



P.2

El Banco Nación, en el debate ruralista

Las entidades de la Mesa de Enlace discrepan en puntos de vista sobre la sociedad anónima.

P.3

Un gigante cripto apuesta al agro

La multi argentina Adecoagro recibió una oferta millonaria por el 51% de sus acciones.



NEW HOLLAND

EN TODO MOMENTO

El camino de una empresa sólida

Integración y diversificación. En el este bonaerense, Miguel Cané empezó en los 80 arrendando para sembrar y hoy hace granos, carne, aceite, semillas, brinda servicios y exporta. **Por Lucas Villamil P.4 y 5**



Terneros. Después de algunas décadas Miguel Cané encontró la forma de volver a ponerle fichas a la ganadería en Madariaga y le dió más estabilidad a su empresa agroindustrial.

**EL XTRA
DE CONFIANZA**

**QUE BUSCÁS
PARA TU SOJA.**

Quintal® Xtra

Jemvelva™ active

INSECTICIDA

**QUINTAL® XTRA ES EL INSECTICIDA
MÁS COMPLETO, RÁPIDO Y EFICIENTE
PARA EL CONTROL DE ORUGAS Y TRIPS
EN SOJA.**

**▶ ALTA PERSISTENCIA.
EXCELENTE VOLTEO.**

POLITICA AGROPECUARIA



Federal. Las sucursales el Banco Nación representan el acceso a financiamiento en el interior productivo.

Banco Nación SA: la Mesa de Enlace oscila entre apoyos, dudas y alertas

La Sociedad Rural y Federación Agraria, en los polos de opinión; mientras CRA y Coninagro, en el criterio medio.

Mauricio Bártoli
mbartoli@clarin.com

La transformación del Banco Nación en sociedad anónima, que dispuso el Gobierno con un decreto publicado en el Boletín Oficial este miércoles, reflejó las **diferencias ideológicas entre las entidades de la Mesa de Enlace** como hacia mucho tiempo no sucedía.

Las opiniones no generaron conflictos ni internas y no es raro que las 4 organizaciones expongan sus particulares puntos de vista.

Pero para encontrar posiciones individuales tan marcadas sobre un tema puntual prácticamente hay que remontarse hasta antes del 2008, cuando el rechazo a la suba de retenciones impulsada por el flamante gobierno de Cristina Kirchner unió "no tanto por amor sino

por espanto", diría Borges, a la Sociedad Rural Argentina (SRA), Federación Agraria Argentina (FAA), Coninagro y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) de manera casi indeleble hasta hoy.

Apenas se conoció la noticia, Nicolás Pino, presidente de la SRA, consideró que "son decisiones del Gobierno que esperamos contribuyan a seguir fortaleciendo el vínculo con el sector, un pilar fun-

damental del desarrollo de nuestro país. Confiamos en que esta medida **contribuirá a apoyar a los sectores económicos que invierten en nuestro país**, un proceso que sabemos conlleva altos costos y escasa previsibilidad a la hora de realizar dichas inversiones".

Y poco después, Andrea Sarnari, titular de FAA expresó su "profunda preocupación ante este paso que entendemos **podría dar paso a su privatización**. Y dijo: "Desde nuestra entidad, **defenderemos hoy como siempre al BNA**, porque ha sido y es **columna vertebral del sector agropecuario y base inalienable del desarrollo del interior productivo**, al promover no sólo la producción agropecuaria sino todo el sistema productivo", indicó.

En tanto, Carlos Castagnani, cabeza institucional de CRA, no criticó la medida, pero advirtió que "el Banco Nación ha sido históricamente una herramienta clave para el productor agropecuario, facilitando el acceso al crédito y acompañando el desarrollo del sector y esa función no puede ni debe perderse.

Consideró que "el campo es un motor fundamental de la economía y el Banco Nación ha sido un aliado estratégico en muchos momentos. No podemos permitir que esa relación se debilite. Necesitamos un Banco Nación que siga estando al servicio de la producción, con líneas de financiamiento accesibles y condiciones que fomenten la inversión y el crecimiento del campo".

Desde Coninagro surgió la posición más neutral, dejando margen y tiempo para un análisis más exhaustivo. "No tenemos detalles del cambio de figura jurídica, dijo Lucas Magnano, el joven santafesino que asumió recientemente en la entidad cooperativa de tercer grado". Con todo, precisó su convencimiento de que "no puede cambiar el cumplimiento de su carta orgánica, sobre todo el artículo 3", el cual se refiere a la función de "prestar asistencia financiera a las micro, pequeñas y medianas empre-

sas en general, apoyar la producción agropecuaria y facilitar el establecimiento y arraigo del productor, sujeto a las prioridades de las líneas de créditos disponibles.

Pino asumió que "en los últimos años la entidad había reducido su cartera crediticia para el sector agropecuario". Con todo, en 2024 se registró una creciente demanda de financiamiento del campo, en torno al 20% del total del crédito en pesos y en dólares.

En función de esos datos, el presidente de la Rural se manifestó confiado en que "hoy hay una clara decisión de volver a respaldar al productor agropecuario. Esto quedó demostrado con el lanzamiento, hace algunas semanas, de la línea de créditos para productores ovinos".

También desde una perspectiva de trayectoria, Sarnari ponderó que "históricamente, el BNA cuenta con una red de sucursales expandidas en todo el territorio nacional, cerca de los productores, incluso en lugares donde no hay atención de la banca privada y cumplió siempre "un rol de fomento indispensable para los federados".

Y remarcó que, a lo largo de su historia, el BNA ha sido siempre una entidad superavitaria, no deficitaria, y "que tiene una enorme relevancia financiera para los productores, las pymes, y las economías provinciales en general".

Pero justamente por esos méritos, dijo que en FAA "preocupa que avanzar en un camino de privatización pueda dejarnos sin esta herramienta fundamental para los productores que representamos".

Por ello encendió alertas. "Nos alarma que en este sendero que hoy inician, quizá con buena intención, al pretender hacerlo más eficiente, se abra el margen para que perdamos al banco que cumple tan importante rol social".

Y anticipó: "Defenderemos al BNA por lo que representa y por el rol que cumple al contribuir al desarrollo de los productores de menor escala y a la actividad de los pueblos del interior productivo". ■

Cambió la tendencia: cayó la confianza de los productores

En medio de la caída de la rentabilidad de los productores, hubo una importante disminución en el índice de confianza de los productores en enero. Así lo graficó el el Ag Barometer que elabora el Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral (CEAg).

En enero cayó de un valor de 149 en noviembre 2024 (que fue el máximo de su historia) a 117, que en

términos porcentuales significa una disminución del 21,5%. Esta baja es la mayor desde julio 2019 cuando, luego de las PASO de ese año, el desplome fue del 46% (de 137 a 74).

A pesar de la caída en este mes, el Ag Barometer se mantiene en el terreno positivo por encima del valor 100, lo cual indica que prevalece el optimismo en los productores

basado en el Índice de Expectativas Futuras (140) que compensa la negatividad del Índice de la Situación actual (80).

Cabe recordar que el Ag Barometer es un índice que elabora el Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral (CEAg). Proporciona bimensualmente medidas nacionales sobre las percepciones del sector agropecuario en

la Argentina que muestran la evolución de su confianza en el año.

El relevamiento, realizada por Map of Agriculture, recoge las respuestas de encuestas a 400 productores, cuyo valor bruto de producción es igual o mayor a U\$S 200.000. En el mes de enero ambos sub índices han experimentado un deterioro, siendo más marcado en el Índice de Condiciones Presentes (-33%) versus el 17% de caída que muestra el Índice de Expectativas Futuras.

Nuevamente, se ha ampliado la brecha entre el Presente y el Futuro que persistentemente se había reducido para alcanzar un valor de 42%, en comparación al 29% que

mostraba la medición de noviembre 2024.

En el Índice de Condiciones Presentes caen ambos componentes debiendo destacarse la **abrupta caída en la estimación de las decisiones de inversión en activos fijos**, que caen de 111 a 65 (caída del 41%), ya que un 67% de los productores piensa que no es un buen momento para invertir contra un 44% de la medición de noviembre 2024.

Esta caída en las condiciones de inversión que afecta tanto la demanda agregada en el corto plazo, como la productividad en el mediano y largo plazo, se puede explicar por la caída de la Situación financiera actual de los productores. ■

LA COLUMNA DE LA SEMANA

De la \$Libra a la tierra



Héctor Huergo

hhuergo@clarin.com

Decía el Principito que lo esencial es invisible a los ojos. El apotegma del célebre personaje de Saint Exupéry aplica para algo clave que sucedió esta semana, atravesada por el embrollo de la criptomoneda \$Libra. Más allá de la patinada del presidente Javier Milei, que cometió un error no forzado de alto costo político, se instaló la idea de que las monedas virtuales se crearon para generar estafas piramidales, "esquemas Ponzi" y otras beldades.

Pero mientras esta idea se viralizaba, la mayor empresa de criptomonedas del mundo sorprendía al mundo de los negocios reales con una movida que tiene foco en el agronegocio y la bioeconomía. Fue la oferta que hizo Tether, que tiene una valorización de 290.000 millones de dólares, para adquirir el 51% de la gran empresa de producción agroindustrial argentina, Adecoagro, que cotiza en el NASDAQ desde hace 20 años y tiene un valor bursátil de algo más de mil millo-

nes de dólares.

La propuesta, presentada el 14 de febrero e informada por Adecoagro el martes pasado, busca incrementar la participación actual de Tether desde el 19,4% que posee desde noviembre pasado, adquiriendo acciones en Wall Street.

El directorio de Adecoagro celebró una reunión el 16 de febrero para discutir los términos y condiciones de la propuesta, tras la cual anunció la contratación de asesores legales y financieros para evaluar la oferta y determinar si responde al mejor interés de todos los accionistas y la compañía. Más allá de la aceptación o rechazo de la oferta (no solicitada) aquí lo que importa es que Tether dijo que la propuesta "refleja nuestra estrategia de diversificación más allá de los activos digitales hacia sectores que generan valor a largo plazo".

"La tierra es un activo crítico y escaso que históricamente ha servido como refugio durante la incertidumbre geopolítica. Adecoagro, con su enfoque en la producción agrícola esencial, representa una oportunidad de apoyar una industria fundamental para el futuro de la humanidad", señaló la empresa en un comunicado. Mencionó como otros centros de interés a sectores estratégicos

como tecnología financiera, inteligencia artificial, biotecnología y energía, según el comunicado.

Según Bloomberg, desde Tether dejaron claro que no se trata de una apuesta a la macro de Argentina, sino a activos reales. Ven que el valor de la acción no estaría reflejando el verdadero valor de la tierra domada por las huestes de Mariano Bosch, un ingeniero agrónomo que "la

Un gigante global de las criptomonedas ofertó millones por la gran empresa agroindustrial argentina

vio" hace un cuarto de siglo. Consiguió interesar a fondos globales para desarrollar campos desde la nada misma, para construir un gigante basado en la última tecnología. Han revolucionado cada rubro que tocaron. Quizá le duela esta oferta, pero la realidad es que debería estar muy orgulloso de lo que logró junto con su equipo.

En tampo, armaron un gigante de 15.000 vacas en ordeño bajo galpón, con generación eléctrica renovable a partir de la bosta de las vacas. Reciclado de nutrien-

tes, convirtiendo el problema de los efluentes en una solución sustentable, con bienestar animal, reducción de la huella de carbono. Compraron dos plantas de Sancor para llegar al mercado con marcas propias: leche en polvo, quesos, entre otros productos.

En Brasil desarrollaron desde la nada misma tres grandes ingenios suco alcohólicos, jugando fuerte en el gigantesco mercado del etanol. Eficiencia y sustentabilidad.

En arroz, liderazgo mundial con la tecnología de "nivel cero" que permite ahorrar millones de metros cúbicos de agua. Imponentes obras de ingeniería, uso de drones, cosecha en su gran mayoría con strippers de fibra de carbono. Varios molinos para completar la integración agroindustrial. También con marcas propias y fuerte inserción internacional.

Más recientemente, entraron en maní. Siembran miles de hectáreas de soja, maíz, trigo y otros cultivos en la zona núcleo, en campos propios y alquilados. En tiempos en los que todos estamos obnubilados por el potencial de Vaca Muerta, aquí hay una empresa de la vaca viva que despierta el interés de quienes necesitan aterrizar en el futuro. Ese es el valor conceptual de la oferta de Tether. ■



DE NUESTRA GENÉTICA SURGE UN CAMBIO.

LO QUE FUIMOS NOS PREPARÓ PARA LO QUE SOMOS.

MUY PRONTO DAREMOS UN PASO HACIA EL FUTURO,
PARA SEGUIR TRABAJANDO EN EL CAMPO CON VOS.

SEGUINOS PARA MÁS INFORMACIÓN

@kws.argentina

INTEGRACION PRODUCTIVA



A pleno. El equipo de Hórreos del Sudeste en el predio de la empresa donde acopian granos, acondicionan semillas y fabrican aceite de girasol.

Un recorrido hacia la solidez a través de crisis y tendencias

En el este bonaerense, Miguel Cané hizo de la diversificación, la integración de actividades, el conocimiento del terreno y las buenas relaciones, sus ases.

Lucas Villamil
lvillamil@clarin.com

La primera gran decisión en la vida de Miguel Cané fue estudiar Agronomía. El campo le tiraba desde chico, entonces se anotó en la Facultad de Agronomía de la UBA. Antes de graduarse empezó a trabajar en la administración de campos de José Ramón Santamarina, su mentor, quien más tarde sería incluso su socio. Ese trabajo lo llevó a viajar por distintas zonas del país y fue así que decantó una segunda gran decisión vital: "Yo quería vivir en una zona rural, quería establecerme y aprender", recuerda en diálogo con **Clarín Rural**.

El sitio elegido fue General Madariaga, en el este de la provincia de Buenos Aires, desde donde Cané desarrolló toda su carrera profesional y donde sigue viviendo hasta el día de hoy junto a su mujer María Díaz Alberdi, con quien



Entre choclos. Miguel Cané junto a una de sus hijas en un lote de Madariaga, a comienzos de los años 90.

tiene tres hijos y con quien fundó la empresa Hórreos del Sudeste.

Eran fines de los años 80 y Cané brindaba asesoramiento y servicios de administración para productores ganaderos, pero él se sentía atraído por la agricultura. No tenía campo propio, entonces, empujado por el propio Santamarina empezó a alquilar algunas hectáreas para sembrar algo de trigo y maíz de forma convencional.

"Lo hacía casi como hobby, en los momentos libres. La siembra directa aun no había llegado a la zona", cuenta, y detalla que por la poca cantidad de hectáreas que se sembraban en esa región principalmente ganadera, todavía no había oferta de contratistas. "Dependíamos de algún favor de un chacarero que estuviera más o menos cerca, pero era complejo, era difícil hacer bien la agricultura".

En esas dificultades Cané vio una oportunidad, y en su capacidad para relacionarse con la gente encon-

Llegaron a sembrar 15.200 hectáreas, hasta que una crisis los obligó a recalcular

tró una gran fortaleza. Se asoció con un joven al que le gustaban los fierros y empezaron a ofrecer servicios de siembra. Consiguieron campos, fueron afinando el manejo, sumaron las tecnologías que se iban imponiendo y crecieron. Pero llegó 2001 como un sismo, la sociedad se disolvió y Cané debió repensar su negocio.

La agricultura había crecido un poco en la zona y habían aparecido algunos contratistas. Entonces él supo que tenía que enfocarse en lo que mejor sabía hacer, sumó al Ing. Agr. José Luzuriaga, quien al día de hoy es su mano derecha en la agricultura, y arrancó una nueva etapa de expansión de la empresa sembrando campos alquilados. "Me gustaba más el modelo sin maquinaria, dedicándome a hacer la agricultura lo mejor posible", dice, y agrega: "A la ganadería la veía como una actividad de menor rentabilidad y más compleja, impensable para hacer en campos alquilados, con una inmovilización de capital muy importante".

La cosa empezó a funcionar. Se compraron una planta de acopio para acondicionar sus granos y sumaron más y más hectáreas. "Tal vez demasiadas- reconoce hoy. Pensé que esto era fácil y replicable en cualquier lado. Yo tenía un equipo de logística y comercial que funcionaba bien y empecé a relacionarme con gente de otras zonas como Chascomús o Mar del Plata para hacer cosas en sociedad. Llegamos a sembrar 15.200 hectáreas en total".

Entonces, otro sacudón como en 2001, aunque esta vez un poco más

grande. Se combinó la sequía histórica de la campaña 2008/09 ("nunca viví una sequía así, fue infernal"), con el conflicto por la I25, por el que estuvieron varios meses sin poder comercializar la cosecha. Cuando finalmente pudieron salir a vender lo que habían acopiado se dio una fenomenal caída en los precios internacionales de los granos por la crisis de las hipotecas norteamericanas. **"Fue un combo terrible, el palo fue grande. Aprendimos que las cosas no son tan fáciles y pasó algo parecido a lo que está pasando ahora, descubrimos que teníamos que ser mucho más eficientes en la producción"**, dice.

Un nuevo comienzo

Después de esos años la rentabilidad de la agricultura dejó de ser tan buena, se generó mayor competencia, aumentó el costo de los arrendamientos... "Costó tiempo volver a sacar la cabeza afuera del agua", recuerda Cané. La empresa siguió en el ruedo pero con menos superficie, y quedó claro que había que repensar el esquema.

Entonces la planta de silos pasó a ser una unidad de negocios y **empezaron a hacer otras cosas para ganar estabilidad**. Instalaron una

Hoy producen 6.000 toneladas de aceite de girasol alto oleico y exportan a EE.UU.

planta de molinera de girasol alto oleico que hoy procesa unas 6.000 toneladas al año de girasol y cuenta con certificación para exportar aceite a Estados Unidos. También **compraron dos camiones y algo de maquinaria para prestar algunos servicios**. "Tenemos tractores, excavadoras, embudadoras, algún rolo picador, máquinas viales para los campos... Hacemos todo lo que tiene que ver con el silobolsa porque embolsamos mucho, sobre todo girasol", detalla.

La idea, en sus palabras, era **"salir del negocio salvaje de alquilar un campo y producir un commodity"**, al que veían como de alto riesgo. Así siguieron agregando unidades de negocio que les permitieran trabajar con su producción, o especialidades como el girasol alto oleico.

Mientras tanto nunca le quitaron la vista a la agricultura, con vocación de innovación permanente. A través del CREA Maipú y asesorado por Jorge González Montañer, **Cané tomó al trigo como un caballito de batalla** y empezó a explorar los techos de rendimiento. Fue de los primeros en utilizar fungicidas y comprobar sus resultados. "El trigo tiene un lugar importante, es un cultivo en el que me desarrollé mucho en la parte técnica. Acá el trigo tenía potencial y probábamos cosas de super avanzada. Jorge me daba mucha mani-



Conocimiento. Cané junto al grupo CREA Maipú durante una recorrida por un lote con el forraje "explotado".



La base. A comienzos de los 2.000 compraron la planta de acopio y hoy exportan directo desde ahí.



Forrajera. La producción de semillas de raigrás generó una nueva vinculación de Cané con la ganadería.

ja y yo respondía a esa manija. El proponía, yo hacía y nos enriquecíamos un poco todos", dice. Como corolario de ese vínculo con el cereal, **Cané terminó siendo presidente de Argentigo de 2019 a 2023.**

A su vez, la empresa unió fuerzas con South American Grains, brokers de especialidades, y se animó a hacer soja y maíz no OGM, lino, avena, colza... **La diversificación como un valor.** Eso sí, siempre en la zona de influencia de Madariaga y Maipú.

Forrajes y ganadería

Hace pocos años, con el mismo espíritu decidieron arrancar con la producción de **semillas forrajeras** como raigrás, y así **Cané se volvió a vincular con la ganadería**. El raigrás era de doble propósito, lo sembraban sobre el girasol que cosechaban a fines de febrero y lo aprovechaban para alimentar hacienda en capitalización desde fines de abril hasta fines de septiembre. Luego sumaron el trébol, la festuca y el armado de una cadena forrajera que les permitiera la explotación de hacienda.

"Desde hace unos seis años empezamos a tomar campos completos, cosa que antes no hacíamos y

Sumando unidades de negocio ganaron la estabilidad que no les daba la agricultura

nos permite tener otro tipo de relación con los propietarios. **Logramos hacer una ganadería rentable** porque es una recria de muy buena producción de carne", explica. Con distintos formatos de asociación fueron avanzando en la recria de machos y de hembras, e incluso en la terminación de novillos. En la última campaña destinaron unas 1.800 hectáreas a la actividad ganadera, y este año suman unas 600 más. "Nos pegó un empujón grande porque tenemos producción de carne y semilla, que va a la planta propia, se clasifica y se vende al mercado local y a la exportación", remarca el empresario.

Hoy su base de operaciones de Madariaga es un predio de seis hectáreas en el que se puede ver silobolsas con un amplio abanico de especialidades, **silos con capacidad para almacenar 5.000 toneladas** de granos, máquinas clasificadoras para la selección de semillas forrajeras, de trigo y de soja, la planta de aceite alto oleico y hasta **una Aduana Fiscal**, desde donde consolidan contenedores para la exportación propia y de terceros.

Fue así como, entre decisiones, intuiciones y aprendizajes, Miguel Cané y su mujer lideraron su empresa agroindustrial hacia un crecimiento que le da solidez y, sobre todo, mantiene encendida la llama de la pasión. ■

AGRICULTURA

Cultivos de servicios: lo que hay que saber de la siembra

Productores y especialistas revelan las claves del éxito para la implantación aérea, una técnica que gana terreno.

La campaña de cultivos de servicios (CS) está a la vuelta de la esquina y las siembras aéreas sobre cultivos en pie emergen como alternativa para adelantar la implantación, permitiendo mantener ininterrumpida la vida en el suelo y asegurar un buen volumen de biomasa antes de llegar al invierno.

Pero, ya sea con avión, Altina o dron, la técnica requiere ajustes para asegurar el éxito. La correcta elección de especies es una cuestión clave. Si se quiere ir a lo seguro, conviene optar por especies básicas como centeno o triticale, que tienen un alto porcentaje de implantación en siembras aéreas. Pero como en todo CS, la elección depende del servicio ecosistémico buscado. "En el caso de optar por mezclas de especies como vicia villosa, centeno, avena strigosa y/o nabo - donde cada una aporta un beneficio productivo específico -, el desafío de la siembra aérea está en evitar la estratificación de semillas dentro del tanque", declara el especialista Ing. Agr. Diego Chiaraviglio en diálogo con la Red de CS de Aapresid.

Esto puede sortearse con equipos donde la presión de la tolva se mantiene constante, evitando la separación de semillas de diferentes pesos específicos. Pero en siembras con avión, es crucial seleccionar especies con pesos específicos similares para evitar desbalances en la distribución.

En otra línea, Chiaraviglio destaca la calidad de la semilla: "para que una semilla sea de calidad debe estar limpia, tener buen poder germinativo (PG) y estar correctamente curada con insecticidas y fungi-



Tendencia. Se utiliza esta técnica en lotes de maíz tardío.

cidas para asegurar un buen porcentaje de implantación".

A la hora de encarar el lote, el momento oportuno de siembra y las condiciones ambientales - en especial de humedad relativa y temperatura - son centrales. "Si en un rango de 48 horas posteriores a la siembra la HR se mantiene por encima del 80% y hay baja insolación, el porcentaje de implantación aumenta significativamente", dice.

Otro punto es la uniformidad de distribución de la semilla en el ancho de trabajo y la densidad de siembra establecida, teniendo en cuenta el porcentaje de semillas que quedan en las axilas de las hojas del cultivo preexistente.

Experiencias de siembras aéreas. Ernesto Jauregui, productor de la Regional Guaminí Carhué de Aapresid, agrega que el éxito depende en gran parte del antecesor. "Las siembras aéreas se hacen sobre maíces tempranos y sojas de primera. En girasol, funciona si luego se rola, porque sin cobertura de chalas la semilla queda expuesta y el porcentaje de logro es muy bajo". "En nuestra región, utilizamos vicia pura o con centeno a densidades de 15 kg/ha y 10 kg/ha para la leguminosa y la gramínea, respectivamente, priorizando la doble inoculación en vicia", afirma el productor que siembra tanto con avión como con Altina, y que recientemente experimenta con drones.

Desde el oeste cordobés, Guillermo Rivetti, productor de la Regional Del Campillo de Aapresid, destaca que las siembras aéreas se popularizaron inicialmente en lomas para retener rastrojos de maíz y evitar su voladura por viento. "Hoy, además de esa función física, cumplen un rol en la actividad biológica del suelo". En campos con ganadería, los CS permiten un pastoreo racionalizado, donde se extrae solo el 50% de la biomasa producida, agregando valor adicional al sistema.

"Actualmente, las siembras aéreas se realizan sobre todos los lotes de maíz tardío, aprovechando la cobertura del cultivo para favorecer la implantación" explica.

En cuanto a especies, indica que en su región, las gramíneas como centeno y triticale son las que mejor funcionan en siembras aéreas. "Nunca tuvimos éxito con leguminosas en estas condiciones. Probamos vicia, pero germina, se embebe y muere. En cambio, el centeno se adapta bien y obtenemos buenos coeficientes de logro año tras año". La densidad de siembra es de 100 plantas/m², con buenos resultados de biomasa acumulada.

Para evitar fracasos, Rivetti enfatiza la importancia de un aviador experimentado que asegure una distribución uniforme de la semilla: "mientras que una altina va a 50 o 60 cm por encima de un maíz, un avión por lo general vuela a unos 20 o 25 metros". ■

EXPOAGRO



Investigación. Se trabaja en mejorar los procesos y la eficiencia.

Un club para impulsar el riego en la Argentina

Será el primer día de la feria. Habrá un panel de empresas.

En la próxima edición de Expoagro se realizará por primera vez el Club del Riego, "la importancia del riego sostenible en la agricultura". La jornada se llevará a cabo el martes 11 de marzo, a las 16 horas, en el Anfiteatro SPS; es organizada por Expoagro, cuenta con la colaboración del INTA.

Durante la Jornada se analizarán las respuestas a los distintos interrogantes que el riego plantea y la oferta de los productos que tienen las empresas más importantes del país en materia de riego. El foco estará puesto en el rol que juega el riego, las posibilidades de crecimiento de la superficie regada del país, en cómo mejorar el rendimiento y mitigar los efectos de la sequía. "Es fundamental en una exposición de tanta trascendencia, y donde se nuclea tantos productores de la región pampeana argentina, tener un espacio para que puedan conocer lo que es el uso del riego sustentable en la agricultura", indicó el Ing. Agr. Aquiles Salinas, director del INTA Manfredi, y destacó: "Más aún, en estos momentos donde en muchas localidades están sufriendo el problema de la falta de lluvia o la mala distribución de lluvia".

Sobre la actualidad de esta actividad, Salinas contó: "A nivel de investigación es en mejorar los procesos y la eficiencia, seguir obteniendo recomendaciones para un mejor uso del riego. A nivel más político institucional, la mirada está puesta en cómo se puede incrementar el área de riego, por supuesto, dentro de las condiciones

que se establecen, de poner agua de calidad, suelo de calidad, energía, y líneas crediticias".

Y además, agregó: "Se está trabajando de manera que se pueda incrementar en el corto plazo el área regable; y eso trasciende en por lo menos tener un piso productivo, no solo a nivel del productor, sino a nivel de la producción nacional más estable con un piso mucho más alto".

Por otra parte, Salinas explicó que la jornada principalmente está dirigida a productores, pero también a organismos que toman decisiones, "para mostrarles la importancia que tiene la tecnología y el riego a nivel de la vida del productor y de la producción provincial y nacional". Y a su vez, sostuvo que "como van a participar muchos de los proveedores de riego a nivel nacional, será muy importante establecer los primeros contactos con aquellos que no sean regantes, para mostrar quienes son los que pueden asistirlos en la provisión de los equipos".

Durante la jornada, habrá un panel de empresas que tratarán diferentes cuestiones sobre la importancia del riego sostenible. Participarán Juan Amboldi, socio gerente de Galamb Agro; Hernan Manrique, presidente de HMSA, T-L Irrigation; Matías Babodo, gerente Comercial, Irri-Ar; Martín Pasman, presidente de Valley Argentina; Martín Soto, gerente Comercial de Tonka Solar; Tomas Pfisterer, gerente de Operaciones Krebs de Irri Avance-Krebs; y representantes de Netafirm Argentina S.A. ■

COMPRO CAMPO

Agrícola
Premium
1.000 Has
Centro Pcia. Bs.As
Sur Pcia. Santa Fe
Sur Pcia. Cordoba

Enviar info a:
riccae88@gmail.com

INFORME

El peso de la agroindustria

Las exportaciones del agro aumentaron un 25 por ciento en 2024, el sector aportó 6 de cada 10 dólares para el país.

Tras una brusca caída de las importaciones, en 2024 Argentina logró un superávit comercial récord de 18.898 millones de dólares, luego de haber enfrentado un déficit comercial en 2023 por 6.926 millones de dólares. En esa balanza, el peso determinante lo tuvo la agroindustria, que logró exportaciones por un valor de 48.000 millones y un saldo a favor de 39.000 millones de dólares.

Así lo indicó un informe de la Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de la Argentina (FADA), en el que se destaca que el año pasado las exportaciones del agro aumentaron un 25 por ciento y que la agroindustria aportó 6 de cada 10 dólares para el país.

El relevamiento de FADA, que analiza el desempeño de un amplio abanico de actividades, demuestra que el 69,2% de las exportaciones del agro se genera en las cadenas ganaderas, 14,2% en economías re-

gionales, 8,5% en carnes, 2,6% en lácteos y 5,5% en otros.

"Nos parece importante destacar que, de las 20 cadenas analizadas, 14 aumentaron sus exportaciones tanto en dólares como toneladas: trigo, porcino, soja, uva, forestal, peras y manzanas, yerba, maíz, ovino, pesquero, lácteo, té, bovino y girasol. Tres tuvieron incremento en dólares, pero caída en toneladas: limón, maní y arroz. La cebada, vio incrementada su exportación en toneladas no así en dólares. Y sólo dos complejos redujeron sus exportaciones en dólares y toneladas frente a 2023: legumbres y avícola", analiza Natalia Ariño, Economista de FADA.

Según detalla el informe, Argentina ocupa el primer lugar entre los exportadores mundiales de jugo y aceite de limón y de aceite de soja; el segundo lugar entre exportadores de maní, porotos y yerba y el tercero con maíz y harina de soja. Además, el trigo argentino llega a

más de 28 países y en más de 90 disfrutan las uvas y vinos nacionales.

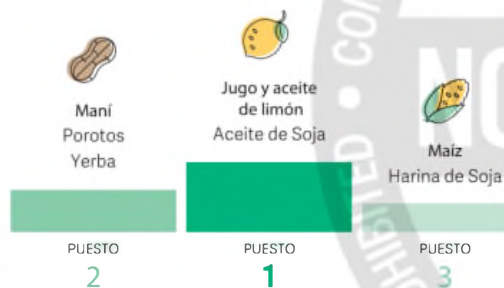
"Exportamos a más de 155 países, es decir que estamos presentes en el 80% del mundo. Nuestros principales compradores son Brasil, Vietnam, China y EE.UU. Brasil compra principalmente leche en polvo, cebada, peras, manzanas y trigo. Vietnam compra nuestro maíz, China nos compra carne de vaca. Por su parte, Estados Unidos principalmente importa té, vinos, limones y madera", detallan desde FADA.

Retenciones

En cuanto a los Derechos de Exportación, las cadenas agroindustriales aportaron el equivalente a USD 5.994 millones, lo que significó el 91% de la recaudación de DEX de AFIP, estimada en 6.575 millones de dólares.

En un apartado, FADA analiza la concentración de origen de las exportaciones argentinas durante el

Podio mundial de Exportaciones ¿Qué lugar ocupamos?



Fuente: FADA - Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de la Argentina

CLARIN

1° semestre 2024:

-En la Región Pampeana predominan los complejos de granos, carnes y lácteos, que representan el 97% de las exportaciones agro-pampeanas.

-En el NEA y NOA se encuentran principalmente economías regionales como limón, poroto (del complejo de legumbres), forestal, té y yerba.

-En la Región Cuyo, el complejo de la uva constituye el 46% de las exportaciones de la región.

-En la Región Patagónica, las acti-

vidades de peras y manzanas y el complejo pesquero representan el 94% de las exportaciones agro-patagónicas.

Respecto a los destinos, el 65% de las exportaciones se dirigieron a los principales cinco países de destino de cada complejo.

"A nivel internacional se destaca la importancia de Brasil, Vietnam, China y Estados Unidos, como los compradores centrales de las exportaciones agroindustriales argentinas", detalla el relevamiento de FADA. ■

Primer Estudio de Mercado para el agro realizado por Gente del Agro

Único estudio nacional con una muestra mayor a 800 casos.

Panel interactivo para filtrar de acuerdo a las zonas a evaluar.

incrementar
COMUNICACION AGROPECUARIA

comunicacion@incrementarsa.com.ar

La superpotencia mundial es uno de los países más afectados por el cambio climático. Las aguas profundas y los reservorios son cada vez más relevantes.

La sequía en el Oeste de EE.UU. se convierte en la nueva normalidad



Escenario

Jorge Castro

Especial para Clarín Rural

La sequía en el Oeste de EE.UU., centrada en la Cuenca del Río Colorado, ha sido tan aguda en los últimos 20 años que "Naciones Unidas" ha dejado de utilizarla como la categoría decisiva de sus programas y pronósticos ambientales; y ahora se refiere a esta situación como "aridificación", que es una nueva normalidad extremadamente seca (algo semejante a lo que sucede con el Desierto de Sahara en África).

En el Oeste norteamericano están situados los dos mayores reservorios de agua de EE.UU., que son el "Lago Mead" en Nevada y Arizona, y el "Lago Powell" en el estado de Utah.

El reservorio del "Lago Mead" fue creado en 1930 cuando se constru-

yó el "Hoover Dam" (6 grandes represas hidroeléctricas), un logro extraordinario de la ingeniería norteamericana, que fue realizado por el presidente Herbert Hoover (1929/1933).

Todo esto ocurrió antes de que el estallido de Wall Street y la consiguiente gran depresión de la década del '30 arruinara el gobierno y la reputación del presidente

A la aridificación de la región se sumaron efectos extremos del cambio climático

Hoover, que sería sucedido de inmediato por el demócrata Franklin Delano Roosevelt (1933/1944).

Por su parte el "Lago Powell" fue creado en la década del '60 (gobierno de Lyndon Johnson/1963-1969), con la construcción de la gran represa del Cañón del Glen ("Glen Canyon Dam").

Ambas construcciones experi-

mentaron en los últimos dos años los menores niveles de agua de su historia, hasta adquirir la crítica caracterización de "Dead pool Status", lo que significa que sus flujos hídricos son tan débiles que ya no pueden impulsar las enormes usinas hidroeléctricas, que por consiguiente tienden a paralizarse, y que brindan electricidad a millones de estadounidenses, provocando un enorme impacto en estados cruciales de la Unión como California, Colorado, Nuevo México, Arizona y Nevada; y en todos estos estados, y en general en el Oeste, esto amenaza destruir a grandes sectores de la agricultura necesariamente irrigados.

En todo el valle central de California, donde se despliega la gran producción fruti-hortícola del país, y que ahora compite fundamentalmente con el gran sistema fruti-hortícola mexicano, convertido en un factor crucial de la economía Norteamérica (EE.UU./México/Canadá) a partir de la creación del NAFTA/ Tratado de Libre

Comercio de América del Norte en 1994.

Por eso, estos sectores de la producción agrícola estadounidense se encuentran frente a la necesidad imperiosa de establecer un sistema de cortes obligatorios de la provisión de agua.

El problema de fondo es que a la sequía crónica del Oeste - ahora denominada "aridificación" -, por

Entre 20% y 40% de las tierras fértiles del mundo se encuentran degradadas

su condición de nueva normalidad, se han sumado en las últimas dos décadas los efectos extremos del cambio climático, que encuentra a EE.UU., la primera superpotencia mundial, convertido en uno de los países más afectados por este fenómeno absolutamente catastrófico.

En este periodo tanto en EE.UU.

como en el mundo más de 90% de los mayores desastres ambientales como inundaciones, sequías e incendios (caso Los Ángeles) han estado directamente vinculados con el agua, y en general con la carencia de recursos hídricos.

Todo, en suma, se centra en la relación entre las tierras y las aguas, en una única e inextricable vinculación que remite a una raíz originaria, cuyo contenido es el "Hogar Común" de hombres, tierras y aguas, en la que el hombre no es un "superyó" que se impone a la naturaleza desde afuera, sino uno de sus componentes sustanciales, aunque no el principal. El hombre es un hijo de la naturaleza, y no un esclavista que la conduce a latigazos.

En este contexto las aguas profundas y los reservorios artificiales son cada vez más relevantes, porque son los únicos que ofrecen resistencia a la extraordinaria variabilidad del cambio climático; y todo esto sucede cuando la demanda del agua crece cada vez más por el alza de la población y los reclamos de la agricultura; y cuando la temperatura aumenta y las precipitaciones se reducen.

Hoy entre 20% y 40% de las tierras fértiles del mundo se encuentran degradadas; y esto afecta a más de la mitad de la población mundial. En estas condiciones la "sustentabilidad" no es una ideología ni una doctrina sino la condición de sobrevivencia de la producción agrícola en el mundo. ■

Biotecnología y agroindustria: del castigo a la conquista

La resiliencia del "granero del mundo" al "laboratorio del futuro".

Maggie Urquiza

Especial para Clarín Rural

Convertido en el chivo expiatorio de todos los males, el productor agropecuario argentino emerge hoy como prisionero silencioso de un sistema que lo asfixia. Se trata de hombres y mujeres que han transitado el amargo camino de ser señalados como enemigos públicos a convertirse en un personaje sometido a políticas que se empujan en arrastrarlos hacia la mediocridad.

El sistema los quiere de rodillas, sembrando resignación, cosechando conformismo en lugar de prosperidad. Castigado por doble partida, tanto por el Estado como por el

relato privado, tantos años de empecinamiento les hicieron creer también la mentira del autofinanciamiento y de que las grandes ligas eran un horizonte inalcanzable.

Si bien es cierto que Argentina está quedando muy por debajo de Brasil y Estados Unidos en materia de rendimientos, nuestro país tiene una ventaja estratégica en el ámbito biotecnológico gracias a su marco regulatorio avanzado para la edición genética.

Imagino escuchar a más de uno decir:

-Pero Maggie, Estados Unidos no tiene retenciones, además la edición genética lleva años y ellos tienen todo el arsenal de empresas de biotecnología muy a mano en Bos-



Oportunidad. El marco regulatorio sobre semillas es ejemplo global.

ton como para recuperarse y mantener su liderazgo".

-Sí. Es cierto. Pero... como buena oveja negra, voy a cuestionar estos dichos.

La incertidumbre en la biotecnología norteamericana

Hoy el sector de biotecnología en Estados Unidos, tanto en agroindustria como en salud, atraviesan dos conflictos de manera transversal:

el aumento de los costos, la incertidumbre respecto al futuro del

marco regulatorio.

Todo el sector biotecnológico estadounidense es testigo de un nivel de incertidumbre nunca antes visto, principalmente porque no se sabe qué postura van a tomar los entes regulatorios respecto a los cultivos: si se van a permitir instrumentos de edición genética, si van a estar más o menos regulados, si van a incentivar el cultivo orgánico por sobre el editado, etcétera. Lo mismo aplica para el esquema de salud, con las vacunas, drogas, te-

lemedicina, etc.

Esto deriva en que la alocaación de capital (dentro de Estados Unidos) está puesta en pausa, sobre todo aquella inversión considerada nueva o de mayor riesgo. En la misma línea, el aumento sostenido de los costos y el pesado régimen regulatorio imposibilita el flujo continuo de innovación tanto en materia de cultivos como en área de farmacología, haciendo que esta sea la oportunidad soñada para los productores argentinos.

En tanto, la Argentina tiene un marco regulatorio que permite una adopción más rápida y eficiente de tecnologías de biotecnología agrícola, contrastando con la regulación más estricta en países como Estados Unidos. Esta ventaja regulatoria no sólo facilita la investigación y desarrollo sino que también posiciona a Argentina como un destino atractivo para inversiones en biotecnología.

El mercado de semillas transgénicas en Estados Unidos, que alcanzaría los US\$ 29 billones para 2030, muestra un crecimiento significativo gracias a la adopción de cultivos genéticamente modificados como maíz, soja y algodón. Argentina podría beneficiarse de este mercado al exportar semillas, respondiendo a la creciente demanda. ■