

Rural



Clarín

SÁBADO 15 DE MARZO DE 2025

P. 2, 3 Y 4
Números récord y
respaldo político

El presidente Javier Milei
cerró un desfile de diri-
gentes de diversos parti-
dos y provincias.

EDICIÓN ESPECIAL
48 páginas con la vibra
de la agroindustria

El detalle de lo más im-
portante que pasó du-
rante toda la semana en
San Nicolás.

VALTRA
TU MÁQUINA DE TRABAJO

FOTOS: MAXI FAILLA Y SEBASTIAN GRANATA



Apasionados por la innovación

Especial Expoagro 2025. Con una atractiva oferta crediticia y novedades tecnológicas para todos los gustos, en San Nicolás se expresó nuevamente la potencia del sector agroindustrial.

MAÍZ | **SOJA** | **GIRASOL**

**ESTAMOS PARA LOS QUE ELIGEN
VERSATILIDAD, AGILIDAD E INNOVACIÓN.**

BREVANT | **EN TODAS**
semillas

Brevant Semillas® es marca registrada de Corteva Agriscience y sus compañías afiliadas. ©2025 Corteva.

EXPOAGRO 2025

Javier Milei coronó una Expoagro récord en público y agronegocios

En 4 jornadas incesantes, hubo 220.000 visitantes y más de 8.000 millones de dólares en solicitudes de créditos.

Mauricio Bártoli

mbartoli@clarin.com

En poco más de una hora en Expoagro, Javier Milei coronó una **exposición que tuvo ribetes históricos**, en cantidad de gente, metros cuadrados de stands, negocios, pero fundamentalmente en el **ánimo que se respiró por la expectativa de una buena cosecha tras las lluvias y la confianza en el rumbo del Gobierno**.

El presidente de la Nación ofreció **una disertación contundente desde lo conceptual pero a la vez muy distendida**, como pocas veces. Ingresó al Centro de Agronegocios, junto al diputado nacional José Luis

Espert, la ministra de Seguridad, Patricia Bullrich, a quienes sentó a su lado en la cabecera de un **auditorio de 300 referentes de la agroindustrial**. En primera fila estuvo el vocero presidencial, Manuel Adorni.

Las palabras de Milei repasaron las medidas macroeconómicas generales y en relación al agro en su primer año de su gestión, como la reducción de la **brecha cambiaria y la inflación**, como así también la desregulación de trabas a la importación y la exportación.

No obstante, reiteró que **las retenciones son una "aberración" que debe eliminarse**.

Con inusual calma, explicó que los derechos de exportación se sa-

caran cuando sea fiscalmente sustentable, pero no de manera apresurada para luego volver atrás, como sucedió en otros gobiernos. **"Queremos sacar el cepo y las retenciones para siempre"**, afirmó.

En un discurso leído, pero matizado con comentarios que enfatizaron su ánimo positivo en relación al campo, destacó que **las exportaciones agroindustriales crecieron en volumen y facturación durante su gestión**.

Y reivindicó que "el mejor modelo económico de la Argentina fue el agroexportador, y no el enfocado en la sustitución de importaciones".

Así, le puso un broche de oro a lo que experimentaron durante toda



Ovacionado. El Presidente fue muy vitoreado por los ruralistas.

la semana más de 220.000 visitantes, que recorrieron los espacios de 700 expositores de maquinaria, insumos y servicios para el agro de la megamuestra.

Argentinos y visitantes de 40 países pudieron conocer las últimas tendencias y obtener información que ofrecieron las más de 35 actividades por día que se realizaron en los 7 auditorios de la expo.

En este contexto, se generaron más de 8.000 millones de dólares de solicitudes de créditos. "Expoagro, fue más Capital de los Agronegocios que nunca", afirmó **Martin Schwartzman**, CEO de Exponenciar.

Y expresó: "Fue el resultado de 20 años de trabajo. La edición 2025 marcó un **salto cuantitativo y cualitativo** respecto a los últimos años. Registramos un récord de público, no solo recorriendo la exposición, sino también participando activamente en espacios como el Tecnódromo, donde hubo un **gran interés por los drones, la inteligencia artificial y las tecnologías para mejorar la eficiencia**".

Y ponderó que "lo mismo ocurrió en el Sector Ganadero, con las juras de Expo Bradford Avanza, el Patio Gastronómico y las charlas. Nos fuimos más que satisfechos". ■

CALIDAD JAPONESA

Serie M de 95 a 135 HP

Lanzamiento



M135X

- 16 x 16 Semi-Powershift
- Control velocidad de trabajo
- Control memoria dual RPM
- Control RPM constantes



Kubota

● ORIGEN JAPÓN

www.kubota.com.ar

LA COLUMNA DE LA SEMANA

Y el faro pegó el grito!

Héctor Huergo

hhuergo@clarin.com

"Un faro que grita a la sociedad por donde va la cosa", decíamos en esta columna el sábado pasado. Era una expresión de deseos, ante la llegada de Expoagro 2025, que terminó ayer. Decíamos que debía convertirse en un llamador a toda la sociedad, mostrando la belleza de esto que está haciendo el agro, para sí pero también para toda la sociedad.

Belleza en sentido amplio, más allá de la estética, tan cuidada y expresiva. La forma tiene que ver con el contenido. Pero además está la vida interior. "La vibra". Funcionó.

Acudieron al llamado las máximas autoridades nacionales. Y de todos los colores políticos. Desde el presidente Javier Milei (impresionante su discurso y la recepción de la gente (Ver cuerpo principal) y la vicepresidenta Villarruel, a los gobernadores de muchas provincias, el Jefe de Gabinete, Guillermo Francos, el

ministro de Economía, Luis Caputo, muchísimos legisladores, de todos los colores políticos, ex funcionarios kirchneristas. Nadie quería quedar afuera de la foto.

Así, la muestra operó como un puñetazo en la gran mesa nacional, subrayando con fuertes trazos de evidencias que el futuro no necesita esperar sólo de la maduración de la minería, del petróleo, el gas, el software y otras oportunidades. El futuro está también aquí, vigente. Vivita y coleando. La vaca viva.

Lo resumo. Queremos inteligencia artificial. Estaba en todos lados, en cada fierro, en los drones, en las cosechadoras. En los robots de pulverización (premio Ternium-Expoagro a la innovación) y siembra, en los componentes de las aplicaciones selectivas. De todo esto damos cuenta en esta edición super especial de Clarín Rural, 48 páginas a toda orquesta, una producción extraordinaria de nuestro equipo de redacción y publicitario.

Récord absoluto de público. Más de 200 mil personas los tres primeros días. Fila incesante de vehículos para ingresar por las 8 entradas del extraordinario predio de San Nicolás. Imágenes aéreas circulando por las redes, fotos de tapa en los

grandes medios. Es el mejor mensaje que el agro le puede dar a la sociedad. El modelo de comunicación basado en la imagen de frustración y queja permanente no dio resultado. Lo están diciendo los nuevos "influencers", que se abren paso en las redes sociales mostrando lo que hacen en sus propias explotaciones. Exhiben la belleza de su trabajo, rom-

La belleza, en sentido amplio, del campo argentino se lució a pleno en Expoagro 2025, que aún puede crecer más

piendo el paradigma lacrimógeno.

Belleza es ver lo nuevo, tanto lo que viene de afuera como lo que siguen creando los artífices de la Segunda Revolución de las Pampas, la de la conquista tecnológica. Deslumbra la llegada de los drones aplicadores, que se integran a la batalla por la protección de los cultivos, combinando con la tecnología digital que permite "leer" cada lote y aplicar solo donde hace falta. La idea no es nueva: las "bikinis" (cubrían solo lo necesario...) aplicaban herbicidas con sogas embebidas en glifo-

sato, que por entonces liquidaba lo que tocaba. Selectividad de posición. Hoy la selectividad es por imagen, obtenida por un dron y soportada por -por ejemplo- la plataforma Xarvio (BASF). Luego otro dron hace la aplicación selectiva.

Belleza es la agricultura liviana, el paradigma fundacional de la nueva forma de producir en el campo. La de la siembra directa, el silobolsa, ahora los robots y los drones, la fibra de carbono. Invento criollo, que arrancó con los botallones de pulverizadoras y ahora avanza en los cabezales de cosecha. Por Expoagro desfilaron expertos y hombres de negocio de 40 países, muchos ya clientes de estas invenciones criollas.

Los políticos, los economistas, los opinadores, ahora saben más que esto es el campo. Ya sabemos que están las retenciones, principal obstáculo porque precisamente frena la incorporación de tecnología. Falta que la alta política comprenda que todo esto que está pasando puede expresarse a fondo.

Todo lo que hace falta es sacar el freno de mano. Cuánto antes se haga, más pronto difundirán por toda la sociedad los beneficios de este "modelo probado". Es aquí y es ahora. ■



#SomosCestari

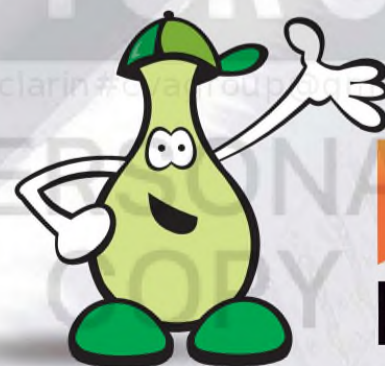


Sigamos avanzando juntos

¡Gracias Expoagro!

Nos vamos llenos de encuentros, ideas y el compromiso de seguir acompañando al agro. ¡Nos vemos el próximo año!

IpesaSilo



Bolsa Oficial de

Expoagro

EXPOAGRO 2025



Inauguración. El martes se realizó el tradicional corte de cintas con la presencia de directivos de Exponenciari, del Grupo Clarín y diario La Nación, gobernadores y el expresidente Macri.

El pedido por las retenciones, y la respuesta del Gobierno

La prórroga de la baja de las alícuotas del impuesto fue el pedido unánime de los gobernadores. Javier Milei prometió eliminarlas definitivamente.

Esteban Fuentes
efuentes@clarin.com

La baja de las retenciones continúe después del 30 de junio fue el pedido unánime de los gobernadores de la región centro que visitaron la muestra Expoagro, que se realizó en el predio ferial de San Nicolás. Y el Gobierno recogió el guante.

El martes, con el tradicional corte de cintas, se inauguró una nueva edición de Expoagro. Estuvieron autoridades de Exponenciari y del Grupo Clarín y diario La Nación, junto al jefe de gabinete, **Guillermo Francos**, el secretario de Agricultura, **Sergio Iraeta** y los gobernadores **Martín Llaryora** (Córdoba), **Rogelio Frigerio** (Entre Ríos), **Gustavo Valdés** (Corrientes) y **Maximiliano Pullaro** (Santa Fe). También participó el expresidente de la Nación, **Mauricio Macri** y el ministro de Asuntos Agrarios de la provincia de Buenos Aires, **Javier Rodríguez**.

Los gobernadores de la región centro volvieron a reclamar la continuidad de la baja de las alícuotas de las retenciones luego del

30 de junio, fecha que finaliza la baja temporal del 20% a los principales granos (soja, maíz, trigo, cebada, sorgo y girasol). "Que mire al campo, que la viene pasando mal, no tiene precios; indudablemente el precio impacta directamente en la rentabilidad", reclamó Pullaro.

"Desde Santa Fe siempre vamos a pelear por una baja de retenciones, perjudican al interior productivo y deben eliminarse. El año pasado, cuando se intentó subirlas, fuimos la primera provincia que se plantó, no en contra del gobierno nacional, sino en defensa del campo. Este año insistimos en revisar el esquema que tanto daño le hace al interior de la Argentina. Esperamos que en algún momento se pueda terminar con estas malditas retenciones", dijo.

En tanto, Llaryora dijo que "las retenciones son el peor impuesto que puede existir". "No hay otro país en el mundo que cobra retenciones para la exportación. He felicitado al Gobierno por el gesto que ha tenido, pero hay que seguir adelante. Pensemos en lo que sería la Argentina sin

retenciones. El año pasado nuestra provincia aportó 3.500 millones de dólares en retenciones", señaló también durante la cena de Expoagro.

Frigerio se sumó al reclamo y pidió que a la hora de bajar impuestos, las retenciones deben ser prioridad. "Es un mal impuesto que tiene que terminar, siempre cuidando el equilibrio de las cuentas públicas que fue la madre de todos los problemas económicos argentinos", afirmó. "La prioridad a la hora de bajar impuestos tienen que ser retenciones", agregó.

Javier Milei llegó a la muestra el viernes junto a Bullrich, Espert y Adorni

El expresidente Macri también acompañó al pedido de los gobernadores. Consideró que, a causa de la baja de los precios internacionales, el incremento de los costos internos y las adversidades climáticas, la rentabilidad del sector está muy ajustada. "El Gobierno ha he-

cho un esfuerzo, pero el campo espera más porque no dan los números. Es un impuesto muy perverso y ha que sacarlo. El presidente (Javier) Milei lo sabe y lo dice siempre. Lo que se necesita es acelerar la motosierra, para seguir bajando costos del Estado que son inútiles, para seguir bajando las retenciones lo antes posible".

La respuesta del Gobierno. El primero que se hizo eco de los reclamos por retenciones fue Francos y fue tajante. "Como lo explicó el ministro de Economía, esta decisión fue transitoria para solucionar los problemas que se le presentaban al sector productivo como una gran sequía, que luego se superó. En el camino hay que ir analizando cómo se desenvuelve la situación de los ingresos, como lo ha expresado el Presidente de la Nación en el Congreso. Se va a preservar fundamentalmente el equilibrio fiscal. Cuando eso esté garantizado, la disminución de impuestos, y en particular, las retenciones, va ser uno de los caminos que se va a seguir", explicó.

El ministro de Economía, **Luis Caputo**, también participó de la muestra y disertó ante productores agropecuarios. Afirmó que ayudó la baja de las retenciones en un momento de sequía y bajos precios de los commodities. "El campo en la baja de impuestos rankea arriba de todo. Así que nosotros vamos a seguir haciendo lo posible y lo imposible por simplificarles a los productores la vida. Y hacerles más rentable el trabajo", comentó.

Pero el Presidente **Javier Milei**, quien estuvo este viernes y habló ante empresarios del sector, fue más allá y prometió eliminarlas definitivamente.

En primer lugar, luego de reivindicar a la ministra de Seguridad, **Patricia Bullrich**, sostuvo que el Gobierno viene "a sacarle el peso del Estado de la espalda de los productores". En este punto, remarcó que "es falso que el desarrollo industrial deba darse pisándole la cabeza al campo". "Se utilizó la prosperidad de un sector como el agropecuario para financiar otros déficit", cuestionó.

Luego, apuntó que "queremos eliminar el cepo y las retenciones para siempre y que el país pueda sostenerse sin saquear a su sector mas productivo, pero para que sea duradero hay que hacerlo de la manera para que en el futuro no venga un degenerado fiscal a meterle el brazo en el bolsillo", sostuvo.

En este sentido, puntualizó que desde el Gobierno continuarán bajando las retenciones "hasta que lleguen a cero para que se queden ahí de una vez y para siempre". ■



SEGUIMOS SEMBRANDO
**TECNOLOGÍA E
INNOVACIÓN JUNTOS.**



GRACIAS POR VISITARNOS.



VALCAST.
Escuchá nuestro
podcast oficial en tu
plataforma preferida.

Challenger

VALTRA

Valtra y Challenger son
marcas mundiales de **AGCO**.

TU MÁQUINA DE TRABAJO

Seguinos para enterarte
todas las novedades



www.valtra.com.ar



[ValtraArgentina](#)



[valtrahispano](#)



[valtrahispano](#)



[valtrahispanoamerica](#)

EXPOAGRO 2025

Equipos que marcan la tendencia de la maquinaria agrícola

En el Tecnódromo el público disfrutó del espectáculo dispuesto por los expertos de Expoagro, INTA; AAPRESID y FACMA.

clarin#cvagroup@gmail.com

Juan B. Raggio
jraggio@clarin.com

El **Tecnódromo Mario Bragachini** entró en acción desde el arranque de Expoagro el martes 11 de acuerdo al programa pergeñado por sus organizadores. Por la mañana se desarrolló el "Show de las máquinas", en sus secciones agrícola y ganadera - forrajera. Por la tarde la actividad se centró en "La Evolución tecnológica". En ambos tramos, tanto por la mañana como por la tarde el slogan del espacio fue "Inteligencia para alimentar al mundo", así lo explicó Sergio Marinelli, del staff de este espacio dedicado íntegramente a mostrar las novedades ocurridas en maquinaria y equipos agrícolas.

Entre los contenidos de la mañana, sección agrícola, se pudo observar una **pulverizadora autopropulsada**, con barral de **42 metros**, lo cual resulta en una elevada capacidad de trabajo expresada en ha/h y menores costos operativos. Asimismo, se reduce el área pisada del lote propiciado una **menor compactación del terreno**. La misma máquina, una Jacto 4530 con **propulsión en las 4 ruedas**, transmisión hidrostática y 234 HP en su motor. Además, de acuerdo con Sergio, el modelo ofrece una **marcha firme y suave** en distintos terrenos, aún con los **4.500 litros** completos en su depósito.

Otros aspectos de la misma pulverizadora, comentados por Sergio Marinelli, fue su equipamiento de **agricultura de precisión**, el sistema de corte automático por secciones, el repetidor de operaciones, la **dosis variable** su aplicación localizada y el sistema de telemetría.

Hablando de **pulverización selectiva**, se pudo ver el equipo Savefarm de Abellardo Cuffia, del que entre sus beneficios podemos mencionar que **ahorra hasta un 95% de insumos**, destacándose también su **menor peso por metro de ancho de labor**, que facilita su portación por parte de la pulverizadora, explicó Sergio Marinelli.

Por otro lado, en **siembra**, se pudo ver el conjunto integrado por una sembradora Apache de **plegado rápido frontal** accionado desde la cabina, en este caso, de un Valtra de 370 hp con transmisión libre de escalonamientos lo cual ayuda a



Los drones. Distribuyeron solidos granulados, líquidos y en la confección de mapas de malezas.



En acción. La picadora de forraje con el carro compactador para hacer silo forrajero.

aprovechar la potencia disponible en todo momento minimizando el consumo de gasoil. El plegado de la máquina ofrece gran agilidad de maniobra minimizando los tiempos de trabajo indirecto, o sea reduce costos operativos.

Luego en materia de **fertilizadores**, una atracción fue el modelo de **distribución de granulados o polvos** de dos platos centrífugos con

aletas regulables y balanceados dinámicamente, accionados por motor hidráulico. Su ancho de labor efectivo es de 43 m, con dosificación electro-hidráulica controlada y retroalimentación con balanza. Todo ello ayuda al mayor control de la dosificación del fertilizante a campo, minimizando excesos y defectos en la aplicación. La capacidad de la tolva de la Metalfor F7040,

es de 7000 litros construía en acero inoxidable y abulonada que la hace resistente al poder corrosivo de los fertilizantes. T

En materia de cosecha de granos, se pudo observar el **cabezal draper Piersanti**, -con las funciones adicionales a las de cosecha corriente -de **segado, hilerado y recolección de la hilera**. Asimismo, los expertos del Tecnódromo destacaron co-

mo beneficios de la unidad, la alimentación continua de la cosechadora, con el consecuente ahorro de gasoil, mejor llenado de los órganos internos de la máquina, es decir los sistemas de trilla, de separación y limpieza de grano.

Siguiendo con la cosecha, otra para ver fue la **cosechadora Massey Ferguson** de flujo **Axial**, de 470 HP en su motor colocado en el **sentido de avance de la máquina**, haciendo más eficiente la trasmisión de la potencia. La gestión electrónica del motor, ofrece, de manera instantánea un plus de potencia (9%), ante cualquier necesidad, como por ejemplo, ante dificultades de traslado cuando es pobre la capacidad portante del suelo. Su **draper de 45 pies** genera un flujo continuo del material captado por el interior de la cosechadora, aumentando su capacidad de proceso y reduciendo el consumo de energía.

Para Marinelli, otro protagonista fue la **tolva autodescargable Cestari** de **43.000 litros sobre 4 ruedas directrices**, que redonda en un menor espacio de viraje, o sea mayor maniobrabilidad. Las dimensiones de su tubo de descarga permiten evacuar la totalidad del acoplado completo en 3 minutos. Asimismo, un sistema de seguridad evita la

La agricultura de precisión es una de las tecnologías que incorporaron los fierros

apertura y cierre del tubo de descarga mientras la barra cardánica se encuentre en movimiento.

Otro avance importante del acoplado Cestari, desarrollado por Balanzas Hook, fue el nuevo **sensor de humedad colocado en el tubo del autodescargable**, que mide con exactitud la humedad del grano durante la cosecha. Para Marinelli es como el sensor de humedad en el elevador de grano limpio en la cosechadora. Así se puede, por ejemplo, conocer la humedad del grano que sale del silo bolsa.

En la **sección Ganadera** el inicio estuvo a cargo de la **picadora Jaguar 960** de Claas, con **653 HP** en su motor que **reutiliza los gases de escape** recuperando de un 6% a 8% de la potencia, un recurso valioso en el camino de **evitar la emisión** de gases de efecto invernadero. Asimismo, la picadora aunque no siempre declarado, es un robot, porque ofrece una serie de regulaciones autónomas como la **regulación de la potencia que entrega el motor** y de la velocidad de avance, en función de la cantidad de forraje que entra a sus órganos de proceso. Otro automático es el **ajuste automático del largo de corte** dependiendo de la materia seca. Además, mide la calidad de los nutrientes del silo que estamos confeccionando. ■



MASSEY FERGUSON

BORN TO **FARM**

**TODO LO QUE NECESITÁS
PARA RENDIR EN EL CAMPO
ES UN **MASSEY****



 @masseyfergusonhispano

 masseyfergusonhispano

 Massey Ferguson

 @MF_Argentina

www.masseyferguson.com.ar

EXPOAGRO 2025



13 empresas. Los distinguidos surgieron de la presentación de 41 proyectos, una cantidad que expresa la vitalidad de la creatividad criolla.

16 innovaciones premiadas por Ternium y Expoagro

En la novena edición del certamen se entregaron 9 medallas (oro, plata y bronce) y 7 menciones especiales. Firmaron un acuerdo por tres años más.

La creatividad criolla, aplicada a la eficiencia y la sustentabilidad rural late con fuerza. Se reflejó en el acto del Premio Ternium Expoagro a la Innovación Agroindustrial, que en su novena edición entregó medallas y distinciones a 16 proyectos por su impacto en la productividad del sector.

El certamen contó con la evaluación de un jurado de especialistas de Argentina y Alemania, que seleccionó las innovaciones más destacadas entre 41 propuestas. Y adjudicó tres medallas de oro, tres de plata y tres de bronce, y siete menciones especiales.

“Expoagro es una exposición impresionante y aprovechamos este espacio para difundir lo que está haciendo la cadena de valor, en términos de innovación, diseño de productos y tecnología para un sector tan potente como el agroindustrial”, expresó Martín Berardi, presidente de Ternium Argentina.

En tanto, Martín Schwartzman, CEO de Exponenciar, resaltó la importancia de este tipo de iniciativas: “Para nosotros es un orgullo estar al lado de Ternium. Esta exposición puede modificar la manera en que se produce, promoviendo el cuidado del medioambiente y fortaleciendo la territorialidad”.

Entusiasmados, los dos directivos firmaron un acuerdo por tres años más, para darle continuidad a este estímulo para los innovadores.

Uno de los protagonistas, Gustavo Crucianelli, CEO de Crucianelli S.A., grupo empresario que se llevó tres

distinciones, compartió el panel con los organizadores y consideró que “el premio es una caricia en el camino que nos hemos trazado. La validación del jurado nacional de Argentina y del jurado internacional de Alemania confirma que estamos avanzando en la dirección correcta. Nuestra meta es estar entre las cinco empresas más importantes a nivel mundial en 2030, y recibir estos premios nos motiva aún más”.

Por su parte, Nicolás Zar, responsable de Investigación y Desarrollo de Metalfor, también se fue halagado, por la medalla de oro que la empresa de Marcos Juárez se llevó por su VAX (Vehículo Autónomo Multipropósito).

Medallas de oro
Dosificador de Fina Múltiple para Sembradoras. Leaf Agrotech (Grupo Crucianelli). Sistema de dosificación con módulo base y cartuchos específicos para diferentes semillas y fertilizantes. Mejora la calidad de implantación al reducir la rotura de semillas y optimizar la distribución. Rubro: Siembra. Estado: Escala Final

Sistema Integral Autónomo. Marinelli Technology S.A.: Hardware y software que automatiza maquinaria agrícola y otras actividades. Facilita la robotización de tractores, pulverizadoras, cosechadoras y drones. Robótica. Próximo a la comercialización

Vehículo Autónomo Multipropósito. Metalfor S.A. Plataforma de energía automotriz que permite intercambiar distintos órganos activos para tareas agrícolas. Automatiza la maquinaria agrícola, reduce esfuer-



Vehículo Autónomo Multipropósito. El VAX de Metalfor es imponente.



Estímulo. Martín Berardi, Gustavo Crucianelli y Martín Schwartzman.

zo humano y costos operativos. Robótica Prototipo a escala intermedia

Medallas de plata
Cabezal para Girasol Mainero 1045. Carlos Mainero y Cia. SAICFI. Cabe-

zal con sistema de pliegue parcial para facilitar transporte sin rotación: Mayor seguridad y rapidez en acople y desacople. Cosecha. Próximo a comercialización.

Sistema de Suspensión Independiente para Sembradoras: Talleres Metalúrgicos Crucianelli.: Horquilla de rueda independiente que se acopla sin modificaciones. Protege la sembradora y mejora la seguridad en traslados: Siembra. Escala final

Mecanismo Simplificador de Puesta a Punto del Tren de Siembra: BPB Mediterránea S.A. Sistema de ajuste de rosca para regulación de discos de siembra. Facilita ajustes en múltiples marcas de sembradoras. Siembra. Próximo a comercialización.

Medallas de bronce
Secador de Bagazo de Cerveza: Industrias Montecor S.R.L.. Sistema que deshidrata el bagazo de cerveza en una sola operación. Facilita almacenamiento, transporte y exportación del subproducto: Post cosecha.: Próximo a comercialización

Sistemas Avanzados de Asistencia al Conductor: Metalfor S.A. Sistema con cámaras y sensores infrarrojos para detectar fatiga y distracción. Mejora la seguridad en maquinaria agrícola: Multifunción: Comercialización

Sistema de Inflado Automático para Carros Tolva de Sembradoras: Talleres Metalúrgicos Crucianelli: Ajusta la presión de los neumáticos según el modo de trabajo. Reduce compactación del suelo y optimiza consumo de combustible. Siembra. Escala final.

Menciones especiales

Buenas Prácticas Agrícolas
Base Operaciones y Abastecimiento Drones Agrícolas: Agrix S.A.S.: Mejora la logística y seguridad en operaciones con drones.

Sistema de Alerta Temprana Basado en CO2 en Silos: Ingeniería Elec-

Un jurado de expertos argentinos y alemanes evaluaron los casos

trónica Argentina.: Detecta actividad biológica temprana en granos almacenados.

Eficiencia Circuito Hidráulico: Metalfor S.A.: Reduce tiempos de carga y mejora la vida útil de bombas hidráulicas.

Diseño Industrial
Cuerpo de Siembra Seed Pro: Agrometal S.A.I.: Permite personalizar la sembradora según las necesidades del productor.

Air Cart de Siembra y Fertilización con Sistema de Corte Seccional Automático: Mario Tanzi S.A.: Presenta un diseño innovador y compatible con tractores modernos.

Rotor de Aletas Flexibles Impulsoras de Semillas: Mario Alberto Dociatiutti.: Mejora la uniformidad en la distribución de semillas.

Eficiencia Energética
ASU 1000, Kit de Descompactación Variable: Earthworms. Reduce el consumo de combustible al aplicar la descompactación solo donde es necesaria. ■

75 AÑOS NO SE CUMPLEN TODOS LOS DÍAS



75
AÑOS

Este año es especial para nosotros.

Cumplimos 75 años y tenemos una gran historia para contar. Una vida de innovaciones que nos trajeron hasta aquí y que nos impulsan hacia el futuro.

clarin#cvagroup@gmail.com

www.agrometal.com



AGROMETAL



EXPOAGRO 2025

Un semillero que se expande pero quiere mantener el foco

En San Nicolás, Don Mario mostró sus nuevas variedades de soja y trigo y destacó el crecimiento del sistema de captura de valor Sembrá Evolución.

clarin#cvagroup@gmail.com

Expoagro es el escenario elegido por las principales empresas del sector agropecuario para lanzar sus novedades y reforzar mensajes. Es el caso de Don Mario, que eligió los primeros instantes de la edición 2025 para dar a conocer su nueva identidad visual, aunque eso fue solo una excusa para mostrar que su foco sigue siendo el mismo de siempre: brindar soluciones a los productores agrícolas.

La compañía de Chacabuco, que se transformó en un gigante y pisa muy fuerte en Estados Unidos, Brasil y otros países, viene dando la nota con adquisiciones y alianzas estratégicas, pero en la megamuestra de San Nicolás se concentró en mostrar sus nuevos lanzamientos de trigo y soja con rendimientos superiores, que serán comercializadas este año bajo el sistema Sembrá Evolución, que continúa multiplicando hectáreas campaña tras campaña.

Patricio Munilla, gerente de Marca DONMARIO, precisó que la propuesta de este año está basada en los pilares tradicionales del semillero: "La innovación y el mejoramiento genético vegetal con todas las tecnologías disponibles en el mercado están diseñadas para ofrecer productos diferenciales y alternativas para las distintas regiones



Líderes. Patricio Munilla, Gte. de marca de Don Mario, junto a Laura Lazara y Gonzalo Uranga. FOTO: FAILLA

del país", dijo.

Para los productores de soja en la Argentina, reducir la brecha de rendimiento es un gran desafío. Por ese motivo, DONMARIO presentó en la feria sus seis nuevas variedades de soja, que se comercializarán exclusivamente en 2025 mediante el canal Sembrá Evolución.

Se trata de las variedades DM40E25 SE -de grupo IV corto-

que se destaca por ser el material de mayor rendimiento del mercado en su grupo de madurez, DM46E25 SE, una soja que supera a todas en rendimiento, incluso por encima de DM46I20 en 1,6%, DM46R25 STS, el lanzamiento con tecnología RR para lotes que no cuentan con una gran problemática de malezas y DM50E25 SE, un grupo de madurez V corto que se destaca por

un altísimo potencial de rinde, maximizando rendimientos en zona centro y litoral del país y con gran adaptabilidad a ambientes de menor potencial de zona núcleo.

Por otra parte, el semillero lanzó dos variedades más de soja pensadas exclusivamente para la región centro y norte del país. Una de ellas es DM60E62 SE, con tecnología Enlist, que tiene como aporte un

salto de rendimiento con respecto a DM60I62 de más del 3%. En tanto, el último lanzamiento en Expoagro fue la variedad DM70K70 SCE, con tecnología Conkesta, una herramienta clave para el norte del país en donde la presencia de lepidópteros defoliadores es más común.

A su turno Laura Lazara, gerente de Marketing de Don Mario, dijo: "Renovamos nuestra apuesta e inversión en investigación y desarrollo en el país para seguir ofreciendo soluciones de valor que potencien el campo y fortaleciendo la cercanía con ellos".

Novedades en trigo

En Expoagro, Don Mario lanzó dos nuevas variedades de trigo y difundió otras cuatro que están generando muchas expectativas rumbo a la próxima temporada invernal, en las distintas regiones trigueras del país.

DM Catalpa, la variedad más sembrada de la última campaña, de ciclo intermedio con excelente potencial de rendimiento, continúa siendo la vedette de la marca, complementándose muy bien con DM Pehuén, variedad que aporta muy buena estabilidad en ambientes trigueros más restrictivos. A su vez, DM Araucaria, de ciclo largo, se posiciona como una variedad para explorar altos rendimientos en siembras tempranas.

No obstante, dos nuevos trigos nacen para sumar genética en los campos trigueros. La compañía lanzó DM Casuarina, una variedad de ciclo intermedio que complementa a DM Catalpa, pero con un perfil sanitario más completo, de buen porte agronómico y muy buen comportamiento a vuelco; y DM Tipa, de ciclo corto, grupo de calidad 2 y con un altísimo potencial productivo. ■

Tecnología agrícola alemana con 25 años en la Argentina

El productor empresario sabe de sobra que, en un contexto de estabilidad económica, el foco debe estar centrado en hacer específicamente lo que cada uno conoce y realiza mejor.

En Expoagro Claas celebró los 25 años en Argentina y el hito de las 500.000 cosechadoras fabricadas a nivel global, considerando que la empresa comercializa sus equipos en 138 países. "Es una oportunidad para conocer la evolución y el futuro de las máquinas más potentes, en los tres modelos que se fa-

brican en Argentina, Dominator, Trion y Lexion en todas las versiones, para cosecha de maíz, soja, arroz", explicó su vicepresidente Reynaldo Postacchini.

Luego completó algunas ideas interesantes: "También presentamos en el stand la picadora Jaguar que es líder en el mercado desde hace más de 30 años. Y estamos introduciendo la línea de tractores que van desde los 140 CV hasta los 500 CV, incluidas configuraciones inteligentes con bajas especificaciones que se utilizan sobre todo



De avanzada. Las cosechadoras y picadoras Claas, clásico de la expo.

en tareas de tracción, y otras con altas especificaciones las cuales se pueden aplicar en operaciones de siembra, o bien en la cosecha de forrajes".

Por ejemplo, aclaró Reynaldo, se-

ñalando al equipo, "acá podemos ver, el modelo Axion 930 con caja variable con velocidades desde 0 a 40 km/hora sin escalonamientos, equipado con la segadora Disco Move 9700 y Disco Move 3600 FRC.

Que te deja una andana juntando 10 metros de ancho de corte, todo desde la cabina del tractor y sin bajarte para nada". Apuntando más detalles dijo, "el tren delantero del tractor con suspensión, no es para andar por ruta, sino que es para palpar el terreno y dar gran estabilidad al equipo en el avance".

Con esta configuración, se tiene una segadora acondicionadora -hileradora -autopropulsada y también un tractor de altas prestaciones disponible los 365 días del año, para distintas actividades. "Por otro lado, todos los equipos de la marca están conectados entre ellos, y con los centros de servicio y de abastecimiento, en la plataforma digital Claas Connect, que le permite al usuario seguir automáticamente el trabajo de sus máquinas por el lote y documentar los trabajos de forma automática", cerró Reynaldo Postacchini. ■

SI ES
ES

AGRO BAYER

ADENGO»



CLIMATE
FIELD
VIEW!

PRO Carbono

agro.bayer.com.ar



EXPOAGRO 2025

Una empresa que pisa fuerte y celebra sus 20 años en Argentina

Escandinavia del Plata estuvo con importantes lanzamientos y novedades. Entre ellos la llegada de la nueva línea de excavadoras compactas SDLG.

clarin#cvagroup@gmail.com

Este no es un año más para Escandinavia del Plata. El distribuidor oficial de VOLVO Construction Equipment y SDLG participó nuevamente en la muestra Expoagro 2025, que se realizó en el predio ferial de San Nicolás. Allí la empresa celebró sus 20 años de trayectoria junto a clientes y a su red de distribución zonal, reafirmando su compromiso con el país con nuevos lanzamientos y novedades.

"Este año es un gran hito para la compañía, desde el inicio en 2005 como únicos representantes de Volvo CE en Argentina, siguieron 20 años de crecimiento sostenido, con un fortalecimiento de la red de distribuidores y un servicio de posventa de estándares internacionales. Fueron años de mucho trabajo, pero como hitos podemos nombrar la llegada de la marca SDLG para complementar el portafolio de maquinarias, para luego agregar Sandvik trituradoras móviles, y cabezales forestales Logmax. Todas marcas de altísimo nivel", dijo con orgullo **Lionel Lancman**, CEO de Escandinavia del Plata, quien recibió al público que se acercó masivamente al stand de la empresa en Expoagro.

En cuanto a cómo la empresa se mantuvo competitiva en un entorno tan cambiante como es Argenti-

na, con diferentes políticas y gobiernos en los últimos años, remarcó que hubo años que "pudimos mantenernos competitivos, y otros en los cuales el escenario fue más complejo y difícil", pero aclaró que "siempre hemos priorizado la atención para nuestros clientes y nuestra red, para poder estar a la altura de lo que implica ser parte de un grupo como Volvo".

Mirando lo que se viene para la firma, los objetivos de largo plazo son consolidarse como una de las empresas referente del mercado, brindando productos y servicios de calidad para sectores tan diversos como pueden ser la construcción, agro, oil & gas, minería y forestal.

Nuevas tecnologías. La compañía ha apostado fuertemente por la incorporación de tecnologías sostenibles, destacando el lanzamiento de equipos eléctricos en la edición de Expoagro del año anterior 2024 y cuya apuesta continua este año con nuevos modelos que estuvieron en exhibición. Allí se destacaron la miniexcavadora compacta Volvo ECR25 y la primera cargadora totalmente eléctrica de SDLG (L956Hev).

"El mundo hoy día está buscando permanentemente nuevas tecno-



CEO. Lionel Lancman, en el stand de Escandinavia del Plata.

logías que permitan tanto optimizar costos como así también tener conciencia ambiental y el Grupo está invirtiendo fuertemente con esta idea en mente. En el futuro próximo sin dudas, estaremos co-

nociendo más productos con similar o mejor tecnología", remarcó Lancman.

Pero también en el stand sobresalieron las nuevas compactas SDLG. Esta nueva gama de excava-

doras se redefinen para brindar soluciones robustas y accesibles para un mercado que demanda equipos versátiles y eficientes.

Van desde 2,5 hasta 8 toneladas de peso operativo, con un diseño pensado especialmente en la comodidad del operador sin descuidar la productividad, pensadas y diseñadas en cuatro modelos (ER625H, ER636F, E660F y E680F).

Las dos más pequeñas (ER625H y ER636F) con sistema Offset, que permite girar el brazo independientemente de la estructura superior dando así la posibilidad de excavar en forma lateral muy cerca de una pared y realizar el giro de la estructura superior sin dañar el material alrededor, gracias al sistema de giro total sin que el contrapeso del equipo exceda el contorno de las orugas.

Los modelos más grandes (E660FL y E680F) concebidas para trabajos de mayor porte con pesos en orden de marcha que va desde los 6.000 hasta los 8.000 kilos de peso operativo, utilizadas para obras de mayor porte, equipadas con motores Yanmar reconocidos y eficientes, fabricadas con materiales de primera línea, brazos reforzados ideales para trabajos de máxima exigencia,

En el stand estuvo participando **Zhu Lin**, Commercial Manager de SDLG Latinoamérica, quien contó que SDLG es una empresa que hace desde 1972 que produce equipos de construcción en China. En el 2006 Volvo compró el 70% de las acciones de SDLG y empezó a ampliar el portafolio de equipos que fabrican. Antiguamente, contó que solamente producían cargadoras y ahora producen cargadoras compactas, cargadoras, motoniveladoras, retroexcavadoras, excavadoras, compactadoras y minicargadoras. Y en 2016 hizo pie en Argentina. ■

Ofrecen nuevas formas de renovar las cosechadoras

Una vía para abaratar la amortización de un equipo es incrementar su vida útil, respetando de manera rigurosa los planes de mantenimiento, y también reparar a fondo las unidades dejándolas en condiciones de nuevas.

En ese contexto **Mateo Marsó**, del directorio de la empresa **Vassalli**, afirmó: "Estamos ofreciendo a nuestros clientes, máquinas reparadas desde la fábrica, con el plan canje exclusivo de la empresa, que llamamos **Vassalli x Vassalli** mediante el cual le suministramos

una unidad nueva al cliente y recibimos su unidad usada, la cual reparamos a nuevo, y la dejamos lista para ser entregada a otro cliente, en este caso interesado por una máquina usada".

También ofrecemos la posibilidad de entregar una máquina usada reparada a nuevo, de un modelo más nuevo que el usado que entrega el cliente. A este plan lo llamamos **Vassalli por Vassalli - Vassalli por Vassalli**. Estos planes son pensados para los usuarios que suman un parque de 2.500 a 3.000 máqui-



Clásico. Las trilladoras Vassalli son un verdadero estandarte nacional.

nas usadas de la marca, con un rango que llega a los 30 años de antigüedad.

En lo referente a producto tenemos para ofrecer en cabezales de la misma el **Draper Vassalli**, de al-

tísima calidad, en el que hemos practicado mejoras que hacen a la mayor eficiencia en los costos de producción y también mejoras en sus prestaciones. Asimismo, ofrecemos el **Draper para todas las mar-**

cas de cosechadoras, incorporando un adaptador específico para cada caso.

Entrando en el producto cosechadoras en la fábrica de **Firmat**, sostiene **Marsó**, estamos fabricando 5 modelos distintos, tres de flujo convencional y dos de flujo axial. Comenzando por el **Vassalli 470 de 234 CV** en las versiones **trigo y soja**, luego tenemos el **arroceros** de 18 pies de ancho de corte. Luego ofrecemos el modelo **Vassalli 570 con 260 CV** que puede llegar a **30 pies de corte con Draper**, y el modelo **1550 de 310 CV** que llega a los **35 pies de corte**.

"Y de allí pasamos a las de flujo axial, un modelo llamado **770 de flujo axial con 40 pies de ancho de corte** y otro es el **880 también axial**, con transmisión **Claas**, tecnología **Bosch**, motor **Scania de 550 CV y 45 pies de corte**. Ofrecemos máquinas para toda necesidad", cierra. ■

El campo
te pone a prueba,
con **NK** siempre rendís.



Conocé más
en nuestra web



/nksemillas



@NKSemillas



/nksemillas



@NKSemillas



EXPOAGRO 2025



Optimista. Juan Farinati adelantó que en los próximos años Bayer lanzará maíces de baja estatura.

“Vendrán innovaciones, más ligadas a los procesos”

El CEO de Bayer, Juan Farinati, ponderó la baja de retenciones y auguró que se recuperará el área de maíz.

Juan Farinati, CEO de Bayer, manifestó en Expoagro su optimismo sobre lo que viene en los negocios del agro. Evaluó que "el 2024 fue un año de reseteo importante. Veníamos de un escenario muy financiero, para hacer negocios en el sector. Y ahora se vuelve a un escenario donde la productividad y la eficiencia vuelven a ganar protagonismo. Me parece sumamente positivo".

Según el ejecutivo, "2023 fue un año muy financiero, el 2024 un año convulsivo, de transición, y creo que este 2025 va a ser un año muy productivo en promedio país. Aunque obviamente hay diferentes situaciones heterogéneas, en diferentes regiones, según la calidad productiva de la zona, al cultivo que se trate, pero aun con particularidades extremas de excesos hídricos, como en la región de Bahía Blanca, en general se han favorecido los cultivos tardíos y las napas para la campaña que viene. Va a ser clave como termine la cosecha".

Advirtió que "este cambio que estamos teniendo lleva a tener que producir más, mejor, y ser más eficientes. La innovación va a tener un rol importante, lo cual refuerza lo positivo. Obviamente, como en todo cambio, hay varios desafíos, en la cadena de distribución, en los productores, con cuellos de botella financieros, pero empezamos a transitar un 2025 en el que el sector va a recuperarse, aunque sea con márgenes comprimidos, especialmente por los precios de los commodities, que no están en los niveles a los que estábamos

acostumbrados, pero soy sumamente optimista desde el punto de vista de cómo avanzará la situación agrícola para la campaña 2025/26 y cómo el productor va a optar por más innovación y más tecnología.

-¿Qué impacto tendría la baja de retenciones en la elección de uno u otro cultivo?

-La baja de retenciones es sumamente positiva. Es una señal super positiva para el sector por parte del Gobierno, además de las decisiones que se están tomando con medidas que están ayudando a simplificar y hacer menos burocráticos a todo el negocio agropecuario. En ese contexto la relación entre los cultivos ha mejorado, con el maíz en una situación de márgenes mejores a los de la soja. El productor lo está viendo y está bueno por las rotaciones y por el impacto que tiene el maíz en toda la cadena agroindustrial.

-¿La "chicharrita" quedó atrás?
-El año pasado hubo daño de spiroplasma, pero creo que no fue todo adjudicable a la chicharrita. Hubo una combinación, dependiendo de la zona, de spiroplasma y de golpe de calor. Entonces creo que en algunas ocasiones hasta se sobre reaccionó en la reducción de área. Creo que este año va a haber un recupero grande en el área maíz, para la campaña 25/26, prácticamente del 18%, que es lo que cayó entre las dos últimas campañas, con opciones volcadas a materiales más tolerantes a spiroplasma, sobre todo en las zonas más afectadas.

-¿Qué innovaciones podrían es-

perar los productores, en la nueva macro argentina?

-Más allá de la macro, que claramente está ganando en previsibilidad, por la economía y también, en términos sectoriales, por el avance del programa Sembrá Evolución, que ha logrado avances en el reconocimiento a los obtentores de semillas, creo que debemos adaptarnos a saltos más cortos, no tan disruptivos como fue la soja RR, por ejemplo.

-¿Hay que bajar las expectativas?

-No, son expectativas diferentes, porque la innovación viene en un sentido integral, depende de más factores. Para agregar valor, se incluye la genética, la biotecnología, manejo de los cultivos, oportunidades de mercado como puede ser lo relacionado a la huella de carbono. Vamos a innovaciones centradas no tanto en productos sino más en procesos. Es un cambio muy grande.

-¿Qué próximos lanzamientos tienen previstos?

-Tenemos en el horizonte la presentación de maíces de baja estatura, primero en base a breeding (2027) y luego con eje biotecnológico (2029). Estamos trabajando fuerte, convencidos de que tiene varias ventajas. No sólo se reducen los problemas de vuelcos sino también permite aplicaciones en estadios más avanzados y hasta se pueden aplicar fungicidas adentro del cultivo. Y hay otras derivaciones interesantes, porque al tener más kilos de granos por peso de materia seca, el picado para tambos resulta mucho más nutritivo. ■

Para copiar mejor el lote, sembradoras vertebradas

Una firma santafesina presentó un modelo que suma practicidad.

Las sembradoras Super Walter ya son un clásico de la pampa gringa y por lo tanto de Expoagro. La gran novedad que trajo a la edición 2025 de la expo la fábrica de Las Parejas, Santa Fe, es la sembradora vertebrada W660 de cinco módulos, que según explicó el gerente comercial de la firma, José Tuninetti, "es más liviana, más práctica y copia mucho mejor el terreno".

"Empezamos a fabricar las vertebradas hace dos años, el año pasado habíamos presentado la de tres módulos y este año ya tenemos la de cinco módulos, que fue probada en el norte en más de 10.000 hectáreas con muy buenos resultados. Son sembradoras articuladas con bisagras y sin riendas, con una lanza de tiro central única, con lo que copian mucho el terreno", dijo, y agregó que el ancho de labor máximo que alcanzan las máquinas de cinco módulos -Pentaflex- es de 25 metros.

Además vienen con una lanza de levantamiento hidráulico diseñada para brindar una operación más sencilla y eficiente, eliminando la necesidad de intervención manual por parte del operario, y permiten a los agricultores adaptar la máquina a sus necesidades específicas.

Tuninetti se muestra optimista por las expectativas que genera el nuevo modelo, que al igual que las sembradoras de tres módulos está disponible tanto para la

siembra de granos finos como de granos gruesos y para la aplicación de fertilizantes. El representante de la firma cuenta que el año pasado a esta altura las ventas venían lentas pero que luego se aceleraron y ya a mitad del año se habían vendido las cerca de 300 unidades que la empresa fabrica cada año.

"Más que eso no podemos producir porque no nos da la estructura y en nuestra zona no alcanza la mano de obra", afirma sobre el polo industrial metalmeccánico que conforman Las Parejas, Las Rosas y Armstrong, donde se concentran unas 150 empresas del rubro que compiten por los empleados capacitados.

Ahora la marca le pone fichas a la expo para que se activen las ventas, apalancadas por la oferta de financiamiento que ofrecen los principales bancos, pero Tuninetti reconoce que probablemente sea dentro de algo más de un mes, cuando ya esté avanzada la cosecha del maíz en muchas zonas, cuando el interés de los productores y contratistas por el nuevo producto se transforme en operaciones concretas.

"Los contratistas buscan máquinas con una capacidad de trabajo cada vez más grande y que demanden menos operarios. El sector es muy competitivo, todas las empresas estamos muy afiladas", concluyó Tuninetti. Un dato extra: es la sembradora elegida por la familia Scaloní. ■



Orgullosa. José Tuninetti, con el nuevo desarrollo, en San Nicolás.

BANCO COMAFI

Tenemos la mejor
financiación para
TU EMPRESA.

Conocé todas tus posibilidades →

Sembremos futuro.
Contás con Comafi.



COMAFI AGRO

EXPOAGRO 2025

Las fortalezas del modelo cooperativo agropecuario

ACA y sus cooperativas mostraron el impacto positivo y sostenible en el agro, y la importancia del desarrollo local y regional.

clarin#cvagroup@gmail.com

En un stand conjunto, la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) y sus cooperativas mostraron la fortaleza del modelo cooperativo agropecuario, su impacto positivo y sostenible en el agro, y la importancia del desarrollo local y regional. Su presencia en la muestra tuvo como objetivo resaltar el trabajo colectivo que conecta a más de 50.000 productores agropecuarios en 550 localidades, promoviendo la unión, la innovación y el compromiso con el campo.

"Nuestro trabajo es con los productores, las comunidades locales y la sostenibilidad", explicó Francisco Farrás, presidente de ACA. "Queremos que los visitantes sientan que este stand representa a las cooperativas de todo el campo argentino, uniendo personas, ideas y negocios", agregó.

"En Expoagro 2025 buscamos que cada visitante se sienta parte de nuestro tejido cooperativo. Sabemos que la forma sostenible de producir está en trabajar juntos, con un objetivo común y con los valores y principios cooperativos como base de nuestro accionar. Esto se refleja en nuestra trayectoria



Sistema cooperativo. Lo integran unos 50.000 productores de 550 localidades diferentes.

de más de 100 años de trabajo conjunto, que nos ha convertido en uno de los principales referentes en la comercialización de granos de nuestro país", añadió.

Unos 4.000 productores de más de 80 cooperativas de la región

pampeana, que forman parte de la red nacional de ACA (136 en total), visitaron el stand y participaron en reuniones en un auditorio especialmente acondicionado. Allí pudieron conocer todas las propuestas del sistema cooperativo en ma-

teria de mercado de granos, finanzas integradas, cultivos especiales, semillas, ganadería, sostenibilidad, insumos agropecuarios y mucho más.

Además, se realizó el lanzamiento de la nueva campaña de sojas

ACA-Neogen y una actividad de las juventudes cooperativistas junto a Campo Limpio, entre otras iniciativas.

La importancia del modelo cooperativo

Hoy, ACA, junto a sus cooperativas, son referentes en el mercado de granos de Argentina, con la propuesta más integral para el productor agropecuario, con un esquema comercial ágil y todo tipo de soluciones en la originación y logística para satisfacer sus necesidades. Esto incluye plantas de acopio y acondicionamiento, transporte de granos e instalaciones portuarias propias. Constituyendo así, la red de infraestructura y logística más importante a nivel país con llegada a los cinco continentes, conectando la producción cooperativa con el mundo.

Además, a través de la producción, provisión y distribución de insumos, impulsa soluciones innovadoras que agregan valor, contando con más de 200 productos.

"Somos la continuidad de esas ideas de más de 100 años: seguimos dando valor a la palabra, invirtiendo en infraestructura y tecnología en nuestro país y generando puestos genuinos de trabajo. Sabemos que no hay posibilidad de bajar los brazos", expresó Farrás.

"La cooperativa y el modelo cooperativo cumplen un rol fundamental en la contención del productor y, sobre todo, en su asesoramiento para ser más eficiente, cuidar sus márgenes y tomar decisiones estratégicas. Se trata de acompañar al asociado y ayudarlo a atravesar contextos difíciles, como la baja de precios y de rentabilidad", concluyó. ■

Un semillero hace una fuerte apuesta al maíz

El maíz es un cultivo estratégico para la Argentina y un pilar del negocio semillero. Por su importancia y versatilidad, el cereal reúne cada campaña una serie de desafíos que, como es habitual, Nidera Semillas ha vuelto a tomar en cuenta para presentar en Expoagro 2025 dos nuevos híbridos.

"No es tan común que un semillero ponga en manos de los productores dos nuevos híbridos en una misma campaña", dice Joaquín Lesser, gerente de marketing de Nidera Semillas. Los nuevos tiempos agrícolas tienen como desafío excluyente la máxima eficiencia y, como semillero oficial, Nidera pone el foco en el cereal dándole un

mensaje alentador a los productores que deseen acercarse: "sabemos cómo y tenemos con qué".

"El aporte de Nidera siempre es ofrecer la mejor genética de avanzada. Para lograrlo, año a año invertimos mucho esfuerzo en nuestros centros de investigación que se suman a una red de testing a lo largo del país. De esta forma, logramos híbridos con adaptabilidad a todas las regiones productivas, con gran potencial y estabilidad de rendimiento, y atributos clave y necesarios para sumar kilos como la sanidad y el buen comportamiento a vuelco y quebrado", sostiene Leandro Ulrich, gerente de Desarrollo de Producto de Nidera Semillas.



Híbridos. Nidera Semillas hizo foco en la chicharrita.

En Expoagro, el gran lanzamiento de la marca es el NS 7765 VIPTERA3, un híbrido "con excelente potencial de rendimiento" que supera en 500 kg/ha al índice ambiental de la red de ensayos de fechas de siembras tempranas, en 300 kg/ha en las siembras tardías y en 200 kg/ha en

los ensayos de la región norte del país. "Estos datos que vemos al comparar nuestros híbridos con otros más de 40 materiales propios y de la competencia en más de 100 localidades nos confirman que estamos ante un maíz de gran adaptabilidad y versatilidad en todas las

regiones maiceras de Argentina", remarca Ulrich.

A su vez, en respuesta al problema por spiroplasma, Nidera presenta el tropical x templado SS2223S VIPTERA3 para siembras tardías. Este híbrido es fruto de una línea tropical que le entrega, entre otras cosas, una mejor tolerancia a spiroplasma y otra templada que sostiene su potencial de rinde.

Al respecto, los directivos destacaron el trabajo de las empresas semilleras y de toda la cadena maicera para impulsar la Red de Monitoreo de Dalbulus maidis de la chicharrita, que es fundamental para ver cómo viene la población del vector que transmite eh el complejo de achaparramiento.

Estos lanzamientos se suman al destacado NS 7624 VIPTERA3 CL, un híbrido posicionado para fechas de siembra tardías con la mejor tecnología que existe para el manejo de insectos y malezas. En el plot de Nidera en Expoagro, todos pueden verse en ensayos de fechas de siembra, densidades y estrategias de manejo. ■

— EL PESO PESADO que — transforma la salud de tu rodeo



Establecimiento La Negra.
Carmen de Areco, Buenos Aires.



Consultá con tu médico veterinario

NUEVO SUPLENUT® Se

Maximiza el potencial de tus terneros.
Con **Suplenut® Se**, fortalecés su sistema
inmune y asegurás un crecimiento que
hace la diferencia.

La evolución de la salud animal



EXPOAGRO 2025

Una firma pionera en maquinaria agrícola festeja sus 75 años

Agrometal nació desde la idea y el esfuerzo de 47 hombres de Monte Maíz, y su actual presidenta es fiel a sus orígenes pero con los ojos en el futuro.

La historia comenzó en 1950 cuando 47 personas de Monte Maíz, en aquel entonces un pueblo del sudeste cordobés, reunieron sus voluntades y formaron Agrometal como una SRL que luego pasó a la forma de sociedad de hecho la cual, desde 1957 se transformó en sociedad anónima", narra la historia Rosana Negrini, presidenta de la empresa.

Cuando Juan Carlos Negrini con 23 años regresó desde Rosario ya graduado de Contador, el primero en su pueblo, le pidieron que llevara el control de los números de Agrometal, y le dieron toda la libertad para que hiciera magia, que cumpliera un sueño, Y papá a los 4 años ya había hecho cotizar la empresa en la bolsa de valores".



Bien rodeada. Rosana Negrini (medio), junto a sus cuatro hijos: Nicolás, Josefina, Pablo y Ana Sol.

que innovar más rápido que en aquellos años, cuando llevaba mucho tiempo hacer un nuevo prototipo".

Luego, proyectando el futuro, anticipa, "Tenemos que incorporar tecnología y automatizaciones, precisamente en este momento, estamos digitalizando toda la planta. Y continuamos no solo conmigo, que me hice cargo de la empresa en el 2.000 cuando murió mi padre y quien durante estos 25 años continué con el sueño de aquellos y el de mi padre, sino con las generaciones que nos siguen, es decir con mis hijos y aquellos que tengan el mismo amor y sentimientos por esta empresa y este país como lo tenemos nosotros".

Para esta sucesión, cuenta que siguió un proceso en el cual, "me gradué Contadora y Licenciada en Administración, volví a Monte Maíz, y durante 10 años trabajé junto a mi padre, y absorbí todo lo que fue para él Agrometal. Conceptos que ya lo tenía desde mi nacimiento, pero que completé tomando contacto directo con su forma de actuar, de relacionarse con la gente y de trabajar".

También recuerda que fueron los primeros años de casada, con la crianza de sus 4 hijos, entonces pequeños, pero desde ese momento desarrolló su actividad con la misma pasión que su padre. "Fui presidenta de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola, luego me involucré en los mismos organismos como la Fundación Mediterránea y fue presidente de la Regional Córdoba, volvimos con Lelio Lambertini a promover el renacimiento de AFAMAC, porque también la actividad pública gremial que hizo mi padre y por-

Agrometal es una de las principales firmas de sembradoras

que son actividades que me atraen y me gustan".

Otro hito que hace de Agrometal una empresa pionera es que, el 2004 se inauguró la "Planta Juan Carlos Negrini" en la que se colocaron de manera ordenada todos los pasos del proceso de fabricación con y su línea de montaje de 7 estaciones para la completa fabricación de cada sembradora. Fuimos los primeros en pintar las piezas de manera individual previo al armado.

"Ahora estamos en una nueva planificación de los procesos porque las sembradoras cambiaron y las sembradoras air drill son diferentes a los modelos de tiro de punta, tan diferentes requieren de otros puestos de trabajo que imponen una reformulación de la planta", explica Rosana Negrini para finalizar. ■

NUESTROS CABALLOS

MOMENTOS ÚNICOS EN LA RURAL

DEL 25 AL 30 DE MARZO / 2025

ENTRADAS A LA VENTA EN: LA RURAL TICKET

MENORES DE 8 AÑOS INGRESAN GRATIS

NOVEDAD 2025

MUNDIAL DE HORSEBALL
15 PAÍSES
24 DELEGACIONES
ESTADIO INDOOR

Main Sponsor:

Sponsors:

Medios:

Auspicio:

Organizan:

Sin solución de continuidad, Rosana afirma, "A los 8 años de trabajo mi padre ya había firmado el acuerdo con Ingersoll de Estados Unidos para construir Ingersoll - Agrometal a la par de la planta industrial existente, de la que luego adquirió su titularidad completa. Era la empresa destinada a fabricar los accesorios, elementos, partes, las cuchillas y los discos que llevaban las sembradoras Agrometal y de las otras marcas de sembradoras, llegando a ser la planta más importante de Latinoamérica".

Con imaginación y trabajo, con mucho esfuerzo y pasión desarrolladas junto con Jorge Anaya, su colaborador, con quien hicieron una dupla y buscaron por el mundo y trajeron muchas innovaciones que adaptaron al suelo argentino. En esa etapa casi sin el aporte de ingenieros, se hicieron las máquinas más robustas y fuertes e importantes del mercado y así lograron que Agrometal se distinguiera desde sus comienzos. En esa época viajaron en numerosas oportunidades al Farm Progress Show cuando muy pocos conocían aquella feria, y menos aún la visitaban.

"Agrometal fue una empresa que nació grande desde su arranque y con el sueño de aquellos pioneros que llegara a ser lo que es hoy, y por eso digo que soy solo quien transmite el orgullo y la pasión de aquellos, y que continuamos en la actualidad. Sabemos que falta mucho por hacer, que el mundo avanza muy rápidamente, que vamos a tener



DONMARIO
SEMILLAS

Más de 40 años marcando el camino.

Comenzamos el 2025 renovando nuestra identidad visual y haciendo lo que mejor sabemos hacer: innovar. Con lanzamientos en soja y trigo, y el fortalecimiento de Sembrá Evolución vamos a seguir impulsando el campo argentino.

Te invitamos a acompañarnos, porque, **desde siempre, innovar juntos rinde.**

Conocé nuestra propuesta en

www.donmario.com

Encontranos en



EXPOAGRO 2025

Estudiantes de nivel secundario coparon la expo

Alumnos de cuatro escuelas de nivel medio se sumaron a la propuesta "Jornada de Jóvenes".

Organizada por Expoagro, con la colaboración del INTA y Las Chicas del Agro, este jueves se realizó la tercera edición de la "Jornada de Jóvenes" que, entre otras actividades, ofreció a un nutrido grupo de estudiantes información sobre inteligencia artificial, marketing digital, y una charla para tratar de definir el camino luego de finalizada la escuela secundaria.

Además, se analizaron los **desafíos que estos cambios presentan para la creación de valor en la industria agropecuaria** y se dieron a conocer herramientas prácticas para desarrollar una mentalidad innovadora y gestionar el cambio con éxito.

Desde las 16, y en el Anfiteatro se desarrolló el panel "¿Y luego qué? Pensando el camino después

de la escuela", organizado por Las Chicas del Agro.

Al respecto, la cofundadora de Las Chicas del Agro, Mónica Lucero, explicó que "la intención de esta propuesta es sacarle un poco de drama a lo que sucede cuando terminamos el colegio secundario y uno decide dar el próximo paso y entender que es una decisión, que si bien es difícil, la realidad es que se trata de un paso más dentro de un proceso que determina lo que es una profesión o el trayecto laboral de cualquier persona".

La actividad incluyó un **panel integrado por cinco jóvenes**, de entre 19 y 21 años, que contaron sus experiencias luego de salir del secundario. Para mostrar la diversidad de oportunidades que ofrece el agro, Lucero enumeró que las panelistas "una creó un club de

ciencias, otra tiene un proyecto de sustentabilidad con una universidad de Estados Unidos, una tercera tiene un proyecto de comunicación dentro del área agropecuaria, la cuarta trabaja en Aapresid Joven y la quinta forma parte del área de jóvenes profesionales en la firma Cargill". "La intención de este panel es mostrar el mundo de posibilidades que los chicos y chicas tienen dentro de la agroindustria", remarcó la dirigente.

En total alrededor de 120 estudiantes de cuatro escuelas secundarias se sumaron a la movida, que desde Las Chicas del Agro esperan se siga ampliando en las próximas ediciones, "porque cuando uno siembra en los más chicos y más jóvenes, después es más fácil la cosecha", remarcó. ■

Rodeo: lanzan nuevo suplemento con selenio

Biogénesis Bagó presentó su nueva solución: Suplenut Se.

Las carencias de cobre y zinc son una **problemática que afecta a muchos de los establecimientos ganaderos de Argentina** y que puede generar pérdidas productivas de hasta 17 kilos entre el nacimiento y el destete de un ternero.

Entendiendo esta necesidad y como parte del trabajo que realiza la empresa desde hace más de 80 años con productores y veterinarios, Biogénesis Bagó desarrolló Suplenut Se en Expoagro 2025. Representa una evolución de Suplenut, una solución que revolucionó el mercado en el 2008.

Esta nueva solución, que incorpora selenio en su fórmula **es clave para fortalecer el sistema inmunológico del ganado**, dado que una deficiencia de estos minerales puede comprometer la salud de los bovinos, afectando directamente la ganancia diaria de peso, especialmente en terneros en crecimiento y animales en recría.

"A través del diálogo con productores, y mediante técnicas de diagnóstico, hemos detectado la realidad de la carencia de estos minerales en los establecimientos. Por eso esta nueva y completa solución que se suma al porfolio de Biogénesis Bagó, viene a prevenir esta deficiencia mineral que puede llegar a afectar la ganancia de peso de los terneros, afectando los resultados", expresó **Juan Cruz Muriel**, Gerente Técnico Comercial de Biogénesis Bagó, durante el lanzamiento del producto en el Auditorio Ganadero Carne Argentina.

El lanzamiento se dio en el marco de una serie de encuentros donde la compañía reforzó su compromiso con brindar herramientas e

información al productor para contribuir en el desarrollo y mejora de la productividad de sus rodeos, dando un "Salto Productivo" de la mano de Biogénesis Bagó.

Importancia de la tecnología. "En Argentina, siempre la ganadería tiene oportunidades porque hay un territorio que le permite desarrollar una muy buena ganadería, tiene buenos suelos con disponibilidad de hacer pasturas. Y en este momento estamos con niveles de precio del ternero y precio del novillo que están en los máximos, con lo cual el productor tiene los incentivos, además de tener las exportaciones de carne abiertas", comentó Muriel.

Pero hizo una aclaración: "Es un momento donde que **hay que ir en la búsqueda de la eficiencia productiva**, de la intensificación de los sistemas productivos, con lo cual hay que invertir y hay que trabajar para que eso dé rentabilidad. En los planteos, ya sean de cría o sean de recría y terminación, requieren de inmovilizar un gran capital de trabajo para poder ser rentables", dijo.

En este sentido, destacó a los productores que invierten en **sanidad, alimentación, asesoramiento y genética**. "Logran los máximos resultados productivos. Y productores que quizás no se asesoran, no invierten, tienen menores resultados productivos", comentó.

Y dio un ejemplo concreto. "El porcentaje de destete es del 65%, o sea, de 10 vacas, hay 4 que no nos dan un ternero y eso con manejo, con alimentación, con sanidad se puede revertir y podemos estar logrando tranquilamente niveles de destete superiores al 70%", apuntó. ■




MUNDIAL DE HORSEBALL

DEL 25 AL 30 DE MARZO / 2025

📍 PABELLÓN AMARILLO, LA RURAL - PREDIO FERIAL DE BUENOS AIRES.

15 PAÍSES

24 EQUIPOS

2 CATEGORÍAS

ESTADIO INDOOR



ENTRADAS A LA VENTA EN:



COMPRANDO TU ENTRADA DE NUESTROS CABALLOS, ENTRÁS GRATIS AL MUNDIAL DE HORSEBALL

Main Sponsor



Sponsors



Organizan






Encuentro. El stand de la firma estaba ubicado en el sector ganadero.

telecom

Soluciones Agro

Integramos tecnología para la transformación digital

Potenciamos tu negocio con conectividad, obteniendo datos en tiempo real haciendo más eficientes tus procesos.

Tecnología que se vive



Humedad
50%



Temperatura
28°C



Calidad
de CO₂

EXPOAGRO 2025



Contratistas. Gonzalo Mondino (segundo desde la derecha) y productores del centro santafesino, afirmaron que la rentabilidad es baja pero que hay crédito para invertir. FOTO: FAILLA

El sube y baja del campo, en el termómetro de la Expo

La clásica muestra de San Nicolás es una ocasión para detectar las tendencias del sector. La agricultura perdió margen; la ganadería y la lechería, en alza.

Lucas Villamil
lvillamil@clarin.com

Pasó una nueva Expoagro, el clásico termómetro del sector agropecuario, y es hora de ver la temperatura de cada actividad. **Clarín Rural** conversó con productores y contratistas en las calles de la megamuestra para detectar las tendencias del momento.

Lo primero que se advierte es que **la agricultura ya no lidera el podio de la rentabilidad** y que fue desplazada de ese lugar central por la ganadería y la lechería, que hoy gozan de precios más atractivos. En segundo lugar, siempre de fondo, la incidencia del factor climático.

“La rentabilidad de la actividad está en el peor momento de los últimos años por dos motivos: **los bajos precios internacionales de los granos y el retraso del dólar**. La cuestión climática se había complicado de entrada, parecía un año



A muñequear. Alexis Astesana, de Sunchales, este año venderá menos granos y destinará más al tambo.

con bajas precipitaciones y repuntó a último momento, eso nos ayuda por lo menos a paliar la baja rentabilidad que tiene el sector”, describe Germán Gabi, productor agropecuario y distribuidor de agro insumos en Victoria, Entre Ríos.

Con él coincide Alexis Astesana, de Sunchales, Santa Fe, aunque a él las lluvias este año le llegaron un poco tarde. “Para nosotros la campaña va a ser muy regular y venimos con dos o tres años de arrastre de sequía. **Todavía no nos vamos a animar a hacer mucha inversión.** Los precios internacionales están bajos, eso se corregiría con una buena cosecha pero nosotros no la vamos a tener, **será una cosecha normal que nos va a servir para cubrir los costos** y tener alguna pequeña rentabilidad, pero no como para hacer grandes inversiones”.

Por su parte Gonzalo Mondino, contratista de la localidad de Progreso, en el centro de Santa Fe, afirma que “la rentabilidad no es un boom”, y advierte: “Cambiaron las cosas, cambiaron las políticas, tenemos que cambiar el chip, la manera de pensar, **en general hay que ser más eficientes**”.

Mondino, quien brinda servicios de siembra, cosecha, movimiento de suelos y fertilización y cuenta con un parque de cuatro sembradoras, tres cosechadoras, rolo triturador, descompactador de suelos y otros implementos, llegó a la

Sigue en pag. 24



EN CADA
DECISIÓN
ESTÁS **VOS**



LANZAMIENTOS

NS 7765 VIPTERA3

SS 2223S VIPTERA3

Tecnología



**que acompaña tu
esfuerzo**



EXPOAGRO 2025



Entrepreriano. Germán Gabi, advirtió sobre la baja rentabilidad agrícola.



Ganadero. Daniel Vigil, de Olavarría, analiza la compra de vientres.

Viene de pag. 22

expo de San Nicolás buscando principalmente una nueva cosechadora y una sembradora porque prevé un salto en la superficie sembrada con maíz en la próxima campaña. "La zona nuestra fue muy castigada por la sequía y la chicharrita, por eso el año pasado se sembró muy poco maíz y este año en agosto vamos a tener una siembra bastante intensiva", dice.

En materia de tecnología, lo que

más le atrajo al contratista de lo que estuvo viendo en la feria es la posibilidad de incorporar en la sembradora los dosificadores eléctricos, que le permitirían hacer siembra y fertilización variable surco por surco.

Respecto al capítulo financiero, un disparador clave de toda inversión, se mostró optimista y dijo que hay créditos en pesos atractivos y que al haber más tranquilidad en torno al dólar "ya no le está teniendo miedo al crédito en dólares".

Gabi, por su parte, observa que la oferta crediticia está en aumento, aunque todavía no está realmente plasmada en el sector. "Puede ser

En algunas zonas las lluvias llegaron demasiado tarde

algo puntual para esta expo, pero en la calle no está del todo plasmado", advierte.

Algo en lo que hay consenso entre los visitantes de Expoagro es en que la ganadería y la lechería están en alza, con precios atractivos y perspectivas interesantes.

Daniel Vigil, productor ganadero del partido de Olavarría, en Buenos Aires, afirma que su actividad se tornó más atractiva a partir de la suba en los valores de la hacienda y la recomposición forrajera. "Llovieron como 260 milímetros esta última semana. Siempre es bienvenida el agua, sobre todo en

el campo de cría", dice, aunque aclara que los excesos generarán complicaciones logísticas en pleno arranque de la zafra y la campaña de vacunación.

De todos modos, el horizonte es bueno y eso se plasma en la feria de San Nicolás en un claro interés por los remates de hacienda. "Están bajando las tasas, hay muy buena financiación, mucha gente pidiendo créditos, eso es importante. Nosotros estamos viendo de comprar vientres", dice Vigil.

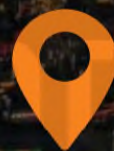
Por su parte Astesana, de Sunchoales, cuenta que él además de productor agrícola es tambero y que este año en lugar de vender granos de maíz decidió picar más cantidad de hectáreas para dárselos a las vacas. "Lo voy a transformar en leche, es mucho más rentable que vender el grano. Y esa rentabilidad seguramente se va a ver volcada en inversiones: cambiar las ordeñadoras, que hace muchos años no se cambiaban, o los equipos de frío, el sistema de gestión, las puertas de aparte...", dice.

Y el contratista Mondino, del centro de Santa Fe, agrega: "La mayoría de mis clientes son empresas de tambo y ganadería. Esas actividades son las que hoy están facilitando que la rueda siga girando". Es lo que se vio en San Nicolás. ■

¡Las Cooperativas del Campo Argentino presentes en Expoagro 2025!



11 al 14 de marzo



Lote 201

San Nicolás de los Arroyos
Buenos Aires

¡Te esperamos en nuestro stand!



Asociación de Cooperativas Argentinas

TE ESPERAMOS EN NUESTRO STAND DE SIEMPRE EN EXPOAGRO

TODO LO BUENO. TODO LO NUEVO.

Iniciamos la celebración de nuestros 35 años con innovaciones, oportunidades y la línea de productos más amplia, para seguir acompañándote en la producción con robustez, simpleza y desarrollo.

- 20 productos en exhibición
- Oportunidades de financiación únicas
- Asesores especializados con planes a medida

Nueva batea vuelco trasero

CARGA MÁS. DESCARGA MEJOR.

Lanzamiento comercial en 2026. Conocela primero en Expoagro.

50 M³

Diseño semi cónico
Mayor capacidad



Nueva embolsadora
de granos

EGSO 550



Pulverizadora
autopropulsada

PAO 3500



Nueva desmalezadora
cardánica

DHO 3200



Nueva rastra
acondicionadora

RAO



Cabezal
maicero

UNIVERSAL

OMBU

35
AÑOS

clarin#cvagroup@gmail.com

NOT FOR SALE
PERSONAL
COPY

EXPOAGRO 2025

Dosificadores y terminales a la altura de las nuevas exigencias

Los equipos para el monitoreo de la dosificación variable se adaptan a distintas marcas de tractores, sembradoras y fertilizadoras.

clarin#cvagroup@gmail.com

En Expoagro hay herramientas bien interesantes para **optimizar costos de aplicación de insumos con máquinas nuevas o usadas**, mediante una inversión, que si bien para el productor puede ser una cantidad de dinero no poco importante, también es cierto que resultan de rápido retorno porque **ayudan en el ahorro de insumos como semillas, fertilizantes**. Algunos de esos insumos son de alto valor relativo en estos momentos, y otros se utilizan en cantidades crecientes para asegurar los rindes a cosecha.

Con el objeto de conversar sobre este tipo de equipo ofrecidos en la Expoagro, entrevistamos a **Diego Leu**, directivo de **AG-tech** empresa de Macos Juárez, representante oficial de los equipos **Dickey John**, quien afirmó "siempre estamos trabajando para mejorar el monitoreo eficiente en la dosificación y distribución de insumos, como por ejemplo granulados como líquidos".

El especialista hace referencia a los **motores eléctricos** para fertilización tanto sólida como líquida, "y en ambos casos, nuestros equipos realizan el monitoreo eficiente. En el mismo sentido obser-



De precisión. Los motores de siembra con dosificación eléctrica marcan tendencia en el mercado.

vamos que son cada vez más necesarios este tipo de elementos, debido a que se están incorporando en algunas máquinas con dosificación de nutrientes a través

de la aplicación de productos en estado líquido para **inocular** las semillas en el surco, o bien para distribuir fertilizantes líquidos en el surco".

Esta función se hace a través de caudalímetros individuales que se montan en la máquina por surco, y también Diego nos habla del ISO 6, que se utiliza para el **comando**

tanto de los **mecanismos de siembra como de fertilización**.

Para el mismo, otra alternativa interesante es la compatibilidad de las últimas consolas de generación con las terminales virtuales de todas las marcas. "En ello hago referencia las **terminales que se colocan en todos los tractores** y que ya tenemos compatibilizados directamente para ser operados -plug and play-".

Asimismo, detalla "avanzamos con Doga que es el producto que es el proveedor de **motores eléctricos para lo que es transmisión de algunas dosificaciones específicas**. Es la fábrica que desarrollo el motor eléctrico de siembra, para dosis variable surco por surco más el surco por surco".

Por otro lado, aclara que desde Ag tech, mantienen la conectividad completa con todos los centros de comando en los que las empresas terminales están trabajando intensamente en **comunicar el tractor con un centro de diagnóstico**, de manera tal que se pueda observar si el tractor tiene eventualmente algún problema, también se puede ver no solo como se encuentra el tractor trabajando sino, como esta trabajando la máquina que va detrás del tractor trabajando.

"Esta última, al conectarse al tractor a través del sistema **ISO-BUS**, desde la terminal virtual también la está transmitiendo al concesionario correspondiente, toda la información referida a la máquina, con lo cual se estará llevando el monitoreo de la misma. De esta manera, se reduce el desperdicio de insumos como semilla y fertilizante, y se aumenta la capacidad de trabajo del equipo, y todo ello esta relacionado con el **ahorro en los costos**", cierra Diego Leu. ■

Del rubro textil a las soluciones para la actividad ganadera

La periferia de Expoagro siempre está llena de historias que ilustran la potencia de la muestra y de todo el sector agropecuario. Una de ellas es la de la firma **Tasztex**, dedicada a brindar **soluciones innovadoras en telas especiales** para la protección y bienestar del ganado, cubiertas impermeables para tanques rurales, comederos de lona resistente y tanques autosoportantes.

Se trata de una empresa familiar que arrancó hace doce años en la localidad santafesina de Wheelwright. Con treinta años de experiencia en el sector textil, Cristian Tascinazo detectó una necesidad

en su región y decidió volcar todo su saber específico a resolver necesidades del campo. "Nos convertimos en metalúrgica y lonera", describió en diálogo con **Clarín Rural**.

En una planta de mil metros cuadrados acopian materiales y realizan sus diseños a medida de cada cliente, y el crecimiento de los últimos años los llevó a comprar recientemente un nuevo predio de 40.000 metros sobre la ruta 8, además de diseñar un sitio de e-commerce.

"**Después de la pandemia empezamos a venir a Expoagro, y en esa primera participación ya hubo un**



Santafesino. Cristian Tascinazo, al frente de una empresa familiar.

antes y un después, crecimos cuatro veces en un año, y después crecimos siete veces", contó Tascinazo, y agregó: "Tenemos clientes

muy buenos, algunos grandes, y reconocen la calidad del producto. En Rauch, por ejemplo, pusimos unas mediasombras hace unos años a

las que les pasó por encima una tormenta que derribó silos, hizo desastres y las mediasombras están perfectas. Son lonas super reforzadas, importadas de Francia y de China".

Luego aclaró que "el cliente cautivo no existe". "Nuestras tres claves son la **calidad del producto, la pata financiera y el servicio**. Somos una empresa familiar, estoy yo con mi hijo siempre atendiendo al cliente y pensando los productos a medida de su necesidad. Y hoy ofrecemos financiamiento propio de doce meses y en entidades bancarias con plazos de hasta 48 meses", detalló.

Hoy Tasztek cuenta con 8 colaboradores en una fábrica que trabaja al cien por ciento de su capacidad. De esta manera, plantando bandera en un pequeño stand ubicado en la última calle de la feria, una familia santafesina de sangre textil también se sube hoy al buen momento que atraviesan la ganadería y la lechería. ■

Gracias por compartir otro año *juntos en Expoagro*

BBVA
Agro

Escaneá el QR
y simulá online
tu oferta



El otorgamiento de los productos comprendidos se encuentra sujeto al cumplimiento de los requisitos exigidos por el departamento de créditos de BANCO BBVA ARGENTINA S.A. y demás condiciones de vinculación, no constituyendo la presente un compromiso en firme por parte del banco ni responsabilidad alguna en caso de negativa. Los accionistas de Banco BBVA Argentina S.A. limitan su responsabilidad a la integración de las acciones suscriptas a la ley 19.550 y la ley 25.738. CUIT 30-50000319-3. Avda. Córdoba 111- Piso 31 CABA- CP C1054AAA.

EXPOAGRO 2025

Para una mayor eficiencia

En la expo de pudo conocer nuevos avances tecnológicos para el uso preciso de semillas y herbicidas.

Son dos capítulos en el mundo de la maquinaria agrícola, el de la sembradora y el de las aplicaciones de herbicidas, que atraen la atención de los productores porque están directamente relacionados con el **consumo de semillas** y el **uso de los herbicidas**. Ambos insumos suelen **influir en los costos de producción de los cultivos de manera notable**.

En ese marco escuchamos a **César Pettinari**, ingeniero de campo en Plantium, quien se refirió a los beneficios de trabajar con el **OcuWeed** que es el sistema de **aplicación selectiva** de herbicidas pre emergentes que ofrece un ahorro de entre el **70 al 85 % de caldo aplicado logrando un 90 % de efectividad**. Otro beneficio de este sistema es la conectividad que Plantium que ofrece con la posibilidad de que un técnico guíe al usuario en las primeras etapas de trabajo con el sis-

tema y que, ante la aparición de un inconveniente, se le pueda anticipar un diagnóstico al usuario antes de la llegada del servicio técnico al campo.

Otro beneficio es "que por cada placa de mando se operan **16 cámaras**, lo cual hace que disminuyamos 4 veces el peso en el barral de la máquina. El sistema permite generar mapas de malezas para ajustar las aplicaciones. En el caso del contratista, el servicio amerita obtener un pago mayor por tener un pago mayor por la aplicación convencional por las ventajas de este sistema vs. el convencional por los ahorros que genera".

De acuerdo con ello el **retorno total de la inversión se dará en dos o tres años** dependiendo la cantidad de ha trabajadas. En el caso del **productor** el ahorro de insumos puede hacer que la inversión se pague en un año. Otro detalle a tener en

cuenta es que la instalación lleva unos 5 días debido a los requerimientos de calibración que deben cumplirse para lograr el éxito en el uso de esta tecnología.

Rodrigo Giménez, quien es promotor técnico comercial en Plantium, hizo referencia al **dosificador Ecurow**, dosificador neumático, accionado por un motor eléctrico individual con bajo mantenimiento, que aporta precisión a la siembra manteniendo la distancia entre semillas de una misma hilera. En realidad el dosificador es contenido dentro del cuerpo de siembra de la sembradora **Velosofía** de Plantium.

También en la misma línea de siembra actúa el **ActiveForce**, que es el **activador de carga que uniforma la profundidad de siembra**. Asimismo, en el interior del dosificador trabaja el **Activesingulation**, que es el sistema de enrasado automático que asegura la contención



Sembradora. La Velosofía, de Plantium, con dosificador Ecurow.

de una semilla por descarga en cada cuerpo y controlado desde la cabina del tractor. Cada uno de estos cuerpos de siembra, tiene su limpia rastroyo y el tapa rastroyo con el nuevo diseño propio de la marca.

Otros aspectos destacados por Rodrigo sobre la celda de carga que controla el tapa rastroyos para que mantenga su posición uniforme, Velosofía es una máquina propia de Plantium que presentamos en Expogro en su desarrollo **Air Drill de 16 líneas**, con su sistema para el manejo del aire que escanea **el paso y la densidad del insumo que conduce el tubo de bajada**.

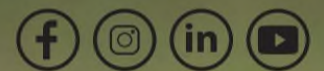
También escuchamos a **Fernando Kunich** del departamento comercial de Plantium quien se refirió a las distintas posibilidades de comercialización ofrecidas por la empresa. "Con el **5% de descuento** para las operaciones realizadas en el stand de Expoagro. Asimismo, con el Banco Nación ofrecemos **tasas del 9% con 48 meses** de plazo y también tenemos convenios con todos los bancos para financiar tanto en pesos como en dólares a **48 y 60 meses. Con dólares el interés es del 0%**. Asimismo ofrecemos planes de pago personalizados para cada productor". ■

NUEVA GAMA



EXCAVADORAS COMPACTAS SDLG

Las pequeñas que hacen el trabajo duro



La nueva gama de excavadoras compactas SDLG combina potencia, confort y eficiencia en un tamaño ideal.

- Cabina ergonómica y aire acondicionado
- Campo de visión 360° y mandos intuitivos
- Operación simplificada y máximo rendimiento

Ellas no dan trabajo, **ellas trabajan.**

0800 122 3720

comercial@escandinavia-arg.com | escandinaviadelplata.com.ar



20
ANIVERSARIO
ESCANDINAVIA
DEL PLATA

Prevenir es producir más

Innovación en vacunas para potenciar tu negocio.



★ 2019 ★ 2023 ★ 2024

EXPOAGRO 2025



Experto. Eduardo Sierra adelantó que el panorama será más alentador para la campaña 2025/26.

El clima para lo que viene tras las abundantes lluvias

Se desarrolló la jornada Punto Clima. Disertaron el climatólogo Eduardo Sierra y los especialistas del SMN.

La Jornada "Punto Clima" reunió este miércoles en Expoagro edición YPF Agro a distintos referentes del agro y el clima para analizar la situación del país en el marco de los cíclicos cambios meteorológicos que viene atravesando Argentina.

Con el Anfiteatro SPS como escenario brindaron conferencias el climatólogo **Eduardo Sierra**, y los especialistas del Servicio Meteorológico Nacional (SMN), **Gabriela Márcora** y **Martín Rugna**, quienes hablaron sobre "Herramientas de previsión agrometeorológica".

"¿Cómo sigue el agroclima en esta campaña y qué esperar para la próxima en el cono sur?", fue la disertación brindada por Sierra, quien profundizó en su análisis: "La campaña 2024/25 fue signada por un episodio de La Niña que en el área agrícola principal de Argentina tiene efectos negativos. Tuvimos una sequía en diciembre y enero muy fuerte, pero por suerte en febrero volvió la lluvia y marzo está lloviendo bien, incluso con eventos como el de Bahía Blanca de inundaciones, y también tuvimos lluvias muy fuertes en el centro de la provincia de Buenos Aires, lo que nos muestra un cambio

completo de escenario, que hasta puede llegar a complicar la cosecha".

El especialista apuntó que estos fenómenos de sequía, seguidas por inundaciones, "son parte de un **proceso de cambio climático que afecta a todo el globo**, y aunque se habla mucho del calentamiento global, que por ahora es incipiente, el responsable más importante es de características naturales en la región pampeana, que tiene que ver con el ciclo de lluvias de Sudamérica".

En este punto detalló que en 1880 se inundó la provincia de Buenos Aires y se pedían obras hídras de regulación, luego vino un período seco en las décadas del 30 y 40 del siglo pasado, para dar paso a un nuevo ciclo muy húmedo en 1980, 1990 y hasta 2007, cuando retornaron los períodos secos "con veranos tórridos, inviernos muy fuertes y están activados los vientos polares, de manera que estamos en un escenario con aspectos desfavorables".

Al respecto reconoció que las sequías y calores intensos de los últimos tiempos, fueron contrarrestados con "la tecnología aplicada en el agro argentino, que es uno de los más tecnificados del mun-

do, pero estamos teniendo constantemente pérdidas en la producción potencial".

Según adelantó Sierra, **el panorama es un poco más alentador para la campaña 2025/26**, "con un episodio cálido en el Pacífico ecuatorial, que es un fenómeno Niño, que podría ser parecido a la temporada 2023/24, con lluvias fuertes, pero que en definitiva, ofrecen un balance positivo".

Con respecto a las últimas cuatro campañas Sierra comentó que hubo tres consecutivas malas (20-21, 21-22, 22-23); una bastante buena, 23-24, y pronóstico que la que se avecina también será regular.

En este marco, Sierra recomendó a los productores "utilizar la tecnología con que cuenta el campo argentino y hacer bien las cuentas. Por lo pronto, tenemos que seguir produciendo, tenemos la tecnología, con márgenes muy estrechos, pero por suerte en la próxima campaña el clima acompañará".

La Jornada "Punto Clima" se desarrolló en el Anfiteatro SPS de Expoagro edición YPF Agro, fue organizada conjuntamente con el Servicio Meteorológico Nacional. ■

Se lanzó el nuevo Congreso de Aapresid

Será del 6 al 8 de agosto, con la fuerza de Expoagro, en La Rural.

Este jueves en Expoagro 2025 edición YPF Agro, continuando la zaga de novedades que se ofrecen a diario, la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (Aapresid) concretó el **lanzamiento oficial su XXXIII Congreso anual**, acontecimiento clave para toda la cadena productiva y las nuevas tecnologías del agro. Será del 6 al 8 de agosto, con la fuerza de Expoagro, en La Rural, Predio Ferial de Buenos Aires.

En el Anfiteatro lució colmado de productores, autoridades, referentes de empresas e instituciones, autoridades de Exponenciar, que acompañaron y escucharon al subsecretario de Producción Agropecuaria y Forestal, Manuel Chiappe, al presidente de Aapresid, Marcelo Torres, y a la directora de Prospectiva, Paola Díaz, que dejaron sendos mensajes.

Durante todos estos años (más de tres décadas) el Congreso de Aapresid se ha consolidado como referencia global de conocimiento y tecnología en agricultura, convocando en cada edición a **expertos, productores, empresas e instituciones para debatir y fijar el rumbo** sobre los avances en agricultura regenerativa, sistemas de siembra directa y producción sustentable.

Previo a los mensajes, el CEO de Exponenciar, **Martín Schwartzman**, entregó una distinción a Aapresid, "parte fundamental de 'la segunda revolución de las pampas', con los productores de punta, los que investigan y producen de forma sustentable, cuidando el agua, la tierra y la materia orgánica", sinte-

tizó en la fundamentación. "Por todo ese aporte al sector agropecuario de la Argentina", añadió, frente a Marcelo Torres.

"**Estamos en un momento histórico del país**", señaló Chiappe, agregando que "se están realizando cambios profundos a todo nivel. Una nueva Argentina está naciendo, los invito a que todos estemos a la altura de la situación y podamos acompañar con nuestras acciones este cambio", instó el funcionario.

Chiappe aclaró: "**No somos políticos**, somos productores agropecuarios", felicitando y destacando la participación de jóvenes en Aapresid. "Esa una característica que moldea la dinámica de la Asociación", ponderó.

Marcelo Torres mensuró positivamente la mancomunidad con Expoagro, se solidarizó con la tragedia de Bahía Blanca (hubo delegados de esa regional en el lanzamiento) y habló del lema elegido para el Congreso: "Código Abierto", que, si bien "es un término relativamente nuevo, representa a Aapresid desde su génesis y se relaciona con la innovación".

"Compartir, corregir, colaborar, adaptar, para que todo el conocimiento quede para la comunidad. No hay término más preciso para reflejar lo que es Aapresid", dijo Torres, para reflexionar e invitar a "extender esta red para llegar a la comunidad, al consumidor, a la industria, con indicadores sólidos que demuestren que trabajamos por la sustentabilidad", citó el presidente de Aapresid, cimentando el valor del lema.



Marcelo Torres. El titular de Aapresid anticipó lo que se viene.

EL CAMPEÓN DEL MUNDO YA ELIGIÓ

Un equipo ganador necesita
la mejor sembradora.

**¡Sumate a la innovación
con Super Walter!**



www.superwalter.com.ar



SUPERWALTER

EXPOAGRO 2025

Financiamiento y soluciones digitales

Santander Argentina lanzó oferta de créditos a través de NERA, plataforma que adquirió el 50% recientemente.

clarin#cvagroup@gmail.com



Dupla. Nerio Peitiado y Nicolás Low, en el stand del Santander en la muestra del campo.

Santander Argentina presentó nuevas soluciones financieras y tecnológicas en Expoagro 2025, la feria del campo que se desarrolló esta semana en San Nicolás.

Una de las grandes novedades de este año será la puesta en marcha de la oferta de créditos agropecuarios de Santander a través de NERA, la plataforma digital de finan-

ciamiento para el agro, de la que el banco adquirió el 50% y está asociado con Grupo Galicia. Con más de 1.800 proveedores agropecuarios, la plataforma permite a los

productores encontrar las mejores opciones de financiamiento para la compra de insumos, hacienda y maquinaria agrícola, todo en un solo lugar y con transparencia en las condiciones. Gracias a esta integración, Santander amplía su alcance y simplifica el acceso al crédito, permitiendo a los productores gestionar su financiamiento de manera rápida y eficiente.

Nerio Peitiado, director de Banca Empresas y Agronegocios de Santander Argentina, destacó: "El agro es el motor de la economía argentina: seis de cada diez dólares que ingresan al país por exportaciones provienen del campo. En un contexto de mayor estabilidad macroeconómica, el potencial del sector es enorme, con perspectivas de crecimiento en los niveles de producción por encima de los actuales. Por eso, creemos que este es el momento ideal para que los productores inviertan y planifiquen su expansión con herramientas financieras sólidas y accesibles".

Además, los visitantes de Expoagro pudieron acceder a una amplia oferta de financiamiento, que incluye préstamos para la compra de insumos y capital de trabajo con plazos de hasta 12 meses, y créditos prendarios para la adquisición de maquinaria agrícola 0 km o usada (hasta 15 años de antigüedad), con tasas fijas en pesos o dólares y la posibilidad de pagar la primera cuota a los 365 días desde la liquidación del préstamo. Además, el banco amplió el financiamiento en prendarios para personas jurídicas,

con plazos de hasta 6 años y opciones con tasa fija en pesos, dólares o ajustables por UVA

Asimismo, Santander Argentina firmó un acuerdo con CNH Capital, uno de los principales fabricantes y comercializadores del mundo en maquinaria agrícola. Gracias a esta alianza, los productores podrán acceder a créditos prendarios con condiciones exclusivas para la compra de maquinaria agrícola 0 km, mejorando su capacidad operativa y fortaleciendo la innovación en el sector.

Nicolás Low, Head de Agronegocios de Santander Argentina, expresó su optimismo sobre el 2025 y la importancia de Expoagro como espacio de encuentro con el sector: "Este año tenemos grandes expectativas para el agro, vemos un escenario propicio para la inversión y el crecimiento del campo. Desde Santander queremos ser el aliado estratégico que acompañe a los productores en cada paso, brindando soluciones financieras a medida, herramientas digitales innovadoras y el respaldo de una entidad con presencia de oficiales especializados en todo el país e incluso la región. Como todos los años, ExpoAgro es un excelente lugar para seguir fortaleciendo nuestro vínculo con el sector y reafirmar nuestro compromiso con su desarrollo".

Al respecto, Low hizo referencia a que en las últimas ediciones de la muestra se hablaba mucho de financiación de insumos y de maquinaria pero ahora se está hablando de inversión de proyectos a largo plazo. ■

Nuevas herramientas para una siembra más eficiente

Muchos de los equipos para la siembra y el manejo sostenible del suelo que se pueden ver en Expoagro, en esencia son el resultado de la experiencia y trabajos acumulados durante años en los que se ha combinado la visión de diseñadores, de los fabricantes y las inquietudes de los productores y contratistas generadas desde su trabajo cotidiano en el lote.

Un ejemplo de ello, que se puede visitar en el stand de Giorgi, empresa fabricante de Fuentes, Santa Fe, es la sembradora Argentin-Max con su sistema de pliegue frontal que agiliza su paso de posición de trabajo a traslado y viceversa, un chasis central y dos alerones plegables horizontalmente, con 24 cuerpos sembradores separados a 52,5 cm, montados en paralelogramos articulados,

distribución neumática de semillas. Su configuración de accesorios permite mayor adaptabilidad a diferentes condiciones de suelo y cultivos.

En el mismo stand, otra para no perderse es la sembradora Precisa-Max, que introduce un restyling a la imbatible Precisa 8000. Con 24 cuerpos de siembra a 42 cm., dispuestos en 2 módulos, distribución neumática de semillas y un ancho de trabajo superior a 10 m, esta máquina incorpora nuevas funcionalidades para agilizar y optimizar el trabajo del productor.

En referencia a ambos equipos dijo Osvaldo Giorgi, presidente de la compañía que lleva su nombre, "Nuestra esencia no sólo se traduce en el desarrollo de maquinaria con tecnología cada vez más avan-



Roja. Desde Fuentes, Santa Fe, Giorgi llegó todo su tecnología a la expo.

La sembradora Argentin-Max es de pliegue frontal

zada, sino que también se basa en la relación de confianza que hemos construido con nuestros clientes a lo largo de los años. Su crecimiento es nuestro mayor orgullo y generar espacios para escucharlos, es lo que nos permite

brindarles lo que necesitan en base a sus experiencias, y así, evolucionar juntos".

En el mismo stand de Giorgi se pueden observar otras máquinas para la siembra y el cuidado de los suelos, compuesta su línea de sembradoras con distribución neumática y mecánica como también las rastras multipropósito de diversos anchos de labor.

Allí se destacan el Desmalezador Superficial Articulado DM

35500, disponible en configuraciones de 9 a 28 rejas, para una mejor adaptación al terreno, que asegura un control efectivo de malezas con mínima remoción del suelo. Otra es Rastra de Discos Vertebrada G-2000, diseñada para mejorar la estructura del suelo, contribuyendo así, a una marcha más estable de la sembradora y lograr las óptimas condiciones de suelo para el desarrollo de los cultivos.

Otros aspectos que señaló Osvaldo desde Expoagro, son los créditos y facilidades en convenio con diversas entidades financieras públicas y privadas, como también las posibilidades de financiación propia que ofrece la firma en el marco de la feria.

"En realidad estos son equipos desarrollados por nosotros y con las ideas impulsadas por las necesidades del productor argentino, quien completa cada campaña, controlando sus costos en condiciones económicas cambiantes y no siempre favorables, desde que siembra hasta que levanta su cosecha, por eso digo que ese productor argentino, es único en el mundo", cerró Osvaldo Giorgi. ■



El poder de tu motor empieza con **LUBRAX**

Conseguilos en nuestra red de EESS Voy



Expoagro
EDICIÓN YPF agro

EXPOAGRO 2025

Sembradoras que se destacan con por su alto nivel tecnológico

Son líneas completas de máquinas con las que el productor puede mejorar la calidad de sus siembras y alcanzar mayores niveles de eficiencia.

clarin#cvagroup@gmail.com

En esta edición de **Expoagro** se presentan en sociedad **nuevas líneas de sembradoras** que se destacan debido a que con ellas el usuario mejora la calidad de trabajo debido a la mayor precisión que logran estos modelos en la distribución de la semilla en el surco y también por el mayor nivel de eficiencia que permiten alcanzar a lo largo de la campaña.

En ese contexto, hablamos con **Andrés Panattoni**, responsable de marketing en ERCA quien afirmó, "Lanzamos una nueva generación de máquinas con tecnología avanzada, personalización total y un servicio posventa que garantiza el máximo rendimiento en el campo".

En seguida contextualizó, "Con más de 50 años de trayectoria en el sector agrícola, ERCA continúa evolucionando con el lanzamiento de su **Línea 7**, una nueva generación de sembradoras diseñadas para maximizar la precisión y eficiencia en cada siembra. Manteniendo la calidad, robustez y personalización que caracterizan a la marca, este nuevo desarrollo responde a las necesidades de los productores, incorporando las tecnologías más innovadoras del mercado".

Para nuestro entrevistado la Línea 7 de ERCA no es un cambio radical, sino "una evolución natural de



Brillando con el sol. En el stand de Erca se lucieron las últimas sembradoras de la marca.

nuestras sembradoras, basada en la escucha activa de nuestros clientes. Nos enfocamos en brindar soluciones adaptadas a cada productor, con **tecnología de precisión** y una operación simple, garantizando los mejores resultados", destacó. Y Agregó que, "en el marco de esta evolución, estamos presentes en Expoagro 2025, la muestra agroindustrial a cielo abierto más importante del país, de manera que reflejamos nuestro compromiso con la precisión, la tecnología y la

cercanía con el productor".

Durante el evento, los visitantes pueden ver en detalle la nueva línea y conocer de cerca las **innovaciones tecnológicas** que incorpora. Asimismo, son de sumo interés las **charlas desarrolladas con especialistas**, quienes comparten sus conocimientos sobre las **tendencias del mercado** y la manera en que la empresa acompaña a los productores en la evolución para lograr una siembra más precisa y eficiente. Por otro lado, el visitante

interesado puede interactuar con el equipo de **posventa y de servicio técnico**, que brinda asesoramiento personalizado sobre el mantenimiento y optimización de cada sembradora, como también se pueden descubrir beneficios exclusivos brindados para los visitantes del stand y quienes deseen adquirir su sembradora con condiciones especiales.

Innovación y personalización las claves de línea 7

En referencia a aspectos de las

nuevas sembradoras, Andrés afirmó, "Uno de los pilares de este nuevo lanzamiento es su **capacidad de adaptación a las necesidades de cada productor**. Desde ERCA ofrecemos sembradoras **100% personalizadas**, permitiendo la elección entre diferentes **configuraciones de siembra, distancias entre hileras y paquetes tecnológicos de marcas reconocidas** como Precision Planting, Maternacc, Bosch y Dickey John".

También brindó detalles sobre la filosofía de la empresa, la cual se basa en el lema "Estamos Cerca", ofreciendo atención personalizada las 24 horas, los 365 días del año, asegurando soporte técnico, repuestos y soluciones a campo en cualquier momento. "Este enfoque ha posicionado a la marca como una de las más confiables del mercado, logrando altos índices de recompra y fidelización".

En los últimos años, ERCA ha **triplicado su capacidad productiva**, contando hoy con casi **20.000 m² cubiertos**, distribuidos en sus dos plantas de producción, con un plan de expansión que proyecta alcanzar los 25.000 m² en el corto plazo. Además, la empresa ha optimizado su sistema de producción implementando metodologías de mejora continua como **5S y Kanban**, asegurando mayor eficiencia y calidad en cada producto.

"Con tecnología de vanguardia, un servicio posventa excepcional y un enfoque centrado en las necesidades del cliente, la empresa continúa evolucionando para ofrecer las mejores soluciones al campo argentino. En ERCA creemos que **el crecimiento del agro es un camino que se recorre en conjunto**. Por ello, seguimos avanzando junto a los productores, ofreciendo herramientas para sembrar el futuro", cerró Andrés Panattoni. ■

Un impulso a la genética y a la agronomía

Después de la resonancia que provocó el lanzamiento de Supra Semillas como la nueva marca de semillas de híbridos de maíz de GDM, el siguiente paso fue la presentación en Expoagro 2025, la mayor feria agroindustrial del país.

En la clásica exposición de la localidad de San Nicolás (Buenos Aires) Supra Semillas se apoyó en los factores fundamentales que hacen al "corazón" de la marca y, a partir de los cuales, **aspira a estar entre las semilleras líderes de híbridos de maíz en los próximos años**.

Por ello, en una mirada inmersi-

va y conceptual del plot, los mensajes fueron contundentes, partiendo de la idea de "El futuro de tu lote comienza con Supra Semillas". Asimismo, al recorrerlo quedó claro que este futuro se apoyará sobre tres importantísimos pilares: **la genética, la agronomía y la cercanía con los productores**.

Por su parte, en la mitad del diseño del plot, los productores observaron el gran estándar de los híbridos sembrados -graníferos y sileros- (tratados comparativamente con diferentes densidades de siembra) y, sobre la otra mitad, que-



Amarillos. Los híbridos de Supra resaltaron en la muestra.

dó establecido el espacio de cercanía, relacionamiento y negocios.

Mucha genética y agronomía
Para todos aquellos productores que visitaron el plot de Supra Semillas, lo mejor de la genética y

agronomía de los híbridos de su portfolio, la marca lo presentó dividido de acuerdo con los cuatro principales mega-ambientes en que divide el país para el avance y posicionamiento de sus híbridos:

potencial, sanidad, estabilidad y silo. Asimismo, como parte de cada macroparcela también estuvieron los tratamientos de respuesta a la variación de la densidad.

Por su parte y si de lanzamiento se trata, **Supra Semillas lanzó en Expoagro 2025**, dos nuevos híbridos que se incorporan al portfolio en este ciclo 2025/26: son materiales que aportarán, por un lado, excelente relación ciclo, rendimiento con sanidad y, por otro, potencial con estabilidad.

En lo que hace manejo, los espacios fuertes del plot fueron liderados por investigadores que trabajan con Supra en la incorporación de mejores soluciones en la genética y agronomía de los materiales: en los módulos "Especialistas con vos" estuvieron Gabriel Espósito (Universidad Nacional de Río Cuarto), Santiago Tourn (director de Mecatech) y Nahuel Reussi (Conicet). ■

Participá del **PREMIO BANCO PATAGONIA AGRO** 2da edición

Si sos una **AgTech** que apuesta a la innovación, participá por un

viaje a San Pablo.




Los ganadores podrán conectar con líderes internacionales y visitar Broto, la plataforma digital agropecuaria de Banco do Brasil.

Envianos tu proyecto en PDF describiendo el **impacto positivo que genera tu Agtech en el sector, a**

segmentosmayoristas@bancopatagonia.com.ar

BANCOPATAGONIA **VOS Y LO QUE QUERÉS**

PARA CONOCER LAS BASES Y CONDICIONES DE LA CONVOCATORIA, Y MÁS INFORMACIÓN CONDICIONES O LIMITACIONES APLICABLES, CONSULTE EN [HTTPS://WWW.BANCOPATAGONIA.COM.AR/LANDINGS/EXPO-AGRO/INDEX.PHP](https://www.bancopatagonia.com.ar/landings/expo-agro/index.php) O EN CUALQUIERA DE NUESTRAS SUCURSALES.

CARTERA COMERCIAL - LOS ACCIONISTAS DE BANCO PATAGONIA S.A (CUIT 30-50000661-3, AV. DE MAYO 701, PISO 24, CABA), LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRIPTAS. EN VIRTUD DE ELLO, NI LOS ACCIONISTAS MAYORITARIOS DE CAPITAL EXTRANJERO NI LOS ACCIONISTAS LOCALES O EXTRANJEROS, RESPONDEN EN EXCESO DE LA CITADA INTEGRACIÓN ACCIONARIA POR LAS OBLIGACIONES EMERGENTES DE LAS OPERACIONES CONCERTADAS POR LA ENTIDAD FINANCIERA. LEY 25.738. bancopatagonia.com.ar   

EXPOAGRO 2025



A pleno. La carpa de remates de Expoagro estuvo llena todos los días que duró la feria. FOTO: MAXI FAILLA

Los remates de hacienda, al ritmo del auge ganadero

Todos los días de la expo hubo ventas con precios sostenidos. Los productores se lanzan a poblar los lotes.

En la carpa de remates de hacienda es tal vez donde se concentran las sensaciones más positivas de Expoagro 2025. La recomposición de valores de la carne y de los animales observada desde diciembre y las lluvias de las últimas semanas les dieron a la actividad un envión que se traduce en **un flujo de ventas muy activo en todas las categorías**, justo cuando la zafra de terneros empieza a agarrar ritmo.

“En los últimos 45 días nos llovieron 250 milímetros y **estamos con muy buenas reservas de pasto y de silo**”, comentó en diálogo con **Clarín** desde la sala de ventas el productor ganadero Ramiro Gayá, de la localidad bonaerense de Arceifes, quien se acercó hasta la expo para ver las novedades tecnológicas para el sector pero también para participar de los remates televisados que distintas casas consignatarias realizan durante cada jornada. “Hago el ciclo completo. **Acá vine a comprar terneros de invierno de 150-180 kilos**, la verdad que hay muy buenos precios y una demanda sostenida. Ayuda que **las tasas de financiamiento también son muy atractivas**”, afirmó.

El analista del mercado ganadero Víctor Tonelli confirmó lo que se percibe en la zona ganadera de la muestra, que está mucho más nutrida en propuestas y en público que otros años. “Va a ser un año

muy interesante para la ganadería, fundamentalmente porque va a ser **un año de baja oferta, de una buena demanda internacional** y, sobre todo, una recuperación de la demanda del mercado interno, del poder adquisitivo. Razón por la cual lo que de alguna manera podríamos estimar o prever es que va a ser un año en el que los precios del ganado van a ser buenos”, dijo durante una charla.

Luego añadió que si el tiempo acompaña los productores buscarán la recomposición de rodeos reteniendo animales en el campo para hacer recrias a base de pasto, con bajo costo, con lo cual la oferta de animales terminados tenderá a ser escasa y los precios favorecerán el negocio.

Además, esa oferta escasa se cruza con una demanda que suma actores a partir de la decisión del gobierno de habilitar la exportación de animales en pie. “Estamos enfrentando un lindo desafío: la venta de ganado en pie, más que a China, probablemente a países musulmanes, a Medio Oriente. Esa es una alternativa muy interesante que sobre todo **le permite al productor tener más previsibilidad** respecto de que hay un nuevo demandante que le asegura un piso de precio, sobre todo para terneros y novillitos”, explicó Tonelli.

En este escenario, en los rema-

tes realizados hasta el momento en Expoagro los terneros de hasta 150 kilos se negociaron en torno a los 3.390 pesos por kilo; los terneros de 230 a 260 kilos promedian los 3.123 pesos; los novillitos de 290 a 320 kilos tuvieron un promedio de 2.873 pesos el kilo; y los de más de 360 kilos promediaron 2.720 pesos por kilo. Los lotes más pesados, de 420 a 460 kilos, promediaron 2.346 pesos el kilo.

Se vendieron también lotes de vientres, con vaquillonas preñadas promediando los 1.194.000 pesos y las vacas preñadas con promedio de 1.002.000 pesos. Mientras que las vacas de invierno se vendieron a un promedio de \$1.234 las más livianas y a \$1.485 las más pesadas.

Entre las entidades que realizaron ventas especiales estuvo el mercado rosarino Rosgan, que puso a disposición de los compradores 25.500 cabezas de invierno de unos 300 remitentés. Su presidente, Walter Tombolini, dijo: “No fue un remate más, hemos superado ampliamente nuestro récord de venta, con el 92 por ciento de lo ofertado, con precios de los más altos de la semana. Ha sido un remate brillante”.

Se estima que en total durante la expo se vendieron más de 150.000 cabezas de todas las categorías y desde distintos puntos del país. ■

Una batea que se moderniza a los nuevos tiempos

Remolques Ombú presentó su equipo de 50 metros cúbicos.

En esta edición de Expoagro 2025, que se realizó en el predio ferial de San Nicolás, las empresas de maquinaria agrícola mostraron a los productores y al público toda su línea de implementos para agilizar la logística de la producción agrícola.

Es el caso de Remolques Ombú que presentó una nueva batea que reemplaza el actual equipo de 46 metros cúbicos tradicional. En este caso, es de 50 metros cúbicos con el mismo peso de la de 46 metros cúbicos.

“El desafío que tuvimos como el departamento de ingeniería fue desarrollar una batea la cual tenga más capacidad volumétrica. Que de 46 metros cúbicos pase a 50 metros cúbicos con el mismo peso. Entonces, eso le da al cliente o al transportista el beneficio de llevar más capacidad”, dijo **Julio Renzi**, ingeniero mecánico y miembro del Departamento de Ingeniería de Producto de Remolques Ombú, quien estuvo presente en la gran muestra del campo argentino.

Según comentó el ingeniero, este nuevo **modelo es totalmente innovador**, con muchos detalles y muchas novedades que tenían pensado ya para la otra versión y lo aplicaron en el nuevo equipo de la marca.

“Son mejoras constructivas, con otro tipo de materiales y se modernizó más”, sintetizó el directivo de Remolques Ombú, em-

presa líder de este segmento.

Hace 12 años que habían lanzado el anterior modelo de batea y este año decidieron renovar la tras los buenos beneficios que les había otorgado el modelo anterior, pero remarcó que ya necesitaban ese cambio de modelo. “Se mantuvo la rigidez y la robustez, teníamos experiencia en lo que es batea y la volcamos en esta nueva”, comentó.

“Seguimos con la tendencia de utilizar materiales microaleados, que son de mayor resistencia, por lo tanto se le puede bajar el peso al equipo, y en particular esta nueva batea se le bajó un poco los espesores manteniendo siempre la rigidez y la durabilidad del equipo”, agregó Renzi, quien agregó la cantidad de productores que se acercaron al stand de la marca los cuatro días de la muestra.

Esta batea **se utiliza para el transporte del cereal** pero su diseño también está pensado para un eventual caso de transportar piedra y arena.

Ombú es una empresa que tiene su fábrica en la ciudad santafesina de Las Parejas. Entre la división de maquinaria agrícola y de remolques, trabajan unas 400 personas.

En 1996 iniciaron los procesos de diseño y planeamiento del primer acoplado. Y desde el inicio hasta ahora, Remolques Ombú ha superado las 10.000 unidades fabricadas. ■



Ingeniero. Julio Renzi, en el stand de la firma de Las Parejas.

La nueva línea de Air Cart's de **TANZI**

EVOX



La nueva generación
en siembra ya llegó

**corte seccional
automático en 8 zonas**

Ahorro de miles de dólares en
semillas y fertilizantes por campaña.

Evox está equipada con la
nueva generación de
dosificadores independientes

intelliFlow

TANZI.

Ingresá en nuestra
web para conocer más
www.tanzi.com.ar

EXPOAGRO 2025

La tecnología que puede ayudar a que Argentina logre el salto

Aquiles Salinas, director del INTA Manfredi, habló del potencial del riego en Argentina, donde hoy se irrigan alrededor de 2,5 millones de hectáreas.

La jornada inaugural de Expoagro 2025 tuvo uno de sus momentos técnicos más relevantes, con el encuentro del **Club del Riego**, desarrollado en el Anfiteatro SPS, marcando la importancia del riego sostenible y responsable en la agricultura.

En la oportunidad distintas empresas mostraron los equipos disponibles a nivel nacional para resolver las problemáticas que enfrenta el sector y la posibilidad de incrementar el área que aplique esta tecnología para mitigar los riesgos de las sequías, tan comunes y en aumento en los últimos años.

El Ing. Agr. **Aquiles Salinas**, director del INTA Manfredi, fue el encargado de exponer sobre la situación actual del riego en Argentina, en base a los 28 años de experiencia en riego intensivo que tienen en Manfredi.

“En términos generales, para una amplia región pampeana, el riego suplementario es una estrategia que, si se la utiliza en forma sostenible, sin afectar suelos o acuíferos, puede ser **el gran salto para la producción argentina**”, ponderó Salinas.

Para aplicar esta tecnología se requiere contar con agua de calidad, y aclaró que “si la fuente de agua es un acuífero, siempre algo de sales tiene, entonces cuando se riega



Agüita. Analizar la calidad del recurso hídrico disponible es fundamental antes de iniciar proyectos de riego.

agrega sales, pero como es riego suplementario las lluvias lavan algo de esas sales, pero si tienen muchas puede ser riesgoso. **Por eso la calidad es fundamental**”.

Otro aspecto a tener en cuenta es el energético, para lo cual aparecen las energías alternativas como auxilio para que **“esta tecnología se difunda en zonas donde las instalaciones**

eléctricas son difíciles de conseguir o hay que priorizar la parte urbana”.

El tercer punto a considerar y en el que se está trabajando, es “**el otorgamiento de créditos al estilo de los países desarrollados**, con un año y medio de gracia, porque entre que se compra el equipo y se lo instala, recién se lo utiliza en la siguiente campaña, y si de inmediato tiene que pagar

las cuotas del costo del equipo, se hace muy difícil. Por eso Banco Nación está otorgando créditos con un año y medio de gracia, para que el productor pueda comenzar a utilizarlo antes de empezar a pagar”.

En todo concepto en **Argentina se está utilizando riego en alrededor de 2,5 millones de hectáreas**, sobre un área total en producción

de 40 millones de hectáreas, “todavía estamos lejos, pero la idea es en el corto plazo duplicar esta superficie, en la zona de producción extensiva apoyando la inversión del privado, y en las zonas más áridas, donde son riegos colectivos, que provienen de diques, mejorando la eficiencia de aplicación”.

En cuanto a la durabilidad de un equipo de riego de pivot, el técnico precisó que el que poseen en el INTA Manfredi cumplirá 30 años en 2026, y el sistema de riego por goteo con que cuentan tiene 14 años de antigüedad.

En lo productivo, la incidencia del riego en los sistemas productivos es notoria: “En el promedio de los 27 años que llevamos aplicando riego en el centro de Córdoba, si sumamos todos los kilos de grano de trigo, soja y maíz y los dividimos por hectárea, hay una diferencia de casi un 60% más de grano por hectárea con riego frente a secano. Estamos hablando de 12 mil kilos contra 18 mil kilos por hectárea en las rotaciones”, alegó el especialista.

En lo inmediato desde el INTA Manfredi están trabajando en **hallar nuevas fuentes de agua**, “porque la prioridad de los acuíferos primero la tiene el consumo humano, después la industria, en el tercer lugar estaba el agro, pero apareció un competidor nuevo que es el turismo, por eso el campo queda cada vez más relegado”.

La alternativa que se está analizando en los países desarrollados -y Argentina busca caminar la misma senda- “es el uso de aguas residuales, para utilizar toda el agua que sale de procesos industriales, humanos, e incluso pecuarios, como fertilizantes o para riego en producciones particulares, por ejemplo, en forestación”.

Una nueva opción para el crecimiento del área irrigada

Una de las novedades de Expoagro 2025 es la presencia de Bauer, una compañía austriaca de 95 años de antigüedad que se especializa en **soluciones de riego, manejo de efluentes y tecnología de telemetría**. La empresa está expandiendo su presencia en América Latina, donde cuenta con fábricas en Brasil y Estados Unidos, y en esa expansión se incluye el desembarco en la Argentina de la mano del Grupo Criolani, que ya cuenta con una **sólida experiencia en el sector agro local** distribuyendo importantes marcas de maquinaria, neumáticos y lubricantes.

En ese contexto **la flamante alianza se presentó en Expoagro**

con sus equipos de riego -pivots y carrete- y separadores para la distribución de efluentes, y pudo comprobar rápidamente la vocación de los productores y empresarios del agro argentino por la incorporación de tecnología.

“La marca llegó hace solo tres meses y **ya tenemos equipos vendidos y otros a punto de cerrar**, es algo muy satisfactorio para nosotros porque no pensamos que lo íbamos a lograr tan rápidamente”, afirmó el gerente de Bauer para Latinoamérica, José Campos, y detalló que además de ofrecer un precio especial en la feria están complementando créditos ofrecidos



Socios. Harold Machmar, de Criolani, y José Campos, de Bauer.

por Bauer, créditos propios de Criolani y las líneas ofrecidas por los principales bancos.

Luego, para ilustrar una de las bondades principales de sus productos, Campos contó que ya hay equipos Bauer funcionando en Argentina porque la marca estuvo presente en el país hasta el 2001, y que muchos de esos **equipos que ya tienen más de 20 años de antigüedad siguen estando operativos**. “Es un equipo de alta gama y de alta per-

formance. Y ahora, a la durabilidad se le agrega el servicio posventa garantizado por una empresa consolidada en el plano local”, dijo.

Por su parte Harold Machmar, gerente técnico comercial de la unidad de riego de Criolani, explicó que la empresa busca posicionarse como un proveedor integral de soluciones de riego, ofreciendo **asesoramiento técnico y proyectos a medida** para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente.

“Además de entregar un producto de calidad con toda la tecnología de vanguardia, queremos entregar el servicio de posventa. Vemos que toda máquina puede ser muy buena siempre y cuando el distribuidor tenga también ese poder. Y bueno, Criolani ya tiene casi 60 años en el mercado de Argentina, está a la altura de lo que el agricultor argentino requiere”, dijo.

El core business de la firma es la venta de pivots, que cubren hasta 400 hectáreas. Los equipos Bauer ya riegan en total unas 2,5 millones de hectáreas en el mundo contando los más de 100 países en los que están presentes. En 2007 la empresa comenzó a operar en Brasil, levantó una fábrica en el estado de San Pablo y desde ahí abastecerá a la Argentina, Chile, Perú y Bolivia.

En Argentina se riegan aproximadamente 2 millones de hectáreas, pero los especialistas afirman que **hay un potencial de crecimiento para alcanzar las 6 millones de hectáreas irrigadas**.

SOLUCIONES EN FERTIRRIGACIÓN



www.criolani.com.ar/bauer
(341) 769 0109
[linkedin.com/company/criolani](https://www.linkedin.com/company/criolani)
[@criolani.bauer](https://www.instagram.com/criolani.bauer)

PROVINCIA de SANTA FE
Totoras Venado Tuerto
Marcos Juárez Rosario

PROVINCIA de ENTRE RÍOS
Victoria
Gualedguaychú



GRUPO
CRIOLANI



BAUER

POR UN MUNDO VERDE

EXPOAGRO 2025

Un centro de negocios que trasciende fronteras

Las Rondas Internacionales de Negocios dejaron como saldo la participación de 14 compradores de siete países.

clarin#cvagroup@gmail.com



Babel. En las rondas de Negocios organizadas por la provincia de Santa Fe hubo reuniones los 4 días de feria.

Una actividad que evidenció la diversidad de visitantes de distintos países que recibió Expoagro 2025 fueron las **Rondas Internacionales de Negocios**, co-organizadas con la Secretaría de Comercio Exterior de la provincia de Santa Fe.

Las Rondas Internacionales de Negocios dejaron como saldo la participación de 14 compradores, representando a siete países: Perú,

Colombia, Estados Unidos, Sudáfrica, México, Ecuador y Bolivia.

Fueron en total **160 vendedores, ofreciendo 48 líneas de productos**, entre las que se destacaron: sembradoras, fertilizadoras, cosechadoras, repuestos y silos.

Por su parte, Georgina Losada, secretaria de Comercio Exterior de la provincia de Santa Fe destacó y agradeció la decisión de Exponen-

ciar de convocar a la Secretaría a su cargo para coorganizar la actividad, y ponderó que "Expoagro es la muestra a cielo abierto más importante nacional e internacional".

Más adelante, la funcionaria precisó que **"se concretaron entre los 160 oferentes y los 14 compradores más de 260 reuniones"**, y agregó que "en las tres jornadas de trabajo también hubo visitas a distintos

stands y reuniones con las empresas en esos espacios, con lo cual fue un verdadero éxito y estamos convencidos que podremos repetirlo".

Los participantes

Uno de los países participantes en el primer día de las Rondas fue Perú con cuatro empresas. "Vinimos a ver qué novedades hay para **replicar y comprar equipos de fabricación argentina** para proveer a nuestros clientes", explicó Guillermo Breña Toranzo, de la empresa G-Tec Maquinarias, quien conversó con 40 empresas durante las tres jornadas.

Desde Colombia, Juan José Osorio Menaca de SIDA, representante de Massey & Ferguson, llegó para "ver productos de tecnologías como siembra directa, me interesa particularmente el tema de **embolsadoras y extractoras de granos**, algo que se desarrolló en Argentina, pero en Colombia recién está empezando".

Con 32 reuniones en agenda, Luis Enrique Gil Landivar, representante de la importadora de maquinaria agrícola SACI de Bolivia comentó: "La intención es hacer una comparación de calidad y precio para volcarnos a **implementos de Argentina que, actualmente, son más convenientes** por la situación económica de ambos países", indicó.

También de Perú, Iván Vallenás Velásquez, apuntó: "Somos una empresa familiar de importación y comercialización, y nos dedicamos a importar maquinaria para el sector agrario. Traemos tractores de la India, traemos implementos agrícolas de México e Italia, y lo que nos motivó a venir a Argentina es justamente por tradición. Sabemos

que ustedes tienen **muy fuerte la industria agrícola, fabrican diferentes equipos** y queríamos ver si está la posibilidad de llevar de acá a Perú, algunos implementos como arados, rastras, tolvas y cosechadoras".

Vallenás Velásquez puntualizó que el tema de **la logística es determinante**: "De India nos demora cuatro meses, de México estamos hablando de tres meses, y bueno, la idea es acortar el tiempo. Desde acá esperamos que pueda ser más corto. Estamos hablando de dos meses o 45 días", comentó.

El empresario ecuatoriano Fernando Muñoz, señaló que "básicamente venimos porque este es un evento reconocido, tiene mucha trascendencia, es importante y tenemos acceso a una cantidad de proveedores de insumos, productos, maquinaria y repuestos".

En este contexto, reconoció que "Argentina ofrece una gama de productos muy grande. Entonces nosotros, particularmente Agroscoopio de Ecuador, comercializamos una gama de productos grandes y nos queda perfecto para venir y buscar nuevos socios comerciales". Según explicó ahora están en la etapa de negociación "trabajando con ellos para ver si podemos llegar a un precio competitivo, que signifique poder llevar esos equipos a Ecuador y que se convierta en un éxito".

Un problema a sortear es el alto costo del flete: "De aquí a Ecuador no es tan atractivo como a veces lo es el flete de Europa a Ecuador. Entonces tenemos que trabajar en mejorar el embalaje de los equipos para poder trasladar más máquinas en un mismo contenedor". ■

María Kodama, y Borges en la Expo-Dinámica "original"

Horacio Marcó
Especial para Clarín

"Nadie lo vio desembarcar en la unánime noche..." Así comienza Las Ruinas Circulares, de **Jorge Luis Borges**, frase que la profesora **María Kodama**, su viuda, gustaba recordar frecuentemente. Me decía a menudo que, "si en ella estuviera la posibilidad de salvar, de algún Fahrenheit 451, una sola obra del genial escritor, sería justamente, Las Ruinas Circulares", **cuento publicado por vez primera, en la revista "Sur", en 1940**".

Colaboré con la profesora Kodama, en mi tiempo libre como empleado del Centro Cultural Japonés, al conocerla personalmente cuan-

do era yo asesor de prensa de la Embajada del Japón, en Buenos Aires. Desde entonces tuve el privilegio de ser amigo personal y colaborador todo terreno. Recuerdo que fue ella quien dejó inaugurado, como invitada especial, por sugerencia mía, y aceptada por el entonces Agregado Cultural japonés, Tadayoshi Mochizuki, el primer Stand de la Embajada del Japón, en la Feria del Libro, allá por los años '80

Gracias al ingeniero Héctor Huergo, cuya emotiva columna de la semana pasada, en "Clarín Rural" leí con emoción, participé como colaborador de la 1ª Exposición Dinámica (celebrada en la estancia La Laura, propiedad del embajador **Tomás de Anchorena**, en Chacabu-

co, provincia de Bs. Aires), madre y padre de las Expoagro actuales, y que él creara importándola de EEUU. Conozco al ingeniero Huergo desde **mis años como corrector de pruebas del diario "Clarín"** donde comencé corrigiendo con mi padre, los avisos clasificados, sábados y domingos al alba, y cuando dicho Suplemento era más gordo que el diario mismo.

Volviendo a "**La Laura**", al término de la aquella histórica exposición, el embajador Anchorena y su señora, Susana Balcarce, convocaron a todo el personal de la estancia para despedirnos. Casi todos los que habíamos trabajado, yo incluido, saludamos, **agradecemos la colaboración prestada y nos retiramos**.

Con el tiempo tomé conciencia que, sin saberlo hasta después de haberlo leído, **estaba yo metido dentro de la obra de Borges**, ya que me había sumergido en "las ruinas del antiguo templo circular" del famoso cuento, "donde se podían crear hombres a través del sueño". O algo parecido en mi caso, ya que es ésta una **versión libre, con el res-**

peto debido, donde mi mente creó una realidad paralela.

Todo eso lo entendí con los años: siendo yo soltero y gracias al Juez de Menores de Mercedes, doctor Cámpora, ya fallecido, **me convertí en padre de Pablo Gastón Rivarola** cuando él tenía casi 8 años (hoy tiene más de 40) y del que "Clarín" y "Noticias" dieron cuenta en su momento, haciéndonos un poquitito famosos.

Al visitar con los años a la familia de Pablo, en su Salto Argentino natal, conocí y traté a su madre y varios hermanos. **Con sorpresa me fui enterando de detalles familiares que me confirmaba, mate por medio, Rita Castaño de Rivarola, la mamá de Pablo, cuando la visitábamos regularmente algún fin de semana y, también, para las fiestas de fin de año. Hacíamos aquellos viajes junto a mi madre, en su carácter de gran y feliz madre/abuela, y que falleciera recientemente, a los 106 años.**

¡Final a toda orquesta!: Así fue que me enteré que los padres de Pa-

blo (el papá falleció hace años) **habían trabajado, ambos, en "La Laura del señor Anchorena", en Chacabuco**, y que uno de sus hijos, Esteban, hermano de Pablo, había nacido, precisamente, en aquella Estancia, según figura en su DNI.

¡Tomé conciencia de lo sucedido al recordar aquellas jornadas de la Expo Dinámica, en que **había conocido y saludado a los padres de Pablo "antes de conocerlos o casi..."!** Fue así que pude aprehender la dimensión de lo sucedido cuando leí después Las Ruinas Circulares y lo comentábamos con ella, en interminables cafés frente a la casa de María, como la llamaba la gente cuando le pedían una selfie, en la calle o en los bares cercanos a Rodríguez Peña y Arenales.

La heredera, albacea e inolvidable amiga, a casi dos años de su entrada al Gran Mar, como llamaban a la muerte los florentinos, y como le gustaba a ella referirse cuando hablaba del fallecimiento de J.L.B., **me permitió entender lo sucedido en aquella Primera Exposición Dinámica.** ■



AKRON

Kubota **dji** AGRICULTURE **TERRAPLANE** **PROMETEON**



**Innovación para el campo,
oportunidades para el productor.**

clarin#cvagroup@gmail.com

0800 333 8300 | f @ t y | akron.com.ar



EXPOAGRO 2025



Uno de los platos fuertes. La cortadora de pasto, totalmente autónoma y robotizada, llama la atención de los asistentes del tecnódromo.

La robotización de las máquinas adelantó el futuro de las máquinas

Las calibraciones automáticas y mandos a larga distancia fueron aspectos que se vieron en varios de los equipos presentados en el Tecnódromo.

Juan B. Raggio
jraggio@clarin.com

En el marco del **Tecnódromo** desarrollado en el horario de tarde, llamado "Evolución Tecnológica" entre los equipos que se destacaron, también estuvieron las **sembradoras**, y sobre ellas, habló el Ing. Agr. **Guillermo Marrón**, director del Instituto de Ingeniería Rural, INTA Castelar, quien se refirió a la unidad desarrollada por los espe-

cialistas de Plantium, Velosofía Air. La misma, presentó **en cada cuerpo un dosificador neumático con motor eléctrico integrado**, y enrasador automático para asegurar la presencia de una sola semilla por descarga.

Otros detalles en la unidad que destacó el especialista, fue su **sistema de control de carga vertical** por surco, un recurso con el que junto a la calibración de la profundidad de siembra, sirve para lograr la uniformidad de tal profundidad

de siembra y la consecuente **uniformidad de emergencia**, lograda en las plantas resultantes. Que los especialistas llaman **uniformidad temporal** de una siembra

En el equipamiento de esta **air planter**, se contaba con un **sensor de flujos** (control para las distribuciones a chorrillo), el **piloto con giro automático** y la **pantalla multifunción con corrección de señal GNSS**. También se destacó el cuerpo de siembra de la máquina, denominado SmartRow, con diseño

para sembrar a velocidades en torno a los **10 km/h**, pero sin comprometer la calidad de la siembra, aumentando de esta manera la superficie trabajada en el tiempo disponible en cada campaña de siembra.

Otro modelo de sembradora para destacar, de acuerdo con Guillermo, fue la **Drilor Mixia** de Crucianelli, con un sistema de **inflado automático en las ruedas de traslado** para adaptar ese valor de presión, a la carga soportada en cada mo-

mento. De manera que, en **posición de siembra**, los neumáticos están con baja presión para minimizar la compactación del suelo. Pero, en **posición de traslado**, la presión aumenta para lograr una mejor rodadura y menor desgaste de los neumáticos y menor consumo de combustible.

El **sistema de dosificación** de la Drilor era con motores eléctricos independientes, con **variabilidad en la línea y corte por secciones**. Con manejo digital desde la cabina del tractor, para un control total de la siembra en tiempo real, todo para aumentar la **calidad de siembra**, ahorrar semilla y aumentar rindes a cosecha.

Robots en acción

En el mismo Tecnódromo de la tarde, el Ing. Marrón destacó la presentación de un equipo con la **configuración de una cortadora de pasto**, pero siendo en verdad, un innovador **sistema autónomo** diseñado para el corte de césped y el mantenimiento de áreas verdes. Esta **herramienta robótica** también puede adaptarse con distintos accesorios, como **rastrillos, esparcidores, aplicadores de insumos o carros**. Se puede integrar en diversos implementos o vehículos, como en el caso del **SmartSheep** presentado en esta oportunidad, siendo así un **robot** con alto nivel de automatización y precisión, ideal para diversas tareas de mantenimiento de espacios verdes en el ámbito del campo.

Entre sus principales características se destacaron: **autonomía total** y **programable** para operar de manera independiente o seguir rutas predefinidas. **Regreso automático** a su punto de carga o estacionamiento **sin intervención humana**. **Software intuitivo con interfaz amigable** y fácil de usar. **Detección y evasión de obstáculos** para evitar colisiones. **GPS RTK** de alta precisión, con navegación exacta y eficiente. Se trata de una solución eficiente, confiable, versátil y asequible dijeron los especialistas.

Otro que llamó la atención de acuerdo con el Ing. Marrón, fue la **plataforma autónoma para múltiples labores agrícolas**: pulverización, fertilización, siembra, monitoreo o control, equipada con múltiples sensores, para diferentes tecnologías, tales como, dosificación variable, aplicaciones selectivas o en franja.

Como fuente de potencia, esta unidad autónoma, contaba con un motor **diésel 140 hp** y **trasmisión era hidrostática**. Con 2.000 litros de capacidad contaba su depósito principal y **25 metros su botalón**. El **control a distancia** era automático mediante el sistema de radio frecuencia de esta innovación denominada **Metalfor VAX** desarrollada por los especialistas de la referida empresa en equipo con los de Marinelli Technology. ■



Fertilizadora. Es incorporadora con balanza dinámica para acelerar.



Sembradoras. Los mandos eléctrico desplazaron lo demas.



INDECAR

MÁQUINAS AGRÍCOLAS



**SEMBRAMOS INNOVACIÓN,
CULTIVAMOS TECNOLOGÍA**

EXPOAGRO 2025

Expo Braford Avanza: los Grandes Campeones llegaron desde el Norte

La primera edición de la exposición ganadera consagró este jueves a los mejores ejemplares a bozal.

La Exposición Braford Avanza consagró este jueves a sus **Grandes Campeones**. En la pista instalada en el sector de Ganadería de Expoagro 2025 edición YPF Agro y con un gran marco de público presente, se conocieron los mejores ejemplares de la muestra, con los **premios más importantes para las cabañas Pilagá, de Corrientes, San Vicente, de Tucumán, y La Carreta, de Santa Fe**.

La segunda jornada de juras de clasificación de la 1° Expo Braford Avanza se llevó a cabo en la mañana del jueves, y tuvo a los animales a bozal en la pista. La clasificación estuvo a cargo de Carlos Ojea Rullán, reconocido profesional y asesor genetista que ya había comen-

zando su labor como jurado en la jornada del miércoles, con los conjuntos.

En primer turno se realizó la jura de hembras, en las categorías que fueron desde terneras hasta vacas. Fueron 28 las hembras clasificadas por Ojea Rullán, quien llegó a la fila final para la elección de las grandes campeonas con un conjunto de excelencia.

“Hay que felicitar a los criadores y a la asociación por haber logrado el nivel que tiene el Braford argentino en la actualidad”, comentó el jurado previo a la elección de las mejores hembras. Sobre la jura, Ojea Rullán sostuvo que “en todas las categorías pudimos ver hem-

bras bien funcionales, con buenas características reproductivas”.

De esta manera, el premio Gran Campeón Hembra de la 1° Expo Braford Avanza fue para el Box 36, una hija de “Victoriano” de la cabaña Pilagá, en copropiedad con cabaña San Vicente, que había sido campeona en la categoría Vaca Menor. “Es la vaca más balanceada y más funcional de la fila”, sostuvo el jurado.

Luego se eligió a la Reservada Gran Campeón Hembra, y el premio fue para el Box 13, una vaquillona de las cabañas El Estribo (Corrientes) y Marta Carina (Entre Ríos). Se trata de una hija de “Mago”, que había competido en la catego-

ría Vaquillona Menor. Mientras que la Tercer Mejor Hembra fue el Box 35 de cabaña Marcaojo, de la provincia de Santa Fe.

En los machos, también se vio una calidad superior entre los 22 toros a bozal que se juzgaron este jueves. En este segmento, se destacó la funcionalidad en la búsqueda de buenas líneas inferiores, calidad carnicera y fenotipo definido.

En este caso, y luego de la clasificación de las distintas categorías, Carlos Ojea Rullán eligió como Gran Campeón Macho al Box 64, un toro Senior Menor de la cabaña La Carreta, que llegó desde los campos que la cabaña tiene en la zona de Villa Minetti, en el Noroeste de Santa Fe. **“Hace muchos años venimos trabajando con el Braford**, que es una raza consolidada en el Norte, pero también queríamos venir a mostrarlo a la provincia de Buenos Aires y a una exposición tan importante como Expoagro”, comentó Nery Gaytán, responsable de cabaña La Carreta. “Este es un toro hijo de ‘Tapenagá’ y tiene como madres a las líneas más consistentes de nuestra cabaña”, agregó Gaytán.

En segundo lugar, entre los toros quedó el Box 59, de cabaña Pilagá, que de esta manera cerró una gran exposición con premios muy importantes alcanzados por esta ca-

baña que tiene sus campos en Mercedes, Corrientes. Por último, el premio Tercer Mejor Macho fue para el Box 46 de cabaña El Amargo, de la provincia de Santa Fe.

La primera de muchas. Antes de la entrega de los grandes campeonatos, el presidente de la Asociación Braford Argentina, **Juan Manuel Alberro**, tomó la palabra en la pista para agradecer el trabajo de quienes hicieron posible la primera edición de Braford Avanza. “En primer lugar a la gente de Exponenciar, quienes trabajaron arduamente para lograr esto, en medio de una de las exposiciones agropecuarias a cielo abierto más importantes del mundo”, comenzó Alberro.

También el titular de Braford agradeció el trabajo del staff de la asociación y de las comisiones Junior, y el acompañamiento de las cabañas que enviaron sus animales a la exposición. “Sabemos del esfuerzo que eso conlleva, vinieron desde muy lejos para acompañar esta primera expo y eso es muy importante para nosotros”, señaló.

Por último, Alberro auguró que “ojalá que esta sea la primera de muchas Expo Braford Avanza y que podamos seguir difundiendo la raza y sus características productivas en Expoagro”. ■



Más que una cosechadora.

Historias reales. Resultados reales.

¡Gracias por visitarnos! Te esperamos en Expoagro 2026.

clarin#cvagroup@gmail.com

Expoagro EDICIÓN YPF agro

CLAAS

TASZTEX[®]

SEMBRAMOS CLIENTES Y COSECHAMOS AMIGOS

FUNDAS DE REPARACIÓN DE TANQUES AUSTRALIANOS



SOMBRAS GANADERAS



COMEDEROS DE LONA PARA GANADERÍA



PAÑOS DE REPOSICIÓN A MEDIDA



COBERTORES PARA TRANSPORTE Y MAQUINARIA



FINANCIACIÓN EN PESOS O DÓLARES

- Hasta 48 meses de financiación bancaria con tasas preferenciales.
- Financiación propia con hasta 12 ECHEQ.

- 15% DE DESCUENTO EN 0-30-60-90
- 30% EN PAGO POR TRANSFERENCIA O CHEQUE

ENTIDADES BANCARIAS QUE OPERAMOS



www.TASZTEX.com



 @loneratasztex

CONTACTOS
+54 2473 446900 / 494675
tasztex@gmail.com
Av. Ferraris 966 (2722) Wheelwright. Sta. Fe



Las compañías argentinas han comenzado un proceso de mediano plazo hacia la combinación de sus respectivas actividades en el mercado mundial.

Bioceres y Don Mario buscan el liderazgo global en semillas



Jorge Castro

Especial para Clarín Rural

Bioceres y Don Mario, dos protagonistas de primera línea de la agroindustria de avanzada, sustentada en que son respectivamente la principal "Start-up" agrícola del Nasdaq en Wall Street, y la mayor transnacional de producción de semillas, que ya lidera el mercado de Brasil y ha penetrado en EE.UU.

Ahora ambas compañías han comenzado un proceso de mediano plazo de combinación de sus respectivas actividades, lo que aumenta significativamente su participación en el mercado mundial para disputar el primer lugar en la producción de semillas de alta tecnología; y allí lo hacen sólo con 3 firmas

que son Bayer de Alemania, Corteva de EE.UU, y Syngenta de China.

Lo que vincula a la dupla Bioceres/Don Mario con los otros 3 grandes protagonistas del mercado mundial es la disputa por el primer lugar en el mundo de esta actividad crucial.

La ley de la competencia en el capitalismo avanzado es más importante que el derecho de propiedad; y esto sucede cuando el sistema se ha unificado plenamente por la revolución de la técnica; y conviene señalar que tanto Bioceres como Don Mario, y mucho más ellos sumados, cuentan con todos los recursos necesarios para esta disputa fundamental, tanto en términos de capitales, como técnicos y ejecutivos.

Lo real es lo actual y lo posible, y esto último es el aspecto central y más decisivo de lo actual.

"El futuro es lo esencial del presente", sostuvo Peter Drucker, el

gran maestro del liderazgo estratégico empresarial; y Bioceres ya ha creado semillas de trigo y soja con resistencia a la sequía a través de un descubrimiento realizado por Raquel Chan, de la Universidad de Rosario y del CONICET, que es una candidata potencial al premio Nobel de biología, en tanto que Don Mario se ha convertido en una compañía hegemónica en la producción de semillas de soja transgénica en Brasil, que a su vez ha devenido el mayor productor de agroalimentos en el mundo, y cabeza de la producción global de soja, por encima de EE.UU.

Bioceres y Don Mario, en breve síntesis, disponen de razones fundadas para aspirar a ocupar el primer lugar en el mundo en la producción de semillas de avanzada.

Es una carrera en que no se trata del qué, sino del cómo; y en este aspecto crucial que es el de los recursos humanos y naturales ambas fir-

mas 100% argentinas disponen de lo que hay que tener, ante todo liderazgo científico, tecnológico, y estratégico.

Admirar lo que están haciendo Bioceres/Don Mario no es otra cosa que un ejercicio primario de lucidez.

Las dos empresas argentinas compiten con las semilleras internacionales

En el mundo de la alta tecnología agraria las ganancias incrementales son cada vez más reducidas, pero la apuesta a la conquista de nuevos mercados, tanto existentes como a crearse, tiene un saldo remunerado cada vez más excepcional; y esto sólo puede suceder a través de saltos de productividad y gigantes-

cas innovaciones, centradas en la creación de nuevos productos diferenciales.

Por eso es que el aspecto crucial de la inversión en esta época es la que se realiza en al auge constante de los gastos en investigación y desarrollo (R&D); y las dos compañías dedican más de 20% de sus ingresos a las tareas de innovación e investigación.

La Bolsa de Comercio de Rosario señala que la competencia en el mercado mundial de semillas se ha exacerbado y por eso se multiplican las fusiones y adquisiciones (M&A).

Es el caso de la empresa estatal china ChemChina que compró en febrero de 2016 en U\$S 43.000 millones a la compañía suiza Syngenta, la mayor poseedora de marcas y patentes del sistema global.

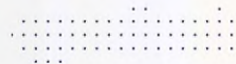
Esto fue superado sólo por la compra en U\$S 66.000 millones de la compañía Monsanto de EE.UU por la firma alemana Bayer, centrada en el desarrollo de las semillas genéticamente modificadas (GM), sobre todo en la variedad crucial de la soja transgénica con tolerancia al glifosato.

Este es el mundo fantásticamente competitivo e innovador al que se han integrado Bioceres y Don Mario para posicionarse a la vanguardia, lo que coloca nuevamente al agro argentino en uno de los primeros y más avanzados escalones de la agricultura mundial. ■

SOMOS LOS QUE ESTAMOS **DE SOL A SOL**
Y LLEVAMOS **TU CAMPO AL SIGUIENTE NIVEL**

SOMOS
ADVANTA
CULTIVAMOS LA **PASIÓN** QUE NOS UNE

Seguinos en [@advantasemillas](https://www.instagram.com/advantasemillas)
Visitanos en: www.ar.advantaseeds.com



ADVANTA



SORGO



GIRASOL



MAÍZ



75 años cumpliendo con el campo argentino.



Plan Canje Vassalli x Vassalli

Dejanos tu máquina usada
y llevate una 0 km. para
la próxima cosecha.



Financiación Exclusiva

Financiación de 3 años
en maquinaria usada y
de 2 años en plataformas.



Descuentos de Fábrica

En todas las máquinas
y repuestos originales
Vassalli.



TotalEnergies

Vassalli utiliza productos TotalEnergies.

Diseñados con la última tecnología para satisfacer
las necesidades más exigentes del mercado,
un **rendimiento óptimo, mayor eficiencia operativa
y menores costos de mantenimiento.**



clarin#cvagroup@gmail.com

- +54 3465 40 2095
- comercial@vassalli.com.ar
- www.vassalli.com.ar



VASSALLI



LA **VERSATILIDAD** DE UNA NUEVA GENERACIÓN.

ATEGO 1732 AUTOMATIZADO **NUEVA GENERACIÓN**

- Hecho en Argentina.
- Caja automatizada Nueva Generación de 12 marchas con comando al volante.
- Seguridad: ABS + EBD + ASR + Asistente de arranque en pendiente + ESP.
- Arranque **Keyless Go** con botón.
- Confort: freno motor Top Brake, control de velocidad crucero Tempomat, volante multifunción, computadora de abordo, espejos calefaccionados con regulación eléctrica, espejo frontal, asiento neumático regulable.

Mercedes-Benz
Camiones de confianza.



 MercedesBenzCamionesyBusesArg  MercedesBenzCamionesyBuses_Arg  Mercedes-Benz Camiones y Buses Argentina

0800 999 6222 (MBCB)

Mercedes-Benz Camiones y Buses recomienda combustibles QUANTIUM diésel de AXION energy.

VÁLIDO PARA ATEGO 1732 AUTOMATIZADO. FOTO NO CONTRACTUAL. LAS CARACTERÍSTICAS DEL VEHÍCULO PUEDEN VARIAR SIN PREVIO AVISO. ORIGEN DEL VEHÍCULO: ARGENTINA. PARA MÁS INFORMACIÓN Y CONDICIONES O LIMITACIONES APLICABLES, CONSULTE EN WWW.MERCEDES-BENZ-TRUCKS.COM.AR. MERCEDES-BENZ CAMIONES Y BUSES S.A.U. CUIT: 30-71634944-2.*