



La visión de Mariano Bosch, líder de Adecoagro, cuyo 51% pasará a manos de Hether.

Un balance del girasol y del arroz, mientras arrancó la trilla de la soja y ya se planifica el trigo.



Campo y fútbol, la misma esencia

Leo Ponzio. Llegó a la gloria como máximo ganador de títulos con River y ahora disfruta su otra pasión: la actividad agropecuaria. Por Mauricio Bártoli, P. 4 y 5.

Capitán embajador. En su campo "Los Abuelos", en Las Rosas, Santa Fe, Leo Ponzio analizó con Clarín Rural el "factor humano" que destaca a los argentinos en la cancha y en el lote.

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.

ACTUALIDAD



El lote primicia. El rinde promedio de la oleaginosa en el lote fue de 5.000 kilos, por encima de la media.

Se largó: arribó el primer lote de soja 2024/25

El productor que entregó la mercadería fue Fedor Espinosa, quien produce en el sudeste de Córdoba.

Esteban Fuentes
efuentes@clarin.com

Sorpresivamente, el primer lote de soja arribó desde el sudeste de Córdoba. Fue de **Fedor Espinosa**, un productor que hace agricultura junto a su familia. "Estoy muy contento con esta situación, es muy lindo. En cierto modo es un reconociendo", remarcó a **Clarín Rural** tras la oficialización por parte de la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR).

Fedor, de 63 años, es ingeniero agrónomo y productor. Se fue haciendo camino al andar. Desde Catamarca, se fue a estudiar a Rosario y luego se instaló en el sudeste de Córdoba, precisamente en Monte Buey, donde la familia de su mujer tenía campos.

Trabaja junto a su hijo **Agustín**, el más grande, mientras espera que se incorpore su segundo hijo, **Ramiro**, que está cursando los estudios universitarios para seguir con el legado de su papá: ingeniero agrónomo.

El chacarero arrienda unas 600 hectáreas entre las localidades de Monte Buey, Justiniano Posse, Wenceslao Escalante y Bell Ville y la rotación que realiza es clásica: un tercio trigo/soja de segunda, un tercio maíz de primera y un tercio soja de primera.

De todas maneras, este año varió la superficie destinada al maíz por el temor de la chicharrita, que el año

pasado afectó considerablemente al cereal. Bajó el área maicera y sumó más hectáreas de soja.

Primer lote. La fecha de siembra del lote primicia de soja fue el 31 de octubre de 2024 una variedad de ciclo corto (DM33R22), mientras que la cosecha tuvo lugar el 21 de marzo de este año. La producción de esa soja se destacó: fue de 50 quintales por hectárea contra los 40-45 quintales promedio que suele haber en años buenos. "Esa soja sufrió bastante en enero, pero ayudó el agua de diciembre y de febrero", contó.

Según recordó, en el lote donde se sembró la soja primicia fue uno de los primeros donde se implementó la Siembra Directa, en 1978.

"Es el resultado del manejo y de la fertilización bajo el sistema de la Siembra Directa", reconoció sobre el rinde superlativo de la oleaginosa.

En este sentido, indicó que agregan más fertilizantes de lo que necesita el cultivo. "En el campo de la familia le ponemos más fichas, pero en el resto, donde cada dos años hay que renovar, le agregamos menos porque no se sabe lo que va a pasar en un momento de renta tan baja. Eso hace que no le pongamos todo el 'chimichurri a la soja'".

Institucional. La Bolsa de Comercio de Rosario anunció el arribo del Primer lote de soja de la campaña

2024/25. Según lo establecido en el reglamento, recibidores oficiales de su Cámara Arbitral actuaron sobre la mercadería descargada en la planta de Cofco, ubicada en Timbúes. Luego del análisis, realizado en los laboratorios de la BCR, se determinó que la partida cumplió con la norma de calidad para la comercialización de soja.

Vale destacar que por tercera vez en la historia del certamen, que comenzó con la campaña 1987/88, el lote ganador arribó desde Córdoba. La última vez que se subastó mercadería de esa provincia fue en la edición 2013/14, proveniente de Leones. Mientras que el evento correspondiente a la campaña 2008/09 fue realizado con un lote cosechado en Ballesteros.

Generalmente, los primeros lotes que entran a la Bolsa de Comercio de Rosario, llegan desde el norte del país. Pero este año habían entrado lotes de mala calidad por la sequía.

La cooperativa Agricultores Federados Argentinos (AFA) intervino como consignatario. En tanto, la firma Gualtieri e Hijos actuó como entregador en la descarga de la mercadería.

El lote ganador será rematado en la Bolsa de Comercio de Rosario el 25 de abril, en un acto que marcará el inicio formal de la comercialización de soja de la nueva campaña. ■

Se realizará el primer remate ganadero en el Banco Nación

Será bajo el martillo de Colombo y Magliano con la fuerza de Expoagro.

La ganadería atraviesa un momento favorable, impulsado por buenos precios y una firme demanda en las categorías de invernada y cría. Tras varios años de sequía que forzaron a los productores a reducir sus rodeos por la falta de alimento, el regreso de las lluvias y la mejora en la disponibilidad de pasto han cambiado el escenario. Con campos en mejores condiciones, los criadores buscan reponer lo perdido, lo que se traduce en una mayor demanda de vacas y vaquillonas en los remates y de terneros para los ciclos de recría.

Se trata de un evento único que marcará un hito en la ganadería argentina, dado que el próximo viernes 4 de abril se realizará el primer remate de hacienda en Banco Nación con la fuerza de Expoagro. La firma Colombo y Magliano, una de las consignatarias con mayor trayectoria será la encargada de levantar el martillo.

Con gran expectativa trabaja todo el equipo de representantes de Colombo y Magliano, más de 70 sucursales en Argentina, para seguir sumando lotes de invernada a esta subasta histórica.

"Para la firma es un hecho innovador que busca seguir generando acciones comerciales que potencien a sus clientes, en este caso especial, generando una alianza estratégica con el Banco Nación, entidad con más de 130 años y el objetivo claro de brindar herramientas de financiación

para potenciar el negocio ganadero", comentó **Juan Pedro Colombo**, director y Martillero de la firma.

La oferta será de calidad y cantidad con lotes de invernada de todo el país, con un estimado que supera las 20.000 cabezas, según anticipó **Facundo Rivolta** colaborador de la firma.

En la misma línea, **Patricio Frydman**, gerente comercial de Exponciencia, expresó: "Hace varios años que venimos trabajando esta idea, y después de tanto esfuerzo y dedicación, logramos esta sinergia entre dos grandes actores del sector. El Banco Nación, con sus herramientas de financiamiento exclusivas para los productores, y Colombo y Magliano, con su experiencia y profesionalismo en la comercialización de hacienda, harán posible un remate que garantice transparencia y agilidad en los negocios. Esta alianza refuerza el carácter federal del evento y permite que productores de todo el país accedan a mejores oportunidades en un marco de solidez y confianza".

El remate se iniciará a las 9 hs, previo desayuno de bienvenida y al martillo contará con la experiencia de **Juan Pedro Colombo**, **Carle Colombo**, **Hernán Vassallo** y **Juan Carlos Blasco**. Será transmitido en vivo por Canal Rural, vía streaming a través de <https://colomboymagliano.com.ar/> y expoagro.com.ar permitiendo una amplia difusión. ■



Remate. Será el viernes 4 de abril a partir de las 9 hs.

LA COLUMNA DE LA SEMANA

En la mira de las finanzas

Opinión

Héctor A. Huergo
hhuergo@clarin.com

La noticia de la semana fue la decisión del directorio de Adecoagro, una de las principales empresas agroindustriales de la Argentina, de aceptar la oferta de compra (no solicitada) por parte del gigante de las "stablecoins" Hether (criptomonedas). Esta empresa había elevado una propuesta para hacerse del 51% de la compañía hace apenas un mes.

El directorio, presidido por Mariano Bosch, un ingeniero agrónomo que hace veinticinco años tuvo la visión de aprovechar las brechas tecnológicas y comerciales para generar valor en la producción agropecuaria de la región. Bosch arrancó con una profunda vocación agronómica, pero enseguida incorporó una envidiable visión de negocios. Indagaba permanentemente en las oportunidades que generaba la llegada de nueva tecnología, para mejorar la productividad, y estaba convencido de que eso se trasladaría al precio de la tierra y al valor del negocio.

Así, salió a convencer a grandes inversores institucionales. Con empuje y habilidad, convocó capitales para adquirir tierras que tenían potencial de desarrollo, ya sea a través de la infraestructura, como en la intensificación de los sistemas de producción. Armador de juego, se rodeó de un excepcional grupo de colaboradores, armando un equipo de management excepcional. Todos imbuidos de la misma filosofía. Arrancó en la Argentina, con foco en la producción agrícola, lechería y arroz. Enseguida vio la enorme oportunidad de

Mariano Bosch logró mostrar el potencial agroindustrial entre los más exigentes inversores globales

desarrollar un gran complejo suroccidental en el corazón agrícola brasileño, domando tierras para la producción de azúcar y bioenergía. Hoy es uno de los grandes actores del imponente mercado del etanol y parte del cluster azucarero, donde Brasil también lidera. Con el residuo de la cosecha generan energía eléctrica, lo que los hizo acreedores a bonos de carbono, fuente de la distribución de

dividendos que Adeco ejecuta desde hace un par de años.

En arroz, convirtió tierras en bajísima productividad ganadera, en complejos de dimensión mundial. Ya siembran más de 60.000 hectáreas en Corrientes, Santa Fé, Chaco y Formosa, procesando toda la producción y con marcas propias, para consumo interno y exportación. Hace un par de años le compraron el negocio de arroz a Glencore (hoy Viterro) con lo que expandieron la operación productiva y comercial a Uruguay. Con foco en la sustentabilidad, logran más toneladas de arroz que nadie por metro cúbico de agua de riego, con imponentes obras de ingeniería, desde la toma de agua a los cientos de kilómetros de canales. Algo que lograron implementando el "nivel cero", un revolucionario sistema de manejo del agua.

También fueron los primeros en incorporar los cabezales de cosecha stripper de fibra de carbono, en cuyo desarrollo colaboraron desde cuando se les llevó el proyecto. Hoy todas sus cosechadoras y las de sus principales contratistas los han adoptado. Redujeron a la mitad el costo de la cosecha (uno de los mayores gastos) mejorando sustancialmente el margen bruto y la huella de carbono de

su arroz.

En lechería, pasaron de un sistema pastoril en los tambos que adquirieron al sur de Venado Tuerto, a un sistema de estabulación total, con máximo confort animal. Duplicaron la producción por vaca: pasaron de 18 a 37 litros diarios, con 15.000 lecheras en ordeño en cuatro unidades que además cuentan con recogida de bosta. La bosta fermenta en grandes biodigestores y generan energía renovable que se sube a la red. El efluente final se riega en los lotes adyacentes.

Toda la leche se procesa en plantas pro-

Los fondos de las criptomonedas "vieron" que el valor de las acciones no se reflejaba a pleno

pias. Adquirieron dos a SanCor, la de leche fluida de Chivilcoy y la de quesos de Morteros. Recrearon la marca Las Tres Niñas y lanzaron Apóstoles.

Todo esto es lo que está en pleno desarrollo en Adecoagro. Tether sabe que no solo está comprando tierras, sino potencial de crecimiento a partir de un equipo exitoso. "Vieron" que el valor de la acción no reflejaba esta potencial. Y aquí están. ■



#SomosCestari

Aapresid y el agro sustentable, de proyección global

La Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (Aapresid) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) inauguraron un innovador exhibit inmersivo sobre el mundo de la Siembra Directa y su impacto en la salud del suelo. Este espacio busca generar conciencia sobre la importancia de prácticas agrícolas sustentables y agricultura regenerativa.

El stand demostrativo se instaló en el Centro de Interpretación del Mañana de la Agricultura (CIMAG), en la sede central del IICA, en Costa Rica. El CIMAG, que forma parte de la iniciativa IICA de Puertas Abiertas, es un espacio donde se demuestra cómo las tecnologías digitales pueden transformar los sistemas agroalimentarios del hemisferio y procura revalorizar la agricultura como actividad profesional moderna y rentable.

En esta línea, el novedoso exhibit, a través de proyecciones de recursos multimedia, muestra los

efectos que los sistemas de producción basados en Siembra Directa tienen sobre los microorganismos que habitan el suelo, así como el deterioro que pueden causar en su equilibrio natural las técnicas de labranza tradicionales.

Este espacio educativo busca generar conciencia sobre la importancia de adoptar prácticas regenerativas como la protección del suelo, mantener paisajes vivos y diversos, el manejo ecológico de plagas y nutrientes, y el uso de tecnologías de bajo impacto ambiental que protejan la biodiversidad del suelo y fomenten ecosistemas agrícolas más resilientes. La propuesta destaca además la importancia de la innovación en red, generando espacios colaborativos para adaptar estas prácticas a cada realidad.

En el acto de inauguración participaron el presidente de Aapresid, Marcelo Torres; el director General del IICA, Manuel Otero, así como los diferentes participantes del Segundo Diálogo Regional so-



Líderes aliados. Marcelo Torres, de Aapresid, y Manuel Otero del IICA.

bre Ciencia, Tecnología e Innovación en los Sistemas Agroalimentarios de América Latina y el Caribe, organizado por el IICA.

Torres argumentó que "crear modelos interactivos de innovación implica contemplar dos grandes ejes: la importancia de que el agricultor sea parte de las transiciones y trabaje en escenarios reales de producción junto con la ciencia y la tecnología, y rescatar el valor del suelo como reservorio principal de carbono terrestre.

Por su parte, Otero mencionó que la frontera del conocimiento es la que tiene que generar una agricultura intensiva en saberes, mucho más sostenible e inclusiva.

"Este tipo de exhibits sirven para mostrar que hay un futuro, donde las nuevas generaciones tienen que acercarse y crear en eso. Nos reconforta saber que estamos poniendo nuestro granito de arena para discutir esta nueva agricultura", aseguró.

En esta línea, ambos coincidieron en la importancia de este tipo de iniciativas para atraer a niños y jóvenes al agro, a fin de que puedan convertirse en los nuevos agentes impulsores de sistemas agroalimentarios sostenibles, basados en ciencia e implementando tecnologías.

"La agricultura no suele ser tan atractiva para los jóvenes, por lo

que tenemos que adaptarnos y esto es un desafío al trabajo interactivo. Nuestro único mensaje hacia los agricultores y jóvenes del mundo, es que se involucren en la innovación, que sean parte de los procesos; a la ciencia que trabaje con ellos, y a los asesores políticos que también generen las condiciones propicias para que esas transiciones se den con base científica y tecnológica e involucrando a los productores", manifestó el presidente de Aapresid.

"Ya me estoy anticipando a lo que van a pensar los niños y jóvenes con esta iniciativa que permite que se metan en el centro de la tierra, o vean la tierra desde abajo. Es algo lindo para construir ese relevo generacional, y eso es lo principal que pensamos hacer", secundó el titular del IICA.

De esta manera, el nuevo módulo de Agricultura Sustentable y salud del suelo encabezado por Aapresid, se une a otros stands demostrativos con los que cuenta el CIMAG. Entre ellos, el centro de maquinaria agrícola y geomática, aplicaciones basadas en información satelital, robótica, realidad aumentada, drones, programación, internet de las cosas, animaciones basadas en juegos de mundo abierto o tipo sandbox, entre otras.

El IICA de Puertas Abiertas, recibirá este año a 25.000 personas. ■

MANO A MANO



140 quintales por hectárea. Con humildad, Leo Ponzio se apoya en su padre Daniel y otros colaboradores, para ser eficiente. Su impronta personal es invertir en las mejores tecnologías.

Tras la gloria con el fútbol, se reinventa en otro campo

Junto a sus padres y amigos, en su casa rural de Las Rosas, Leo Ponzio rememora la infancia con sus abuelos y describe su pasión agropecuaria.

Mauricio Bártoli
mbartoli@clarin.com

La primera imagen que surge entre maizales es la de un pibe atravesando surcos en cuatriciclo. La sensación es la de un todo terreno que impone su presencia y controla las acciones.

Es Leo Ponzio, que tiene 43 años pero parece de 18, atlético y afeitado, en una renovación existencial, lejos del porte de veterano caudillo que levantó las mejores copas del célebre River Plate de Marcelo Gallardo.

Unos metros más allá del patron del (medio) campo, una cosechadora trilla el maíz que se fue planificando meses atrás para que ahora se vean los resultados, a partir de semillas NK (marca de la cual el Capitán es Embajador) y un manejo dedicado en equipo, para que los trofeos sean los altos rindes, en este caso por arriba de los 140 quin-

tales...

Se lo ve plenamente feliz, como conectado, en sum undo, con alguna sensación que se siente de chico... qué pasa por adentro, por el alma. Así se brinda a un mano a mano con Clarín Rural.

-¿Qué sentís en el campo, después de alcanzar la gloria con el fútbol?

-Yo vengo acá y hago cosas que me retraen en el tiempo y pienso... es lo que quería, lo que buscaba, el poder cumplir sueños míos, de mi viejo, de mi abuelo. Es una gran gusto poder haber invertido en algo que me gusta y que me conecta día a día con sensaciones del alma.

Porque si invertís en cosas que no te gustan, por ahí las dejás de lado. Si no hay pasión no te preocupas: cuando va mal te quejás y cuando va bien no decís nada. Cuando yo estoy en el campo hago con gusto un poco de todo, y si no sale bien de entrada, le buscas la vuelta. Claramente por momentos me vuelte el Leo de chico, que soñó con es-

to y yo quizás inconscientemente lo busco. Lo voy asimilando con el tiempo y es muy parecido a lo que sentía cuando jugaba, cuando me levantaba cada mañana a entrenar y pensaba "tengo que estar bien físicamente, me cuidó el día anterior. En la actividad agropecuaria también hay un propósito muy similar. Estoy sintiendo algo parecido. Aunque en el campo hay muchos acontecimientos que uno maneja menos, como el clima y los precios, pero hay que saberlo llevar como a los equipos rivales. En general me están saliendo bien las cosas, así que la verdad estoy content.

-¿Es una nueva etapa, con energía más madura, luego de tu primera opción fuerte por el fútbol?

-Sí, hay algo de eso. Ya no soy más jugador de fútbol, hay que entenderlo, que por ahí es lo que más nos cuesta. Pero se me abrió algo de lo que buscaba, que por ahí uno puede buscar pero no lo encontrás. Encontré algo acá que conjuga mu-

chas cosas, la familia, mi viejo, mi cuñado, mi hija, que ahora está creciendo y está viendo al campo con otros ojos, como un futuro profesional para ella también.

Disfruto valorar que es algo propio de nuestro país, conociendo y aprendiendo cada vez más y con buenos momentos en familia y con amigos.

Sus 4 abuelos y sus padres vivieron de lo rural y su hija seguirá la tradición familiar

-¿Qué recordás de tus primeras épocas en el campo?

-El campo era parte de mi vida, de mi infancia. Mi abuelo paterno tenía campo propio, donde yo jugaba de chico. Mi abuelo materno era herrero de campo, en una estancia grande donde mi abuela era ama de casa.

Tiempo después, en un cierto pun-

to, pasó a ser una inversión, se fue convirtiendo en un sueño propio, que de poco fui haciendo realidad. Mi conexión de adulto con el campo empezó a expresarse con una sensación de que todos los días quería mejorar. Incluso cuando todavía jugaba hice reinversiones continuamente: "que falta esto, hay que hacer aquello". Es como lo aprendí en mi infancia.

-Con tu viejo Daniel se retroalimentaron en las dos actividades...

-Mi viejo era jugador de fútbol, decían que era mejor que yo... hasta que los resultados me pusieron en otra consideración, dice sin falsa modestia y mucho cariño (ver La trama familiar...). Se puso un poco nervioso cuando le empezaron a decir el padre de Ponzio je. Desde que me metí en la actividad agropecuaria yo siempre consulté con él. "Che, pá, qué te parece aquel lote, lo podés ir a ver? Y ahora tenemos este proyecto en conjunto, donde trato de modernizarnos. Me costó un poquito porque es de otra época, entonces lo dejé hacer a su manera, pero contándole lo que yo veía. A veces sintonizamos y cuando él quiere hacerlo de otra manera, nos respetamos y sintonizamos: ni él me impone ni yo pierdo el respeto. Es su manera de ser y su economía la maneja él.

-¿Qué es lo que más te gusta de las diversas actividades del campo, que van desde meterse en el lote hasta hacer los números?

-Me gusta planificar, el año, o cualquier actividad. Está muy asocia-

do a la experiencia futbolera. Planificar un partido te lleva toda una semana. Y planificar un año agrícola te lleva tiempo también: hay que juntarse con el ingeniero, ver qué venís haciendo, qué pasó que no pasó, qué te parece si volvemos a hacer esto acá o allá? Evaluar y a veces decir "mejor dejémoslo así", en la lógica de "equipo que gana no se toca"... La planificación me gusta, me pone de vuelta en los códigos de equipo competitivo. A mí me gusta saber adónde vamos a ir.

-En la Argentina no es muy común planificar...
- No es usual, pero mientras yo sepa que hacemos, aunque después me pongan una piedra, buscaré adap-

Su padre fue un buen zaguero central y hoy lo guía en lo rural

tarme al contexto... En el fútbol también era así: había que cuidarse, entrenar, mentalizarse, en el fondo es mucho poner cabeza. Quizás la diferencia es que los partidos se juegan llueve o truene pero en el campo el clima muchas veces te deja fuera de juego, por falta o exceso de lluvias. En todos caso uno tiene que tener la predisposición para resolver.

-Con la pasión que te genera el campo. ¿Le vas a dar lugar también a la posibilidad de formar parte de algún cuerpo técnico?

-Podría complementar actividades, sabiendo que cuento con mi viejo, mi cuñado y el ingeniero. Yo sería la cuarta pata de la mesa. Hoy tengo la posibilidad, porque tengo el teléfono y en tres horas puedo estar. El día que no tenga a uno de ellos, tendré que repensar si realmente puedo estar en los dos lados, y poner las cosas en la balanza para decidir para qué lado ir.

-¿Qué dirías sobre campo a quienes solo te vieron en la cancha?

- Contarlo no es lo mismo que vivirlo. Yo siempre busco contar experiencias, no decir lo que hay que hacer. La realidad es que el campo lleva mucho tiempo y planificación, no es tan fácil como tirar una semillita y listo. Hay muchas variables y mucha gente trabajando. Y los pueblos como el mío, de 15.000 habitantes, vive gracias al campo. Porque también están los riesgos: si no llueve, las despensas y tiendas trabajan menos y se achican las cuentas corrientes. Con mis amigos, decimos "cuando el campo está chato, en el pueblo se pone chato para todos". No hay que ponerse a la defensiva, hay que buscar los "puede ser". Y ahí proponer: darle lo que necesita el campo imposiblemente, para transitar los caminos. Si a nosotros nos abren la tranquera y nos dan posibilidades de invertir y trabajar... el campo es el primero que pone el motor de la economía en marcha.

CARRERA BRILLANTE Y VUELTA A LOS ORIGENES

21 años como profesional y campeón mundial sub 20 con Argentina

En esta semana de orgullo futbolero argentino, vale contextualizar "de dónde salió" Leo Ponzio... Debutó en Primera en Newell's como defensor derecho y enseguida se adueño del mediocampo, tras destacarse en inferiores como goleador en el club Williams Kemmis de Las Rosas.

Contemporáneo de Maxi Rodríguez (de quien es muy amigo) pertenece a una ilustre camada de intermedia entre Lionel Scaloni y Gabriel Heinze, y la generación dorada que encabeza Lionel Messi. Todos llegaron después de Gabriel Batistuta y Gerardo Martino entre otros que primero llamaron la atención con la camiseta rojinegra y luego honraron la celeste y blanca.

Con el DT de la Selección comparten el tono y casi el timbre de voz, con la identidad de la región lingüística que lidera Rosario pero que también se expresa en Pujato o Las Rosas... Los nacidos allí pueden obviar alguna, pero a la hora de pararse en el campo (de juego) saben mover la pelota como casi nadie en el mundo.

-¿Ves al campo argentino como proveedor de alimentos a nivel mundial?

-Quizás no somos los principales, pero somos muy importantes. Tenemos al lado a Brasil que tiene un gran territorio... y tenemos a Uruguay que tiene menos cantidad pero produce con libertad... Nosotros necesitamos, como digo siempre, tener reglas claras, es mejor. Creo que ahora hay una luz como para empezar de vuelta. Por supuesto que no es de la noche a la mañana, pero disiento con algunos que creen que nuestros hijos no lo van a ver. Yo siento que nuestros hijos van a vivir una nueva Argentina

Jugó 21 años como profesional (hasta casi los 40) y conquistó 20 títulos: 17 con River (es el máximo ganador, superando por una copa al mítico Angel Amadeo Labruna), 2 con Zaragoza y el Mundial Sub 20 de 2001 con Pekerman. Con la Selección jugó 18 partidos y anotó un gol.

Con River vivirá todo: desde la pelea para lograr el ascenso hasta la gloria en Madrid al vencer a Boca en la final de la Copa Libertadores de 2018. Fue un pilar del Muñeco Gallardo en la etapa más exitosa del club y el 21 de septiembre de 2022 tuvo un partido despedida en el Monumental. ■



El más ganador de River. levantó la Copa Libertadores 2018, en Madrid.

porque la generación nueva no quiere lo que se ha vivido... momentos de rigidez, de conflicto, de relatos, que te impongan algo en la cabeza. No, no... hoy son libres, hoy tienen nuevos pensamientos. Y sobre eso estamos a favor.

-El fútbol y el campo son de las pocas cosas en las que la Argentina está liderando a nivel mundial. Vos que conoces desde adentro las dos actividades, ¿por qué creés que nos destacamos?

-Por la parte humana. No tengo dudas. Nosotros nos reinventamos. Y en ámbitos como el campo y el fútbol lo ves a diario. Cuando tiene la posibilidad de crecer, el jugador de

fútbol va a crecer. Cuando le das las herramientas y entiende lo valioso, se va a China y sobrevive en China. En eso somos parecidos a Brasil. En todos lados hay un jugador brasileño y con los futbolistas argentinos está pasando lo mismo. Entonces, creo que somos parte de eso: nos criaron para reinventarnos y planificar el día a día.

-¿Y cómo ves el factor humano en el campo?

-En el campo tenemos primero la adaptación al tema climatológico, que cada vez va a ser más fuerte. Nuestros abuelos decían "en esta época llueve tanto". Era más previsible. Entonces ahora hay que cra-

near como en un partido de fútbol... y definir fechas y tipos de cultivos, mucha tecnología (que hay) escuchando lo que saben... En el fútbol hoy es clave lo físico y si no estás bien, te apartas solo... La similitud de eso con el campo es saber que hay que cuidar lo que tenemos. A la tierra hay que darle lo mejor para que te dé... Al cuerpo tenés que darle lo mejor para llegar al máximo nivel. La cabeza también es una clave compartida... Si al campo no le metés cabeza, tropezás... Y en el fútbol, cuanta más cabeza le metas, más vas tiempo vas a ser competitivo en el deporte...

Familia, amigos, su casa

Leo disfruta su trayectoria con camisetas propias (se destaca una de la Selección y la de la final con River en Madrid, junto a la cinta de capitán) y más de 300 casacas que cambió en el campo de juego. Tiene dos de Messi (del Barcelona), entre otros apellidos que lucen en dorsales de todos los colores, en el ropero especial que armó en la casa que construyó en el medio del campo. Allí recibe, rodeado de sus amigos de toda la vida.

En la escena se mueve como pez en el agua su padre Daniel (como el segundo nombre de Leo), que a los 69 dejó muy atrás su fama de gran zaguero central, que forjó un Leo que de niño fue goleador... hoy dice de su hijo:

El gran mérito fue que patea con las dos piernas... y su sacrificio para triunfar como profesional. Dejás los mejores años, que no vuelven", mientras unos metros más

En la trama familiar, tallan dos padres con valores y compañeros

allá se ve disfrutando a Leo de un asado con amigos compinches, disfrutando anécdotas, como recuperando esos momentos inolvidables que, años después, se recrean con complicidad un poco ingenua. "En estos pueblos, no sé por qué, de visitante te fajaban y cuando venían de otro lado, en Las Rosas cobraban... aunque sea con un tirón de orejas o un pechazo...", recuerdan en banda.

Madre Isabel "Chabela" Vasquez, es recibida con un abrazo muy cariñoso por "Leonardo" (nombre completo, como toda madre llama a un hijo para marcarle el paso). El gran capitán la respeta sin chistar.

Ya de madrugada y antes de irse, Chabela da la última indicación amorosa: "Leonardo, no te quedes dormido para llevar a Paula a la escuela". Se refiere a la adolescente de 16 años, que parece ser la luz de los ojos del campeón millonario. La que quiere especializarse en Producción Agropecuaria, y mantener la vibra de amor por el campo que late en "Los Abuelos". ■



Daniel. Papá Ponzio fue mentor y ahora es socio.



Chabela. La madre de Leo fue y es un gestímulo.

AGRICULTURA



Riego. La nivelación cero y la búsqueda de mayor eficiencia en el uso del agua es una de las tendencias.

Las razones del gran salto exportador del arroz

La siembra del cereal creció hasta las 230.000 hectáreas y la cosecha crece 40 %. Se usa tecnología de vanguardia.

Lucas Villamil
lvillamil@clarin.com

En febrero de 2025 el sector agroindustrial exportó productos por un valor de 3.445 millones de dólares, es decir, 185 millones más que en febrero de 2024, lo que representa un crecimiento del 6 por ciento. Así lo indicó el último informe difundido por el Consejo Agroindustrial Argentino (CAA), que detalló que los complejos con mayor crecimiento relativo fueron el arrocero, los cítricos (sin contar el limón) y el sucoalcoholero.

Para tener una idea de las variables que inciden en la evolución del valor de las ventas externas de cada complejo vale la pena poner la lupa sobre el **fenomenal salto de los embarques de arroz**. En el primer bimestre de 2025 se consolidaron ventas por **43 millones de dólares**, y el salto en valor entre lo exportado en febrero 25 y febrero 24 fue del 312 por ciento.

Consultado por **Clarín Rural**, el analista del mercado de arroz Fabián Franzese, detalló: **"La cosecha actual es mucho mayor a la previa, en el orden del 40 por ciento**, y llegó antes en tiempo, en un contexto de muy fuerte baja del precio global del orden del 33 por ciento interanual. Por ello, nuestros exportadores se adelantaron anotando

de manera temprana la mayor cantidad posible de negocios. Como la baja de precio era previsible los exportadores anticiparon las decisiones de venta para tener un mejor precio".

Según el informe del CAA, el precio promedio de las exportaciones de arroz en febrero de 2024 fue de 701 dólares por tonelada, mientras que **en febrero de 2025 cayó a 556 dólares por tonelada**, y aun así, gracias al crecimiento en volumen consignado por Franzese, se concretó una suba en el valor de los embarques.

El analista detalla que **la siembra del cereal creció hasta las 230.000 hectáreas** incentivada por los precios que se observaron en el ciclo previo, que alcanzaron altos niveles por el desequilibrio en el balance de oferta y demanda global. "En el ciclo actual el balance se equilibró, la tendencia se invirtió y los precios locales e internacionales cayeron como un piano", aclara.

En cuanto a la actualidad productiva del arroz en Argentina Franzese afirma que hay "una muy fuerte **concentración entre grandes productores con tecnología de vanguardia**: nivel cero para corregir pendientes antes de la inundación, drones, riego a partir de los grandes ríos, etc..." "Las empresas están escalando en área sembrada", dice el experto.

Por su parte Diego Legeren, productor arrocero y miembro del CREA Avatí, en Corrientes, dice que un desafío importante para el sector es producir con costos-energía para riego, costos laborales, etc., que aumentaron considerablemente por diversos factores. "Eso se suma a una coyuntura de **superproducción de arroz en la región Mercosur** que generó una baja en el precio en pesos de 440.000 por tonelada en abril del año pasado a hoy que estamos en 240.000 pesos por tonelada. Estamos en una coyuntura muy desafiante con precios prácticamente de quebranto para un productor de producción media", advierte.

Respecto a las tendencias que se imponen para buscar mayor eficiencia, el productor asegura que el arroz es "un cultivo que **hace punta en la incorporación avances tecnológicos**" y dice: "Los drones nos ampliaron la ventana de aplicaciones aéreas con respecto al avión. A eso sumamos el uso de mapeos satelitales con perfiles de humedad para tener seguimientos de los riegos cada tres días, el uso de mangas de riego para optimizar la eficiencia del uso del agua y la incorporación de cabezales stripper ultralivianos para optimizar el trabajo de las cosechadoras, duplicando prácticamente el área cosechada". ■

Los datos que definirán la siembra de trigo

La humedad en los perfiles invita a invertir en el cereal.

Si bien aun faltan varias semanas para el comienzo de la siembra de trigo en Argentina, los productores ya vienen analizando las variables agronómicas y de mercado para definir esquemas.

En materia de precios, no parece haber en el horizonte señales de una presión demasiado fuerte en el plano internacional, aunque hay ciertos indicios alcistas. Todavía no hay estimaciones oficiales respecto a la **proyección de balances de stock triguero mundial para la campaña 2025/26**, pero desde la corredora de cereales Grassi difundieron algunos datos a tener en cuenta para el análisis. "Se estima que la producción en lugares de EE.UU., Rusia, Ucrania y partes de Europa, estarían sufriendo en zonas puntuales condiciones de sequía, altas temperaturas y escasa cobertura de nieve. Esto lleva a pensar que si la producción global del ciclo no logra ser del todo buena y ante una demanda creciente, **los stocks podrían manifestar alguna reducción**", indicaron, y agregaron que si bien Rusia mantiene valores muy competitivos en el mercado exportador, las restricciones de volumen representan un elemento alcista.

Por otra parte, las tensiones geopolíticas lucen prometedoras y se asoma un leve optimismo sobre un cese de hostilidades entre Rusia y Ucrania, lo cual podría relajar preocupaciones sobre el comercio en tales puertos", indicaron.

En materia agronómica, desde la corredora destacan que las lluvias acumuladas en la mayoría de las zonas productivas de Argentina, principalmente en las últimas semanas de febrero y primeras de marzo, comienzan a proponer **un escenario prometedor para el trigo**.

"Teniendo en cuenta que una buena parte del éxito productivo del trigo depende de las reservas de humedad en el suelo al momento de sembrarse (mayo-junio-julio), por ahora, **las perspectivas lucen alentadoras para encarar los planes de siembra**", indicaron.

El mercado local. Respecto del mercado y los precios, el informe firmado por el analista Juan Manuel Uberti menciona varias cuestiones a considerar. Por una parte, explica, el sector exportador tiene compradas cerca de 9 millones de toneladas de la campaña presente,

con compromisos de embarques (DJVE) por 6,3 millones de toneladas.

"Es decir, **esta holgado en compromisos vs. compromisos** en un contexto en donde a Argentina le estaría costando colocar trigo en el exterior por competitividad en precios FOB. Además, esta situación podría tornarse más complicada en los próximos meses, cuando ingrese la cosecha en principales países productores del hemisferio norte. En conclusión, podríamos transitar un segundo semestre del año con **un buen volumen de mercadería disponible** para abastecer el mercado interno hasta llegar al próximo empalme con la cosecha nueva".

"Otro tema no menor -agrega el informe-, pensando en los precios, es la incógnita sobre el futuro esquema de retenciones. Cabe recordar que **las alícuotas se redujeron transitoriamente de 12% a 9,5% hasta el 30 de Junio**. Luego de esa fecha, se desconoce si volverán al porcentaje anterior, si se mantiene o vendrá algo distinto. A precios FOB internacionales actuales, un retorno a la alícuota de retenciones anterior, tendría un impacto negativo en torno a 7 USD en la capacidad de pago".

Para completar el análisis, plantearon posibles escenarios de alícuotas de retenciones y precios internacionales, para ver cómo podría comportarse de forma combinada la capacidad de pago del sector exportador (FAS Teórico).

"Independientemente de lo que pueda suceder con los precios internacionales y la política de retenciones, el devenir de los precios a cosechas **no resulta nada despreciable**. Los futuros Diciembre-25 en el mercado a término, vienen mostrando un desempeño atractivo en términos históricos. **Las cotizaciones actuales, superan el promedio histórico** cuando a este último lo calculamos sin incluir el año 2022 (por ser el de la guerra Rusia-Ucrania que disparó un rally en precios muy atípico). Además, realizando cálculos muy generales de ingresos-costos para el productor, **los resultados son positivos para los planteos de trigo con soja de segunda**, contemplando rindes aceptables/buenos, precios del trigo en 215-220 US\$/tn y de soja Mayo-26 en torno a 300 US\$/tn", explica el informe. ■

AGRICULTURA

Cómo se produce el girasol, la gran sorpresa de la campaña

El temor por la chicharrita y el buen precio internacional hicieron crecer la superficie sembrada. Resistió la sequía y el calor mejor que otros cultivos.

Lucas Villamil
lvillamil@clarin.com

A mediados de noviembre, Sebastián Marolda sembró girasol en 80 hectáreas de loma en La Numancia, Tandil. Lo hizo con una densidad de 45.000 plantas por hectárea y fertilizando con 60 kilos por hectárea de fosfato monoamónico más algo de UAN, y al momento de la cosecha se llevó una grata sorpresa.

"En enero llovieron solo 25 mm y febrero pasó sin lluvias hasta el 23, que llovieron 25 mm con ola de calor extremo. No daba dos mangos pero se la re banco el girasol. Esperábamos 2.300 kilos por hectárea y cosechamos 2.900. ¡Sorpresa total!", comenta.

En una campaña marcada por la sequía y las altas temperaturas de diciembre y enero, el girasol sacó pecho con su rusticidad y les está dando una alegría a la mayoría de los productores que apostaron por él.

Según la Bolsa de Comercio de Rosario, la siembra de girasol 2024/25 en Argentina alcanzó un total de 2 millones de hectáreas, representando un aumento del 10 por ciento respecto de la campaña anterior. "El aumento en el área se dio con más fuerza en el centro del país, que sumó 100.000 hectáreas. La producción estimada a nivel nacional se ubica en 4,3 millones de toneladas, un aumento del 15 por ciento respecto a la campaña ante-



Parejito. La superficie sembrada creció hasta las 2 millones de hectáreas y se esperan 4,3 millones de tns.

rior", detalla la entidad.

Clarín Rural conversó con productores del centro y sur del área agrícola para conocer cómo son los planteos del cultivo en esas regiones.

Marcelo Ventura, productor y asesor en campos del centro y este de Córdoba, cuenta que allí, como producto de la amenaza que podía significar una nueva aparición de la chicharrita en maíz, muchos lotes pasaron a sembrarse con girasol y así fue que prácticamente se duplicaron las hectáreas con respecto a la campaña anterior. "También el buen precio de pizarras y a futuro en aquel entonces era tentador, con un muy buen margen final", aclara.

Luego explica que comúnmente en esa región el girasol se hace sobre maíz y en menor medida después de soja de segunda, y se aplica un nivel tecnológico entre bueno y muy bueno. Además, a consecuencia de la rusticidad del cultivo siempre se le han destinado los cuadros de menor fertilidad, pero en esta campaña se han buscado mejores lotes.

"El 70 por ciento de los lotes se han hecho en siembra directa y buscando una densidad de entre 50/60 mil plantas por hectárea. Además, a diferencia de años anteriores se relevó un 25 por ciento de lotes con siembra de precisión. Hubo fertilización en un 80 por ciento

de los cuadros, en general con fosfatados y urea (no más de 25 kg/ha). Es más común hacerla cuando van sobre maíz", detalla Ventura.

Respecto a los híbridos, dice que los más utilizados son los linoleicos (70%) y con tecnología CL, y que generalmente la semilla utilizada ya viene tratada con fungicidas e insecticidas al momento de la compra.

"Los insecticidas no fueron muy necesarios esta campaña ya que las condiciones fueron adversas para la proliferación de insectos. Alto riego representa en el cultivo el ataque de palomas y cotorras", dice.

En esa región las lluvias de los últimos días impiden la continuidad

de la trilla por falta de piso, por lo que está algo demorada en su avance respecto a la campaña pasada, pero con un 20-25 por ciento del área levantada los rendimientos han mejorado respecto a campañas anteriores, con promedios al momento de entre 28 y 30 quintales/ha, detalla Ventura.

Por su parte Ignacio Rodríguez Rivas repasa la situación del girasol en la zona oeste y sur de Buenos Aires y el oeste y sur de Córdoba. Al igual que Ventura, menciona que este año se sembró mucho más girasol que en años anteriores, principalmente debido a que el precio del girasol subió considerablemente en la época de siembra en comparación con los valores de la soja.

"La tecnología utilizada es principalmente de híbridos de punta, siendo el girasol común más habitual en el oeste y el girasol alto oleico más sembrado en el sudeste, aunque este último tiene un menor rendimiento. Se trata de sembrar mayormente girasoles CL con tecnología clearfield", dice.

Respecto a la fertilización y uso de fungicidas afirma que aun hay mucho por hacer. "Por lo general se pone un arrancador a la siembra y en algunos casos se aplica urea. Y el fungicida también depende de cómo viene la época de lluvia. Como este año estuvo muy seco en diciembre y noviembre, básicamente no se usaron fungicidas y la respuesta no fue muy buena para los que lo aplicaron", reconoce.

Luego dice que los rindes fueron muy buenos en general, superando el promedio de años anteriores, excepto en zonas más secas, como en el sudeste, y en las lomas con suelos someros. "Pero en el oeste he escuchado rindes de 2.800, 3.000 hasta 4.200 kilos por hectárea de girasol, que es muy bueno", detalla, y agrega: "Los precios de venta también han sido muy buenos, llegando a alcanzar los 420 dólares/tn más el valor de la materia grasa". ■

Por primera vez, una mujer liderará CampoLimpio

CampoLimpio, la asociación que articula e impulsa el sistema formal de gestión de envases vacíos de agroquímicos, inicia una nueva etapa de liderazgo, con la designación de María Julia Pisanu como Directora Ejecutiva.

Pisanu coordinará el trabajo de las gerencias especializadas, a la vez que representará a la Asociación en los relacionamientos y encuentros de más alto nivel con autoridades del ámbito público y privado. Pisanu, actual Gerente de Asuntos Legales y Regulatorios asumirá sus nuevas funciones el 1

de abril, reemplazando a Ignacio Stegmann, quien dejó su lugar para abocarse íntegramente a tareas profesionales y personales.

Pisanu es abogada recibida en la Universidad Nacional de Córdoba, con especializaciones en derecho corporativo y en organizaciones de triple impacto. Se ha desempeñado en el área legal y regulatoria de CampoLimpio por más de 5 años, por lo que su carrera ha ido en paralelo con la evolución del Sistema. Su trayectoria le ha permitido construir una vasta experiencia en materia regulatoria del sector y

construir un vínculo cercano con las provincias adheridas, conociendo en detalle la gestión en cada una de las jurisdicciones y la sinergia entre los diferentes actores.

"Estamos en una etapa clave para la gestión de envases vacíos. Necesitamos que todos los actores del agro involucrados converjan en él para así, juntos, lograr un campo limpio. Mi objetivo será seguir trabajando junto a la industria, los organismos gubernamentales y la cadena de valor. Continuaremos garantizando el cumplimiento de la Ley 27.279", manifestó. ■

INTA Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria

Llama a convocatoria abierta para cubrir los puestos de:

- DIRECTOR/A EEA SANTA CRUZ
Sede funcional Río Gallegos, Santa Cruz
- DIRECTOR/A EEA CUENCA DEL SALADO
Sede funcional Rauch, Buenos Aires

Ingreso a INTA a la Planta Permanente en el Grupo Profesional Nivel 11, Grado Escalonatorio entre 18 a 27. Son requisitos, entre otros, siete (7) años de experiencia laboral profesional y tres (3) en funciones directivas. Método de meritación y selección: evaluación de antecedentes y para los postulantes preseleccionados, evaluación psicotécnica y entrevista y presentación de propuesta de gestión. Integración de la Junta de Selección: Un (1) miembro del Consejo Directivo, dos (2) miembros del Consejo del Centro, el Director del Centro Regional y el Director Nacional o en quien delegue.

Mayores informes, otros requisitos, Bases y Formulario de Registro de Datos Personales estarán disponibles en la página web: <https://www.argentina.gov.ar/inta/ingresos/convocatorias-abiertas>

Las presentaciones se recibirán únicamente en la Sede del Centro Regional del que dependa la Dirección de la EEA a la cual se postula: Sede del Centro Regional Patagonia Sur: 25 de Mayo N° 330 (9100) Trelew, Chubut o en la Sede del Centro Regional Buenos Aires Sur: Calle 16 N° 674 (7620) Balcarce, Buenos Aires.

Inscripciones del 23 al 29 de Abril de 2025, 12 horas

Gran Bretaña se liberó de la hiper-regulación del gobierno de Bruselas y le vuelve a dar importancia estratégica a semillas genéticamente modificadas.

El Reino Unido, tras el Brexit, vuelve a ser el eje de la biociencia



Escenario

Jorge Castro

Especial para Clarín Rural

El más importante de los beneficios económicos que le ha traído a Gran Bretaña la ruptura con la Unión Europea (UE), realizada a través del Brexit (31-01-2020), es la liberación que ha experimentado en la investigación científica y tecnológica, sobre todo en el terreno decisivo de la biotecnología, al sacarse de encima la aplastante hiper-regulación que es característica del gobierno de Bruselas, el reino de la burocracia del Continente.

La clave de este acto es lo que ha ocurrido con las reglas de la transformación genéticamente modificada de las semillas (OGM), que le ha permitido al Reino Unido volver a ser el núcleo de la biociencia,

en lo que es la vanguardia del conocimiento mundial.

El punto fundamental en la prioridad estratégica que Gran Bretaña ha vuelto a otorgar a las semillas genéticamente modificadas (OGM) es la distinción entre la modificación de los organismos y su edición genética, porque estos últimos inauguran una nueva rama en las Ciencias de la Vida, que es la ingeniería genética o editada.

La diferencia entre estas dos categorías es que las primeras introducen ADN de otras especies, en tanto que las otras alteran deliberadamente sus secuencias con ADN proveniente de un solo organismo; y de esta manera amplían cuantitativa y cualitativamente las fronteras de las Ciencias de la Vida, lo que en definitiva implica que "crean vida", lo que es un auténtico milagro creado en los laboratorios.

Así surge la agricultura de pre-

ciación a través de mutaciones semejantes a las de la naturaleza. "Los personajes de Shakespeare son más verdaderos que la vida", dice Edmund Wilson.

Bruselas, con toda su hiper-regulación burocrática, se funda en un criterio hondamente pesimista sobre la revolución de la técnica; y que se preciosa por definición más en los riesgos que en las

En este aspecto el principal peligro es el exceso de cautela

oportunidades, en tanto que la biotecnología sobre todo en su fase de vanguardia de ingeniería genética surge de un criterio instantáneo, sumado a la creación constante de novedades; y por eso es hondamente optimista.

La burocracia de Bruselas re-

chaza visceralmente esta distinción crucial de la biotecnología avanzada y por eso ha prohibido a las dos al mismo tiempo.

Ocurre que sin ruptura no hay innovación, y los grupos de presión hondamente proteccionistas que proliferan en el reino de la burocracia que es la Unión Europea exigen constantemente un drástico enfrentamiento, por necesidad ferocemente polémico.

Las grandes innovaciones salen de los laboratorios, aunque están precedidas por la realidad de las cosas, y para crecer y transformarse en nuevas oportunidades de negocio reclaman participar en grandes mercados como son EE.UU, China, y también Brasil.

Sintomáticamente, en lo que se refiere a las Ciencias de la Vida, tanto EE.UU como China compar- ten un criterio radicalmente optimista, absolutamente contrario al pesimismo catastrófico caracte-

ristico de la cultura europea, en especial la francesa.

Tanto en EE.UU como en China están en pleno desarrollo los incentivos biológicos a la producción, fundados en el abandono de los fertilizantes de origen químico, de consecuencias eufemísticamente denominadas "no queridas", pero claramente dañinas para el medio ambiente.

En este campo surgen ahora en gran escala las semillas resistentes a las grandes temperaturas y a la carencia de agua - ambas una reconocida especialidad de la Argentina a través de Bioceres y Don Mario -, y en este aspecto crucial el principal peligro es el exceso de cautela propio del hiper-regulacionismo burocrático.

Por eso el camino del futuro está sembrado de enormes sorpresas estratégicas; y EE.UU que abandonó el tratado de París sobre cambio climático, es la primera potencia en términos de drástica disminución de la emisión de dióxido de carbono (CO2); y esto se debe a que es el país más avanzado en la 4ta Revolución Industrial, que consume menos materias primas y energía y produce menos CO2.

La vía al futuro, en síntesis, la abre el optimismo tecnológico encabezado por EE.UU; y esto exige un combate constante contra el burocratismo y su pasión por la abrumadora hiper-regulación. ■

Ante un problema de comunicación en las empresas familiares

Sin la actitud correcta, ninguna habilidad será suficiente.

Gustavo Picolla

Especial para Clarín Rural

No hay dudas sobre la importancia de las empresas familiares en la economía del país y, como cualquier otra empresa, enfrentan conflictos que deben resolverse. En particular, en el caso de las empresas agropecuarias, además enfrentan la incertidumbre de que su actividad está sometida a factores que exceden a la buena administración como el factor climático; los precios internacionales y las políticas económicas que le agregan tensión al riesgo empresarial.

Todo conflicto dentro de una empresa debe solucionarse, ya que afecta la efectividad en las tareas, las relaciones y a las personas, pero el día a día hace que a veces esto se postergue y afecte la eficiencia. *

En general, los conflictos en empresas familiares agropecuarias pueden incluir la división equitativa de tareas, la remuneración de los miembros de la familia, la aceptación de los hijos hacia colaboradores con mayor antigüedad, el padre que no delega o no escucha a sus hijos, el fundador que no cede su lugar a un sucesor, la intervención de terceros ajenos al rubro, las diferencias generacionales, distintos abordajes sobre la adopción de tecnologías, entre otros.

Cuando se pregunta: ¿por qué no logran resolverlos?, la respuesta más frecuente es: "No sabemos comunicarnos, tenemos un problema de comunicación". Por esta razón, muchos prefieren ocultar los conflictos bajo la alfombra en lugar de abordarlos, sin considerar los riesgos que esto conlleva.

Aristóteles afirmaba que todo



Ganar-ganar. Esa es la mentalidad que hace efectiva la comunicación.

ocurre por una razón y que el desconocimiento de esta no implica su inexistencia. Este principio dio origen a la ley de causa y efecto. Entonces, si la falta de comunicación es el efecto, ¿cuál es la causa?

Las conversaciones para resolver conflictos suelen estancarse por tres factores: la lucha por quién tiene la razón, la intención de las partes y la búsqueda de culpables. Si a esto se suman emociones alteradas, se comprende por qué los problemas permanecen sin solución.

La comunicación efectiva resulta de la interacción entre la actitud adoptada en una conversación y la habilidad para ejecutarla. Generalmente, el problema radica en una

de estas dos dimensiones: **actitud o habilidad.**

Para que una conversación sea efectiva, es indispensable adoptar una actitud clave en la resolución de conflictos: pensar en el beneficio mutuo. La mentalidad de ganar-ganar es la única manera de hacer efectiva la comunicación. ¿Y si la otra parte no comparte esta visión? Entonces no hay trato, no hay solución cuando se enfrenta a alguien arrogante que solo busca ganar.

Pensar en el beneficio mutuo es el resultado de desarrollar las siguientes actitudes:

-**Integridad:** significa respetarse a uno mismo y mantener coherencia entre lo que se piensa, se dice y

se hace. El arrogante adapta su postura según la conveniencia.

-**Humildad:** solo desde la humildad se puede respetar el punto de vista del otro. Lo contrario es la arrogancia, que se manifiesta en la imposición de una posición.

-**Coraje:** implica abordar temas incómodos, defender lo que se considera justo y tomar decisiones que a veces se preferiría postergar. Lo contrario es la cobardía, que se refleja en evitar conversaciones o aplazar decisiones.

-**Hacerse cargo:** significa asumir la responsabilidad propia en la generación del conflicto. Quien no se hace cargo, solo busca culpables.

Una vez adoptada la actitud correcta, se debe desarrollar la conversación. Para ello, es fundamental contar con las siguientes habilidades: gestionar las emociones, escuchar con empatía, indagar con la intención de comprender y expresar ideas de manera efectiva.

La empresa familiar agropecuaria enfrenta entornos externos que exceden su propia dinámica y el abordaje integral "puertas adentro" de los conflictos es necesario para que estos no afecten a las personas y a la "salud" de la compañía. Si la falta de comunicación es el efecto, la causa es la actitud con la que se aborda la resolución del conflicto. Sin la actitud correcta, ninguna habilidad será suficiente para solucionarlo. ■