, más sostenible, más resiliente al cambio climático y capaz de reducir las brechas de seguridad alimentaria”, expresó.

Mientras que Guigou cerró con un mensaje directo: “No podemos seguir alejándonos de las soluciones que el mundo ofrece. Tenemos en Uruguay un laboratorio (para *startups*) impresionante ¿cuántos de nosotros lo estamos usando para plantear preguntas?”, cuestionó el director de ADP.

**Campo Limpio**SM
PROGRAMA DE MANEJO DE ENVASES VACÍOS

CENTROS DE ACOPIO

MÁS COBERTURA EN EL PAÍS
MÁS ENVASES RECUPERADOS

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



Esfuerzo compartido  beneficio para todos

¿Qué envases se reciben y cómo deben llegar?



Bolsas flexibles de agroquímicos
Bolsas/Bolsones de fertilizantes secos y sin restos
Bidones de agroquímicos triple lavados
Cajas de agroquímicos desarmadas
Bolsas y bolsones de Turba/Substrato

www.campolimpio.org.uy



**SEGUIMOS
CRECIENDO**



CANELONES

Batlle y Ordoñez 1051
Teléfonos
4332 3643
098 848 522

DOLORES

Perimetral Juan M. Blanes
c/Río Negro
Teléfonos
099 459 260
098 999 626

DURAZNO

Ruta 5 km 176
Teléfono
091 372 516

MERCEDES

Ruta 2 Km. 276
Teléfonos
099 116 438
099 758 403

PROGRESO

Av. Artigas y Florida
Teléfonos
2369 2788
099 330 330

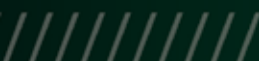
FLORIDA

Ruta 5, km 101.500
Teléfono
094 140 864



- ○ ○ Con dinamismo y agilidad, nos adaptamos constantemente a los cambios del entorno, manteniendo intactos los valores que nos han guiado para acercarle las mejores soluciones a nuestros clientes.

Somos Agroterra.





agroterra

GENERAMOS VALOR



Nitragin®



 agroterrauy
 agroterrauy
 agroterrauruguay

www.agroterra.com.uy

#CultivandoElFuturo

Manejo racional de la nutrición y fertilización de cultivos y pasturas

Unicampo Uruguay presentó la plataforma AgriM, un sistema diseñado para centralizar información y ofrecer “un enfoque más preciso para la toma de decisiones”

En Uruguay el manejo nutricional a nivel de producción “es definitivamente mejor a lo que hacen Estados Unidos y Europa”, afirmó el ingeniero agrónomo Esteban Hoffman, director general de Unicampo Uruguay y exprofesor de la Facultad de Agronomía, de la Universidad de la República (FAgro-UdelaR). Lo hizo en el marco de la presentación de la plataforma AgriM, desarrollada por la empresa, que se enfoca en “diagnosticar, pronosticar y manejar ajustadamente la fertilización de cultivos agrícolas y pasturas”, explicó.

El experto se refirió a anécdotas frecuentes entre los técnicos que han trabajado en el exterior y retornan al país. “Sin embargo, mucha gente mira a Europa o a Estados Unidos” agregó. De la presentación de AgriM en Agro en Punta, promovida y patrocinada por la Asociación de Ingenieros Agrónomos (AIA), también participó el ingeniero agrónomo Gonzalo Ferreira, director de la Unidad de Mapeo y Teledetección de Unicampo Uruguay.

RENDIMIENTOS RÉCORD EN TRIGO

Allí se presentó el caso de un cliente de Unicampo de muchos años (Villa Trigo), chacra de 288 hectáreas cosechadas, divididas en tres bloques, dos de ellas con riego (cuadro 1 y figura 1). El análisis mostró que Uruguay ya puede lograr muy elevados rendimientos en grano con trigo de tipo primaveral a nivel de chacra. El lote analizado promedió 8.100 kilos por hectárea. Hoffman destacó “la nutrición manejada como corresponde, agregando exactamente lo necesario”. Se aplicaron 101 kilos por hectárea (kg/ha) de nitrógeno (N). Señaló que esto es 50% de lo que habría agregado alguien que se haya basado en un esquema de balance simplificado, tipo “N objetivo”.

La Red Agrícola Uruguay (RAU), que gestiona datos de más de 200.000 hectáreas anualmente desde 2008-2009. Hoffman mostró cómo ha evolucionado la productividad, que en trigo viaja a más de 130 kg ha⁻¹ en las empresas nucleadas en la RAU Gis. En 2023

	CÍRCULO 1	CÍRCULO 3	ML 1,2,3,4
Rendimiento Promedio (Mg.ha-1)	8,09	8,14	7,82
Q1 (Mg.ha-1)	7,45	7,67	7,32
Q3 (Mg.ha-1)	8,95	9,10	8,42
CV%	16	19	11
Mayoría (Mg.ha-1)	7,0	6,94	7,21
P10 (Mg.ha-1)	6,45	6,17	6,69
P90 (Mg.ha-1)	9,54	9,62	8,92

Cuadro 1. Estadísticas de resumen del rendimiento de trigo de una chacra récord en la zafra 2023, perteneciente a Villa Trigo, ubicada en el departamento de Soriano, Uruguay

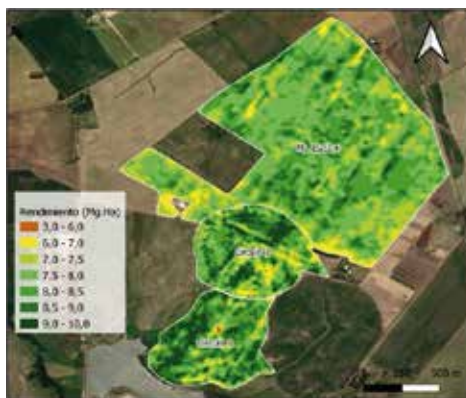


Figura 1. Mapeo del rendimiento depurado de trigo, obtenido con monitor de cosechadora de la chacra mencionada. Nota: Lo destacable es el muy bajo CV, con mínimos elevadísimos y máximos que sorprenden

los rendimientos de trigo superaron las cinco toneladas por hectárea a nivel nacional, mientras que en 2008 no llegábamos a 3.000 kilos por hectárea.

AGRIM OPTIMIZA LA FERTILIZACIÓN

AgriM es “un sistema al servicio del manejo racional de la nutrición y la fertilización”, diseñada para centralizar información y ofrecer

“un enfoque más preciso para la toma de decisiones”. Surgió para “sistematizar de forma digital y compartir entre técnicos y usuarios el volumen de información necesaria inicialmente para el manejo del nitrógeno, y actualmente también el fósforo, el potasio, el azufre, y el zinc, explicó Ferreira.

En 2019 el equipo comenzó a desarrollar AgriM, “una plataforma digital hecha a medida de lo que precisamos nosotros, el técnico y empresa clientes”, comentó. El ingeniero agrónomo explicó que AgriM no automatiza de exprofeso recomendaciones de dosis de ningún nutriente, sino que actúa como “una interfaz entre la empresa cliente, sus técnicos y el equipo técnico de Unicampo Uruguay”, permitiendo objetivar con indicadores el diagnóstico nutricional y, por tanto, estimar con precisión las necesidades de cada chacra, detalló.

La plataforma digital y aplicación móvil operan desde un servidor web, y cuenta “con una versión *offline* (fuera de línea, en inglés)” para “zonas rurales sin señal o con internet inestable”, comentó. “Su fortaleza está en la gestión de información alfanumérica y mapas de zona de muestreo, ya que AgriM se basa en capturar la variabilidad espacial dentro de una chacra y gestionarla en el tiempo”, indicó.



EVOLUCIONAMOS PARA ESTAR EN EL CAMPO CON VOS.

De la mano de **Procampo** en Uruguay
llega **Supra Semillas**, la nueva **marca de maíz**.



El proceso comienza con la carga de la información geográfica del campo, de las chacras, donde los registros manuales “generan problemas de trazabilidad”, comentó. Con AgriM estos datos se estandarizan, permitiendo generar “bases de datos homogéneas y confiables para análisis posteriores”, señaló.

“NADA MÁS FALSO”

Sobre la frase en portugués: “*si tu qué colher mais, tu tem que botar mais* (si tu quieres cosechar más, tu tienes que poner más)”, Hoffman dijo que “definitivamente no se ajusta ni para el caso del N, ni para ningún otro nutriente”. Hoffman reivindicó que, como profesor y profesional a defendido y trabajó para “hacer realidad el manejo racional de los nutrientes, con énfasis especial en el N, por sus implicancias”.

Advirtió que sin datos no es posible “reducir el impacto ambiental directo del uso de fertilizantes, o el indirecto a través de la reducción de la huella de carbono”. Así como apuntar a un “manejo responsable de los nutrientes”, en términos de elevada eficiencia general de uso. Con esos objetivos, la precisión es la clave: “no hay forma de conducir un programa de manejo racional de la nutrición sin datos”, dijo. Afirmó que ajustar la fertilización a las necesidades reales del cultivo “es el camino para eliminar las brechas nutricionales”.

Ambos profesionales mencionaron que provoca estrés a un productor o a un agrónomo escuchar que no tiene que fertilizar con N, por esa falsa idea de que siempre más fertilizante agregado (sobre todo el nitrogenado) va a incrementar la productividad. “Se debe considerar como algo obvio que la respuesta a la fertilización no es igual en distintos años, suelos, edades de chacras y demás”, aclaró Hoffman.

Además, marcó que en sus 35 años como profesor siempre trató de que sus nuevos colegas entendieran que “nutrición y fertilización son cosas distintas”, y que “uno debe ser la consecuencia del otro”. Sin embargo, “se utilizan como sinónimos” y todo esto confunde, advirtió.

LAS CURVAS DE DILUCIÓN

El manejo objetivo de la nutrición y la fertilización deja atrás las recetas fijas. No se trata de fertilizar cuatro o cinco veces, explicaron los profesionales de Unicampo, sino de establecer momentos de chequeo; para el caso del N durante el ciclo de un cultivo.

“Los resultados de la investigación nos han conducido a ceñirnos a las curvas de dilución (CDN). Este enfoque llegó a Uruguay no hace mucho más de 10 años, y se inició con el cultivo de colza o canola (ver investigación de Gonzalo Ferreira y Oswaldo Ernst titulado Diagnóstico del estado nutricional del cultivo

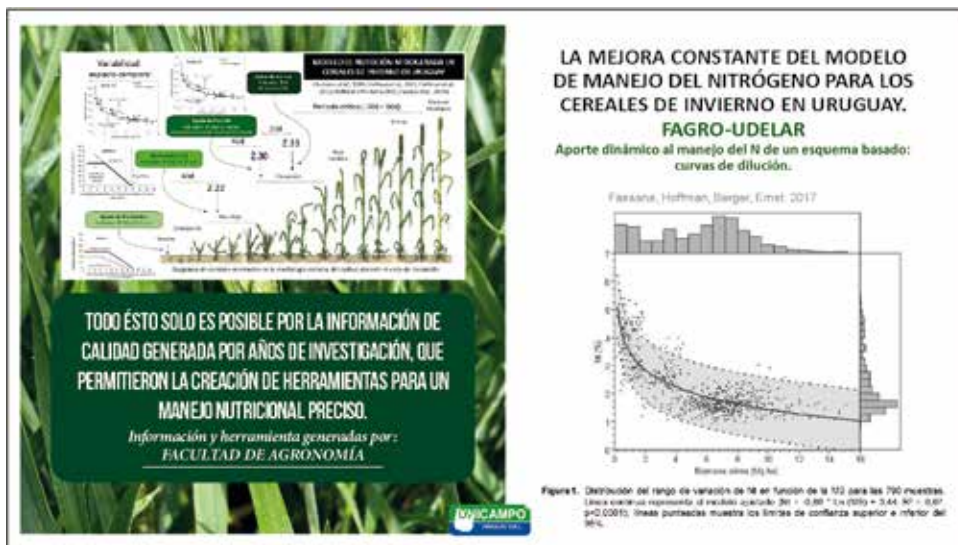


Figura 2. Izquierda: modelo de ajuste nutricional del nitrógeno en cereales de invierno propuesto por FAGRO-UDELAR. Derecha: curva de dilución del nitrógeno crítico para el cultivo de trigo en Uruguay (Fassana; Hoffman; Berger; y Ernst). El índice de nutrición nitrogenada en GS 3.3 es una herramienta eficaz para ajustar el nitrógeno necesario, para lograr el rendimiento de trigo alcanzable. Agrocienc. Uruguay. 2022, vol.26, n.2, e924.

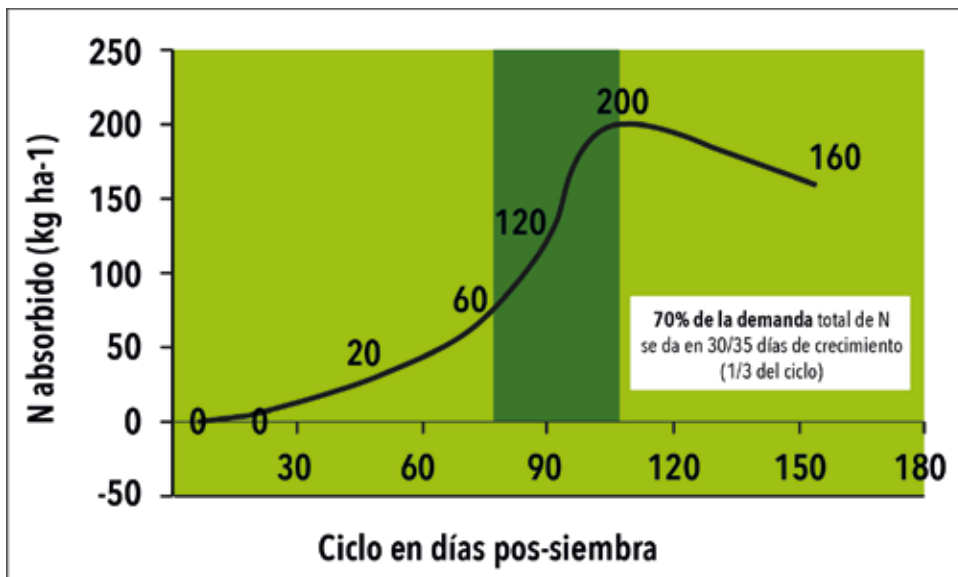


Figura 3. Curva de absorción de nitrógeno para un cultivo de trigo con potencial de rendimiento mayor a 6 Mg.ha-1.

“Para que un cereal de invierno pueda absorber en el pico máximo 200 kilos de N ha-1, la oferta debe ser superior a 330 kg de N ha-1 (aporte del suelo más del fertilizante)”.

de colza en base a curvas de dilución de nitrógeno y azufre; Agrociencia Uruguay, 2014, vol.18, n.1). “Nos cambió las perspectivas de ajuste preciso, así como el trabajo a nivel profesional. Nunca más vamos a salirnos de ahí si queremos hacer las cosas bien”, enfatizó Hoffman. Este tema fue liderado y desarrollado por la FAGRO-UDELAR, a través del profesor Oswaldo Ernst (ver figura 2).

Este concepto se está estudiando en profundidad en Kansas, Estados Unidos, “con un avance muy fuerte”, liderado por el ingeniero agrónomo Ignacio Ciampitti, y “en Uruguay debemos masificarlo”, planteó Hoffman.

Informó que Unicampo Uruguay ya tiene cargado los algoritmos de las curvas de dilución no solo para Brassicas y cereales como el trigo y cebada, sino que ya avanzó con semilleros de festuca y de raigrás. Incluso comentó que ya están cargados los algoritmos de las dos curvas de dilución para los dos tipos de arroz, recientemente construidas por INIA Treinta y Tres, resultante del trabajo liderado por el ingeniero agrónomo Jesús Castillo.

LA TECNOLOGÍA Y FERTILIZACIÓN EFICIENTE

En operaciones a gran escala la digitalización es clave. “Cuando manejamos un número muy

SIEMPRE ATENTOS A LA LLAMADA DEL PRODUCTOR

TECNOLOGÍA, INNOVACIÓN Y SOLUCIONES PARA EL AGRO



@CPYAGRONEGOCIOS
WWW.CPY.COM.UY



📍 **Sucursal Conchillas**
Ruta 55, Km 5

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



Los ingenieros agrónomos Gonzalo Ferreira y Esteban Hoffman, de Unicampo Uruguay, en Agro en Punta

elevado de chacras en invierno y otras tantas –o más– en verano, la gestión de datos se vuelve masiva, y es imposible de conducir y apoyar a nuestros clientes sin algo como AgriM”, explicó Ferreira. En 2022, en la región Uruguay-Brasil, “manejamos más de 2.000 chacras de trigo en casi 700 campos, algo imposible sin una plataforma digital de este tipo”, insistió.

Los mapas elaborados a partir de índices de reflectancia optimizan el manejo y permiten construir zonas de muestreo y diagnóstico. Dirigen el muestreo dentro de la chacra con el objetivo de captar la variabilidad espacial. “Esas muestras las enviamos al laboratorio y el sistema las vincula automáticamente con la plataforma”, que además del ahorro de tiempo de trabajo para los profesionales, evita los errores de carga, explicó.

La información es fundamental para la fertilización eficiente. “Pero para tener información hay que generarla”, indicó Hoffman, “si no se muestrea, no hay paraíso”, agregó. Pero aunque muchos técnicos realizan el manejo de la fertilización en base al muestreo correcto, “queda mucho por mejorar”, reconoció.

El ingeniero agrónomo diferenció que “el diagnóstico es saber cómo está o llegó hoy un cultivo”. Señaló que “si está bien no sería necesaria la fertilización”, en cambio, “el pronóstico completa el combo, porque permite prever si mañana va a hacer falta o no, ya que se fertiliza pensando en mañana, no en hoy”.

AGRIM EN ARROZ Y MAÍZ

AgriM no solo recopila información, sino que permite gestionarla de manera eficiente. “Es una herramienta de carga y uso de toda la información disponible”, explicó Ferreira. Destacó la importancia de contar con la rutina de manejo de nitrógeno en arroz, desarrollada en INIA Treinta y Tres e integrada en AgriM, que fue recientemente presentada por Unicampo Uruguay en Uruguayana, Brasil, “una de las principales zonas arroceras de Sudamérica”.

En el este los datos muestran que los cultivos andinos y japoneses requieren ajustes específicos diferenciales. Valoró que “ahora está disponible AgriM”, que permite diagnósticos

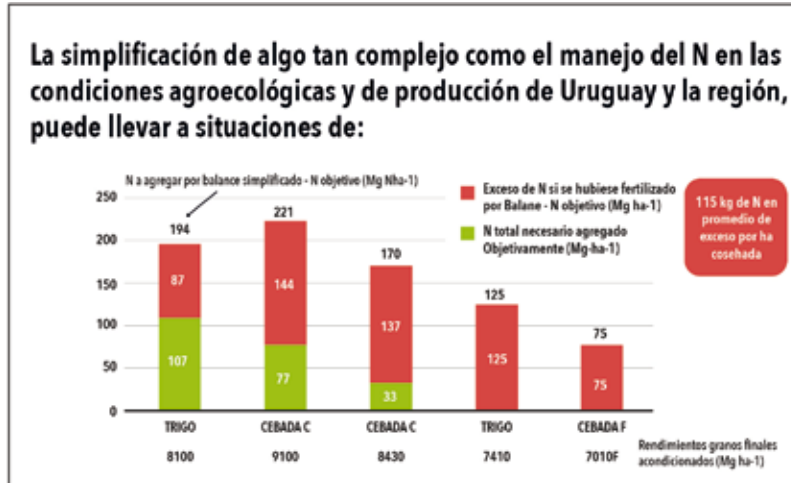


Figura 4. Diferencias en las necesidades estimadas por dos vías de diagnóstico

nitrogenados chacra a chacra y ambiente por ambiente, basados en las curvas de dilución.

Para el maíz destacó en primer término la casuística de la chacra que alcanzó 16 toneladas por hectárea en el verano pasado (2023-24), de Agrorinde SA. “No fue en Nebraska, fue en Uruguay”, enfatizó Hoffman. Y explicó que en cultivos de muy alta productividad la respuesta tardía al nitrógeno “es sorprendente”. Además, advirtió que “echar nitrógeno a lo bandido, como se suele escuchar en nuestro lunfardo, puede incluso deprimir el rendimiento en grano”. A propósito, señaló que FAgro-UdelaR también generó información en trigo, y que Unicampo Uruguay cuenta especialmente con este tipo de información para el cultivo de maíz.

DEMANDA REAL O BALANCES SIMPLIFICADOS

Hoffman contrastó información con el “sistema de balance simplificado” o “nitrógeno objetivo”, con la nutrición de cinco chacras de invierno de muy elevada productividad de la zafra 2023 (después de la seca del 2022-2023), manejado en base a la propuesta completa de ajuste nutricional de FAgro-UdelaR, gestionada con AgriM (figura 4), “como es hoy posible”.

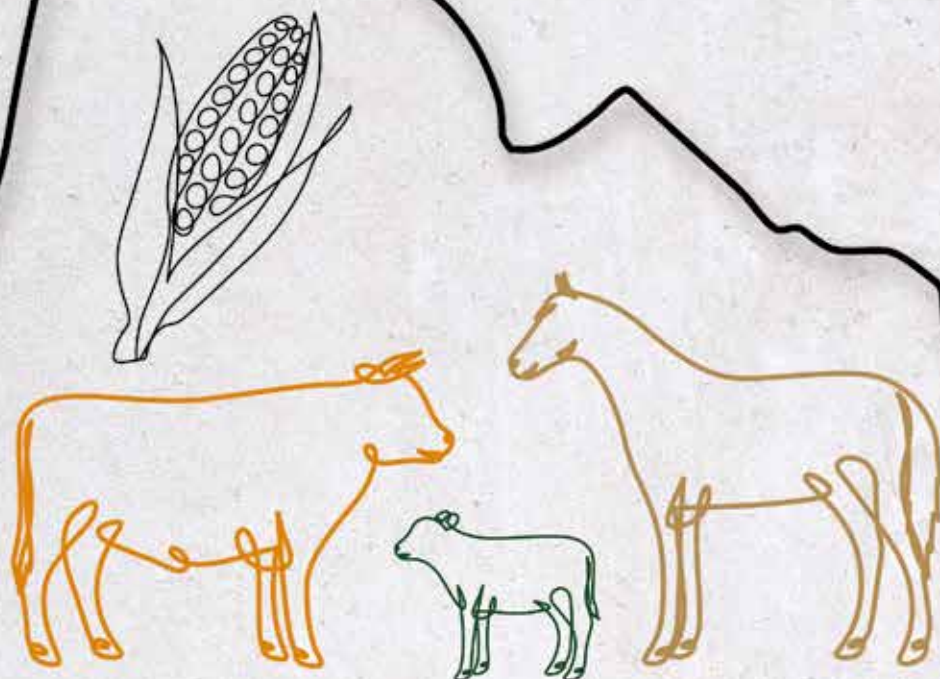
Para el caso del sistema de balance simplificado se estiman las necesidades en base al rendimiento esperado y al nitrógeno acu-

mulado en la siembra. La diferencia entre la demanda estimada y el N en suelo debe ser agregada vía fertilizante. Para el cálculo se considera el rendimiento real final, que suele ser una de las principales fuentes de error del sistema de N objetivo.

Con datos precisos en los distintos estadios, por ambiente y durante todo el ciclo, ajustándonos en el manejo del N a las CDN durante la elongación, “el cálculo de la estimación de las necesidades es significativamente más preciso”, señaló. Mostró para estos cinco casos que la diferencia entre métodos, implicó evitar en promedio un exceso de 115 kg/ha de N. “No hace falta comentar lo que esto implica desde todo punto de vista”, dijo Hoffman.

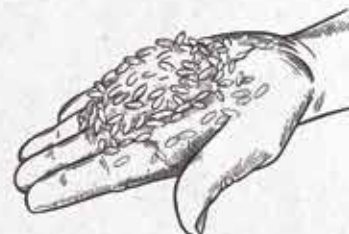
Planteó que “en Uruguay los colegas pueden y deben manejar la nutrición con el nivel de detalle que nos permite el conocimiento actual, o seguir con sistemas simplificados que no reflejan la realidad del suelo y del cultivo”.

Destacó que AgriM “fue creado para viabilizar a nivel de producción el manejo racional y objetivo de los nutrientes en cultivos y pasturas”. Agregó que “permite gestionar las necesidades nutricionales, pero no es un sistema y/o aplicación con valor comercial en sí mismo”. Y concluyó que “sin el apoyo y operación de los técnicos de Unicampo Uruguay, y de los de nuestros clientes, carece de valor diferencial”.



PRODUCIMOS PARA ALIMENTAR LO NUESTRO

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



Aspectos de manejo y ambiente que determinan brecha de rendimiento

El profesor de la Facultad de Agronomía de la UBA, Daniel Miralles, consideró que Uruguay no se debe concentrar la producción únicamente en materiales invernales

Hay que considerar aspectos de manejo y ambientales que determinan la brecha entre el rendimiento potencial y el alcanzable, señaló a VERDE el profesor de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (Fauba-Conicet), el ingeniero agrónomo doctor Daniel Miralles, en una actividad técnica organizada por Barraca Erro, focalizada en el cultivo de colza.

Respecto al ambiente, explicó que las condiciones climáticas en los principales países productores de canola en Europa o América del Norte difieren de las de Uruguay. “En Europa y Canadá se cultivan variedades invernales de ciclo muy largo, adaptadas a climas frescos. Sin embargo, en Uruguay y Argentina muchas de estas variedades no logran completar sus requerimientos de frío, lo que puede afectar su rendimiento”, indicó.

Por ello, Miralles consideró que Uruguay no se debe concentrar la producción únicamente en variedades invernales. “Si se opta por ellas, deben ubicarse en zonas más frescas, como Durazno, Florida y el sur del país, donde la influencia del océano genera menor amplitud térmica y climas más fríos. En cambio, en el litoral centro-norte, los materiales primaverales se adaptan mejor por su ciclo más corto, permitiendo superar estas limitantes”, explicó.

SIEMBRA Y NUTRICIÓN

En el manejo del cultivo la implantación es un desafío, por el tamaño de la semilla de colza, que “no debe enterrarse a más de 1,5 centímetros”, señaló. Para lograr una emergencia óptima recomendó asegurar una siembra superficial y evitar rastros que impidan el calentamiento del suelo. “El establecimiento del cultivo define el número de plantas, y para alcanzar el *stand* ideal, de 70 a 80 plantas por metro cuadrado, se deben sembrar entre 3 y 4 kilos de semilla por hectárea”, detalló.

Desde el punto de vista nutricional subrayó la importancia del azufre, ya que al igual que en otras Brassicáceas, es un nutriente clave. “Un



Se están desarrollando cruza entre híbridos invernales y primaverales, y para la zafra 2025 está disponible el material Apolo CL, diseñado para siembras en abril, dijo Fernando Segú, responsable de I+D de Erro Semillas

análisis de suelo en Uruguay mostró que entre 70% y 80% de las chacras tienen deficiencia de azufre en el momento de la siembra”.

Asimismo, explicó que la fertilización balanceada debe contemplar nitrógeno, fósforo y azufre, aplicados en momentos estratégicos. “El fósforo debe incorporarse al inicio de la siembra, porque no es móvil en el suelo, mientras que el nitrógeno y el azufre deben aplicarse antes del encañado para maximizar su absorción en la fase de mayor demanda”, sostuvo. También advirtió sobre la creciente deficiencia de zinc en los suelos, problema que se observa en Argentina y en Uruguay.

SANIDAD Y CONTROL DE ENFERMEDADES

Uno de los principales desafíos sanitarios es phoma, enfermedad fúngica que ataca la base del tallo e impide la absorción de agua y nutrientes. “El monitoreo temprano y el uso de fungicidas aprobados son esenciales para evitar pérdidas”, señaló Miralles. Sin embargo, destacó que las restricciones de residuos

químicos en granos destinados a exportación obligan a repensar las estrategias de control.

“Hay fungicidas como el Epoxiconazole que prácticamente están prohibidos, porque sus trazas pueden hacer que un embarque sea rechazado”, indicó. En este sentido, aconsejó “utilizar semillas tratadas” y monitorear la enfermedad desde sus primeras apariciones para aplicar un control oportuno, indicó.

Por otro lado, el control de malezas es clave para evitar pérdidas en la cosecha. “El nabo silvestre y gramíneas como raigrás y poa annua compiten con la colza por recursos”, explicó. Por último, consideró que “es fundamental manejarlas temprano, especialmente las malezas crucíferas, como el nabo silvestre, que puede hibridarse con la colza debido a su parentesco botánico”.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

El área de Investigación y Desarrollo (I+D) de Erro Semillas evalúa desde hace varios años la línea de híbridos de colza con genética Advan-

TGM

TERMINAL DE GRANELES
MONTEVIDEO



LA TERMINAL DE GRANELES MÁS MODERNA DEL URUGUAY

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

ta, de origen australiano, destacando su “excelente adaptación a estas latitudes”, comentó a VERDE el responsable de esa área de la empresa, Fernando Segú. Además, mencionó que también trabajan con genética europea DSV.

“Temporada tras temporada ambos semilleros, con el I+D de Erro, realizan pruebas y seleccionan los híbridos que mejor se ajustan a las zonas donde se cultiva colza en Uruguay, con el foco principal en el potencial de rendimiento, comportamiento ante enfermedades y adaptación por ciclo”, indicó.

En cuanto a la genética de DSV, explicó que trabajan con líneas invernales, en las que han incursionado en los últimos años y que cuentan con un nicho muy específico en el país. El portafolio de Erro incluye dos híbridos: Beatrix CL y Duke, ambos adaptados a situaciones donde se pueda sembrar en abril, especialmente en la zona sur-centro de Uruguay. Estos materiales incorporan diversas tecnologías, como PSR (resistencia a la dehiscencia), genes específicos (RLM7) de resistencia a phoma y protección contra virosis.

Asimismo, informó que están desarrollando cruza entre híbridos invernales y primaverales. “Para la zafra 2025 tendremos un material en macrodesarrollo: Apolo CL”, adelantó. A propósito, resaltó que los ensayos han mostrado “muy buenos resultados en evaluaciones

entre materiales invernales y primaverales”. De esta manera “podemos aprovechar todas las ventajas de un híbrido invernal, como la resistencia a phoma y al desgrane en cosecha, además de la tecnología Clearfield (CL), e incorporar atributos de un híbrido primaveral, como una menor exigencia de vernalización y anticipación a la cosecha”, detalló.

El responsable de I+D de Erro Semillas enfatizó en que este avance “es clave”, dado el contexto agroclimático de Uruguay, ya que aporta “mayor estabilidad y seguridad al productor al momento de recomendar fechas de siembra en abril”. En esa línea, destacó que Apolo CL es un híbrido invernal por primaveral, diseñado para siembras en abril, y que en esta zafra “se desarrollará a mayor escala para evaluar su adaptabilidad a diferentes fechas de siembra y regiones agrícolas de Uruguay”.

Además, anunció el lanzamiento de dos nuevos híbridos primaverales con genética Advanta: Equinox CL y Hyola 130, ambos de ciclo intermedio-corto y recomendados para siembras a partir del 5 de mayo. “Estos materiales representan una nueva generación de híbridos, con mayor potencial de rendimiento y mejor sanidad respecto a los híbridos primaverales actuales”, afirmó.

Indicó que Equinox CL es un híbrido “moderno, con un mejor perfil sanitario y mayor

potencial de rendimiento”; mientras que Hyola 130 es un híbrido de ciclo similar, diseñado para maximizar rendimientos en aquellos sistemas que no requieren la tecnología CL, puntualizó.

“Aún mantenemos en el portafolio a Hyola 575 CL, un material ampliamente conocido que, si bien su fuerte no es el potencial de rendimiento, sí se destaca en atributos que impactan en la productividad, como la uniformidad en la implantación y cosecha, la tolerancia a phoma y la tecnología CL”, explicó el ingeniero agrónomo.

De cara a futuras zafras, Erro Semillas está trabajando en el lanzamiento de un híbrido “aún más moderno” del programa de Advanta, denominado Continuum CL, que en la próxima zafra ingresará en áreas de macrodesarrollo para evaluar su performance en los ambientes de Uruguay.

Finalmente, resaltó que estos lanzamientos representan una “renovación significativa” del portafolio, con materiales que superarán a los actuales en términos de rendimiento y sanidad. “Cubrimos todo el rango óptimo de fechas de siembra del cultivo de colza, con híbridos adaptados, fenología detallada y sanidad caracterizada para cada época de siembra, además de contar con tecnologías asociadas”, afirmó el responsable de I+D de Erro Semillas.

EN 1940 INICIAMOS EL CAMINO

 **AYALA**
EL REPUESTO SEGURO

80 AÑOS

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

LÍNEA PESADA



F.T.N



VENGA A CONOCER SU PRÓXIMO DRONE AGRÍCOLA FP 500



Agende su
TEST DRIVE

092 212 358 - lanafil@lanafil

o visite nuestro stand
en Expo Melilla



Tanque
de líquidos
40 L

Control
Remoto

Cargador

3 baterías

Tanque
de sólidos
centrífugo

Base

Generador



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



Brassicas mostraron su resiliencia, con el despegue de los híbridos

El director de Nuseed Uruguay, Pablo Uteda, consideró que la superficie en el próximo invierno se ubicaría en “un piso de 250.000 hectáreas o un poco más”

A pesar de haber enfrentado un comienzo desafiante, canola y carinata cerraron la zafra 2024 con un balance positivo y para el próximo invierno se estima que el área de siembra tendrá “un piso de 250.000 hectáreas”, dijo el director de Nuseed Uruguay, Pablo Uteda. El empresario recordó que en los meses ideales para la siembra de canola y carinata –abril y mayo de 2024– hubo excesos de lluvias. Y aunque se logró sembrar y sacar la zafra adelante, la instalación de los cultivos, fue “bastante mala”, señaló.

Además, comentó que en los momentos de siembra y emergencia “hubo muchos problemas, pero terminó con muy buenos resultados en cuanto a rendimientos y precio; el negocio redondeó muy bien”. Resaltó que los cultivos de brásicas en Uruguay se destacan por su resiliencia, ya que a pesar de tener una instalación “complicada, a partir de características como una importante ramificación, se armaron y terminaron muy bien”.

También destacó que los rendimientos “nos sorprendieron en algunos casos, y el resultado económico fue muy interesante”. Al ser consultado por VERDE la empresa no contaba con los promedios definitivos de la zafra, pero Uteda indicó que se lograron entre 1.800 y 2.600 kilos por hectárea (kg/ha). “Deberíamos estar por encima de los valores promedios que veníamos manejando, de 1.800 kg/ha, al menos en nuestra área de monitoreo, con nuestros híbridos”, estimó.

Comentó que en la zafra anterior se vio “un despegue importante de los híbridos, de 300 a 500 kg/ha arriba de las variedades”, algo que se constató tras analizar “un área importante de chacras de las que recibimos información para procesar”. Señaló que este año ese aspecto será “el eje de nuestra promoción y del desarrollo del cultivo en Uruguay”.

LA SOJA DE INVIERNO

Comentó que “hay un sector de los productores para los que cada vez más la canola se está



El director de Nuseed Uruguay, Pablo Uteda, destacó que cada año aumenta la siembra de los híbridos de la compañía

convirtiendo en la soja de invierno y tratarán de concentrarse” en ese cultivo para que “sea el eje económico del año agrícola”. A propósito, agregó: “no sé si esto llegará a tanto, pero sí creo que crecerá la superficie”. De cara a la próxima siembra, dijo que espera “un área muy importante para este año, dado el resultado económico y la relación de precios con las gramíneas”.

También valoró que hay “un proceso de aprendizaje de los agricultores”, que en la medida que avanzan en el cultivo, lo entienden y también van avanzando con la demanda por mejor genética. A propósito, dijo que “los productores están buscando cultivares y manejo para perforar el techo de los rendimientos que se vienen logrando”. Y en tal sentido, el productor está viendo el resultado de los híbridos sobre las variedades. “Se nota el vigor híbrido, cómo se instalan los cultivos y los rendimientos al final”, resaltó Uteda.

Esto también explica que el área del cultivo crece de forma paulatina. “Todos los años estamos con un aumento en la siembra de nuestros híbridos, ya tenemos un portafolio bien interesante y estamos con nuevos lanzamientos”,

comentó. “Creo que eso no va a parar, y el recambio al final del camino será por híbridos, como casi todas las especies donde se instaló la hibridación y aumentan los rendimientos, no tiene vuelta”, sostuvo.

LANZAMIENTOS Y SUPERFICIE

“Considerando que tenemos una problemática de carry de herbicidas de cultivos anteriores en los suelos del Uruguay, por las rotaciones bastante intensas en las áreas agrícolas más concentradas, y la problemática de malezas, el año pasado lanzamos Ceres IMI, un híbrido con muy buen comportamiento y con resistencia a las imidazolinonas”, recordó.

Este año Nuseed está lanzando una nueva canola híbrida: Trophy TT, “con resistencia a las triazinas”, señaló. “Y completamos un portafolio bastante importante de opciones para encarar diferentes problemáticas de malezas y de carry de herbicidas”, dijo.

Además, ya se están evaluando materiales con las dos tecnologías, IMI y TT en un solo híbrido lo que brindará al productor un rango de opciones muy amplias, “con muy buen potencial de rendimiento”, adelantó. “Ese es el eje

de nuestra investigación. Estamos haciendo ensayos en varias zonas del país y seleccionando sobre un volumen importante de nuevos cultivares y estamos teniendo muy buen resultado”, destacó el director de Nuseed Uruguay.

Por otra parte, comentó que tiene “un análisis completo de las superficies históricas de los últimos años”, que lo llevan a estimar que en la próxima zafra el piso de las brásicas será de “250.000 hectáreas o un poco más”. Consideró que “si todo se da y no pasa nada por el camino, si se sostienen los precios, me parece que es algo muy racional”. Argumentó que si se tiene en cuenta que hace tres años se sembraron 340.000 hectáreas, y que el año pasado se tocó un piso de 125.000 hectáreas, “lo más razonable sería que aumente el área y el piso sea de 250.000 hectáreas”.

CARINATA

“El resultado de la carinata del año pasado nos sorprendió, el resultado fue excepcional, la nueva híbrida NUJET 350, logró rendimientos desde 1.500 kilos hasta 3.000 Kg/ha en alguna chacra”, destacó Uteda. Las recomendaciones son las siembras de abril y mayo, pero “tuvimos carinatas sembradas en julio con rendimientos de 1.400 kg/ha. La resiliencia de la carinata, su capacidad de compensación sobre poblaciones bajas, rusticidad y el potencial de

rendimiento que estamos logrando, además del acortamiento del ciclo, nos tiene sorprendidos y somos muy optimistas”, remarcó.

El año pasado se sembraron cerca de 7.000 hectáreas. “Estamos trabajando para lograr 30.000 hectáreas, y creo que no vamos a andar muy lejos; hay entusiasmo en los productores”, comentó. También se refirió al comentario de un agricultor, que en su ranking de rentabilidad de cultivos del invierno pasado el primero fue carinata, segunda canola y después cebada y trigo.

“Todos nos dicen que van a aumentar el área, que el cultivo es relativamente sencillo, que ya que los nuevos híbridos no tienen el problema de cosecha, la diferencia de ciclos con respecto a canola ya no es tanta, y esto permite sembrar sojas de segunda en una buena fecha de siembra, y los rendimientos hablan por sí solos”, destacó Uteda. Además, destacó “la diferencia de precios” y que es “un negocio muy transparente”.

Para el empresario “todo esto cambió a partir de la aparición de los híbridos” y ocurrió “en tiempo récord”. “Uno se maravilla por lo que es la biotecnología, los marcadores de genes, el breeding rápido en laboratorio, haber logrado sacar en el tiempo que sacamos los nuevos híbridos y las evaluaciones que estamos haciendo de nuevos cultivares, con cultivares

más cortos, mucho más parecidos a canola en altura, y con unos potenciales de rendimiento muy interesantes. Y ya se agregó, también en carinata, la tolerancia a herbicidas. La verdad que es una maravilla”, dijo.

Por otra parte, se refirió a la demanda mundial de biocombustibles, que “no para, eso hace que seamos muy optimistas y que estemos pensando que la carinata en los próximos años ocupará un espacio bastante importante en el menú de opciones de los cultivos de invierno en Uruguay”.

Consultado sobre la propuesta comercial para este año, respondió que “no tendrá cambios respecto a la zafra pasada, lo que sí cambiará será el operador comercial, que pasará a ser Cargill, una compañía reconocida”. Señaló que el premio por sobre la canola “sigue siendo muy importante, pero el propio rendimiento de la carinata hace que el cultivo esté caminando solo, así como el comportamiento de la especie, su rusticidad y costos”.

En la zafra pasada los cultivos de siembra temprana “anduvieron bordeando los 2500 kilos, y el promedio final en los 1600 Kg/ha”, informó. Uteda concluyó que “fue un muy buen año de carinata, sin ningún problema de comercialización, ya se exportó, ya se le pagó a los productores, está todo el mundo conforme, salió todo muy bien”.

10 años ofreciendo diferentes soluciones para el agro.



GRANOS



INSUMOS



GANADO



MAQUINARIA



SUBPRODUCTOS

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



095 393 510 | 095 747 975

www.dufour.uy

Dufour
COMMODITIES

Se pretende posicionar al lupino como el cuarto cultivo de invierno

Desde Megaagro se impulsa un plan de exportación con recibo en el puerto de Nueva Palmira, canje de semillas por granos, adelantos y beneficios por inscripción temprana

“Buscamos posicionar al lupino como el cuarto cultivo de invierno en las rotaciones agrícolas”, dijo a VERDE el gerente de ventas de Megaagro, Santiago Raffo. En su cuarta zafra con la variedad AGT Coyote, la empresa trabaja en un cultivo que puede sembrarse “desde Artigas hasta el Chuy, en todos los suelos del Uruguay”, seleccionando chacras óptimas para su implantación, señaló.

El desafío ahora es fortalecer su comercialización. “El sector agrícola quiere cosechar el lupino y contar con un canal claro y desarrollado”, dijo Raffo. Por ello, Megaagro impulsa un plan de exportación con recibo en Nueva Palmira, canje de semilla por grano, adelantos y beneficios por inscripción temprana.

El ingeniero agrónomo explicó que la empresa apuesta a un plan de 5.000 hectáreas para alcanzar un volumen de 10.000 a 12.000 toneladas, con precios en el eje de US\$ 250 por tonelada. El costo de implantación, sin incluir arrendamiento, “ronda los US\$ 350 por hectárea”, contemplando “todos los servicios valorizados en valor CUSA (Cámara Uruguaya de Servicios Agrícolas)”.

El rendimiento nacional promedia 2.200 kilos por hectárea (kg/ha), con máximos de 3.600 kg/ha. La productividad sigue siendo variable, pero se estabiliza con ajustes en “fecha de siembra y densidad”, indicó. En la zafra anterior el exceso de lluvias en otoño retrasó considerablemente las siembras, lo que afectó los rendimientos. La ventana ideal va del 15 o 20 de abril al 15 o 20 de mayo.

En los últimos tres años Megaagro monitoreó chacras donde el lupino fue antecesor y observó que “las chacras de soja y maíz que tuvieron lupino producen entre 10% y 15% más en ambos cultivos”. Su impacto positivo en la rotación es claro, ya que esta leguminosa invernal “fija nitrógeno y solubiliza fósforo”, describió el gerente de ventas.

Desde el punto de vista ambiental Raffo destacó que la principal diferenciación del lupino uruguayo frente al australiano radica en “su menor huella de carbono para llegar

al norte de Europa y su origen en chacras sin deforestación”. En esa línea la empresa avanza en estrategias de sustentabilidad, y presentó recientemente en Salto herramientas para mejorar la producción en ese sentido, integrando al lupino en ese esquema.

El cultivo llegó a Uruguay como “una opción de servicio y renta”, pero Megaagro busca consolidarlo dentro de las rotaciones agrícolas con una estrategia que combina “precios atractivos” y “un buen margen en sí mismo”, además del beneficio agronómico que aporta en la rotación, explicó.

CANOLA

Frente a la planificación de áreas para la zafra de invierno, y en un escenario de márgenes ajustados, la canola se posiciona como una alternativa interesante. El año pasado los cultivos sembrados en tiempo y forma lograron buenos rendimientos, acompañados por precios favorables, lo que ha generado un creciente interés por el cultivo.

Desde el año pasado Megaagro maneja dos variedades con “acceso competitivo en precio, rendimiento y tecnología”, comentó. Una de ellas es Floriana INTA, que “se caracteriza por un excelente potencial de rendimiento, ciclo a floración algo más tardío que las primaverales más sembradas, pero sin extender su ciclo a cosecha”. Agregó que esto “permite reducir el impacto de heladas en implantación, así como las de floraciones tardías, traduciéndose en variedades más rendidoras y estables”.

Por otro lado, Renegade TT es una variedad resistente a los herbicidas de la familia de las triazinas, lo que posibilita el uso de simazina y metribuzin durante la implantación del cultivo y posemergencia. “Esto permite un control más efectivo de malezas como el rábano y otras especies difíciles de manejar con los sistemas tradicionales”, dijo.

FORRAJERAS

Megaagro “cuenta con varias alternativas y opera en todo el mercado”, destacó Raffo so-

bre la oferta de forrajeras. Para la próxima zafra, iniciada hace dos meses, se percibe que el productor está siendo “muy profesional en las decisiones que toma”, analizó. La tendencia es clara: hay una apuesta por “hacer las inversiones de libro”, dado que “los costos son tiranos y hay que maximizar cada decisión”, aunque el mercado sigue mostrando dinamismo, planteó el ingeniero agrónomo.

A pesar de la abundancia de pasto en los campos, la demanda se mantiene activa, y los productores no han demorado en tomar decisiones, dijo Raffo. En raigrás y avena, se observa una inclinación hacia materiales de calidad, con énfasis en “buena genética” y manejos ajustados, señaló.

En ese contexto, Megaagro y Calvase lanzaron Bar Jumbo Plus, “un raigrás mejorado, con mayor sanidad y ciclo largo”, describió Raffo. Comentó que se trata de un cultivar tetraploide, que mejora aspectos de su antecesor, Bar Jumbo, ofreciendo una alternativa más eficiente para los sistemas forrajeros.

PLAN FOSFORITA

Ante el aumento de precios y la escasez de fósforo soluble, Megaagro apuesta a la fosforita como alternativa eficiente para los suelos uruguayos. “Desde setiembre contamos con un plan robusto”, destacó Raffo. “Su menor costo y gran eficiencia agronómica refuerzan su competitividad frente a las opciones tradicionales”, dijo.

El gerente de ventas señaló que el precio del fósforo soluble “no para de subir y tiene muy poca disponibilidad, mientras que la fosforita mantiene precios estables”, explicó. Además, comentó que la calidad del fósforo soluble en el mercado “es baja”, lo que convierte a la fosforita en “una opción estratégica dentro del sistema agrícola”.

Más allá de su impacto económico, Raffo valoró que la fosforita también es una herramienta clave para reducir la huella de carbono, alineándose con las tendencias de producción sustentable.

Control Union es una compañía internacional privada que ha estado sirviendo activamente al mercado de commodities desde 1920.

Con presencia en más de 80 países, nuestra red internacional de oficinas, operaciones y laboratorios brinda a nuestros clientes una gama completa de servicios de logística, control de calidad, certificaciones y gestión de garantías.



Algunas de las certificaciones que ofrecemos:



NATIVA™
PRECIOUS FIBRE



regenagri



El cultivo de arveja comienza a mostrar avances significativos

“Agronómicamente ha mejorado mucho y tiene un potencial de rendimiento distinto al de hace 12 o 15 años”, destacó a VERDE el ingeniero agrónomo Vittorio Riani, de GyE

El cultivo de arveja comienza a mostrar avances significativos en Uruguay. “Agronómicamente ha mejorado mucho y tiene un potencial de rendimiento distinto al de hace 12 o 15 años”, destacó a VERDE el gerente comercial de Greising y Elizarzú (GyE), ingeniero agrónomo Vittorio Riani.

La estrategia de GyE es fomentar la siembra con el respaldo de una salida comercial, para que los productores “se animen y prueben”, dijo. Confirmó que se están gestionando acuerdos con empresas argentinas para impulsar el negocio de exportación de arveja. A diferencia de otros cultivos de invierno, la arveja se presenta como “una alternativa con potencial” para determinados nichos, aunque aún está en una fase exploratoria.

Para facilitar su desarrollo GyE ha implementando ensayos piloto en áreas pequeñas, permitiendo que los productores interesados puedan probar los nuevos cultivares.

Respecto a los rendimientos observados, destacó que en un semillero de arveja se lograron 3.600 kilos por hectárea (kg/ha), un resultado “muy bueno” en comparación con los 2.000 kg/ha que eran habituales en el pasado. Subrayó además el impacto positivo del cultivo en la rotación, debido a su capacidad de fijar nitrógeno atmosférico a través de los nódulos en sus raíces. “Luego de la siembra, se implantó maíz y el desarrollo fue impresionante”, comentó.

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”, dijo a VERDE Adrián Polleti, director de la consultora argentina en cultivos especiales Polleti y Asociados, durante la jornada sobre cultivos de invierno que realizó GyE en Tarariras, Colonia.

En aquella instancia 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



La estrategia de GyE es fomentar la siembra con el respaldo de una salida comercial

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”. Afirmó que “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”.

TRIGO Y CEBADA

GyE continúa con la variedad Quiriko, “el segundo trigo más vendido” en la zafra pasada. Se trata de un material de RAGT, de Francia, que ha crecido rápidamente en Uruguay. Este año sumará dos nuevas variedades, Pelicano y Sidecar, que ingresaran a multiplicación. Surgen del programa regional de RAGT y han sido

evaluadas en la red de ensayos de la empresa en la región.

Cada año GyE, que forma parte del *test* regional, recibe entre 50 y 60 cultivares y, en base a este relevamiento, los dos nuevos materiales quedarán disponibles para el invierno de 2026, mientras que para el año que viene se prevé la multiplicación de un cultivar de ciclo corto para ampliar la oferta en 2027.

Además, la empresa trabaja en el desarrollo de cultivares con mayor estabilidad en rendimiento y calidad, apuntando a trigos con buen comportamiento en distintos ambientes productivos. “El objetivo es lograr materiales que se adapten mejor a las condiciones cambiantes y brinden más seguridad al productor”, señaló.

En cebada la novedad es Skylab, un material de RAGT, de dos hileras, en proceso de multiplicación, que “se destaca por su alto potencial de rendimiento y su gran aceptación en Europa”, comentó. Esta variedad acompañará a Attika, un cultivar “muy conocido en el mercado”, agregó.

El ingeniero agrónomo señaló que “la principal ventaja de Skylab respecto a Attika es que permite siembras más tempranas y posee un ciclo más largo, lo que genera complementariedad en la planificación productiva.

GyE en colza apunta a los híbridos invernales de RAGT: Nizza CL, con tecnología Clearfield; y Muzzical, un híbrido convencional.

La última campaña “no fue buena para los invernales”, sostuvo Riani, señalando que factores climáticos, como la cantidad de heladas o problemas de vernalización, afectaron el rendimiento. De todos modos, consideró que los materiales invernales tienen su espacio dentro del plan de siembra del productor.

GyE está evaluando tres nuevas variedades primaverales, provenientes de una fuente alternativa de genética “Estas variedades se encuentran en fase de multiplicación y han mostrado muy buenos resultados en la evaluación oficial y en los ensayos locales”, informó Vittorio Riani.

TROMEN

AL FRÍO

DALE FUEGO

ESTE INVIERNO ENCENDÉ EL BUEN CLIMA

LLEVATE TU CALEFACTOR TROMEN DESDE **USD 569**

CON KIT DE INSTALACIÓN INCLUIDO

tromenuruguay



www.epicentro.uy



Importa, respalda y distribuye
EPICENTRO
40 AÑOS IMPORTANDO LAS MARCAS QUE IMPORTAN

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



EL MOTOR QUE IMPULSA NUESTRA INDUSTRIA

STIHL

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

Stine planifica lanzar una paleta de 18 variedades desde 2026

En Uruguay se enfocará en los grupos 5.5 a 6.5; la ST 62EE52 STS y ST 62KA62 son los nuevos lanzamientos de la marca, que en Uruguay se distribuye a través de ADP

En Uruguay Stine Semillas se enfocará en los grupos de madurez “que se nos vienen como una bola de nieve, que son los 5.5 a 6.5”, anunció el gerente de marketing de la empresa, Manuel Rosasco. Destacó que “ya tenemos una paleta de 18 variedades, ocho Enlist y 10 Conkesta Enlist, algunas STS, para ser lanzadas a partir del año que viene a nivel multiplicador y a manos del productor”. El ejecutivo comentó que “vamos a invitar a los productores para que puedan recorrerlas, verlas, aconsejarnos para darle lo mejor”.

Recientemente Stine Semillas y ADP, su distribuidor en Uruguay, realizaron una recorrida por cultivos. Allí se pudo ver la soja ST 62EE52 STS, el nuevo lanzamiento de la marca. Manuel Rosasco también se refirió a la ST 62KA62, otro lanzamiento que ya tiene volumen para el productor uruguayo, y a la 45EB52 STS, que fue de los primeros lanzamientos de Stine en Uruguay.

Por su parte, el director de Stine para Sudamérica, Ignacio Rosasco, recordó que desde que Stine llegó a la región, hace seis años, “nunca hemos dejado de trabajar en investigación de maíz y soja”. Y que eso “nos permite que hoy, después de tantos esfuerzos, en Uruguay, como en Brasil y en Argentina, la genética ya esté seleccionada y adaptada en cada uno de los países y regiones”.

Stine cuenta con tres programas de mejoramiento genético en Sudamérica. Uno en la región norte de Brasil, con un campo de investigación en Lucas do Río Verde (Mato Grosso) y Palmas (Tocantins); otro en Cascabel, en el sur de Brasil; y el otro en Venado Tuerto, Argentina.

BRASIL

Ignacio Rosasco destacó que Brasil “es el gran jugador en soja”, donde acaba de terminar la cosecha y “fue excelente en la zona central”, que incluye Mato Grosso, Mato Grosso do Sul y Goiás, “con muy altos rendimientos”. Agregó que en esos altos rendimientos “somos partici-



Stine cuenta con tres programas de mejoramiento genético en Sudamérica, dos en Brasil y uno en Argentina

pes con variedades de soja, desde el grupo 8.4 hasta el grupo 7.6, con la misma tecnología, Enlist y Conkesta, que tenemos en Uruguay”. Sostuvo que a través de la ganancia genética “nos ha permitido estar al mismo nivel que los concurrentes y ser una opción más para los productores”.

De todos modos, admitió que en este momento la participación de Stine en Brasil es muy menor, considerando la escala de ese mercado, porque “nuestros volúmenes son iniciales”. Informó que la compañía está llegando a más de 500.000 bolsas de 40 kilos en Brasil, pero “eso todavía no pesa en el *marketshear*”.

Comentó que la expectativa de la empresa es “muy grande” para que en 2026 “podamos empezar a participar en un porcentaje, aunque menor”. Y que para 2030 “tenemos definido llegar a un 5% del *marketshear* del negocio de soja de Brasil, que es un volumen de varios millones de unidades, y estamos convencidos que vamos a lograrlo, por la genética”.

Enfatizó que la genética Stine “es líder mundial”, y “eso permite que cualquier cruce y selección que uno lleve adelante en forma positiva permita estar cada año más cerca de los que ya hace más de 15 o 20 años están tra-

bajando en investigación, o incluso superarlos con tecnologías nuevas”.

Señaló que si bien Enlist y Conkesta empezaron en 2017 y se posicionaron en el mercado, “recién en esta campaña 2023-2024 tuvimos volumen”. Sostuvo que “todo ese trabajo que ha hecho el área de investigación de soja y de maíz no tengo duda de que está al nivel de cualquiera de las empresas”, porque “se trata de una inversión importante”.

ARGENTINA

Separaría bien a Argentina y Uruguay. En Argentina somos la única opción en la biotecnología que hemos lanzado. Tenemos presente que las otras empresas se han retirado por una cuestión de inversión. Nos quedamos e iniciamos ese camino de inversión en biotecnología, que es muy elevado, pero estamos asumiéndolo y jugándolo con el resto de las empresas emisoras a través de Sembrá Evolución, que realmente está empezando a darle un orden a la ilegalidad del negocio de semillas de soja.

Eso realmente es muy positivo, porque hay un retorno de la inversión y una posibilidad de invertir más, y que haya más competencia. No me interesa ser exclusivo, sino al revés,



Vigía Seguros

AGRO

El seguro indicado para tu agronegocio

Conocimiento del negocio

Profesionales expertos que garantizan la mejor protección.

Seguimiento en siniestros

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

Contactanos!

 info@vigiaseguros.uy

 **(+598) 91 758 859**



AGRICULTURA



GANADERÍA



MAQUINARIA

quiero que haya más semilleros, que vendamos la tecnología y que compitamos para que el productor tenga una ganancia en rendimiento y mejore su lucro o rentabilidad por hectárea.

URUGUAY

Como una de las principales virtudes de Uruguay, Ignacio Rosasco destacó que “tiene 100% o 95% de legalidad”. Afirmó que “es una opción muy importante para nosotros, para las variedades que ya hemos desarrollado en Argentina y en el sur de Brasil”.

Señaló que en Uruguay la mayoría del mercado se ubica en grupos de madurez de 5.5 a 6.5. Y confirmó que el próximo año “estaremos con 18 nuevas variedades”. Dijo que “cada vez la presión de selección es mayor” y que “hay que saber descartar, porque no podemos dejar pasar ninguna variedad que no manifieste una ganancia genética con respecto a lo anterior, o a lo que hay en el mercado”. “Sabemos que ese descarte es inversión si la otra variedad que vendrá es mejor que la que fue descartada”, afirmó.

Además, el director de Stine para Sudamérica destacó que en Uruguay “nos acompaña ADP en la parte comercial, y nos hay ido muy bien con ellos”. Y se mostró convencido de que Stine “tiene todo para ganar en el mercado, porque es la mejor genética”.

En Uruguay se empieza a analizar la productividad en el cultivo de soja en función de los precios, y es evidente que en maíz hay potencial para seguir creciendo, también en trigo, pero a la soja le cuesta superar determinados niveles de rendimiento.

Sobre esta realidad, el director de Stine para Sudamérica dijo que “es la sumatoria de distintas actividades bien hechas, hay que buscar siempre la eficiencia en las actividades para que el cultivo tenga rentabilidad, ya sea en soja o en maíz”. A propósito, planteó que “hay que maximizar el rendimiento de cada ambiente, maximizar las prácticas agronómicas y la parte de nutrición para cada cultivo”. También “hacer un análisis previo, utilizar todas las herramientas tecnológicas, desde siembra variable, separación de ambientes”, dijo. Sostuvo que “son cosas que se están haciendo; lo que está haciendo Uruguay está muy bien hecho”.

La ganancia genética está en 1% o 1,5% y se va a acercar al 4%, confirmó Ignacio Rosasco. “Si no fuera así no podríamos competir con los que viven en el mercado. Estamos compitiendo con programas que se están operando en la región. Hoy nuestras variedades compiten con cualquiera de ellas, al mismo nivel o superándolas. Esa ganancia genética que hemos logrado con las variedades nuevas de Stine, cruzadas con variedades buenas argentinas y

brasileñas, fue lo que nos permitió estar a este nivel competitivo”, subrayó.

GENÉTICA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

“Tengo altísimas expectativas de que tengamos más y mejor genética en Uruguay”, dijo el empresario Marcos Guigou, director de ADP. Al tiempo que valoró “tener la posibilidad de interactuar” con los responsables de investigación y desarrollo de Stine en Sudamérica, quienes destacaron el profesionalismo de Uruguay en el manejo de la semilla, el aspecto institucional y cómo se retribuye la tecnología e investigación en semillas.

“Tener la posibilidad de pedirles lo que está buscando el mercado. Plantearles ideas y lo que necesitamos a quienes trabajan con la genética es fabuloso. Ya nos pasó con el trigo”, recordó.

El empresario consideró que “con Stine tenemos grandes chances de revolucionar la producción agrícola uruguaya, que tiene que seguir transformándose”.

Imagino “lo fabuloso que va a ser cuando estemos usando la inteligencia artificial, sin tener miedo de que nos va a dejar sin trabajo”. Señaló que para un agrónomo, por más calificado que sea, “es muy difícil juntar tanta cantidad de información”, y “esto lo podemos empezar a manejar con modelos nuevos, que son muy fáciles de manejar”.

**GRUPO
AYALA**



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

Todos los rodamientos para el agro, industria y transporte



RODAMIENTOS luxy

Ventas



091 802 200

SKF

Koyo





460
MIXERS
VENDIDOS



Mixer de 8 m³
US\$27.900

Mixer de 12 m³
US\$31.500

Mixer de 16 m³
US\$45.900

Mixer de 20 m³
US\$53.100



5 TONELADAS
US\$16.200

10 TONELADAS
US\$29.700

18 TONELADAS
US\$43.830

Cuando vuelvan los precios altos "tenemos que estar sembrando"

David Mazza lidera una empresa agrícola en Río Negro, siembra en campo propio –con riego– y de terceros, en régimen de medianería, donde analizan incorporar la tecnología



La clave es "poder mantenerse" en los campos, explicó Mazza en su charla con VERDE

David Mazza lidera una empresa agrícola que siembra en Río Negro, en campos propios, pero la mayor parte en campos de terceros, bajo un acuerdo de medianería. Cuenta con maquinaria propia para realizar todas las labores, sumó la tecnología de riego y analiza –junto a los dueños del campo– incorporar a la superficie arrendada.

"Si hay kilos, estás empatando o con un margen chico, la rentabilidad la tenemos con el trabajo de la maquinaria propia", dijo Mazza a VERDE al analizar la realidad que presenta el negocio agrícola.

Por más que hoy los cultivos "dejen un margen chico o se empate, no podemos perder el área donde estamos plantando, porque cuando vuelvan los precios altos nos tiene que encontrar sembrando, como ya ha pasado. La clave es poder mantenerse" en los campos, explicó.

"Cuando se agarran dos o tres años de los buenos, los números cambian, y allí hay que

invertir y aprovechar", dijo. En los últimos años la empresa invirtió en maquinaria e "incorporamos un proyecto de riego, con la inclusión de tajamares, aumento de personal, entre otros ítems, a través de la Comap (Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones). Quedé con un parque actualizado, y eso permite trabajar en estos años más difíciles", destacó.

En este contexto, hay al menos dos escenarios, por un lado se observan empresas que buscan ganar área y otras que buscan ajustar superficie. Y allí Mazza señaló que, si aparecen oportunidades cerca de donde siembra, "se analizan" para tomarlas, pero si están lejos no.

LA TENENCIA DE LA TIERRA

El radio de acción de David Mazza está en la zona Young (Río Negro). Desde hace 35 años la empresa que inició su padre (Jesús) trabaja con la modalidad de medianería. David hace 20 años que integra la empresa y hace 12 años

adquirió la totalidad. Cuenta con un sistema de medianería que incluye a "todos los cultivos que se cosechan y pago en porcentaje". Desde fardos, cosecha de lotus, festuca, los granos, entre otros, "todo pasa por la balanza" que tiene el establecimiento.

Es una modalidad que aporta "tranquilidad" a la hora de la toma de decisiones, "porque sabes que si te agarra un año malo, no tenés que pagar 800, 1.000 o 1.100 kilos de soja de una renta", comentó. En este sistema "pagas la cuota parte de lo que estás produciendo", siendo el dueño de la tierra un socio en la actividad y también comparte los riesgos.

Este negocio "ha perdurado en base a la confianza de las partes, siendo la fortaleza para aguantar los vaivenes del clima y los precios", resaltó Mazza.

Con esta característica de trabajo "llevamos muchos años", destacó. Al analizar los datos, desde la zafra 1999-2000 a la 2023-2024, que

surgen de la venta de toda la canasta de productos generados en cada año, “con su incidencia en el área, y lo llevas al valor soja”, marca que el promedio de lo recibido por el dueño del campo “equivale a 948 kilos por hectárea (kg/ha) de soja” y en la zafra pasada fueron 1.100 kg/ha”, indicó.

Para Mazza ese esquema permite “trabajar más tranquilo”, pero “también genera buena rentabilidad para el dueño del campo, en un sistema con rotaciones”.

Explicó que la modalidad de trabajo también incluye el pago del seguro de los cultivos, “cada parte paga su porcentaje”. Agregó que no contratan seguro de rendimiento, porque los pisos de productividad “son muy bajos para estos campos”. Señaló que en muchos casos “el piso está entre 1.300 y 1.500 kg/ha, y en nuestro historial el promedio más bajo de los últimos 20 años fue 1.700 kg/ha de soja, en la peor sequía, y hubo bajos que dieron 5.000 kg/ha”.

Después de todo este tiempo de actividad “le propusimos a los propietarios trabajar en riego”, y se está analizando el diseño del sistema para poder avanzar con esa tecnología, comentó.

En ese establecimiento son 4.400 hectáreas, de las cuales 3.500 son agrícolas, donde 750 hectáreas “están con agricultura conti-

“ Cuando se agarran dos o tres años de los buenos, los números cambian, y allí hay que invertir y aprovechar”

DAVID MAZZA
PRODUCTOR AGRÍCOLA-GANADERO DE RÍO NEGRO

nua desde hace 15 años y los rindes subiendo”, indicó. Allí se hace maíz de primera, soja de primera, colza o trigo, soja de segunda, cobertura, y vuelve a maíz de primera. El año pasado 260 hectáreas de maíz (en seco) sembradas en ese campo dieron 12.600 kg/ha (seco), y participaron en el concurso de rendimiento Dekalb, recordó Mazza.

El resto del área agrícola va rotando con pasturas. “Hago la agricultura y salgo, paso a una pradera pura”, comentó. Cada fase tiene tres años de duración y la ganadería la hacen los dueños del campo. En ambas situaciones las chacras “tienen cada vez más materia orgánica, son campos que nunca quedan descubiertos, siempre bajo cobertura que no se toca,

ni se come, no se pisotea, son sagradas, las coberturas son un cultivo más”, dijo. “Tampoco tenemos problemas de pH, si hay algunas zonas de suelos con calcáreos, tosquilla y algún blanqueal”, describió.

EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN

Actualmente Mazza siembra unas 3.000 hectáreas de verano y 1.500 de invierno. El 95% de la superficie que opera la empresa es agrícola y el 90% está en arrendamiento bajo el sistema de medianería. Un 8% del área está bajo riego. La ganadería se realiza en campos propios y es área marginal, “para mantener allí una pequeña caja de ahorro y para cierta zona de los campos donde no ponés agricultura”, comentó.

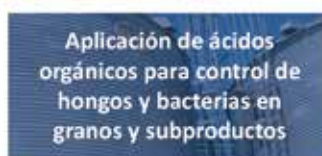
Sobre la rotación indicó que la idea “es separar” las áreas para “diversificar riesgos”. Recordó que en el invierno pasado se destinó prácticamente 30% del área a trigo, cebada y colza. Para la próxima siembra se mantienen colza y trigo, pero “a la cebada este año seguramente la bajo”, porque “con el estrés que se vive en la entrega del grano”, donde “no sos dueño del producto que estás entregando, plantas una cosa y te ponen tantas exigencias que no estás produciendo un cultivo industrial, sino un cultivo para semilla, y te lo pagan como cultivo industrial”, analizó. Por eso, la idea de Mazza es pasar ese porcentaje del área



FUGRAN
Food and Feed Safety



LÍDERES EN PRODUCTOS Y SERVICIOS DE POSTCOSECHA



a trigo, colza y coberturas, como avena o avena con vicia.

El productor dijo que en verano la siembra de maíz de primera ocupa "un 30% del área", la soja de primera llega al 30% y la de segunda al 40% del total. "No hago maíz de segunda", porque "no anduvimos bien" con ese planteo, y ahora que "se vino la chicharrita la idea es no correr ese riesgo", señaló.

Admitió que, con los maíces de primera "he tenido años malos", pero "se han podido cubrir los costos". La estrategia pasa por sembrar en campos bajos, que aún en años secos "rinden bien", y también "se mecha con algún otro campo", agregó.

Afirmó que es un cultivo que está ajustado al sistema "anda muy bien". También comentó que en la parte arrendada hay unas 600 hectáreas de bajos, que solo se siembran en verano y se van intercalando entre maíz y soja.

Sobre la productividad alcanzada en maíz de primera, indicó que influye "según el año". En la zafra pasada "logramos 10.300 kg/ha (en seco)" y en los planteos bajo riego fueron 12.500 kg/ha. Este año "estamos arrancando a cosechar y estimamos que terminaremos en torno a los 9.000 kg/ha", dado que "faltó algo de agua en el llenado de grano", comentó.

A la hora de hablar de soja, Mazza indicó que "viene muy bien", que la de primera "promete unos 3.400 kg/ha y que en las de segunda "hay de todo, como siempre", pero "hay algunas que se ven igual que las de primera", sobre todo las "sembradas luego de colza".

En los últimos años el rinde promedio para la soja de primera en la empresa se ha posicionado en 3.300 kg/ha y la de segunda en torno a 2.800 kg/ha.

PERSPECTIVAS PARA LA PRODUCTIVIDAD

¿Hay potencial para seguir creciendo en el rendimiento de soja?, le preguntó VERDE a Mazza, quien respondió que "hoy es más sencillo sumar kilos en maíz que en soja". De todos modos, admitió que las tecnologías disponibles en soja "nos han ayudado bastante", sobre todo



"Hoy es más sencillo sumar kilos en maíz que en soja", admitió el agricultor

"para la limpieza de las chacras" y controlar los insectos.

También dijo que se avanzó en la siembra por ambiente y precisión. "Tenemos incorporadas las prescripciones, siembra y fertilización variable", tanto en maíz como en soja, comentó. Y señaló que realiza fertilización variable en cultivos de invierno. "Hemos averiguado por la aplicación selectiva, pero hoy la tecnología es cara", agregó.

Consideró que el manejo variable "impacta" en el rendimiento, porque la cantidad de insumos es la misma que se utilizaba previo a la adopción de dichas tecnologías. "Se aplica distinto", de acuerdo a la demanda de las "diferentes zonas del campo", en las partes buenas "se potencia la cantidad de fertilizantes", y donde hay menos productividad "va poco o nada".

Destacó que los rendimientos "vienen mejorando". En la zafra el trigo promedió 6.500 kg/ha y en la anterior llegó a 6.800 kg/ha. "Con este manejo, si el año acompaña, no es

una locura pensar en rindes superiores a los 6.000 kg/ha. A la vez, la cebada está en torno a los 5.800 kg/ha", comentó.

El agricultor agregó que la calidad del trigo "no ha tenido" problemas. Para eso "hay una fertilización acorde" y se han "descartado algunas variedades" problemáticas, dijo. "El año pasado hice una fertilización tardía, cerca de espigazón, pensando en proteína y calidad, y no hubo problemas", recordó.

En caso de colza, dijo que "aún cuesta" estabilizar altos rindes. "Andamos más cerca de los 2.000 kg/ha que de los 2.500 kg/ha", comentó. "Eso nos ha llevado a un cultivo barato, para luego sembrar soja de segunda con fecha de primera, que nos deja un rinde de 1.800 kg/ha o un poco más", destacó. A propósito, explicó que se siembra con sembradora o al voleo, con una turbo till. "Estamos sembrando las sojas de primera y cosechando colza, y ya tenemos área de segunda para sembrar", comentó el productor de Río Negro.

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

GENÉTICA DE ALTA PERFORMANCE

*Nuevas
Variedades*



URUTRIGO
FUERZA PANADERA

NUEVA

**TBIO
SINCRONIA**

Ciclo INTERMEDIO

NUEVA

**TBIO
EQUILIBRIO**

Ciclo INTERMEDIO - CORTO

Lodytex

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

Programa de PGG Wrightson Seeds e INIA presenta un nuevo producto

Desde 2007 desarrollan mejoramiento conjunto en festuca, raigrás anual y raigrás perenne; ahora lanzan la festuca Cuaró, que aporta alta productividad y más sanidad

La festuca Cuaró es el resultado de siete años de mejoramiento genético, en un trabajo conjunto entre el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), PGG Wrightson Seeds y Grasslands Innovation Limited (GIL), bajo un programa iniciado en 2007. La iniciativa combina la capacidad de mejoramiento local, el acceso a un amplio banco de germoplasma y la experiencia en la producción de semillas forrajeras.

El investigador del Programa de Mejoramiento de Forrajes de INIA La Estanzuela, ingeniero agrónomo Félix Gutiérrez, destacó a VERDE que el convenio con PGG Wrightson Seeds ha sido “muy positivo”, porque “potenció enormemente los programas de mejoramiento, tanto los conjuntos, como los de INIA”. La colaboración permitió sumar capacidades y expandir el trabajo en festuca, raigrás anual y raigrás perenne, con validaciones junto a productores que aportaron robustez a los materiales desarrollados.

Según Gutiérrez, la participación del sector privado dinamizó el programa y generó un fuerte compromiso en la estructura de trabajo. El proyecto cuenta con un comité de manejo institucional y un comité técnico, donde participan especialistas en mejoramiento genético, marketing y desarrollo de producto. “Todo se planifica desde el inicio, no llegamos a un producto final por casualidad, sino que es el resultado de una década de desarrollo y validación hasta que finalmente lo presentamos”, explicó.

El programa está centrado en el productor uruguayo, pero también tiene una visión regional e internacional. “Los materiales desarrollados pueden ser comercializados en Brasil, Argentina y otros mercados, asumiendo el pago de regalías por parte del usuario, permitiendo que estos ingresos se reinviertan en el programa de mejoramiento. Se han evaluado los materiales incluso en Australia, Sudáfrica y Europa”, agregó Gutiérrez.

Los ciclos de selección varían según la especie. En raigrás anual, por su ciclo más cor-



Técnicos del programa de INIA, PGG Wrightson Seeds y Grasslands Innovation Limited (Foto: PGG Wrightson Seeds)

to, el proceso es más ágil, aunque igualmente requiere tres años de selección y cuatro de evaluación antes de la Evaluación Nacional de Cultivares, lo que demanda entre ocho y 10 años. En festuca, en cambio, el desarrollo puede tomar entre 12 y 15 años, hasta que la semilla quede disponible para los productores. No obstante, siempre hay cultivares en distintas etapas, asegurando que cada tres o cuatro años se libere un nuevo material que complemente o supere a los anteriores, explicó.

El mejoramiento genético ha generado una sinergia entre los mejoradores de INIA y los de PGG Wrightson Seeds en Nueva Zelanda, con visitas constantes y evaluaciones en distintos ambientes. “El trabajo de desarrollo de nuestros técnicos nos permitió posicionar raigrases y festucas de alto valor en el sector forrajero, lo que ha hecho que el convenio tenga un gran

destaque y una participación significativa en el mercado”, comentó a VERDE el ingeniero agrónomo José García, gerente general de PGG Wrightson Seeds.

El ejecutivo resaltó que los productos obtenidos no solo responden a la demanda local, sino que también están ganando terreno en el sur de Brasil y Argentina. “Si como sector semillero logramos mejorar los rendimientos en los semilleros, la presencia regional será aún mayor”, afirmó.

FESTUCA CUARÓ

El investigador de INIA describió que la festuca Cuaró es un material de ciclo intermedio a largo, con floración a fines de setiembre, rápida implantación y gran robustez, lo que mejora la productividad y se complementa bien con alfalfa y tréboles.

Para García, Cuaró representa un gran avance para el programa de mejoramiento conjunto, ya que supera en producción de materia seca a la festuca INIA Aurora, ampliamente establecida en el mercado. “Esto confirma que el trabajo de mejoramiento está dando frutos”, enfatizó.

En la presentación, los responsables del programa destacaron que Cuaró fue desarrollada con el objetivo de alta producción durante todo el año, con énfasis en otoño e invierno, y buena sanidad, en especial frente a roya. Se estima que su producción de materia seca total es entre 5% y 7% superior a la de festuca INIA Aurora.

Además, Cuaró está recomendada para su uso en pasturas perennes, donde se priorice la alta producción y el rendimiento otoño-invernal, en siembras puras o mezclas con leguminosas, y en sistemas ganaderos o lecheros con fuerte base en pasturas implantadas.

PRODUCCIÓN DE SEMILLAS

“Uruguay es un país extremadamente competitivo en la producción de semillas forrajeras”, destacó García. No obstante, remarcó que la producción de gramíneas perennes ha enfrentado desafíos que han afectado los volúmenes generados. “En los últimos dos o tres años las primaveras extremadamente secas y las lluvias tardías en noviembre y diciembre han

Una zafra con mayor oferta y demanda

La actual zafra de semillas forrajeras genera grandes expectativas. “Venimos de un 2024 en que la zafra de pasturas se interrumpió temprano, por lluvias en abril y mayo”, recordó el ingeniero agrónomo José García, gerente general de PGG Wrightson Seeds. Agregó que las mejores condiciones productivas permitieron que las empresas llegaran con *stocks* importantes a la nueva campaña.

El mercado comenzó a moverse en enero y hay buenas

expectativas para marzo. El ejecutivo confía en que será una zafra con alta demanda y fuerte requerimiento de semillas, con mayor oferta y demanda sostenida desde los sectores lechero y ganadero.

Consultado por la evolución de precios en comparación con zafas anteriores, el gerente de PGG Wrightson Seeds respondió que “el mercado está ajustándose a la baja por mayor disponibilidad de semilla, con precios más alineados a las series históricas”.

García también destacó una mayor incorporación de pasturas en esquemas agrícola-ganaderos. Tradicionalmente, enero y febrero eran meses con una demanda marcada por el sector lechero, pero ahora se observa una mayor presencia de reservas forrajeras en sistemas que integran agricultura y ganadería. “Esta es una excelente noticia, no solo para las empresas, sino también para la sostenibilidad de los suelos y los sistemas productivos a largo plazo”, concluyó.

impactado negativamente en la producción, generando déficit de semillas para exportación”, explicó.

Ante este escenario, el riego juega un papel clave y su capacidad se amplía año a año. Sin embargo, García indicó que su implementación a veces se ve limitada debido a que las rota-

ciones agrícolas hacen que el agua se destine a otros cultivos. De cara al futuro, la empresa proyecta un crecimiento del 15% al 20% en el área de semilleros, impulsado tanto por la demanda interna como por los mayores requerimientos de Brasil y Argentina.

Las Achiras

RACIONES BALANCEADAS PELETEADAS

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



Planificación y manejo, con una visión “más agrícola” de las pasturas

Decisiones estratégicas en tiempo y forma, selección de especies y cultivares en función del tipo de suelo, momento de siembra, manejo, fertilización, entre otros aspectos claves

Las pasturas “son una solución” y “juegan un papel clave en los sistemas agrícola-ganaderos”, ya que “ofrecen múltiples beneficios que mejoran la sostenibilidad y productividad de estos sistemas”, pero “siempre y cuando se planifiquen y manejen bien”, afirmó el investigador del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, ingeniero agrónomo Félix Gutiérrez, durante la jornada técnica de Copagran, donde se analizó el rol de las pasturas en los sistemas productivos.

Allí apuntó a “tener una visión más agrícola de las pasturas”, mediante decisiones estratégicas en tiempo y forma, desde la planificación de la rotación forrajera, la selección de especies y cultivares en función del tipo de suelo, hasta aspectos como el momento de siembra, su posterior manejo, fertilización adecuada y control de malezas. “Es claro que cuanto más produzcan y persistan las pasturas, más barato será el kilo de materia seca producido”, planteó.

Además, sostuvo que es clara la importancia de los sistemas estables, pero “tenemos que agregar flexibilidad”, fundamentalmente por los efectos del clima. Si en el segundo año de la pastura hay sequía, dijo que “se debe poder incorporar otro tipo de pastura para cubrir ciertos baches o realizar intersembras de otras especies en la pastura degradada”. Advirtió que cuando eso no se maneja bien, y se continúa con pasturas degradadas, “la consecuencia es la caída en la calidad y disponibilidad del forraje”.

Sobre el manejo, el investigador destacó que “muchas veces el control de malezas está asociado a aspectos de ecología de la pastura”, a través de la rotación, fechas de siembra y manejos de pastoreos estratégicos, pensados para potenciar la persistencia de la pastura perenne.

Resaltó que desde el área de Pasturas y Forrajes y el área de Mejoramiento Genético Vegetal y Biotecnología de INIA “hacemos fuerte énfasis en la especificidad de las pasturas en distintos sistemas”, desarrollando cultivares de diversas especies adaptadas a las distin-



Felix Gutiérrez, Emiliano Uribe, Guillermo Newton y Diego Vercellino en la jornada técnica de Copagran

“ Se buscan pasturas productivas desde el inicio, sobre todo en los sistemas intensivos, donde un año es mucho”

FÉLIX GUTIÉRREZ
INVESTIGADOR DE INIA

tas condiciones del país. En esa línea, destacó que “se buscan pasturas productivas desde el inicio, sobre todo en los sistemas intensivos, donde perder un año es mucho tiempo”, ya que “son planteos que incorporan rotaciones forrajeras con tres o cuatro años de pasturas”.

En ese marco, INIA está lanzando una nueva

festuca denominada Cuaró, que “apunta a ser una herramienta importante para sistemas de producción de forraje con demanda de alta productividad anual e invernal”, comentó. Asimismo, recientemente se liberó la alfalfa INIA Charrúa, que “viene a cubrir una importante demanda de nuevos cultivares en esta especie, con un aporte clave para la producción lechera y sistemas intensivos de carne”, agregó.

El investigador señaló que “en los últimos años hemos constatado un importante crecimiento en la utilización de alfalfa y de mezclas de alfalfa con dactylis, dos especies de alta producción y calidad, cuya complementación constituye una herramienta clave para la perennización de las pasturas y la búsqueda de una alta persistencia productiva”.

LA ESTABILIDAD DE LOS SISTEMAS

“Hay que mantener la fase de pasturas en el esquema de rotación”, sostuvo el productor de

El herbicida que controla,
lo que está bravo de controlar.

Bravo!

HERBICIDA

El **Raigrás** dejó de ser una amenaza para su cultivo.
Ahora usted puede controlar esta maleza en trigo y cebada*.
Bravo es un herbicida pre emergente de alta eficiencia y última tecnología.

CONTROLA EL
RAIGRÁS*

*PURGACIONES
CANELLE Y ARROSA



TRIGO Y
CEBADA

HERBICIDA
Bravo



proquimur
Protección total para sus cultivos

la zona de Ombúes de Lavalle (Colonia), Guillermo Newton. La rotación entre pasturas y agricultura define la estabilidad productiva a largo plazo. En su predio, la rotación está compuesta por cuatro años de alfalfa y cuatro años de agricultura.

El productor abogó por “diversificar los sistemas”, dado que en agricultura “lo normal es la anormalidad”. Desde hace 25 años Newton produce semillas de alfalfa, carne con agua en la parcela y agricultura, en un predio de 800 hectáreas, con niveles productivos de hasta 400 kilos de carne por hectárea y por año. “La producción de semillas de alfalfa es lo que nos permite competir por las rentas y mantener las pasturas”, acotó.

Uno de los desafíos de los sistemas con historia agrícola prolongada es la acidificación del suelo. “Hicimos un análisis en 400 hectáreas y se observaron pH de 5,5 a 5,7”, reveló. En un suelo así, “se puede sembrar alfalfa, pero con buena fertilización”, aunque es “una luz amarilla”, por lo que “ya estamos implementando estrategias de encalado”, describió.

El asesor técnico y director de la consultora Cuatro Hojas, ingeniero agrónomo Emiliano Uribe, consideró que “la única defensa posible frente al clima y los mercados es un sistema bien pensado y ejecutado”. Explicó que la variabilidad de precios en los mercados

agropecuarios “hace inviable depender exclusivamente de un modelo de producción rígido y con pocos componentes”. Los *commodities* agrícolas “suben y bajan constantemente, sin mucha predicción certera”, señaló.

Uribe aclaró que la posibilidad de incluir pasturas como factor de estabilidad y diversidad no se da de un año para otro, sino que requiere planificación a largo plazo. Destacó que “los mejores resultados en cuanto a estabilidad de ingresos se logran cuando optimizamos los sistemas de producción, nos fijamos objetivos y proyectamos nuestro sistema para cumplirlos”. También afirmó que la cobertura de suelos “es clave”, ya que “permite reducir los costos de producción a largo plazo, además de los efectos ecosistémicos que logramos”.

El consultor indicó que teniendo una pastura de punta, pero sin agua en la parcela, “es imposible lograr buenos resultados en kilos de carne o litros de leche”. Y cuestionó: “invertimos entre US\$ 350 y US\$ 400 (por hectárea) para implantar una pastura y no le ponemos el agua, que cuesta entre US\$ 50 y US\$ 60 por hectárea”.

PASTURAS DE PRECISIÓN

El ingeniero agrónomo Diego Vercellino, director de Pratum, destacó que el sistema y la planificación determinan la especie a sembrar,

y se centró en el concepto de pasturas de precisión, que implica el cuidado y las tecnologías necesarias para optimizar su productividad.

Explicó que la elección de especies va asociada al sistema de producción, ya que en campos muy agrícolas se tiende a hacer rotaciones más cortas para aprovechar los márgenes agrícolas, mientras que en zonas más marginales las rotaciones son bastante más largas.

Mencionó que en la lechería se busca alta productividad, pero eso a veces atenta contra la duración de las rotaciones, porque el pisoteo continuo afecta la persistencia, mientras que en ganadería se puede cuidar un poco más a las pasturas.

Sobre el manejo en Uruguay, señaló que los predios ganaderos tienen “una brecha enorme en la eficiencia cuando se analiza la relación entre producción de pasto y kilos de carne producidos”.

En cuanto a la fertilización, Vercellino advirtió que hay sistemas totalmente excedidos en fósforo, mientras que hay déficit de fertilización nitrogenada, potasio y azufre.

Destacó la importancia de pensar en enmiendas calcáreas para corregir el pH, y concluyó que la agricultura “ha sido el motor de la innovación en fertilización, pero en pasturas también tenemos que empezar a manejar micronutrientes”.



Excelente tracción en barro y durabilidad

Descubre el neumático innovador de CEAT Specialty: tracción excepcional en barro y durabilidad prolongada. Su diseño único minimiza la compactación del suelo y mejora el rendimiento.



- Ideal para cultivo en suelo húmedo
- Máximo rendimiento
- Banda de rodadura extra profunda
- Excelente tracción en el barro



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



Único neumático radial del mercado con 7 años de garantía.



10 pagos sin recargo

Promo válida hasta el 30/4/25 o hasta agotar stock.



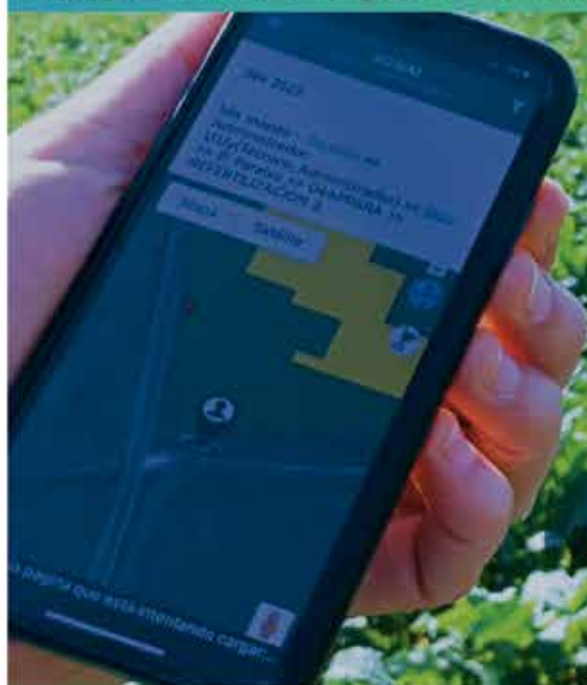
PRECISIÓN EN LA GESTIÓN NUTRICIONAL AGRÍCOLA

Download on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

De la Nutrición a la Fertilización...

Este enfoque sistemático y basado en datos permite un manejo racional y preciso de la nutrición y fertilización de cultivos, asegurando que se apliquen las cantidades correctas de nutrientes en el lugar y momento adecuado, contribuyendo a la optimización de los recursos y la reducción del impacto ambiental.



MÁS INFORMACIÓN



098 588 588

FUNDAMENTOS TÉCNICOS: MODELO GENERAL DE MANEJO RACIONAL DE LOS NUTRIENTES PARA CEREALES Y BRASSICAS GENERADOS POR LA FACULTAD DE AGRONOMÍA-UDELAR

GDM presentó Supra Semillas, nueva marca para cultivo de maíz

Surge de la adquisición del negocio de KWS en Sudamérica en 2024; en Uruguay es representada por Procampo Semillas; próximamente se lanzarán dos nuevos híbridos

GDM presentó Supra Semillas, su nueva marca de maíz, que nace a partir de la adquisición que GDM hizo del negocio de maíz a KWS en Sudamérica (Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil) y que oficializó en agosto de 2024.

La unión de ambas empresas, con una identidad de trabajo, cultura y valores similares, quedó reflejada en el origen del nombre. Supra implica el espíritu de superación y resultados de excelencia en el desarrollo de híbridos de maíz, entendiendo las necesidades de los productores.

En referencia al negocio, Gonzalo Uranga, líder de Negocio para Latinoamérica Sur de GDM, expresó los objetivos clave de la nueva marca, alineados al “ADN” de GDM, y en consonancia también con aquella decisión estratégica de adquirir el negocio de maíz de KWS. “Todos los días nuestros equipos trabajan con un único foco: poder ofrecerle al productor soluciones de excelencia que resuelvan sus crecientes desafíos en el campo”, manifestó.

Uranga recordó que “nuestro recorrido con el cultivo de maíz comenzó hace ya varias décadas, con un negocio de distribución en Argentina. Por ahora, el final de ese recorrido, en el que hubo muchos otros hitos, se consolidó el año pasado con la adquisición del negocio de maíz de KWS en Sudamérica, y hoy, dando otro paso con el lanzamiento de Supra”.



Alejandro García, Laura Lázara, Santiago Felizia y Gonzalo Uranga

El gerente ejecutivo comercial de Maíz, Alejandro García, admitió que “hoy no se trata solo de un lanzamiento, sino de un compromiso con los productores, que está basado en la mejora, productividad, posicionamiento, servicios y tecnología”.

“GDM invierte más del 15% de su facturación en investigación y desarrollo. Contamos con dos importantes programas de mejoramiento genético de maíz en Argentina y una extendida red de comercialización de productos. Además, reconocemos nuestro liderazgo en el mercado de silo, y ahora estamos tras el desafiante trabajo de seguir creciendo en el mercado de híbridos graníferos”, detalló.

El gerente ejecutivo comercial de Maíz añadió que el eslogan de Supra: “En el campo con vos”, resume este compromiso “de manera simple e inequívoca”.

Respecto a las primeras acciones de Supra Semillas, Santiago Felizia, gerente nacional de ventas de Supra, comentó que tiene desarrollado “un canal de ventas muy fuerte, que nos permitió crecer en estos últimos años y que es una excelente base para lo que viene”. Agregó que, “a partir de ahora, quien era distribuidor KWS comercializará Supra, a través de la Red Expertos”. En Uruguay, Supra Semillas es distribuida por Procampo Semillas.

Entre las próximas acciones de imagen de Supra Semillas, Laura Lázara, gerente de Marketing de GDM, contó que “estamos comenzando el proceso de cambio de imagen con nuestra Red Expertos”, y que “también tendremos activa participación en jornadas a campo y congresos por delante”.

Además, destacó que “la principal novedad es que los esperamos a todos en Expoagro, donde GDM participará con todas sus marcas, y Supra Semillas con su *plot* exclusivo”.

Asimismo, Lázara adelantó que próximamente se presentarán y agregarán “dos híbridos a nuestro portafolio, que serán la novedad de la campaña 2025-2026 y los primeros con la nueva identificación Supra”.



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



CONTROL DE CHINCHE

DINOMIC 70 WG GRANULADO DISPERSABLES (WG)

Nombre común del
ingrediente activo (ISO):

DINOTEFURAN

Porcentaje
en peso:

70%

PITBULL CONCENTRADO EMULSIONABLE

Nombre común del
ingrediente activo (ISO):

TIAMETOXAM
LAMBDA CIALOTRINA

Porcentaje
en peso:

12,9%

9,7%

Contenido en
Volumen: g/L

140 g/L

106 g/L



LABORATORIOS

MICROSULES



UPL afianza presencia en Uruguay y apuesta al crecimiento regional

La compañía de origen indio, que ocupa la quinta posición en facturación a nivel global dentro del segmento de los fitosanitarios, ahora incorpora las biosoluciones

UPL apuesta por consolidar su presencia en Uruguay y, bajo esa premisa, participó en Agro en Punta 2025. “Queremos que los productores nos conozcan y sepan que tenemos soluciones innovadoras para el campo”, explicó a VERDE el ingeniero agrónomo Vicente Bataglia, gerente de marketing de la compañía para Uruguay, Paraguay y Bolivia. En estos dos últimos países, la que es considerada quinta empresa química a nivel global, tiene un desarrollo consolidado, mientras que en Uruguay está en pleno proceso de posicionamiento.

La compañía es superada únicamente por los cuatro grandes jugadores del sector a nivel mundial. “Estamos con un proyecto de crecimiento bastante importante”, afirmó Bataglia. Aunque actualmente es una empresa de capital cerrado, no se descarta que en el futuro pueda abrirse. La firma sigue en manos de sus fundadores, con sus hijos involucrados en la gestión.

De origen indio y fundada en 1969, UPL ha crecido a través de adquisiciones estratégicas. “Desde sus inicios adquirió otras empresas, siempre con el foco en ampliar su oferta de soluciones y sumar tecnología para mejorar sus productos”, comentó. Aunque no desarrolla moléculas propias, su fortaleza radica en la formulación y en la asociación con compañías que sí las producen, lo que le permite ofrecer soluciones diferenciadas.

El crecimiento de UPL en el segmento bio-sostenible se apoya en una fuerte inversión en investigación y desarrollo (I+D). “Tenemos 25 centros de I+D distribuidos en el mundo, no solo en India, sino también en América Latina, América del Norte, África y Europa”, indicó Bataglia. En Europa el foco está en Francia, donde la compañía cuenta con uno de sus centros de investigación más avanzados en biosoluciones.

La producción de UPL también está descentralizada globalmente. “Tenemos siete plantas de producción en India y otras 40 plantas de formulación en distintos países”, detalló. En América Latina cuenta con fábricas en México, Costa Rica, Colombia, Chile, Argentina y Brasil.

La llegada de UPL a la región ocurrió entre 2010 y 2012, con un portafolio inicial reducido,



El equipo de UPL en la reciente edición de Agro en Punta

centrado principalmente en el fungicida de amplio espectro Mancozeb. “Hoy podemos decir que somos líderes mundiales en Mancozeb, solo y en mezclas, así como en la tecnología desarrollada para sus formulaciones”, afirmó Bataglia. A partir de allí la empresa amplió su oferta, incluyendo soluciones químicas y biosoluciones enfocadas en la recuperación de suelos y la bioestimulación de cultivos.

En Uruguay la compañía ofrece un portafolio químico completo, desde el tratamiento de semillas hasta la poscosecha. No solo trabaja en la producción primaria, sino que también tiene presencia en el almacenamiento de granos, con productos específicos. Sin embargo, el foco de crecimiento está en las biosoluciones, en respuesta a la demanda creciente de estos productos.

UPL cuenta con su primer registro en Uruguay dentro del concepto de biosoluciones y espera que pronto se sumen más. No obstante, ya ofrece productos para la recuperación de suelos y bioestimulación de cultivos. En ese segmento la empresa desarrolla soluciones de origen vegetal, que en lugar de introducir compuestos químicos en los cultivos, activan sus procesos fisiológicos naturales, explicó.

Con la expansión de las biosoluciones, la

compañía busca reducir su huella de carbono, ya que uno de sus ejes estratégicos es el cuidado del medioambiente. En ese sentido, Bataglia aclaró que el desafío no pasa por eliminar los productos químicos, sino en integrar ambos enfoques. “No vamos a poder producir 100% con biológicos, pero podemos trabajar en conjunto para minimizar impactos y lograr el mejor desempeño del cultivo”, sostuvo.

La empresa ha desarrollado un área específica dentro de su estructura global, enfocada en biosoluciones, y es una de las compañías más grandes en este segmento a nivel mundial. En India, donde está su casa matriz, UPL es líder en producción de soluciones para el cuidado de cultivos destinados al consumo humano con prácticas sustentables, destacó.

En Paraguay opera a través de una red de distribuidores, mientras que en Bolivia su estrategia es llegar directamente al productor, con un equipo de ventas propio, que trabaja en el campo. En Uruguay la compañía aún está en una fase inicial, comercializando sus productos a través de distribuidores.

“La proyección apunta a que el equipo pueda crecer en Uruguay, aumentando nuestra participación y fortaleciendo nuestra presencia en el campo”, detalló Bataglia.

ZIMMATIC™

BY LINDSAY



GABRIEL BACCINO

ING. AGRÓNOMO,
DOCENTE Y REFERENTE
EN EL DISEÑO DE SIST.
PIVOT



PABLO CASTELLÓ

LIDER DE EQUIPO CON
MÁS DE 20 AÑOS
INSTALANDO SISTEMAS DE
RIEGO EN TODO URUGUAY

CONTACTO DIRECTO



+598 99 089 014
+598 99 662 925



www.catelloriegos uy



ZIMMATIC™
BY LINDSAY

Los sistemas **Zimmatic** se diseñan a medida para adaptarse a sus necesidades, maximizando la eficiencia y minimizando el desperdicio de agua.

ALIANZA DE PRECISIÓN

315 Pivot Instalados

HG2
Riego

30.398 Has. regadas

Ofrecemos soluciones avanzadas de riego por pivote.
Maximizamos la eficiencia mientras reducimos costos.

PIVOT FUNCIONAMIENTO,
¡PRODUCTOR SATISFECHO!

 **CASTELLÓ**
RIEGOS

Con riego es posible lograr altos rindes de maíz en todo el Uruguay

Manejo del agua, fertilización y densidad son claves en los planteos bajo riego; la planificación mejora la productividad y reduce el coeficiente de variación al 8%

El maíz bajo riego “puede alcanzar rendimientos muy altos en cualquier zona del país”, siempre que el manejo y la tecnología sean los adecuados, comentó a VERDE el ingeniero agrónomo y asesor técnico de Regadores Unidos del Uruguay (RUU), Gastón Sebben. Explicó que, si la tecnología se ajusta correctamente a cada región, se pueden lograr productividades elevadas, sin importar la ubicación. Aunque suele asumirse que las mejores condiciones están en Río Negro, Soriano y Colonia, “la realidad demuestra que en todas las zonas es posible obtener rendimientos excepcionales, siempre que el riego y la nutrición sean gestionados adecuadamente”, sostuvo.

Las diferencias entre suelos y clima requieren estrategias de manejo diferenciadas. En el sur y el este, las temperaturas y la demanda de agua varían, lo que influye en la cantidad de riego necesaria y en la duración del ciclo de los híbridos. Además, hay suelos con mayor capacidad de infiltración y otros con menor capacidad de retención de agua, por lo que el manejo debe adaptarse a estas condiciones. Sin embargo, cuando el manejo técnico es preciso, se logran buenos rendimientos en todas partes.

Para optimizar el riego RUU desarrolló una herramienta de balance hídrico, a partir de un proyecto finalizado en 2020. Esta tecnología permite programar los riegos con base en indicadores confiables, construyendo un modelo predictivo, que integra información sobre el consumo de agua del cultivo, la pluviometría y el riego aplicado, facilitando así la planificación semanal para evitar déficits hídricos.

BRECHAS Y POTENCIAL PRODUCTIVO

Sebben señaló que en RUU el enfoque ha evolucionado. “Hace siete u ocho años que el trabajo estaba orientado a levantar los pisos productivos, pero desde hace tres o cuatro años el objetivo es elevar los techos de producción. Todo lo que se investiga y recomienda hoy impacta en los pisos, pero el énfasis está puesto en maximizar los rendimientos”, indicó.



Para optimizar el riego RUU desarrolló una herramienta de balance hídrico

El maíz bajo riego en Uruguay ha demostrado su gran potencial productivo, siendo el cultivo al que se le dedica mayor esfuerzo. En la última zafra el promedio registrado por RUU se aproximó a 12.000 kilos por hectárea (kg/ha), con máximos que superaron los 16.500 kg/ha. Si se analiza la serie histórica, los rendimientos han sido altos, aunque aún existe una brecha significativa entre los valores promedio y los máximos alcanzables.

El máximo potencial del cultivo registrado en el país es de 17.000 kg/ha en círculos de riego de 50 hectáreas en promedio. En RUU creen que ese límite puede crecer. Incluso, la bibliografía sugiere que si se optimizan todos los factores de producción, en Uruguay podrían alcanzarse rendimientos de 18.000 a 20.000 kg/ha, con variaciones anuales.

Para Sebben el agua sigue siendo el princi-

pal factor que determina la brecha productiva, incluso en sistemas bajo riego. “La densidad de siembra y la fertilización inciden tanto en los techos como en los pisos productivos, pero el riego es el gran diferenciador en los resultados obtenidos”, enfatizó.

DENSIDAD DE SIEMBRA Y FERTILIZACIÓN

El asesor explicó que no todos los híbridos alcanzan su máximo rendimiento con la misma población, ya que algunos requieren mayor densidad de plantas por hectárea, mientras que otros logran su potencial con una menor cantidad. Existen híbridos que no responden bien a altas poblaciones, ya que pueden generar problemas de vuelco o quebrado. En cultivares con respuesta poblacional conocida es fundamental ajustar la fertilización para mantener el equilibrio del cultivo.

El ajuste de población tiene un impacto directo en la producción, más allá del costo de la semilla. Consultado por VERDE, Sebben explicó que el costo adicional no es significativo dentro del esquema general de un maíz bajo riego, aunque sí representa un factor a considerar. Sin embargo, el beneficio en producto bruto obtenido con una densidad adecuada supera ampliamente la inversión, impactando positivamente en los rendimientos.

El asesor indicó que en el sur del país, el ciclo del maíz tiende a ser más largo, y que otro factor estructural clave es el tipo de suelo. No obstante, aseguró que el manejo influye más que la genética o la población en el éxito del cultivo.

“El factor principal para maximizar la productividad es un manejo eficiente del riego, ya que determina la respuesta del cultivo en distintos ambientes”, sostuvo. El riego no debe verse solo como un complemento de las precipitaciones, sino como un pilar en la planificación agronómica, que condiciona todas las decisiones del ciclo del cultivo.

Siguiendo este enfoque, es fundamental no analizar los factores de manera aislada, advirtió Sebben. “Si un híbrido requiere mayor densidad de plantas y hay agua suficiente para sostenerlo, no se puede ignorar el papel de una nutrición adecuada, ya que un desbalance

puede afectar el rendimiento final”, advirtió el ingeniero agrónomo.

En sistemas bajo riego un aumento en la población debe ir acompañado de un incremento en la fertilización nitrogenada, pero con ciertas precauciones. Si la densidad es excesiva, y además se supera el nivel óptimo de nitrógeno, los problemas de vuelco y quebrado se tornan críticos, generando pérdidas en el rendimiento y dificultades en la cosecha.

Cuando un material responde bien a poblaciones altas, también lo hace a niveles elevados de nitrógeno, pero es clave evitar deficiencias. “Si aumentamos solo la población y no la fertilización, nos quedamos cortos en el rendimiento”, afirmó.

Además del nitrógeno, hay otros nutrientes esenciales en la fertilización del maíz. Con los niveles de productividad actuales en RUU, fósforo, potasio, azufre y zinc tienen un rol clave, y se está comenzando a evaluar la inclusión de otros micronutrientes.

EXPECTATIVAS PARA LA ZAFRA

Para 2025 todo indica que el rendimiento promedio será superior, impulsado por condiciones climáticas favorables. Hasta fines de febrero la cosecha de maíz destinado a grano húmedo ha sido escasa, pero con muy buenos resultados, adelantó Sebben.

El alto potencial de rendimiento se debe a factores climáticos clave, como una primavera con lluvias abundantes, temperaturas moderadas y alta amplitud térmica, lo que favoreció el desarrollo del cultivo.

La recarga de los perfiles de suelo y represas permitió aumentar la superficie sembrada bajo riego, sin restricciones hídricas en los momentos críticos del ciclo. Además, la combinación de noches frescas y días moderadamente cálidos generó las condiciones ideales para alcanzar altos rendimientos.

Actualmente RUU cuenta con 45.000 hectáreas bajo riego, de las cuales el 45% está destinado a maíz, y el 90% corresponde a maíz de primera. El maíz compite con la soja, que se divide de manera equitativa entre cultivos de primera y de segunda. Un pequeño porcentaje (2% a 3%) de la superficie bajo riego se mantiene en pasturas, algunas de las cuales se destinan a producción de semilla fina.

Más allá de los rendimientos, la estabilidad productiva es clave en el sector agrícola. “El coeficiente de variación del rendimiento en maíz bajo riego es del 8%, mientras que en secano es más de cuatro veces superior. Esto confirma que el riego no solo mejora la producción, sino que reduce la incertidumbre, algo fundamental a la hora de planificar la inversión”, concluyó Sebben.

Con alma de productores

PACIFILBAG
BOLSA PARA GRANO Y FORRAJE

- Bolsa coextrudada multicapa, blanco exterior, negro interior.
- Protección UV, gran resistencia mecánica, duración hasta 3 años.
- Sistema de almacenamiento con menor costo por tonelada.



PACIFIL



**TASHIRO
TAKATA**

Seguinos en:



Pacifil



@Pacifilbag

Cno. Del Jefe 2520 - C.P. 12700 - Montevideo - Uruguay - Tel: (598) 2312 3106* - Fax: (598) 2312 4235

www.pacifil.com / e-mail: pacifil@pacifil.com

UTE inauguró nueva línea en ruta 14 para potenciar el riego productivo

Permite “inyectarle energía eléctrica a un nivel de tensión más alto, de 60.000 voltios” y “la capacidad se multiplica por cuatro”, dijo exasesor de la presidencia del ente estatal



El predio donde está ubicado el final de la línea de UTE, con la transformación correspondiente, en ruta 14, departamento de Soriano

Mauro Florentín
Redacción

Recientemente la empresa estatal UTE habilitó una nueva línea de conexión eléctrica en la ruta 14, en el departamento de Soriano, con el objetivo de potenciar el desarrollo de los sistemas de riego en los establecimientos agropecuarios. Esta obra pública representó una inversión de unos US\$ 6 millones.

“Casi todos los productores rurales están acostumbrados a ver en las rutas nacionales o en los caminos vecinales de cada departamento, líneas de alimentación eléctrica, muchas de ellas construidas con postes de eucalipto, y esas instalaciones normalmente tienen un voltaje de 15.000 voltios”, dijo a VERDE José Caram, técnico de UTE y asesor de la presidencia del ente en la administración anterior.

Comentó que esas instalaciones “se hicieron durante muchos años, porque UTE vino desarrollando la electrificación rural, pero pensando fundamentalmente –no necesariamente siempre– en los establecimientos rurales que estaban allí”. O sea, para los “usos habituales que dentro de un establecimiento se tienen de la energía eléctrica, pero no estaba previsto para el desarrollo del riego”, señaló.

Actualmente, planteó: “si tenemos un productor rural que consume, por ejemplo, 10 kilovatios, tiene contratada una potencia de 10 kilovatios, cuando pasamos a un regante, seguramente va a andar en torno de los 300 kilovatios o más”. Esto significa que ese establecimiento “pasa a consumir 30 veces lo que estaba consumiendo sin el riego”, acotó.

El técnico se refirió a que cuando además esto se lo localiza en determinadas zonas del país, la acumulación de estos productores con-

lleva a que esas líneas rurales que están en esos lugares, al borde y a la vista de la gente, con postes de madera y algunas columnas de hormigón, “no sean suficientes para poder soportar esta potencia demandada”.

Por eso, UTE hizo varios estudios, tanto con la Dirección Nacional de Recursos Naturales del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y Regadores Unidos del Uruguay.

Hubo “muchas reuniones de trabajo y logramos diagnosticar y determinar cuáles son las zonas que hoy por hoy tienen ya un consumo importante con los actuales niveles de riego”, explicó.

Mencionó la relevancia de contar con datos sobre la importación de equipos de riego por pivot central que se están incorporando al país, y que estos además cuentan con las “coordenadas geográficas de los lugares donde van a terminar siendo instalados”.

INNOVACIÓN Y PRECISIÓN EN RIEGO

**CORPORACION
DE MAQUINARIA**

VALLEY 

Juntos desde 1997

“Todo eso nos lleva a determinar un punto de concentración de cargas importantísimo, que fue donde se terminó construyendo la Estación Transformadora sobre la ruta 14”, a la entrada del camino a la localidad de Sacachispas, indicó.

ALTA TENSIÓN Y CONEXIONES

Sobre el trabajo realizado por los técnicos de UTE en este caso, Caram dijo que se “aliviaron todas estas líneas rurales de 15.000 voltios, y se construyó esta nueva alimentación que proviene desde la represa hidroeléctrica de Palmar”. Agregó que “para poder evacuar la potencia que se genera allí, hay muchas instalaciones y líneas de alta tensión que se interconectan con el resto de las usinas generadoras, con Salto Grande, con el sur del país y, por ende, un gran nodo de alta disponibilidad de potencia”.

En cuanto a lo proyectado y realizado por la empresa estatal, el asesor técnico comentó que se trata de una “línea de alta tensión más alta que la de 15.000 voltios, saliendo desde Palmar y llegando al baricentro de las cargas en la ruta 14”.

“Pusimos en el mapa a cada uno de estos productores y decidimos el punto de equilibrio donde mejor puede estar ubicado el final de esta línea con la transformación correspondiente”, explicó. Y comentó que lo inaugurado fue una “línea de alta tensión de 60.000 voltios desde la represa de Palmar hasta ese punto”.

Las líneas de 15.000 voltios que llegaban ahí daban para suministrar potencia para riego de lo que ya estaba, pero presentaba una saturación en su disponibilidad. Entonces, haciendo esta línea se pasa a “habilitar 15.000 hectáreas de riego”, que se agregan a las existentes”, sostuvo.

Graficó: “ponemos una autopista de electrones, desde Palmar hasta la entrada de Sacachispas, y desde ahí, a través de la transformación de 30.000 voltios –o 60.000 voltios que se va a pasar en el futuro– se transforma a los 15.000 voltios. Y todas esas redes que ya existen en el lugar pasan a tener un potencial enorme”.

“Si pensáramos en una analogía, donde las líneas eléctricas que hoy por hoy estaban diseñadas y construidas en ese lugar fueran caminos vecinales, tendríamos que transitar esa cantidad de electrones desde Palmar por esos caminos vecinales”, explicó. Continuando con la analogía, dijo que ahora se construyó una “autopista desde Palmar hasta ese punto, y desde ese punto los camiones, los tractores, las camionetas que se tengan que mover se mueven por los caminos vecinales, pero no estaremos embotellando” esos caminos.

Esta línea construida permite “inyectarle energía eléctrica a un nivel de tensión más alto aún, a 60.000 voltios en vez de 30.000”, por lo

que “la capacidad de las líneas que aumentan con el cuadrado del incremento se multiplica por cuatro”.

Esto quiere decir que “de las 15.000 hectáreas potenciales se podría pasar a 60.000 hectáreas en la zona del norte de Soriano, dependiendo de la demanda concreta”, aclaró.

Enfatizó, además, la posibilidad de “estabilizar” la calidad del servicio de energía para los emprendimientos que emplean tecnologías de riego en la producción, además de ser una fuente “muy confiable”, que no dependerá de interrupciones que puede generar el clima. Siguiendo con la analogía, como sucede con los caminos vecinales por el viento, la lluvia y otros fenómenos.

OTRO PROYECTO Y TARIFAS

UTE también viene desarrollando una especie de proyecto “espejo” en la zona de ruta 20, de Río Negro, para dar cobertura a los productores agropecuarios interesados en la utilización de sistemas de riego en sus predios. Esa obra está prevista que sea inaugurada “entre setiembre y octubre” de este año, avizó.

“Se viene ejecutando muy bien, al igual que se ejecutó este otro en Soriano”, y “ya tenemos

“ Pusimos en el mapa a cada productor y decidimos el punto donde mejor puede estar ubicado el final de esta línea”

levantadas las columnas de mucho más de la mitad de lo que concierne” al plan, comentó.

Sostuvo que “la única diferencia es que para la de ruta 20 hay que cruzar el río Negro”, pero se trata de “la misma extensión, las mismas instalaciones de línea más estación transformadora, y ambas salen de Palmar”.

Respecto a los asuntos comerciales, Caram dijo que “esta es la otra cara de la moneda”, porque así como se habla de las “inversiones que hay que hacer para poder promover el riego”, después, “mes a mes, cada productor sabe lo que le termina doliendo o no la factura eléctrica”.

Entonces, y como ejemplo el caso particular de los productores arroceros, “ellos básicamente tienen tarifas triple horario”. Es decir, que “hay tres franjas de las 24 horas diarias, con costos diferentes de la energía”, y “es más caro en alguno que en otro horario”. Agregó que en el horario de 18 a 22 es cuando

la energía eléctrica “cuesta más cara”, porque “la acumulación de los consumos se da fundamentalmente en casi todo el año” en esa franja horaria, salvo en situaciones puntuales, como sucede al mediodía durante el verano, cuando se encienden aires acondicionados, ejemplificó.

Atendiendo a este tema, “los arroceros básicamente dimensionaban sus equipos de riego, para poder suministrar el agua que requieren en 24 horas, pero bombeando 20 horas”, ya que “de 18 a las 22 horas apagaban los sistemas de riego”.

“Cada vez que apagaban a las 18 horas, y lo volvían a encender a las 22, los desequilibrios de tensiones que se daban en todas las zonas eran brutales”, ya que “son miles de kilovatios que se desconectan a las 18 y se vuelven a conectar a las 22 horas”, dijo.

Destacó que por este motivo UTE estableció que “la tarifa en ese horario (punta) cueste lo mismo que en los horarios anteriores (llano)”, lo que se denomina “beneficio Punta Igual a Llano”, considerando que es “más rentable” para la producción arroceras y para la empresa estatal adoptar esta medida.

El productor regante ya no tiene justificación para decir que debe apagar su equipo de riego porque a cierta hora le cuesta más cara la energía, como sucedía tradicionalmente, consideró Caram.

De cara al futuro del riego en la producción agropecuaria local, el técnico planteó su optimismo respecto a que “ojalá explote el crecimiento de la demanda”, sobre la base de las inversiones que se van realizando desde el Estado.

Consultado sobre algunos reclamos de productores vinculados al cargo fijo en las facturas de UTE, el exasesor de la presidencia de la empresa reconoció que este reclamo estará siempre hasta que se encuentre alguna solución, pero que esto obedece a la remuneración que integra la tarifa de energía eléctrica, vinculada a las instalaciones físicas para proveer esa energía.

Comparó esto con el detalle de la facturación de los combustibles, como el gasoil, que una parte corresponde al producto y otra al transporte del mismo.

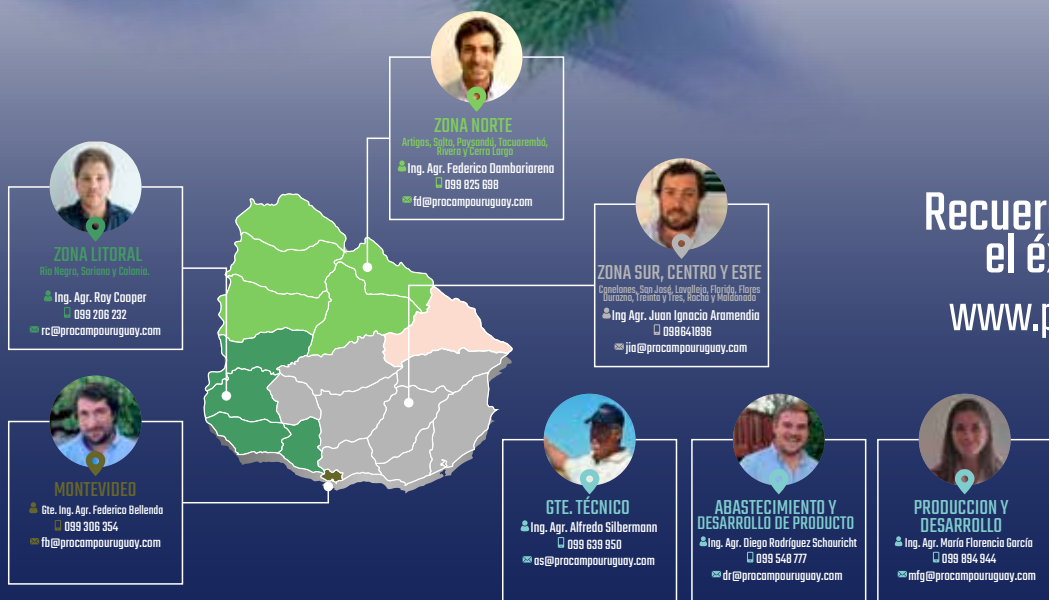
La energía eléctrica hoy en día no se está acumulando y si se compara con el gasoil, que hipotéticamente tampoco se pudiera acumular, entonces se precisaría un caño que transportara este combustible desde la estación de servicio hasta el establecimiento rural, por lo que la tarifa del producto incluiría el costo del transporte, graficó.

Esto es lo que justifica este costo fijo que está incluido en la tarifa de la energía eléctrica de UTE, “no es un capricho, sino que obedece a esta forma de remunerar el monopolio de la distribución eléctrica del servicio estatal”.

Cultivamos alianzas, cosechamos éxitos



conocé nuestras FORRAJERAS 2025



Recuerde que con Procampo,
el éxito se puede sembrar
www.procampouruguay.com



Cómo asegurar el futuro agrícola de Uruguay ante el cambio global

Con las inversiones tecnológicas adecuadas y los incentivos gubernamentales el país podrá convertirse en una referencia en prácticas sostenibles y resilientes al clima



El cambio climático trae consigo una mayor incidencia de eventos extremos, temperaturas crecientes y mayor variabilidad de las precipitaciones

JUAN JORGE
GND Consultores

La creciente demanda de alimentos, impulsada por una población mundial que alcanzará los 10.000 millones en 2050, y un cambio en las dietas hacia productos más intensivos en recursos, plantea un desafío monumental, pero también una oportunidad única. Alimentar a esta población de manera sostenible requiere cerrar tres brechas clave: una del 56% en las calorías de los cultivos (teniendo como base 2010), otra de 593 millones de hectáreas en tierras agrícolas (que equivale a dos Indias) y, finalmente, una brecha tecnológica y de innovación que permita producir más con menos. Este escenario presenta la posibilidad y el desafío de transformar el sistema alimentario global mediante soluciones innovadoras, como la intensificación sostenible, la reducción de desperdicios y la adopción de nuevas tecnologías agrícolas.

Esto debe lograrse en un contexto marcado por el cambio climático, que trae consigo una mayor incidencia de eventos extremos, temperaturas crecientes y mayor variabilidad de las precipitaciones, tanto a nivel estacional como anual. Este desafío global se refleja de manera local en Uruguay, donde la agricultura y la ganadería enfrentan una necesidad urgente de optimizar el uso del agua.

PÉRDIDAS AGRÍCOLAS, DESAFÍOS EN GANADERÍA

Las fluctuaciones en las precipitaciones afectan directamente los rendimientos de los cultivos y la productividad del ganado. Por ejemplo, la sequía 2022-2023 en Uruguay resultó en pérdidas agrícolas superiores a los US\$ 1.000 millones, aproximadamente el 2% del PIB del país. Si bien esto representa un golpe financiero significativo, también subraya el creciente riesgo para los productores y la cadena de valor agrícola. Estas pérdidas afectan no solo el sustento inmediato de los productores, sino

también a la economía más amplia y la seguridad laboral de muchos uruguayos.

Si analizamos los datos y tendencias de la ganadería en Uruguay, vemos que es inminente un desafío existencial para la cadena productiva. En el gráfico se observa cómo creció el rebaño en los últimos 20 años, cerca del 40%, y a su vez se ha disminuido el total de hectáreas, cerca del 20%. El resultado de esto es un promedio de carga superior a 1 unidad ganadera (UG) por hectárea, llegando, si las tendencias continúan, a condiciones que superan las capacidades históricas promedio para campos naturales e inclusive pasturas sin riego.

A pesar de estos desafíos, existe un gran potencial de crecimiento en los sectores agrícola y ganadero de Uruguay. Sin embargo, las condiciones para los futuros productores son cada vez más riesgosas si se depende exclusivamente del clima. Al mismo tiempo, estos desafíos también presentan oportunidades, aunque ya podemos advertir que no será fácil

CULTIVOS DE INVIERNO 2025



- Genética Nacional



- Haploide duplicado

TRIGO



- Ciclo intermedio
- Alto potencial de rendimiento
- Excelente calidad panadera
- Excelente perfil sanitario



CANOLA

NUVETTE 2286

Variedad Primavera

- Ciclo corto
- Alto potencial de rendimiento
- Excelente estabilidad productiva
- Buen comportamiento sanitario

ES IMPERIO

Híbrido Invernal

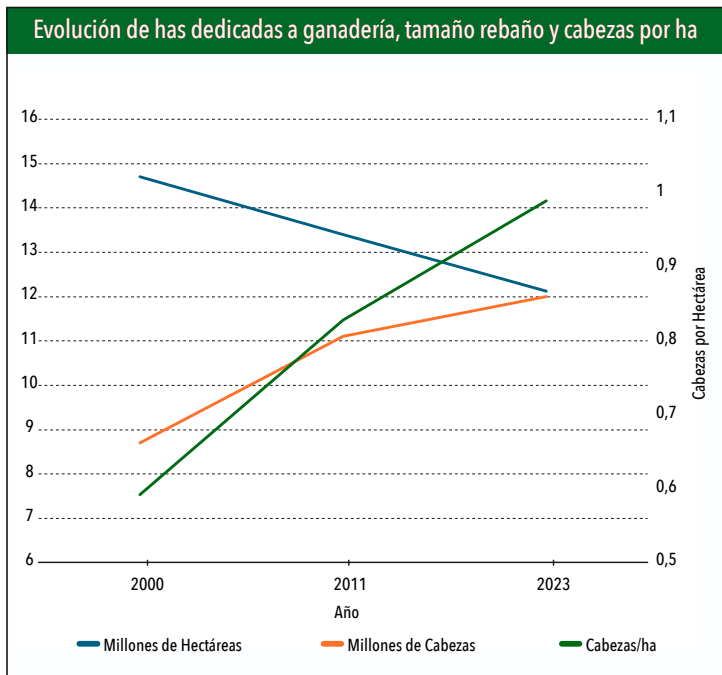
- Alto potencial de rendimiento
- Precoz
- Buen perfil sanitario
- Baja dehiscencia

SMILLA

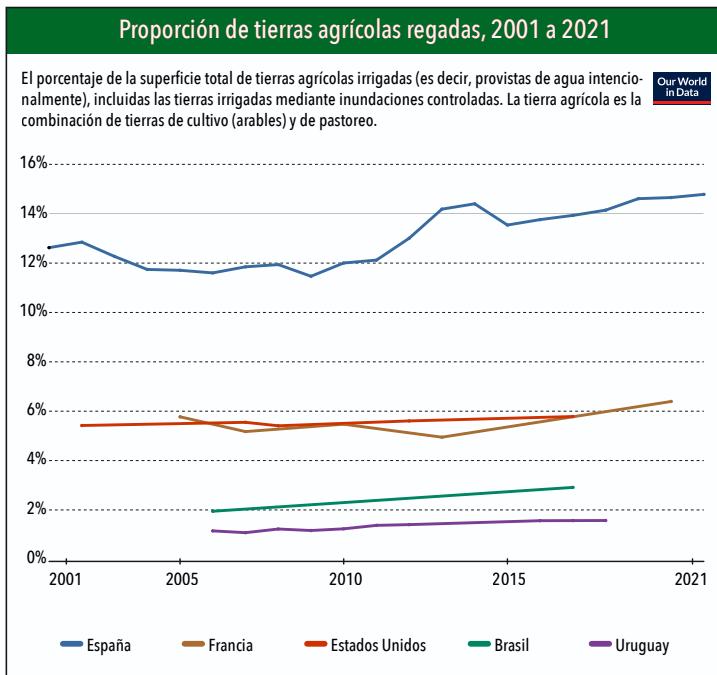
Híbrido Primavera

- Alto potencial de rendimiento
- Ciclo corto
- Rápida cobertura
- Baja dehiscencia

Consulte por planes comerciales para los distintos cultivos de invierno:
TRIGO - CEBADA - CANOLA - CARINATA



Fuente: Gráfica creada por el autor con datos de Censo General Agropecuario.



Fuente múltiple compilada por el Banco Mundial (2024)

superarlos. La presión de los productores europeos para rechazar el acuerdo comercial del Mercosur refleja una ventaja competitiva que se tiene de este lado, y que los gobiernos del viejo continente deberán abordar. Esto podría dar lugar a una nueva generación de barreras comerciales: pautas de producción ambiental.

AMBIENTE Y BARRERAS COMERCIALES

Las preocupaciones ambientales ya se están integrando en los acuerdos comerciales internacionales, especialmente en el sector agrícola. En el futuro es probable que estas preocupaciones evolucionen hacia barreras comerciales más sofisticadas y estrictas, centradas en temas como la sostenibilidad, la huella de carbono, el uso del agua, la deforestación y el bienestar animal. Los productores y las empresas agropecuarias deberán adaptarse a estas regulaciones cambiantes adoptando prácticas sostenibles, obteniendo certificaciones y asegurándose de que sus productos cumplan con los estándares ambientales establecidos por los países importadores.

La tarea de alimentar a una población en crecimiento se está volviendo más compleja, tanto en el campo como en el mercado. Es esencial que los productores se adapten a estas condiciones, mejoren su eficiencia y diversifiquen sus métodos de producción mediante sistemas modernos y eficientes.

EL ROL DEL RIEGO

Según Ceres, en su informe especial de marzo de 2023, "el futuro de la economía de Uruguay depende en gran medida del rendimiento del sector agrícola, que está influenciado por múltiples factores. Entre ellos, la alta dependencia

del clima plantea desafíos tanto para lograr mayores rendimientos como para mantener la estabilidad a lo largo del tiempo".

En específico, "la introducción del riego ha llevado a un aumento promedio de más del 80% en los rendimientos de maíz y del 40% en soja en los últimos seis años", señala. En temporadas con baja precipitación, "el riego ha más que duplicado los rendimientos de ambos cultivos", agrega. Y además, "la implementación de riego en la ganadería ha mostrado incrementos significativos en las tasas de cría y en el aumento de peso. En ambos casos, el riego reduce la volatilidad entre las temporadas, proporcionando una base estable para la producción en un clima cada vez más incierto", sostiene el informe.

Otros estudios técnicos en Uruguay han mostrado un aumento mínimo del 30% en la materia seca en pasturas utilizadas para la alimentación del ganado, más de 800 kilos de peso vivo por hectárea (kg/PV/ha), con la posibilidad de integrar también pastoreo ovino para aumentar la diversificación. Esto demuestra que el riego no solo ofrece a los productores la capacidad de estabilizar la productividad, y no menos relevante la diversificación y la incorporación potencial de agricultura, ya sea para producción de grano o alimento para el ganado, con la ganadería aumentando el piso productivo, como también de adaptarse a los cambios climáticos y del mercado que ya están en el horizonte.

El riego por microaspersión y los sistemas de aspersión/pivote central, que existen desde mediados del siglo XX han tenidos avances tecnológicos, donde por ejemplo que se pueden controlar de manera remota y programar de

forma precisa. Además, existen métodos basados en satélites, sondas y evapotranspiración, que permiten programar el riego con precisión.

Estos sistemas permiten a los productores determinar exactamente cuándo y cuánto regar, reduciendo los costos de riego y maximizando los rendimientos. Son innovaciones que ayudan a los productores a optimizar el uso de los sistemas, del agua y los rendimientos de los cultivos.

El riego permite una integración eficiente de la ganadería y la agricultura y, al mismo tiempo, reduce los desperdicios y maximiza la eficiencia de la producción, ya sea a través de la aplicación de varios insumos de forma controlada, mediante el sistema o mediante rotaciones benéficas posibles gracias al riego. Esto, a su vez, hace que la producción de alimentos sea más sostenible y aborda las preocupaciones ambientales que probablemente aumenten con el paso del tiempo. El Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) es una fuente líder de conocimiento en este sentido y cuenta con una gran cantidad de referencias.

UNA PERSPECTIVA GLOBAL

Existen numerosos ejemplos de éxito agrícola en regiones con condiciones aún más desafiantes que las de Uruguay. En Egipto, donde las precipitaciones son escasas o inexistentes, los agricultores han perforado pozos de más de 50 metros de profundidad para extraer agua de acuíferos, transformando el desierto en campos productivos de granos, entre los que se destacan maíz y trigo. Mientras que en Uruguay los rendimientos promedio de maíz fueron de 5,9 toneladas por hectárea (ton/ha) y los de trigo alcanzaron aproximadamente

ORGANIZA :



ASOCIACION RURAL
DE SORIANO

APOYAN :



28ª EDICIÓN
EXPOACTIVA
NACIONAL

19 al 22 MARZO 2025

**EDUCACIÓN
TECNOLOGÍA
MERCADOS**

Oficina Expoactiva : 4532 0705 - Cel: 099 415 007

WWW.EXPOACTIVA.COM.UY

ORGANIZACION@EXPOACTIVA.COM.UY · EXPOACTIVA@ADINET.COM.UY

SPONSORS OFICIALES



antel



4,4 ton/ha. En cambio, en la región de Toshka, en el desierto de Egipto, los rendimientos de maíz superan las 7 ton/ha y los de trigo las 6 ton/ha. Estos ejemplos, aunque basados en tecnologías diferentes, destacan el nivel de adaptación y modernización necesario para que el agro uruguayo pueda competir en un contexto global desafiante, donde actualmente solo 40.000 hectáreas están regadas.

Un ejemplo relevante en Uruguay, que va más allá de los cultivos de trigo y maíz, es un proyecto desarrollado por la empresa GND en las lomadas de Vergara, en Treinta y Tres, junto a INIA y la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII). En esta iniciativa de 21 hectáreas bajo un sistema de riego por pivot, y mediante rotación de cultivos, se logró de forma consistente una producción de 9,585 toneladas por hectárea de arroz (variedad Merín), con promedios de 3,805 ton/ha de soja y 251 kg/ha de carne en pasturas, con máximos de 9,9 ton/ha de arroz, 4,6 ton/ha de soja y 276 kg/ha de carne.

Este proyecto demuestra la flexibilidad del riego proyectado, ya que cultivos como el arroz, habitualmente limitados a suelos bajos, se producen con éxito en suelos de lomadas. Además, rendimientos de soja y carne, considerados alcanzables en otros tipos de suelo, ahora se demuestran posibles en esta región gracias a la integración de riego y rotaciones. Estos resultados representan un cambio significativo en las opciones de producción y abren nuevas perspectivas para maximizar el potencial agropecuario en zonas donde los promedios de soja y ganadería son considerablemente más bajos que los alcanzados.

Uruguay cuenta con bastante potencial de crecimiento en riego. Comparativamente, Brasil cuenta con el doble de porcentaje de tierra arable que se riega, incluyendo riego por inundación, y este último tiene aproximadamente la mitad que de Estados Unidos y Francia.

APOYO DEL GOBIERNO E INCENTIVOS FISCALES

Uruguay es privilegiado con relación a las condiciones naturales favorables para la agricultura y ganadería, y cuenta con una competitiva reserva de talento que se encuentra hoy lejos de su techo productivo. Sin embargo, existe un creciente reconocimiento respecto a que debemos actuar rápidamente para adaptarnos a un panorama agrícola global en constante cambio. Y ya están en marcha políticas que fomentan la modernización y la eficiencia. En tal sentido, el Estado ofrece una serie de incentivos para apoyar a los productores que inviertan en sistemas de riego.

Quienes tributan el Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios (Imeba) pueden acceder a un crédito fiscal del 10% sobre la inversión, excluido el IVA, y el reembolso del IVA (22%) si no está exento.



En Uruguay quienes pagan IRAE tienen exención de hasta el 60% del valor de la inversión en riego del impuesto a las ganancias, deducible entre siete y 12 años

“ El costo de un sistema de riego, incluido el reservorio e infraestructura, varía entre US\$ 3.500 y US\$ 5.000 por hectárea ”

Aquellos que pagan el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE) tienen exención de hasta el 60% del valor de la inversión en riego del impuesto a las ganancias, deducible entre siete y 12 años.

Además está el rol de Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (Comap), que evalúa las inversiones y promueve las tecnologías de riego, reduciendo los riesgos y aumentando la productividad.

Como beneficio adicional se agrega la depreciación a la exención del 60%, maximizando el ahorro para los productores. Y además el equipo de riego puede importarse con mínimas tasas arancelarias.

Existe una amplia variedad de tecnologías de riego disponible, que permite a los productores seleccionar el mejor sistema para sus necesidades específicas, basándose en el tamaño del campo, la topografía y los tipos de cultivos. Este mercado es competitivo y abierto, permite

comparar productos y fabricantes para encontrar la solución más eficiente.

Actualmente, en Uruguay el costo de un sistema de riego –incluido el reservorio e infraestructura– varía entre US\$ 3.500 y US\$ 5.000 por hectárea. Simplificando, las variaciones de precio dependen de factores como la cercanía de la red de media tensión de UTE, el diámetro/tamaño de las tuberías y el tipo de sistema de riego utilizado. Si bien los sistemas más eficientes pueden tener un costo inicial más alto, pueden resultar en un menor consumo de energía y una cosecha más rentable, creando un ciclo positivo para los productores con beneficios fiscales ligados al tamaño de la inversión en riego. Esto requiere una asesoría técnica, próxima al productor e independiente de los fabricantes de equipos, para poder evaluar y ponderar opciones.

CONCLUSIÓN

Aunque el sector agrícola de Uruguay está naturalmente favorecido con condiciones propicias, los desafíos planteados por el cambio climático y las demandas del mercado en evolución son innegables. Ha llegado la hora de que los productores se adapten, modernicen y aprovechen las oportunidades disponibles para asegurar el futuro de la agricultura en Uruguay. Con las inversiones tecnológicas adecuadas y los incentivos gubernamentales, Uruguay no solo podrá mantener su productividad agrícola, sino también convertirse en una referencia global en prácticas agrícolas sostenibles y resilientes al clima.

AHORA EN **TORNOMETAL**

 **YOKOHAMA**

TRANSPORTE



Tecnología e innovación que ofrecen

- **Más seguridad**
- **Más vida útil**
- **Menor consumo**

www.tornometal.com

Las experiencias de dos uruguayas que se especializaron en el exterior

La agrónoma Victoria Perdomo y la politóloga Lucía Zapata obtuvieron sus maestrías en Países Bajos y España; contaron cómo ven al agro en Europa y qué debería hacer Uruguay

Sofía de León
Redacción

Cuál es la relación entre el que produce y el que fabrica en Uruguay? ¿Cómo se evalúa la calidad de lo que hacemos? ¿Qué se está haciendo en política pública agropecuaria a nivel macro? ¿Qué políticas de Estado necesitamos?. Estas y otras preguntas se hacen dos mujeres uruguayas que salieron al exterior para aprender más sobre el sector.

En el marco del Día Internacional de las Mujeres, VERDE entrevistó a dos jóvenes que crecieron en el campo uruguayo, y buscaron nuevas perspectivas del sector agropecuario. Una es ingeniera agrónoma y la otra politóloga. Desde distintos ángulos y formaciones previas, pero con algo en común: un profundo amor por el Uruguay y muchas ganas de volver para aportar desde sus lugares.

María Victoria Perdomo Berton es ingeniera agrónoma, tiene 27 años y es flamante magíster en Gestión Innovadora de la Cadena Lechera por la Van Hall Larenstein University of Applied Sciences, de Países Bajos. Trabaja en una empresa en Wageningen como especialista en Nutrición Animal.

Fue criada en Tarariras, Colonia, junto a sus padres (ambos ingenieros agrónomos) y hermano, rodeada por sus abuelos. Su madre fue asesora de grupos CREA en la zona. A pesar de las enormes referencias con las que creció, ella y su hermano siempre tuvieron total libertad de elegir sus caminos. Así y todo, descubrió que lo que se hereda no se roba: “Siempre me gustó ir al campo con mi padre. A medida que fui creciendo me di cuenta que me gustaba la lechería y la agricultura”, comentó. Luego de trabajar como agrónoma en Uruguay, sintió que a su formación le faltaba una conexión firme entre la producción, el impacto social y la organización del sector.

Desde su experiencia, la formación uruguayesa es sólida y le permitió afrontar los desafíos del exterior sin sentirse en desventaja. “La



María Victoria Perdomo Berton tiene 27 años, es ingeniera agrónoma y magíster en Gestión Innovadora de la Cadena Lechera en Países Bajos

amplia base teórica que tenemos es una ventaja a largo plazo”, opinó. Los graduados de la Universidad de la República “saben que las cosas no son tan simples” y logran enfrentar sólidamente cualquier currículo en el exterior. “Siempre me sentí segura, y eso es gracias al enfoque completo que traemos” afirmó.

La ingeniera encontró interesante la perspectiva de “negocio” y “estrategia empresarial” que logró en su maestría en el exterior. Le permitió reflexionar sobre preguntas que deberían hacerse los productores más allá de “la gestión, lo económico y los números”. “¿Cuál es tu meta a corto y largo plazo? ¿Qué querés producir? ¿Para qué lado te gustaría crecer como productor? ¿Cuáles son tus intereses? ¿Cuál es la forma de hacer lo que querés tomar? Yo creo que es un planeamiento que estaría muy bueno empezar a hacer.” reflexionó.

Al recibirse, trabajó en monitoreo de chacras y calidad de cultivos hasta que decidió salir del país, junto a su pareja. A pesar de que le “encanta” Uruguay, sintió que “hay que experimentar y ver qué hay afuera”, comentó.



Lucía Zapata es politóloga, tiene una maestría en Ciencias Sociales en Facultad de Agronomía y otra en Desarrollo Internacional en Barcelona, España

La inquietud no solo respondía a un interés personal, sino también a una necesidad profesional. En su experiencia en el exterior analizó casos en otros continentes y detectó diferencias claves en la organización y el impacto del sector.

EL CONTRASTE EUROPEO EN LA LECHERÍA

Uno de los contrastes más marcados fue el nivel de regulación que tienen los sistemas bajo el control de la Unión Europea. Eso hace que estén más integrados en la cadena. María reflexionó que en Uruguay “nos falta integración”. Señaló que “el productor es solo un eslabón de la cadena, pero muchas veces los actores que vienen después son los que terminan tomando las decisiones”. Para ella, Uruguay podría beneficiarse de un mayor vínculo entre productores, reguladores e industria.

En Países Bajos la lechería, establecida y de altísima productividad, enfrenta severos problemas ambientales que han tenido que abordar. “La crisis del nitrógeno es un problema enorme”, sostuvo. Los productores “no

saben qué hacer con la bosta”, porque las regulaciones les impiden desecharla libremente. “Tienen un marco normativo que determina cuánto podés aplicar por año”, explicó.

Su tesis de maestría abordó el análisis de ciclo de vida para una tecnología para procesar heces en el tambo y convertirlas en fertilizante que pueda exportarse o reintroducirse en el sistema. Fue la restricción sobre las aplicaciones lo que hizo que apareciera el financiamiento para valorizar este subproducto e incorporarlo a la cadena logística. María explicó que “el problema no es solo la tecnología, sino cómo el productor accede a ella”.

El contexto global también impone nuevas exigencias. “Como consumidores estamos demandando y poniendo una presión en el productor, que a veces es desmedida”, reflexionó. Y aseguró que, tarde o temprano, estas regulaciones llegarán a Uruguay. Para adelantarse, cree que el país debe fomentar espacios de diálogo entre productores y reguladores, en vez de esperar a que la presión externa imponga cambios abruptos y cada uno haga lo que pueda.

SUSTENTABILIDAD

Sin embargo, señaló que la sustentabilidad es un concepto que se está cuestionando cada vez más. “Todo el mundo dice que es sustentable, pero ¿qué significa eso realmente? ¿En lo am-

biental? ¿En lo social? ¿En lo económico?”, se preguntó. En su visión, las empresas que quieren posicionarse en el mercado global tendrán que demostrarlo con datos.

Su maestría, a pesar de ser sobre lechería, incluía conocer de primera mano –en el laboratorio– la elaboración de ultraprocesados veganos. En particular, las imitaciones de productos lácteos. “No puedo simplemente cerrarme y decir no, eso está mal”, dijo.

Sin embargo, reconoció que algunas veces el discurso que se opone a la producción animal “se torna violento”. “La variedad de leches vegetales en particular, y comida vegana en general, es mayor que la oferta de productos animales reales”, observó. “Me pregunto hasta qué punto los que promueven estas marcas tienen un respaldo científico o si verdaderamente creen que hacen el bien”, cuestionó.

La ingeniera cree que muchos de estos casos “simplemente siguen una moda o aprovechan un nicho comercial”. Y considera que Uruguay debe prepararse para responder a estos cambios en el consumo, con herramientas que permitan demostrar la sustentabilidad de su producción.

María reflexionó sobre algunos prejuicios que pueden recaer sobre sistemas productivos como los de Uruguay. “Si la gente de acá no conoce nuestro sistema productivo, si ve una foto

de una vaca enterrada en el barro en invierno puede decir que no va”, advirtió. Por eso, dijo que sería “genial” que el país “pueda demostrar y probar”, y “contar con herramientas para justificar por qué hacemos lo que hacemos, estén de acuerdo o no”. En Países Bajos, por ejemplo, tienen que “regular la cantidad de días que la vaca pasa en el pasto” para reducir la estabulación lechera, comentó.

A Uruguay está llegando “de a poco” el consumo de productos vegetales *greenwashed*, que promueven ser sustentables aunque no lo son totalmente. Por lo general, estos productos están basados en monocultivos, aceites, aditivos y saborizantes que podrían terminar siendo menos sustentables que la típica carne uruguaya, alimentada a pasto. Por eso, la producción animal “tiene que estar preparada” para “probar y trackear que es buena y sustentable con el ambiente”, sostuvo. “Ser sustentable no es solo una palabra, hay que probarlo” agregó.

DESAFÍOS DE URUGUAY Y CONSEJO PARA JÓVENES

Para María un desafío fundamental de la lechería son los efluentes. Consideró que “falta control” para saber “qué está pasando”, y que a su vez “falta formación técnica” para lograr “mano de obra calificada” en las tareas de campo. El siguiente desafío es “la conexión con la industria y la academia”.

SISO
AG TECH

Trimble
Distribuidor Autorizado

Renová tu señal en el
lugar correcto.

Señal Range Point a solo



450
USD
+ iva



Planteó que cada vez que hay un conflicto es necesario “ver cómo afecta al sector”. “Necesitamos evaluar, rastrear y decidir dónde implementar las mejoras. Muchas veces se trata de cada uno haciendo lo suyo”, analizó. Para ello “es imprescindible trabajar en más y mejor marco regulatorio”, sostuvo.

A los jóvenes que ingresan al agro María les recomienda mantener la mente abierta. “La agronomía da un abanico enorme, hay que aprovecharlo. Si tienen la curiosidad de hacer algo diferente, explórenlo. La formación que tenemos es un respaldo, y las oportunidades están para el que las busca”, enfatizó.

DEL BASALTO A LA PENÍNSULA IBÉRICA

Lucía Zapata también heredó de sus padres la pasión por el campo, ellos son veterinarios y se dedican a la cría de ovinos en el paraje Toro Negro, en el departamento de Salto. Ella creció entre ese lugar y la ciudad de Tacuarembó. Sus padres, luego del sacrificio de toda una vida en el basalto y los coletazos de la crisis del 2002, preferían que se dedicara a otra cosa. Por eso hizo la carrera de Ciencia Política, mientras militaba activamente en política partidaria (en el Partido Socialista) local e internacional. Al final, terminó perfilando todo su bagaje hacia el mundo agropecuario, especialmente a las políticas públicas en ganadería.

Entre materias optativas en Facultad de Agronomía (FAgro) durante el grado y posteriormente una maestría en esa facultad, vivió tratando de juntar ambos mundos. “Me metí en Agronomía desde las ciencias sociales, convenciendo a los politólogos de por qué quería ir para ahí y a los agrónomos de que nos necesitaban”, comentó. El programa de maestría de FAgro en Ciencias Sociales normalmente se enfoca en la producción familiar, pero ella quería ir un poco más allá y entender cómo funciona la institucionalidad del agro en Uruguay.

Lucía trabajó en la Agencia Nacional de Investigación e Innovación varios años antes de decidir que quería formarse en el exterior. Hizo la maestría en Desarrollo Internacional en el Institut Barcelona d’Estudis Internacionals, en España, con perfil en Sustentabilidad y enfocando su trabajo final de grado en la ganadería uruguaya. Actualmente reside en Uruguay y es asistente en el Instituto Sudamericano de Estudios en Resiliencia y Sustentabilidad (Saras, por su sigla en inglés).

DEMONIZACIÓN DE LA GANADERÍA

Uno de sus principales intereses es el discurso sobre la ganadería y su “demonización”. Desde el informe de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), titulado La larga sombra del ganado, “el sector quedó bajo un escrutinio global, pero muchas de esas críticas no aplican a Uruguay”, sostuvo. Si bien su rol como politóloga no es

“aportar argumentos técnicos” para desarmar esa narrativa, sí le interesa “cómo se construyen esos discursos” y “cuál es el rol del Estado”, así como “la existencia de políticas públicas en ganadería sustentable”, explicó.

El desafío planteado era sumamente difícil. Los antecedentes escasean. Las investigaciones que existen refieren más a “perspectivas históricas”. Los científicos sociales tienden a “juntar rubros” del sector agropecuario sin analizar particularidades, y Lucía afirma que el caso de la ganadería uruguaya “tiene muchas particularidades” que es necesario abordar.

FALTA INVESTIGAR EN POLÍTICA AGROPECUARIA

Zapata opinó que falta un respaldo académico que sirva para posicionar a Uruguay en estas discusiones internacionales. Reflexionó que la sociología rural uruguaya está más centrada “en el desarrollo rural” y en “la agricultura familiar”, y si se habla de “producción empresarial” el foco es en “agricultura y forestación”. Pero esta disciplina raramente logra abordar la “política pública”, especialmente en ganadería.

Y lamentó que “si un diplomático uruguayo tuviera que defender nuestra ganadería no tendría un respaldo teórico robusto”, desde el punto de vista político, aunque “hay mucho material desde lo técnico”.

Lucía está convencida de que si no se insiste en esto, el debate sobre ganadería a nivel internacional “queda supeditado a lo técnico, agronómico, o a lo sumo puramente económico”, donde “discuten los actores de la cadena como industria, gremiales y empresarios”, pero no la sociedad en su conjunto.

La politóloga se preguntó: ¿Dónde se pueden realizar consensos? ¿Y dónde no? ¿Qué trayectorias de larga duración hubo? ¿Dónde hay que profundizar?, como disparadores base para definir una estrategia.

“Todos dicen que necesitamos políticas de Estado, pero ¿cuáles? Por ejemplo, ve que está “aparentemente saldado” que debemos “apuntar a la carne de nicho”, pero sin embargo dependemos altamente del volumen exportado a China. “¿Qué pasa si un día China deja de comprarnos carne?”, se preguntó. Consideró que Uruguay tiene fortalezas para posicionarse mejor, pero falta un plan claro para minimizar dependencias y establecer una estrategia de largo plazo.

LA PELEA CONTRA MOLINOS DE VIENTO

Lucía enfrentó varios desafíos en su maestría. Mientras los altos niveles de consumo se encuentran “en el norte global”, son “ellos” los que “nos juzgan” por tener ganadería “en el sur”, dijo. Le interesaba “mapear la producción de carne” y encontrar particularidades. En una instancia curricular se midió la huella personal de carbono en base a coeficientes preestablecidos. Por haber indicado que “consumía

carne”, su “huella de carbono era la más alta de la clase, y a diferencia de mis compañeros, yo no tenía auto ni viajaba tanto en avión”, comentó. En su opinión, las discusiones sobre sustentabilidad suelen estar sesgadas y centradas en el norte global, sin considerar realidades productivas de países como Uruguay.

Cada vez que se tocaba un tema relacionado con la ganadería consultaba a docentes, pero la respuesta era siempre la misma: “no sé mucho de este tema”. “Y cuando hablaba de Uruguay, me miraban como si estuviera hablando en chino”, dijo. “Muchos docentes tenían a la ganadería absolutamente demonizada, mientras otros estaban un poco más actualizados respecto a aquel informe de FAO y habían leído los siguientes”, comentó. Sin embargo, el objetivo de Lucía siempre fue saber si realmente en Uruguay “se hacen las cosas distinto”.

LA INNOVACIÓN NO CRUZA PORTERAS ADENTRO

El instituto Saras combina sustentabilidad y gobernanza. “Es uno de los pocos espacios donde las ciencias biológicas y sociales se integran”, valoró. Sin embargo, reconoció que hay mucho por hacer. “Nos falta un sistema nacional de extensión más fuerte para que los productores adopten innovaciones”, donde “técnicos y productores sean vistos como iguales en el intercambio” y no a los primeros “un escalón arriba”, apuntó.

Consideró que el espacio para la política pública es una herramienta para reducir “la brecha” entre “toda la investigación que se produce” y “la realidad de los productores”, que “no adoptan la tecnología” para aumentar la resiliencia y productividad de los sistemas de ganadería. Reflexionó que esto podría deberse a “una falta de visión integral de los técnicos” y que quizá “no se estén generando las medidas que precisan”, donde la política pública juega un rol fundamental.

EL FUTURO DEL PAISITO

Zapata cree que Uruguay debe fortalecer su posición en mercados internacionales sin perder de vista la sustentabilidad. “Hay que diversificar mercados y fortalecer la trazabilidad para demostrar que nuestra producción es sustentable de verdad”, dijo.

La politóloga ve sumamente prometedor el acuerdo con la Unión Europea y considera que ese es el tipo de cosas a las “que tenemos que apuntar”. Para ella, el agro uruguayo tiene ventajas comparativas y logros excelentes como “sustentabilidad y trazabilidad”, que hacen que esté “sumamente bien posicionado”, pero debe prepararse mejor para que “los coletazos no le peguen tanto”.

“No es fácil convencer a la gente de que necesita politólogos en su vida, pero el agro también es política, y hay que entenderlo desde ahí”, concluyó.

PROTAGONISTAS DEL AGRO 2025

Compartiendo experiencias

JUEVES 24 DE ABRIL | 11:30 hs. (puntual)
Asociación Agro-pecuaria de Dolores

PROTAGONISTAS:

Alma Aznárez – Directora Agroterra
Cecilia Macció – Directora Pedro Macció & Cia
Diego Otegui – Director La Magdalena
Modera: Martín Olaverri

Inscribirse previamente en www.aad.org.uy



AL GRANO: Alejandro Sánchez,
secretario de Presidencia de
la República



“El riego tiene que ser una política de Estado y hay que juntar agencias”

El integrante del nuevo gobierno consideró que se “necesita generar un nuevo impulso innovador en el sector agropecuario” e “ir a un esquema de represas multiprediales”

RUBEN SILVERA
ruben@infoagro.com.uy

TARJETA PERSONAL

Alejandro “Pacha” Sánchez nació en Montevideo el 24 de abril de 1980. Integra el Movimiento de Participación Popular (MPP), del Frente Amplio. El 1 de marzo asumió como secretario de Presidencia de la República. Presidió la Cámara de Diputados de 2015 a 2016. Fue el primer suplente de José Mujica en el Senado en el período 2020-2025. Cursó Sociología en la Facultad de Ciencias Sociales, restándole aprobar el último año de esa carrera.

Apenas cinco días antes de asumir el gobierno, el ahora secretario de Presidencia de la República, Alejandro Sánchez, recibió a VERDE para concretar esta entrevista. El encuentro fue al mediodía, en el edificio Plaza Alemania, donde los equipos de la nueva administración coordinaban tareas para comenzar a trabajar oficialmente como gobierno la semana siguiente. Un par de horas después Sánchez se reunió con representantes de los partidos políticos que integran la oposición para negociar los cargos de contralor.

El actual senador del Movimiento de Participación Popular (MPP), del Frente Amplio, consideró que “el riego tiene que ser una política de Estado y para ello hay que juntar agencias”. Afirmó que Uruguay necesita “generar un nuevo impulso innovador en el sector agropecuario” y que para afrontar “el gran desafío del riego hay que ir a un esquema de represas multiprediales”.

Además, planteó que el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) “tiene que recuperar la visión de tener una política diferenciada para la producción familiar”.

Sobre la competitividad, dijo que “no puede estar asociada a un menoscabo de nuestra inclusión social” y que el atraso cambiario “fue un mazazo al sector productivo”. También sostuvo que una matriz productiva donde el 80% de sus empresas no innova “está condenada a fracasar”.

¿Qué mirada tiene el gobierno entrante sobre el agro?

El Uruguay es un país agroexportador, y uno de los grandes desafíos que han tenido las distintas administraciones del país es tratar de transformarlo en agrointeligente. Es bastante conocido que siendo el país más ganadero del mundo, con volumen no vamos a poder entrar a los mercados, pero sí necesitamos incorporar

innovación, tecnología, mejorar las condiciones de nuestra genética animal, mejorar las condiciones de los procesos de producción, que nos permitan entrar a los mercados más exigentes. De hecho Uruguay logró entrar a Japón, tenemos la cuota Hilton, la cuota 481, y deberíamos tratar de mejorar esas condiciones. Por lo tanto, el sector agroindustrial es muy importante y relevante para las divisas del país. Evidentemente necesitamos generar un nuevo impulso innovador en el sector. Tenemos que pensar en que el sector agropecuario tuvo grandes impulsos innovadores, uno de ellos en la agricultura. Hace unos 20 años con la incorporación de nuevas tecnologías en el sector agrícola, producto de la llegada de argentinos, sumado a un proceso donde se empezó a crear una nueva generación de empresarios uruguayos que estuvieron y están apostando a otras cosas. Creo que esa es una clave importante. Pero tenemos el desafío de dar un segundo salto. Tendríamos que avanzar mucho más en inversiones intensivas en recursos tecnológicos, sobre todo en sectores donde hay espacios para ganar eficiencias. La producción ganadera tiene su prestigio, pero hay caminos para seguir avanzando en productividad, también en genética con una mirada más firme hacia la exportación. Pero no solo eso, tendríamos que generar algunas condiciones para desarrollar

“ La competitividad no puede estar asociada a un menoscabo de nuestra inclusión social, tiene que estar en otras áreas ”

mucho más la industria de la sanidad animal, por poner algunos ejemplos. Aquí tenemos que mejorar otras condiciones de acceso a los mercados. Deberíamos tener una discusión mucho más seria a nivel internacional, y eso ha sido parte del debate. Cómo logramos una quita de aranceles por producto, pensando en el sector lácteo, por ejemplo, que está pagando aranceles altísimos en China. Tenemos a todo el continente asiático que es un camino para explorar, un mercado más que relevante. Deberíamos pensar mucho más. A veces se nos dificulta analizar y ver qué están necesitando los mercados, aprender qué quieren los mercados más exigentes para después ver qué cosas podemos hacer aquí. El gran desafío es el riego. Necesitamos aumentar la productividad.

Eso no quiere decir que vamos a tener todas nuestras hectáreas regadas, pero sí tenemos que tener la capacidad de incrementar la cantidad de hectáreas con riego que nos permitan mejorar la productividad y la estabilidad de la producción.

¿Cómo se piensa encarar el riego?

Ahí hay un debate sobre las cuencas, sobre aspectos que tienen que ver con la calidad del agua y el respeto de las cuencas, que hay que mantener, porque la protección del medioambiente es un tema que tiene que estar presente. Tenemos altos costos para generar sistemas de riego, desde el punto de vista energético, también porque la geografía es como es, y uno no puede hacer una represa en cualquier predio, lo tiene que hacer en lugares aptos y, por lo tanto, hay que ir a un esquema de represas multiprediales. Y eso implica todo un debate sobre las sociedades de regantes, sobre cuáles van a ser las condiciones para pequeños y medianos productores, de qué manera se va a generar, cómo se gestiona la gobernanza. Se aprobó en la administración de José Mujica una ley de riego, que nunca se pudo reglamentar por estos problemas. Llevamos 10 años sin reglamentar una ley de riego y no logramos incorporar un componente central para la productividad y estabilidad. Entonces, tenemos que sentarnos

Garmet

Creamos soluciones a medida para el productor, con un equipo comprometido con el mejor servicio, comercialización y logística de granos en todo el país.



www.garmet.com.uy



garmet@garmet.com.uy



(+598) 4532 2276



Cno. Elías Regules km 1.5
Mercedes, Soriano

Garmet

todas las partes y ser más eficientes a la hora de gestionar. Para promover el riego tiene que haber un sistema de energía que sea subsidiado. Cuando uno visita algunos emprendimientos y ve los altos costos que tiene, ve que uno de los componentes de costos altos tiene que ver con la energía. Uruguay ha avanzado muchísimo en energías renovables, habrá que ver de qué manera se puede incentivar y generar una línea de crédito, de créditos blandos, de subsidios que permitan generar inversiones rentables..

¿Va a haber un liderazgo político para el riego?

Yamandú Orsi lo puso como eje central. Más que riego lo propusimos como agua para la producción, que implica un componente incluso mucho más amplio. Un componente es el riego y otro son las reservas de agua. Hemos visto cómo el cambio climático y la necesidad de adaptabilidad al cambio climático nos impone tener políticas de otra naturaleza. Decimos que la política de agua para la producción y para el consumo humano, es central. Y hay un conjunto de agencias que seguramente hay que reformular. Queremos crear un equipo de trabajo, de hecho una parte importante de este trabajo lo tendrá la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND), como una de las agencias con un rol a la hora de pensar la construcción

“ El Ministerio de Ganadería tiene que recuperar la visión de tener una política diferenciada para la producción familiar ”

de grandes infraestructuras. Porque a esto hay que pensarlo en clave país, no como predios, esta tiene que ser una política de Estado, y para ello hay que juntar agencias. También hay que fortalecer las capacidades de OSE, que tiene que ver con otros aspectos que hacen al agua, para el consumo humano. Hay que poner capacidades muy grandes del Estado, para bajar una línea clara de trabajo en esto. Esa ha sido una de las prioridades que ha marcado Yamandú a lo largo de toda la campaña. Y creo que es un acuerdo de todo el sistema político y del conjunto de los actores económicos de la producción.

¿Los beneficios de la Comap y de UTE para los regantes se van a mantener o van a tener cambios?

Creo que tiene que haber un pool de incen-

tivos. Estos incentivos son muy buenos, pero no han logrado los objetivos buscados. A la luz está que los incrementos de las inversiones en riego no están en los niveles que necesita el país, por eso hay que revisar los incentivos. Tal vez hay que mantener estos, pero hay que fortalecer o agregar otros. Buscar apalancamiento de los organismos internacionales creo que también es un camino importante. Uno de los grandes temas es ver cuánta espalda hay para realizar una inversión de esta naturaleza. Por eso digo que hay que tener una visión país, porque sino será muy difícil. Y después están las distintas subregiones, para ver por dónde avanzar. Las necesidades que tienen las distintas regiones y las distintas producciones. ¿Por cuál empezás primero? Porque en esto también hay un tema de cambio cultural. La lógica es que en mi predio el tema del agua lo resuelvo yo, hago el pozo semisurgente que quiero o genero la reserva de agua. Pero se debe generar un cambio para poder avanzar con grandes infraestructuras para las reservas de agua, y que de allí se abastezcan distintos productores, si eso no ocurre es muy difícil. Para nosotros el MGAP tiene que recuperar la visión de tener una política diferenciada para la producción familiar. Porque la mayoría de nuestros productores son familiares y no tienen espalda ni para innovar, ni para generar grandes inversiones. Ya tuvimos varias discusiones en ese sentido. La de la trazabilidad ganadera, por ejemplo. Estaban quienes pensaban que solo tendrían que tenerla quienes pudieran hacerla, que eran los grandes, y hubo una pelea para que se transforme en un bien público agropecuario, y que fuera para todos, con una atención diferencial a los productores familiares. Lo mismo debe pasar con el agua, si no los atiendo de manera diferencial van a tener enormes dificultades para acceder a esas posibilidades.

¿Piensan crear alguna oficina en Presidencia que dirija los temas de riego?

Todavía no creemos que haya que crear un organismo en Presidencia. Lo que hay que armar es un grupo de trabajo. Tenemos una buena experiencia en Canelones y la queremos reproducir a nivel nacional, que es la ventanilla única. Porque para poder liderar un proyecto de estos necesitamos que las distintas agencias del Estado estén sentadas a una mesa, coordinando. Y la respuesta no debe ser: esto no se puede hacer. Sino: esto se debe hacer de esta manera. Ese es un cambio de actitud de las agencias que es clave. Porque si no generamos confianza en el sector, de que hay un grupo de trabajo que lo lleva adelante, con las competencias del Ministerio de Ambiente, con las competencias del MGAP, de la Dirección Nacional de Aguas. Lo que no puede pasar es que estén desperdigadas en el Estado, porque el Estado no coordina. Por lo tanto, tiene que haber un

espacio donde se junten y donde se lidere el proyecto. Ese espacio no necesariamente tiene que estar en Presidencia de la República, pero sí tiene que existir, con un mandato claro sobre cuál es el objetivo, con la necesidad de que las agencias coordinen, en función de ponernos de acuerdo sobre cuáles son las áreas prioritarias, cuáles son los mecanismos de incentivos, de qué manera vamos a construir este espacio y generar confianza en los actores privados, que son los que tiene que confiar, porque son los que van a poner sus recursos.

¿Cómo observa la competitividad del Uruguay?

Uruguay es un país esencialmente caro, porque es pequeño, la energía es cara, la mano de obra es cara, porque tenemos niveles de vida más

“ Una matriz productiva donde el 80% de sus empresas no innova está condenada a fracasar; tenemos que cambiar esa situación ”

altos que los de la región. Si uno ve los niveles salariales entre Paraguay y Uruguay es enorme la diferencia, el problema es que en Paraguay el 60% de los trabajadores no tiene acceso a la seguridad social. Entonces tienen unos niveles de vida a los que ningún uruguayo aspira, ni a ese contexto social, ni económico. El uruguayo aprecia la estabilidad, y la estabilidad social implica también la inclusión, y la inclusión implica niveles de vida elevados respecto a la región. Eso no quiere decir que no tengamos problemas, bolsones de pobreza y otras dificultades. Por lo tanto, el componente de la competitividad no puede estar asociado a un menoscabo de nuestra inclusión social, tiene que estar en otras áreas. En este sentido, estamos creando un espacio distinto y una política diferente. Una reciente encuesta de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) establece que el 80% de las empresas uruguayas no innovó. La mitad de esas empresas que no han innovado en Uruguay fue porque intentaron innovar y encontraron barreras de todo tipo, como regulaciones múltiples, dificultades para presentar proyectos, financiamiento. Y hay un 40% de las empresas que deciden no innovar porque dice que no es para ellas. Una matriz productiva donde el 80% de sus empresas no innova está condenada a fracasar; tenemos que cambiar ese estado de situación. Para eso hemos creado el ecosistema de la



DEL CAMPO AL VASO



**MALTERÍA
URUGUAY**

**MALTERÍA
PAYSANDÚ**



ciencia, la tecnología y la innovación, donde todas las agencias, desde la ANII, hasta el INIA y el INAC están integradas en un espacio que lo vamos a liderar desde la Presidencia, vamos a crear una Secretaría de Ciencia y Tecnología, porque hay programas duplicados, porque muchas veces las agencias no coordinan entre ellas. Muchas veces también los actores, sobre todo los pequeños productores familiares, ven demasiado lejos las posibilidades de innovación. Entonces, una de las líneas de acción es la extensión agropecuaria. No necesitamos darles charlas a los productores, sino ver cómo pueden asimilar rápidamente las innovaciones de procesos, herramientas y tecnologías. Y eso implica establecer una política de extensión agropecuaria. Luego, pensar en programas específicos para las distintas áreas, y orientar a que las agencias trabajen en función de eso..

¿Y reducir regulaciones donde sea conveniente?

Por supuesto, porque muchas veces se multiplican y hay un sinfín de ventanas. Hay que simplificarlo. Regulaciones superpuestas, que muchas veces son costosas, que no son entendidas, simplificar las ventanillas únicas, generar una línea de crédito distinta, ver cómo coordinamos los proyectos y reorientar el esfuerzo de la sociedad y de los privados, porque también necesitamos que inviertan en esto, en las ciencias de la vida. Porque el software anda bien, ha madurado y está bien que siga teniendo incentivos, pero tenemos que ir hacia las ciencias de la vida.

¿Y la política cambiaria?

Volviendo a la competitividad, donde el tipo de cambio es importante, allí hay una balanza entre inflación y tipo de cambio. Uruguay y los productores ya pagaron el costo del atraso cambiario. Uruguay logró bajar la inflación a un altísimo costo productivo y social, porque el atraso cambiario fue un mazazo al sector productivo, particularmente agropecuario. Tenemos que reequilibrar esa situación, pero lo tenemos que hacer con tecnología y crecimiento. Con acceso a nuevos mercados y con negociaciones que le quiten aranceles a los productos.

¿Por dónde irá la estrategia en inserción internacional?

El peso del Pacífico hoy es superlativo. Y todos los analistas dicen que en el futuro tanto África como Asia duplicarán su población. Lo que está pasando en Asia es que la clase media está creciendo, y somos productores de alimentos, por tanto tenemos que mirar muy bien ese continente porque al crecer la clase media aumenta el consumo de productos de calidad. Y seguir de cerca lo que pasa en África. Nuestro principal destino de exportación es China,



Sánchez en la reunión con la oposición, celebrada después de la entrevista con VERDE (Foto: x.com/pachasanchez)

porque allí hubo un proceso de crecimiento de la clase media y de la clase alta, que son los que consumen carne y acceden a los productos que comercializamos. Una de las cosas que hizo el ministro Fernando Mattos en su gestión, entre otras, fue hacer una recorrida de varios días por distintos países asiáticos. Creo que esa fue una decisión sensata, porque hay que abrir esos mercados, hay que trabajar allí. Eso no quiere decir que descartemos la posibilidad del mercado norteamericano y tenemos que volar por debajo del radar considerando los anuncios de Donald Trump con respecto a determinados aranceles. Tenemos que ser muy cuidadosos en ese sentido. Mencionaba las bajas arancelarias en China para los lácteos. Incluso en la misma Unión Europea. Tenemos que aprovechar el impulso de la firma del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y el Mercosur, Uruguay tiene que encontrar un camino allí. Uruguay tiene un esfuerzo para valorizar muchas cosas que tienen que ver con la economía circular, con las energías renovables, porque el mundo está exigiendo estas cosas. El Parlamento Europeo ya aprobó la debida diligencia, donde le exige a las cadenas de suministro tener determinados compromisos ambientales y con los derechos humanos. Y Uruguay está en condiciones de hacerlo.

¿Ese es un diferencial que puede tener Uruguay?

Por supuesto, porque el mundo va hacia medi-

das para arancelarias verdes. Y nosotros hemos logrado hacer una transformación de la matriz productiva, somos un país de base natural, que ha protegido el medioambiente. En ese sentido creo que Uruguay tiene un carril de diferenciación, no solo en la calidad de su producto, no solo pensando qué tipo de productos quieren esos mercados, sino en la diferenciación verde. Esto es algo que se ha trabajado muchísimo, y lo hemos hablado con la Unión de Exportadores, donde hablan de exportaciones verdes y de mejorar el acceso a las exportaciones de pequeñas y medianas empresas. Ahí estamos alineados en una estrategia país que es clara.

¿Con qué se iría conforme del gobierno en cinco años?

Me iré conforme si logramos reducir sustantivamente la pobreza infantil y mejorar las condiciones de integración social, para combatir el flagelo de la violencia en el país. Nos debería dar vergüenza a los uruguayos, siendo productores de alimentos, tener un nivel tan alto de infantilización de la pobreza. No sé cuánto se puede abatir, pero hagamos lo máximo posible. El segundo tema es la seguridad, que nos está preocupando mucho como sociedad. Y un tercer tema es que Uruguay rompa con esta inercia de una década de tasa de crecimiento del 1%, porque somos conscientes de que así no es sostenible nuestro sistema de protección social. Si tenemos esos tres componentes creo que tendremos la tarea cumplida.



La logística más eficiente
para las exportaciones uruguayas.



Corporación Navios
Granos S.A.

Oficina Central:

Tel.: (598) 2927 2210 - Fax: (598) 2927 2219

naviossa@naviosterminals.com

NAVIOS AMITIE

5

ISM
8
C
4
2
14



Con la paleta de cultivos de ADP,
hacé que tu próxima zafra sea

un **campañón**





ABRIL

COLZA / TRIGO

**GUYUNUSA
INTA**

Altísimo
potencial de
rendimiento.

MAITÉN

Excelente
comportamiento
ante Fusarium.

MAYO

COLZA / TRIGO



IGRANOLA 103

Alto
rendimiento y
cosecha
temprana.

CURUPAY

Calidad
superior
Urutrigo.

MOLLE

Excelente
comportamiento
ante Fusarium

NUEVO

GUAYABO

El más
demandado
del mercado.

ARAZÁ

Superador
en rinde.

JUNIO

TRIGO

ÁLAMO

Excelente PH
que no decae.

OLIVO

Destacado en:
Sur de Colonia
Sur de Flores.

FEROZ

Con buenos
resultados en
todo el país.

**¡Juntos
por un
campañón!**



TRIGOS NIDERA

NUEVOS LANZAMIENTOS

610 BAGUETTE

Nuevo ganador ciclo intermedio con excelente sanidad
Mayor peso hectolítrico que Baguette 620 (+3%)
Destacado posicionamiento en INASE y RET (Argentina)

BAGUETTE 525

Ciclo corto
Superador en su segmento y de gran sanidad
Ocupa los primeros puestos en la ENC INASE



niderasemillas.com.uy

