

# campo

www.lncampo.com.ar / @LNcampo



GIRASOL

## 8,4%

La cosecha de girasol ya avanzó al 8,4% del área apta a nivel país. El rinde promedio asciende a 21,4 quintales por hectárea

FUENTE: BOLSA DE CEREALES DE BUENOS AIRES



**ECONOMÍA CIRCULAR**  
*Producción y ambiente a fondo*  
 En Coronel Suárez, Buenos Aires, Cecilio de Souza tiene un feedlot y una planta de biogás; está por ser el primero en certificar créditos de carbono **ABRIL LOUPIAS CASTIA /4 Y 5**

**Una semana de contrastes en un momento crucial, por Fernando Bertello /2**  
**Concursos. Por qué cayeron en crisis SanCor, Los Grobo y Surcos, por Belkis Martínez /8**  
**El trovador cuyano que interpretó a su pueblo y dejó una huella, por Jorge David Cuadrado /12**

**EL XTRA DE CONFIANZA**

**QUE BUSCÁS PARA TU SOJA.**

**Quintal<sup>®</sup> Xtra**  
 Jemvelva<sup>™</sup> active

INSECTICIDA

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

▶ ALTA PERSISTENCIA.  
 ▶ EXCELENTE VOLTEO.

TM ® son marcas registradas de Cortevea Agriscience y sus compañías afiliadas.  
 ©2025 Cortevea. Peligro. Su uso incorrecto puede provocar daños a la salud y al ambiente. Lea atentamente la etiqueta.



## SIEMBRA DE PRIMERA

LO QUE VIENE

## Una semana de contrastes en un momento crucial



Fernando Bertello  
EDITOR

Para el campo, la semana que pasó fue notoriamente de contrastes. Empezó con la presentación de los concursos de acreedores de Los Grobo Agropecuaria, su controlada Agrofinca, más los casos de Surcos y la icónica láctea SanCor. Ese día, el primer día hábil tras la feria judicial de enero, se asemejó a una suerte de día negro para el sector. Si bien esas empresas venían, cada una con sus problemas, el recurso de todas ellas por el concurso de acreedores causó temblor. ¿Qué pasa? ¿Habrá más casos? Esas preguntas, entre otras, fueron las que inmediatamente muchos se formularon.

Luego vino el miércoles y, rápidamente, la sensación viró, aunque en esta oportunidad más directamente para el sentir de los productores. Esos productores, que venían agobiados por el impacto de la sequía, ya en muchos casos con pérdidas irreversibles, vieron una suerte de alivio cuando, al menos sobre amplias zonas de la región pampeana, ese día se produjeron abundantes precipitaciones. "Es tarde", dijeron los más pesimistas. "Otra vez en carrera", expresaron quienes, pese al descuento productivo, observaron otra cosa: que el clima, cuando se esperaban lluvias muy aisladas, jugó con una sorpresa de buenas precipitaciones que permiten, en medio del mal escenario que se venía, al menos conservar las chances de una producción relativamente aceptable a nivel general. "Cambia la histo-

ria", "gran día para la región pampeana", fueron otras de las expresiones escuchadas tras el paso de la tormenta. Anteayer, en tanto, se dio la reunión de la Mesa de Enlace con el ministro de Economía, Luis Caputo, anunciada antes que el funcionario decidiera acelerar la reducción de las retenciones a los granos y su eliminación para las economías regionales que aún tributaban esa carga. El encuentro sirvió, más allá de este tema, justamente para que se de el ejercicio de algo que debería ser habitual: la búsqueda de objetivos en conjunto justamente entre los máximos representantes gremiales del sector y, por su parte, el principal responsable de la política económica oficial.

### Al margen de las pérdidas irreversibles por la sequía, las últimas lluvias dieron un alivio oportuno

En este cuadro, hoy resulta interesante posar la mirada sobre lo que vino sucediendo, y de algún modo afectando, el negocio tanto de los productores como de las empresas de insumos que, como se mencionó, tiene su momento crítico con las empresas en concurso.

"Los productores que esperaban un peso subvaluado, léase dólar alto, se encontraron con una moneda sobrevaluada, costos locales elevados medidos en dólares oficiales, precios internacionales de granos a la baja, tasa de interés bancarias muy positivas y encima problemas climáticos", ilustra estos días un reconocido experto del mercado de insumos.

Agregaba que con las condiciones actuales donde un 70% de la

producción se realiza en campo alquilado "no cierra" la ecuación. Y destacaba un dato: en cada hectárea arrendada, hoy con números en rojo, hay tres actores que pujan por vivir de ella: el Estado, que entre otros impuestos va por las retenciones, el dueño del campo y el inquilino que apuesta todo a riesgo.

¿Y por el lado de las empresas de insumos? Según ese experto, como foto general el negocio de insumos "sufriría a nivel global de una capacidad ociosa generada por la proliferación de fábricas chinas que ellas solas más que triplican la demanda global deprimiendo precios y márgenes". En ese contexto, con foco en cumplir objetivos, las multinacionales, observó, buscan llenar el canal de distribución con productos que no necesitan y solo se van a vender más adelante, lo cual presiona más.

Mientras tanto, lo que pasó con empresas locales de insumos que terminaron en concurso es revelador de un cambio de época en el país. Algunos lo simplifican así: cuando todavía con el gobierno anterior salían a buscar plata en el mercado, quienes pedían, para graficar, 100 pesos en dólares con una ON, del otro lado recibían como oferta \$150. "Sobra esa plata", señaló una fuente del sector. Así, algunas se pasaron de financiamiento. En rigor, no solo que se daba eso sino que, además, se iban dando renovaciones de compromisos sin mayores trastornos.

Había, del lado del inversor que ponía el dinero, una expectativa de devaluación que, al terminar deconvencerse en noviembre último que Javier Milei no devaluará, se llevó su dinero. Y firmas como Surcos que fueron a renovar por el 100% se encontraron solo con el 30%. Hay, más allá de lo pasado, una esperanza que ven: pese al cimbronazo, el canal de distribución y los productores no quedaron golpeados por este tema y eso permitirá seguir operando. ●

DE BUENA FUENTE

## Tras las lluvias del miércoles pasado, la soja necesita más agua

Carlos Marín Moreno  
PARA LA NACION



## PARCIAL

A partir de maíces tempranos fusilados, todas las miradas se dirigen a la soja y a los maíces tardíos. Antes de las lluvias de mediados de semana, la mayoría de los cultivos de soja de primera habían abortado vainas y acortado los entrenudos como respuesta a la disponibilidad hídrica acotada. Es decir, ya sufrían un descuento sobre el rendimiento potencial por alcanzar. En estos días están jugando la vida al atravesar el periodo crítico en el que se define el rendimiento (R4-R5). Las que recibieron lluvias de más de 50 mm en estos días serán objeto de tratamientos de apoyo por parte de los productores, como aplicación de fungicidas para cuidar las hojas que quedan y prevenir el desarrollo de enfermedades de fin de ciclo. Eventualmente, se pueden agregar tratamientos recuperadores y aplicación de boro. "Los recuperadores son productos que contienen nitrógeno, hormonas, microelementos y otros componentes que contribuyen a la reparación de los daños provocados por la sequía en las plantas", explica un asesor de la zona núcleo. Por su parte, el boro estimula el crecimiento de las raíces y es necesario para el desarrollo de las flores y para la fijación de vainas.



## PLAGAS

Por otro lado, si las lluvias no eliminaron los ataques de arañuela roja será preciso combatirla con insecticidas y lo mismo que se debe decidir frente a la presencia de isocas y chinches que se han observado en las últimas semanas. Los cultivos que recibieron 20-30mm tienen una perspectiva más compleja, por lo que los productores pensarán muy bien antes de seguir invirtiendo en insumos para cultivos que pueden rendir menos de 20qq/ha. Por otro lado, los productores de maíz mantienen esperanzas de rinde con los cultivos sembrados a fines de noviembre. Hasta ahora tuvieron un desarrollo aceptable motorizado por chaparrones que aportaron lo justo. Están floreciendo pero las espigas se proyectan livianas y muestran granos con desarrollo acotado. También requieren lluvias abundantes e inmediatas. Los que solo recibieron entre 20 y 30mm en los últimos 15 días están cada día más cerca del *match point*, lo que acentuará las posibilidades de escasez de maíz en el año. Esa realidad pone los reflectores sobre el mercado, una estructura que se mueve con la delicadeza de una topadora moviendo precios cuando advierte, anticipadamente, que hay poca pólvora en los cartuchos.

## BREVES

## CONGRESO DE DISTRIBUIDORES

El 29 de abril próximo, se realizará en la ciudad de Buenos Aires, en el Goldcenter, el 3° Congreso de Distribuidores del Agro (CDA). Según informaron desde la organización del encuentro, del universo del CDA más del 59% son empresas del canal o directamente relacionadas a él. Agregaron que se trata de un evento que congrega a más de 5000 referentes vinculados con esta actividad relevante para el sector.

## CRÉDITOS EN LITROS DE LECHE

El BICE (Banco de Inversión y Comercio Exterior) realizó un acuerdo con la Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantía (Casfog) para que 26 Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) avalen en forma conjunta o sindicada sus créditos en litros de leche. De acuerdo a lo informado por la organización, esta iniciativa facilita el acceso al financiamiento a más productores tamberos del segmento pyme.

## PRODUCCIÓN DE MEJILLONES

Después de cinco años de desarrollo, la firma Newsan Food puso en marcha la primera producción nacional de mejillones a escala industrial, inicialmente destinada al mercado interno. La operación inaugural se llevó a cabo la semana pasada con el envío de 10 toneladas cultivadas en el Canal Beagle, en la provincia de Tierra del Fuego, con destino a Buenos Aires. Destacaron que esto posicionará a la empresa en el mercado internacional de moluscos.

## EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES

Según un informe de la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR), durante 2024 las exportaciones agroindustriales de la Argentina representaron el 58% del valor total de bienes exportados, "consolidándose como un pilar fundamental del comercio exterior del país". La entidad precisó que los productos argentinos llegaron a 132 destinos en todo el mundo. Dijo: "La agroindustria tiene presencia en más de la mitad de los países del planeta".

## MILLONARIO PAGO POR UNA ON

Rizobacter, vinculada con el Grupo Bioceres, anunció a la Comisión Nacional de Valores (CNV) el pago de un servicio por US\$12 millones correspondiente a una ON que vence pasado mañana. En detalle, una ON es la Serie VIII Clase A por US\$16.394.706,00 y otra corresponde a la Serie VIII Clase B por US\$5.071.823. El 13 de enero último Rizobacter había anunciado la recompra de parte de esta ON por más de 2 millones de dólares.



## ECONOMÍAS REGIONALES



Entre otras cuestiones, el sector pide el aumento de los reintegros a las exportaciones

ARCHIVO

## Peras y manzanas

### Se dispararon los costos en dólares en un contexto difícil

La situación redujo la rentabilidad de la actividad y, por ello, hay planteos por medidas que brinden un alivio impositivo y créditos

**Pilar Vázquez**  
LA NACION

La recolección de peras y manzanas ya está en marcha en Río Negro, la principal provincia productora de estas frutas en la Argentina, que representa cerca del 80% del total nacional. Sin embargo, el inicio de la temporada se da en un contexto complejo por el fuerte aumento de costos que pone en jaque la competitividad del sector.

Este escenario preocupa tanto a los productores como al gobierno provincial. El gobernador, Alberto Weretilneck, envió una carta a funcionarios del gobierno nacional solicitando la implementación de medidas para "garantizar la estabilidad del sector frutícola y asegurar la cosecha de fruta de pepita de este año". A su vez, desde el sector productivo señalaron que trabajan junto a las autoridades nacionales para encontrar soluciones.

El economista Mariano Tappatá, gerente de la empresa Productores Argentinos Integrados (PAI), advirtió que la situación es compleja porque los costos han subido entre un 30% y 40% en dólares, lo que reduce la rentabilidad y, en muchos casos, podría generar pérdidas económicas.

Los aumentos más significativos afectan a la mano de obra, el flete terrestre, la energía eléctrica. "El sueldo de los cosechadores y trabajadores del empaque aumentó considerablemente. Transportar un camión desde el Alto Valle hasta Buenos Aires cuesta un 50% más que el año pasado", detalló Tappatá.

También señaló que las cajas y otros insumos esenciales para la exportación se encarecieron en dólares.

Nicolás Sánchez, CEO de Pata-

gonia Fruits Trade y presidente de la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados (CAFI), coincidió en que les preocupa el aumento de los costos en dólares y, por esa razón, aclaró: "Estamos trabajando junto a la provincia y el gobierno nacional para impulsar medidas que mejoren la competitividad".

Entre las medidas solicitadas detalló que pidieron el aumento de los reintegros a las exportaciones, ya que el porcentaje fue reducido. "Actualmente, recibimos un 4,5%, pero solicitamos que se eleve a 8% o 9%, como se tenía anteriormente", dijo. También proponen la reinstauración del reembolso por puertos patagónicos, una medida previa que compensaba los mayores costos logísticos y operativos en la región. "En la Patagonia, los costos son más elevados en puertos, transporte y salarios, debido a la condición de zona desfavorable", señaló.

Por último, solicitaron la adecuación del mínimo no imponible para los aportes patronales. Sánchez recordó que 2024 fue un año difícil para la fruticultura argentina, marcado por la sobreproducción, lo que afectó los precios y la rentabilidad de los productores. A pesar de esto, hay cierta expectativa de recuperación para el próximo año. "La expectativa para 2025 es algo más positiva, ya que los mercados se ven un poco mejor", aseguró.

Desde el gobierno de Río Negro explicaron que el gobernador Weretilneck envió dos notas al ministro de Economía, Luis Caputo, y al secretario de Agricultura, Sergio Iraeta, en las que solicitó financiamiento y alivio impositivo como herramientas clave para sostener la producción.

"La fruticultura es una actividad

fundamental para nuestra región. Contamos con el mejor clima y el conocimiento necesario para ser competitivos, pero el desfinanciamiento del sector pone en riesgo la cosecha. Es necesario tomar medidas urgentes para garantizar la producción", expresó el mandatario provincial.

Desde el gobierno rionegrino detallaron que los costos de producción siguen en aumento. Actualmente, producir un kilo de fruta cuesta US\$0,32, de los cuales US\$0,09 corresponden solo a la cosecha. Los salarios en el empaque subieron más del 50% en dólares, alcanzando un promedio mensual de US\$1500, mientras que la electricidad en los frigoríficos se quintuplicó, generando un fuerte impacto en la rentabilidad.

Weretilneck también comparó la situación con Chile, el principal competidor en la región. "Un operario de cosecha en la Argentina gana US\$64 por día, mientras que en Chile US\$44. En el empaque la diferencia es aún mayor: US\$64 en la Argentina frente a US\$22,50 en Chile. Sin embargo, el mayor problema está en los costos impositivos: en la Argentina representan el 68% del salario neto, mientras que en Chile son del 30%", explicó el gobernador.

En este contexto, el gobernador destacó dos pedidos concretos. En primer lugar, un diferimiento impositivo. Detalló: "Postergar el pago de las cargas sociales (Formulario 931) correspondientes a las actividades de cosecha y empaque por un período de 12 meses, aliviando la presión fiscal en un momento crítico".

En segundo lugar, un financiamiento para capital de trabajo con líneas de crédito accesibles para el sector. ●

## Exportaciones

### En 2024 el sector registró un repunte de ventas en volumen y en divisas

Según CAME, la actividad tuvo una suba del 23,8% en dólares y del 25,7% en toneladas

En 2024, las exportaciones de las economías regionales crecieron un 23,8% en dólares y un 25,7% en toneladas. Con 7.345.614 toneladas exportadas, las ventas al exterior alcanzaron los US\$8749 millones en el período de enero a diciembre del año pasado. En tanto, se importó productos por US\$2004 millones, lo que arrojó un superávit comercial de US\$6745 millones.

De acuerdo con el Monitor de Exportaciones de las Economías Regionales (MEER) elaborado por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), el año pasado cerró con un incremento interanual en las ventas al exterior de estas economías de US\$1684,3 millones en el total exportado y de 1,5 millones de toneladas en el volumen comercializado.

En detalle, el informe destacó que el precio promedio de exportación de las economías regionales por tonelada, observándose una baja del 1,5% con respecto al año 2023, fruto de la caída de los precios internacionales.

"El sector demuestra así un gran poder de recuperación, tras haber sufrido tres sequías seguidas y heladas tempranas que afectaron los niveles de producción. Durante el período analizado se presentó una alta volatilidad de los precios internacionales, así como también aperturas de nuevos mercados para colocar los diversos productos y subproductos de las economías regionales", indicó el documento. CAME destacó el cambio de escenario con respecto al último semestre de 2023, en el que el empresariado exportador padecía una alta exposición a la inflación acompañada de incertidumbre política, por lo que no había "ambiente de negocio". "En el segundo semestre de 2024, la situación cambió, fruto de la baja de la inflación y una mayor certidumbre por acomodamiento de la macro", aseguraron.

Uno de los complejos que registró mayores subas fue el azucarero, que durante todo el 2024 tuvo un crecimiento del 840,5%, alcanzando los US\$368,7 millones exportados y donde los principales destinos de exportación fueron

Estados Unidos, con US\$206,5 millones; Chile, con US\$105,5 millones; y Canadá, con US\$21,1 millones; es decir, estos tres países concentraron el 90,3% de las operaciones del complejo.

En volumen, las 549.893 toneladas exportadas representaron un 587,4% más que en el período previo comparado (enero-diciembre 2023). En tanto que la relación precio/tonelada aumentó 36,8%, estableciendo un precio promedio de US\$670,5.

"A diferencia de lo sucedido en el período anterior, el aumento tanto en dólares como en toneladas se debe al buen año climático, que se tradujo en mayor oferta, debiéndose exportar los excedentes", subrayó la entidad.

En esa línea estuvo el complejo algodonero, que fue el segundo con mayor crecimiento, alcanzando los US\$199,7 millones y un aumento del 144,4%. Los principales destinos de este complejo fueron Pakistán (US\$86,9 millones), Vietnam (US\$46,4 millones) y Turquía (US\$20,5 millones), concentrando el 68,3% de las operaciones.

En volumen, el algodonero exportó un total de 164.862 toneladas durante el mismo período, lo que representó un incremento del 115,1%, en comparación con el año anterior. "El precio promedio por tonelada de este complejo fue de US\$1211,4, presentando un aumento en el precio de exportación del 13,6%. El crecimiento tanto en dólares como en toneladas no es real en sí mismo, considerando que en el período previo comparado se retuvo mucha mercadería, exportándose prácticamente nada a la espera de un tipo de cambio más favorable, entre otras cuestiones", detalló CAME.

En relación a los principales destinos, Europa se colocó en primer lugar, con el 32,1% de las ventas regionales al exterior, donde se exportó por un total de US\$2810,6 millones y respecto al período anterior este número representó un aumento del 14,8% en los dólares exportados.

"El principal socio comercial en este continente fue Países Bajos, con un total exportado de US\$675,3 millones", concluyó. ●



El complejo azucarero tuvo más ventas

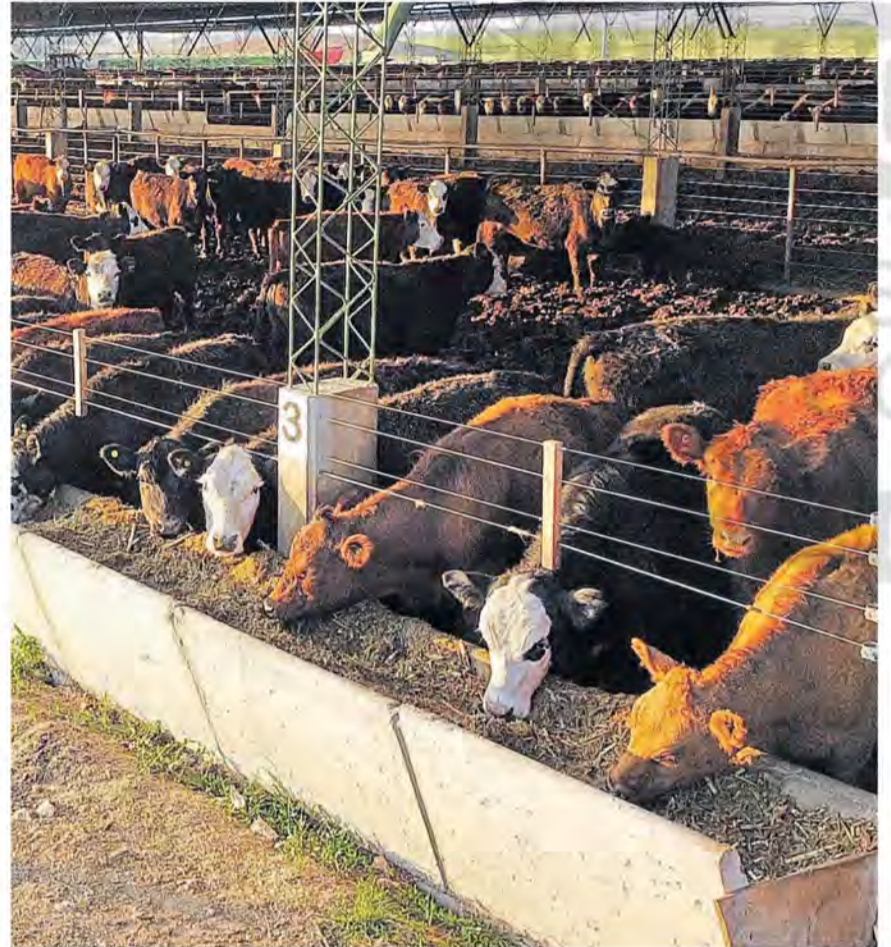
ARCHIVO



## NOTA DE TAPA



**DESARROLLO**  
El establecimiento de Cecilio de Souza fue puesto en marcha siguiendo diversas exigencias



## ECONOMÍA CIRCULAR

### Un modelo donde la producción y la cuestión ambiental se potencian

En Coronel Suárez, en el sudoeste bonaerense, Cecilio de Souza tiene un feedlot con una capacidad instantánea para 3000 animales bajo techo y una planta de biogás; está por convertirse en el primero en certificar créditos de carbono

Texto **Abril Loupias Castia** LA NACION

Cuando Cecilio de Souza decidió cambiar de lugar su feedlot no imaginó que aquella necesidad logística lo llevaría a desarrollar un modelo innovador de producción ganadera. Lo que comenzó como un simple traslado se convirtió en un desafío mayor: construir un sistema más eficiente y sustentable. "Si íbamos a hacer algo nuevo, queríamos hacerlo de la mejor manera posible", recordó de Souza. Junto con la ayuda de los hermanos Javier y Cristian Haack, nació la planta de biogás BiodeS con un feedlot diseñado para reducir su impacto ambiental mediante el uso de tecnología y procesos de economía circular. Ubicado a unos kilómetros de Coronel Suárez, en el sudoeste bonaerense, tiene una capacidad instantánea de 3000 animales bajo techo; cuenta con un sistema optimizado para la recolección del estiércol y su transformación a una fuente de energía y fertilización natural.

"La investigación [de mercado] la empezamos en 2017 y la licitación [para la autorización de funcionamiento de la planta] la obtuvimos en

2018. A fines de 2019 firmamos con Cammesa, la compañía encargada del mercado eléctrico en la Argentina. El problema era que el contrato era para grandes empresas y nosotros somos una micropyme", explicó de Souza. "Representó un desafío enorme, porque no solo tuvimos que invertir más de US\$3.000.000, sino también montar todo en plena pandemia. Finalmente, inauguramos de manera oficial en marzo de 2023. Fue un montón de tiempo, casi seis años", agregó.

Hoy están a un paso de convertirse en el primer feedlot del país en obtener la certificación de créditos de carbono bajo los estándares de Verra (Verified Carbon Standard), el principal organismo internacional certificador de compensaciones voluntarias de carbono. "Estamos cerrando un bucle de economía circular", aseguró de Souza. "Transformamos los desechos en energía eléctrica y en biofertilizante, que lo usamos para nutrir el suelo que luego nos provee el alimento para el feedlot".

La empresa busca certificar todos los procesos y parte de ello implica la certificación de créditos de carbono en el mercado voluntario ante Verra. "Certificar los créditos

#### IMPACTO

Iniciativas como la de BiodeS demuestran que la ganadería puede reducir su impacto ambiental y aportar soluciones sustentables. La transformación del estiércol en biogás evita emisiones contaminantes y disminuye la huella de carbono, al tiempo que genera energía limpia. La instalación de paneles solares y sistemas de riego inteligente optimiza recursos y reduce el desperdicio de agua. Estos proyectos no solo impulsan la economía circular, sino que también generan empleo y fomentan el desarrollo local. Al avanzar en la certificación de créditos de carbono consolidan un camino viable hacia una producción ganadera más sostenible.

de carbono significa evitar que la bosta contamine. Si la dejásemos en un feedlot tradicional, esta cae en la tierra y decanta a lagunas o arroyos. Además, la emisión de los gases de efecto invernadero van a la atmósfera y producen un gran daño. Nosotros al meter el desecho dentro de los biodigestores, dejamos de emitir", agregó.

En total, el feedlot evitó la emisión de 14.000 toneladas equivalente de dióxido de carbono, una cifra que actualmente está en proceso de certificación como créditos de carbono. Al respecto, el productor explicó: "Venderíamos estas toneladas al mercado de activos ambientales. Ya hay pedidos concretos de los créditos nuestros y las empresas que compran son principalmente las aerolíneas, las industrias metal-mecánicas grandes, las automotrices y las petroleras".

"La idea es cuidar nuestra huella de carbono. Y cuando estas empresas no tienen cómo compensar sus emisiones, salen a comprar estos créditos a empresas que 'les sobran'", continuó de Souza.

La comercialización de estos bonos de carbono podría representar un ingreso de US\$70.000, que el emprendimiento planea destinar

a nuevas inversiones en tecnología para optimizar el feedlot: "Esto nos permite darle sustento económico a todo el proceso e invertir".

En 2023, en BiodeS instalaron paneles solares para generar 250 Kwh de energía y abastecer el consumo de la planta de biogás y el equipo de riego de "La Esquina". "Hay 450 paneles en el techo de los galpones, donde abajo están los animales. Esa energía nos suministra la potencia para mover todas las bombas, el mixer estacionario, la moledora de rollo y las bombas de riego", dijo el socio fundador. También hay paneles conectados a las bombas de suministro de agua para las bebidas de los animales. De esta manera, lo que toman los animales está off grid, con un sistema autónomo con baterías solar y batería para funcionar 100% solar. El sobrante se inyecta en la red nacional eléctrica.

Por otro lado, el proyecto cuenta con tres equipos de riego, desde donde tiran agua y biofertilizante. "Este año incorporamos un tercer equipo de riego, que es un robot. Se llama 360 Rain y es el equipo de riego número 113 fabricado en el mundo. Es el primero que entró a la Argentina y lo usamos para regar lugares irregulares, como las es-



MERCADOS

quinas", agregó de Souza. "También permite también colocar el agua de una forma distinta a lo que hacen los pivotes. En vez de rociarla arriba, la estamos poniendo contra el suelo y en el surco. El rendimiento del agua es, por lo menos, el doble de lo que rinde uno tradicional", señaló.

Las ideas no paran de surgir en BiodeS: "Estamos pensando en un nuevo bucle de economía circular, en el cual la idea es instalar una mini destilería de bioetanol para procesar alrededor de 40 toneladas de maíz por día. El objetivo es dejar de incluir maíz en las dietas y reemplazarlo por burlanda, que además de aportar energía también aporta proteína".

Otro subproducto de la destilería es la vinaza, que incorporarían en los biodigestores para generar más gas metano. De esta forma, abastecerían la destilería y generarían más energía eléctrica. Además, venderían el bioetanol, que puede destinarse al corte de combustibles, a la industria del alcohol o a la exportación. "Con este sistema logramos optimizar el uso del maíz y resolver varios problemas. Nuestras dietas incluyen enzimas y levaduras que reemplazan los antibióticos comúnmente utilizados", explicó el productor. "Las levaduras que utilizamos se alimentan de celulosa y la transforman en energía. De esta manera, el ganado tiene un máximo del 45% de energía proveniente del grano, lo que nos permite incluir altos niveles de fibra a través de rollos y silo de maíz o cebada. Esto también genera una bosta más rica en metano para el biodigestor, cerrando el ciclo de aprovechamiento energético", precisó. A su vez, de Souza informó que utilizan una moledora de rollo para procesar entre 20 y 25 rollos diarios de cola y rastrojo de maíz. Estos rastrojos se obtienen de campos de vecinos y productores que, al estar en una zona fría, no logran su descomposición natural.

"Más allá del negocio en sí, el impacto en la comunidad es fundamental. No concebimos la economía circular como un proyecto a corto plazo, sino como un proceso en constante evolución. Además de generar empleo local, abrimos nuestras puertas a colegios, universidades e instituciones educativas para mostrar una manera diferente de producir", comentó Verónica Cabral, parte del equipo.

"El campo, que antes era un terreno de 98 hectáreas sin infraestructura, hoy cuenta con una vivienda para una familia de cuatro personas y emplea a 16 trabajadores de manera permanente, más aquellos que llegan con insumos, ganado o transporte", informó de Souza.

BiodeS logró las certificaciones y el acceso a licitaciones como la de RenovAr, el programa de abastecimiento de energía eléctrica a partir de fuentes renovables. ●

## Malasia. Una oportunidad clave para exportar carne vacuna sin aranceles

Esto se dará con la certificación del rito Halal conseguida por una firma para productos que cumplan con los estándares exigidos por ese destino; los detalles del proceso

**Belkis Martínez**  
LA NACION

Una nueva oportunidad de mercado se abrió en Malasia para la Argentina con la certificación Halal a una compañía que certifica plantas frigoríficas, granos y oleaginosas a ese destino. Actualmente, solo un frigorífico argentino cumple con los estándares del rito Halal exigidos en ese país. La carne vacuna, junto con granos y oleaginosas, encabezan la lista de productos demandados y con un potencial exportador en el corto plazo. Así, en un reciente evento se destacó la predisposición del gobierno malayo para promover negocios internacionales con el gobierno de Javier Milei. En el mientras tanto, se espera que más empresas argentinas se adapten a los estándares Halal para acceder a este mercado estratégico. Halal se refiere a los alimentos que cumplen con lo prescripto por el Islam en alimentos.

"Tenemos una gran demanda de los productos agrícolas y la Argentina fue el principal importador de productos como la soja, la carne de res y el maíz, que son muy importantes para nosotros en términos de productos. Esperamos que con la certificación Halal tengamos más carne argentina, porque a la empresa de Argentina que exporta a Malasia le impone un arancel cero. Es decir, no tienen ningún arancel los productos agropecuarios como la carne, pero debe tener la certificación Halal", dijo a LA NACION Azman Rahim, embajador de Malasia en la Argentina, quien también pidió por el fin del cepo. Reiteró que cualquier tipo de carne que se exporte a Malasia debe tener certificación Halal. Una vez que se obtiene el Halal, el exportador tiene arancel de importación cero.

Fue en un acto en la embajada de Malasia, donde se otorgó la certificación a The Halal Catering Argentina, que fue restablecida como organismo certificador del rito Halal extranjero de Malasia. Hasta ahora solo el frigorífico Azul Natural Beef está llegando a Malasia; es el único que cumple con los estándares y requisitos del rito Halal, por cuenta propia. Si bien, en el mercado existe otra certificador, no se dedica a certificar productos agropecuarios o frigoríficos. Por eso, se resaltó que a partir de esta habilitación, la Argentina estará habilitada para ha-



Melody Amal Khalil Kabalan, de The Halal Catering Argentina

SANTIAGO CICCHERO/AFV

cer envíos con certificación Halal de productos agrícolas.

"Este nuevo gobierno está a favor de los negocios; realmente lo apoyamos porque nos gusta que la Argentina sea una economía abierta. Como bien se sabe, tenemos inversiones e intercambios comerciales en común", señaló el embajador. Recordó que en el sector energético está Petronas, las inversiones del empresario malayo, Tan Sri Arumugam, en Las Leñas, Mendoza, o compañías de construcción, que llevan a ambos Estados a tener negocios por más de 10 billones de dólares.

"Me gusta el estilo del nuevo gobierno [de Milei], porque está a favor de los negocios, y esto significa más incentivo para que los inversores extranjeros vengan a invertir. Lo único que espero es que deje atrás el cepo. Esto es muy importante no solo para los inversores malayos, sino también para otros inversores extranjeros", profundizó. Malasia fue el país que rechazó una ayuda del FMI en medio de una crisis financiera. En marzo pasado, en una gira en busca de inversiones, la excanciller Diana Mondino, viajó a Asia, cuyo primer país en visitar fue justamente Malasia, recordó el embajador.

Melody Amal Khalil Kabalan junto a sus hermanos Nadima Khalil Kabalan e Ismael Khalil Kabalan, de The Halal Catering Argentina, recibieron el certificado que posibilita certificar embar-

ques y mercadería con el rito Halal. Después de que una empresa solicita la certificación del rito Halal, las autorizaciones se presentarán a JAKIM, la autoridad gubernamental de Malasia responsable de la certificación Halal en Kuala Lumpur, quienes harán una auditoría a la empresa para comprobar que se respetan los estándares y luego después de eso obtiene la certificación de aprobación del rito Halal.

"Esto será un testimonio de confianza y asociación entre nuestras naciones y subraya el compromiso de Malasia de garantizar mejores estándares de integridad y calidad mundial. La historia del Halal ya no se limita a la producción, sino que ha evolucionado a diversos sectores de la economía mundial, incluyendo los farmacéuticos, cosméticos y turismo. Esperamos que muchas empresas argentinas puedan aplicar para tener ese reconocimiento. La certificación Malasia es ampliamente aceptada e importante en el mundo", señaló el embajador.

Melody contó que la auditoría demoró cinco años en hacerse y fue el resultado mancomunado del trabajo público y privado. "Malasia es faro para el mundo islámico, en relación con las regulaciones y todo lo que lleva el rito Halal para poder garantizar algo tan valioso", precisó. En rigor, en los 80 se convirtieron en la primera certificadora de rito Halal en la historia de Malasia, estatus que se había perdido con los años. "Es un gran desafío certificar

a la Malasia, hay que cumplir con una regulación muy óptima de los estándares Halal que son los más altos del mundo musulmán. Llevan mucha dedicación, tiempo y compromiso poder llevarlo a cabo y hay una mirada argentina con ganas de exportar a Malasia; eso ayuda muchísimo", precisó la empresaria.

Malasia demanda lácteos y sus derivados. En este momento, necesitan granos, oleaginosas, aceites y principalmente carne vacuna argentina. "No se estaba haciendo en este último tiempo y hay muchas ganas de que los restaurantes malayos tengan la carne premium de nuestro país", especificó. Los frigoríficos tienen que ser exclusivos Halal. Esto quiere decir que tienen que dejar de lado sus ventas al consumo no Halal y dedicarse específicamente a las regulaciones Halal dentro del establecimiento.

La empresaria señaló que hay una intención no solo desde el ámbito cárnico vacuno, sino también corderos para hacer envíos. The Halal Catering certifica exportaciones conforme al año, el momento y los destinos. A países de Asia, por ejemplo, certifican carne aviar, vacuna y cordero. En tanto, en los países árabes hay una gran presencia de exportaciones de leche o carne de cordero. Ahora, lo que resta para completar el círculo, son los entrenamientos con el JAKIM, el ente regulador de Malasia, que se tienen que compartir con los futuros posibles exportadores. ●

**LN | movilidad**  
VAMOS HACIA LO QUE VIENE

Encontrá en [lanacion.com](http://lanacion.com) el mejor contenido sobre cómo está cambiando la forma en la que nos movemos

Ingresá en: [Inmovilidad.com.ar](http://Inmovilidad.com.ar)

**A PROPIETARIOS**  
SOLICITAMOS EN COMPRA  
CAMPO AGRÍCOLA

Norte y Centro Oeste Pcia. de Bs. As.  
400 a 600 Has. Pronta resolución. Consulte

**EMIR CARRILLO**  
E. ASOCIADOS  
INMUEBLES RURALES

[info@emircarrillo.com](mailto:info@emircarrillo.com) (011) 4448-3263 [emircarrillo.com](http://emircarrillo.com)



## PRODUCCIÓN



El girasol ganó en áreas productivas

ARCHIVO

## Girasol. El cultivo pisó fuerte en la zona agrícola núcleo con una buena performance

Fue una de las regiones que experimentó una mayor siembra tras el temor a la plaga de la chicharrita en el maíz; los desafíos que vienen

Abril Loupias Castia  
LA NACION

La siembra de girasol experimentó un notable incremento en la zona núcleo de la Argentina, una región que históricamente no ha sido girasolera, según informaron desde la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. La chicharrita, una plaga que afecta al maíz en el último ciclo, llevó a muchos productores a optar por este cultivo en la región, mientras que el contexto internacional y ahora la baja de las retenciones lo favorecen.

En el ciclo 2024/2025 se implantaron a nivel país 2 millones de hectáreas con girasol, por encima de los 1.850.000 de hectáreas de la campaña anterior.

Según la entidad, la superficie sembrada con girasol ha aumentado en la mayoría de las zonas productivas, destacándose especialmente en aquellas que, desde hace años, no incluían al cultivo dentro de su rotación. Sin embargo, las condiciones climáticas marcaron diferencias regionales: mientras que en el norte del país la falta de humedad al momento de la siembra redujo las expectativas, en la zona núcleo las condiciones fueron más favorables.

"El girasol del norte se siembra entre fines de julio y agosto, pero la falta de humedad en ese período afectó la zona. No se pudieron concretar los planes de siembra, bajando el área implantada. Sin embargo, lo que se pudo sembrar está en buenas condiciones", explicó Cecilia Conde, jefa de estimaciones agrícolas de la Bolsa Cereales porteña.

A pesar de algunos retrasos en la cosecha, los primeros rendimientos en el norte han sido calificados

como "muy buenos". En cuanto a la situación del cultivo en pie, a la última semana el 85% de los lotes presentaba un estado de normal a excelente, y un 40% del total se encontraba en plena floración, con un 80% de los lotes en condiciones de normales a buenas.

Jorge Ingamaro, asesor económico de la Asociación Argentina de Girasol (Asagir), destacó que la zona núcleo no tiene una tradición girasolera, por lo que todavía existe un desconocimiento sobre el manejo del cultivo. Sin embargo, este año se ha observado un cambio en las decisiones de los productores.

Braian Tourn, ingeniero agrónomo, coincidió en que el girasol aún enfrenta desafíos en esta región, pero destacó que el cultivo ha mostrado buenos niveles de adaptación: "El girasol tiene una ventaja clave frente al maíz: su ciclo más corto y su menor demanda hídrica. Esto permite que pueda sembrarse en ambientes con menor disponibilidad de agua sin comprometer demasiado el rendimiento".

"En la zona núcleo, los primeros ensayos muestran que, con un buen manejo, se pueden alcanzar promedios de 2500 a 3200 kilos por hectárea, lo que hace que el cultivo sea más competitivo de lo que muchos productores creen", señaló el ingeniero.

Además, destacó que el control de malezas y la elección del híbrido adecuado serán claves para mejorar los rendimientos en campañas futuras: "El manejo agronómico en esta región es distinto al de las zonas tradicionales de girasol, como el sudeste bonaerense. Es importante trabajar en la selección de híbridos que ofrezcan estabilidad en rendimiento y resistencia a

enfermedades, especialmente en suelos de alta fertilidad como los de la zona núcleo".

Uno de los factores que favoreció la expansión del girasol en esta campaña fue la reducción en los costos de arrendamiento en términos económicos en la región núcleo, explicaron, lo que hizo que el cultivo se volviera una opción viable en términos económicos.

A esto se sumó la necesidad de los productores de diversificar los riesgos productivos en un contexto en el que el maíz quedó en parte relegado por el impacto de la chicharrita.

"La industria argentina de procesamiento de girasol opera con una alta capacidad ociosa, pudiendo aumentar su producción en un 40% sin problemas industriales, aunque afectada por el costo argentino", explicó Ingamaro.

"A nivel global, hay escasez de girasol debido a conflictos, costos de flete y el precio del petróleo, lo que favorece las exportaciones argentinas. La relación stock-consumo es baja, y la demanda mantiene precios elevados, con un FOB estable hasta octubre, lo que sugiere buenas perspectivas para las próximas dos campañas, a pesar de la sequía y el alto costo del aceite para países importadores como India y Medio Oriente", continuó.

Desde el sector destacaron que el girasol sigue siendo un cultivo con gran potencial de crecimiento en la Argentina. Si bien su área sembrada ha oscilado en las últimas décadas, las condiciones del mercado y los desafíos agronómicos de otros cultivos podrían favorecer su consolidación en nuevas zonas productivas. Un dato alentador. ●

## Reforestación. Plantaron 20.000 árboles nativos y el objetivo es superar los 100.000 en tres años

Lo hicieron The Nature Conservancy y Nativas en las provincias de Santa Fe y Santiago del Estero

Con el propósito de regenerar agroecosistemas y promover una producción sostenible, la ONG The Nature Conservancy y la empresa Nativas, iniciaron un proyecto colaborativo de reforestación en el Gran Chaco. Hasta el momento han plantado 20.000 árboles nativos en Santa Fe y Santiago del Estero, pero su objetivo es plantar más de 100.000 árboles en los siguientes tres años en la región.

La iniciativa, que cuenta con el apoyo de John Deere Foundation, busca incrementar las coberturas forestales en paisajes productivos, contribuyendo a la conservación de la biodiversidad y la resiliencia frente a eventos climáticos extremos.

"Tenemos el propósito de regenerar ecosistemas a escala, integrando a la naturaleza en los modelos de negocio. Con ciencia y tecnología, otorgamos valor económico a los ecosistemas para fomentar su conservación y regeneración", dijo Lionel Orso, cofundador de Nativas, en diálogo con LA NACION.

"Los proyectos de reforestación tienen por objetivo impulsar acciones de restauración forestal y reforestación, orientadas a recuperar tierras degradadas e incrementar las coberturas forestales en paisajes productivos con la finalidad de conservar la biodiversidad, secuestrar carbono e incrementar la resiliencia a eventos climáticos extremos", agregó.

"La alianza con Nativas ha sido fundamental, ya que su enfoque innovador combina el desarrollo de soluciones basadas en la naturaleza con herramientas tecnológicas, monitoreo y la evaluación de impacto. Este proyecto no solo busca restaurar áreas degradadas, sino también integrar árboles en sistemas productivos de manera sostenible", destacó Elisa Carrión, líder del trabajo en bosque, carbono y clima de The Nature Conservancy (TNC).

La primera etapa del proyecto se llevó a cabo en dos establecimientos productivos: uno en Tostado, Santa Fe, y otro en Bandera, Santiago del Estero. En esta fase inicial se

plantaron 20.000 árboles nativos, entre ellos algarrobos, espinillos y mistoles. La plantación fue implementada por Optimizar Forestal, una empresa con amplia trayectoria en servicios forestales. La selección de estas especies priorizó su resistencia a la sequía y su capacidad de adaptación a condiciones extremas.

La implementación incluye la producción de especies nativas, principalmente algarrobo, en el invernadero instalado por el proyecto, donde trabajan actualmente dos mujeres de la Cooperativa Fraille Pintado y la Asociación Civil para el Desarrollo Integral (ACDI), de nuestro programa "Comunidades Rurales".

Además, en cada etapa de implementación se emplean al menos a cuatro personas de la cooperativa para realizar las tareas", comentó Orso.

En etapas futuras, a desarrollar a lo largo de los siguientes tres años, se buscará impactar en otros establecimientos del Gran Chaco, hasta alcanzar la plantación de 108.000 árboles.

Estas intervenciones, que tienen como objetivo impulsar la conectividad biológica entre parches de bosques nativos, enlazan masas arbóreas a través de la restauración de ecosistemas. Además, incluyen la reintroducción del árbol en establecimientos ganaderos para implementar sistemas silvopastoriles que brindan sombra, mejoran la eficiencia del uso de pasturas y reducen el estrés del ganado.

A largo plazo, estas acciones también incorporan recursos forrajeros como las vainas del algarrobo, que contribuyen a homogeneizar el pastoreo y aumentar la sostenibilidad del sistema, se indicó.

"Estamos entusiasmados de implementar tecnologías regenerativas que no solo abordan el cambio climático, sino que también potencian nuestro proyecto ganadero. Esta alianza es fundamental para cuidar el futuro", señaló entusiasta, Mario Oertlinger, propietario del establecimiento productivo "Don Nicanor", en Tostado. ●



Ya se plantaron más de 20.000 árboles nativos



## GANADERÍA

## Inseminación artificial. Una hoja de ruta para preñar más y apuntar a mejorar los rodeos en los campos

Se requiere un programa sólido que combine animales con buena conformación con datos adaptados al sistema productivo del establecimiento



En inseminación artificial es clave contar con un programa sólido

**Carlos Marín Moreno**  
PARA LA NACION

"Cuando se plantea incorporar la inseminación artificial a un rodeo de cría hay que hacerlo masivamente; inseminar solamente las vaquillonas no tiene un impacto importante sobre la productividad y la rentabilidad de la empresa", expresó Santiago Debernardi, gerente general de Select Debernardi, en una clase práctica para productores desarrollada en el ámbito del Foro Rural Capacita.

"Por ejemplo, si se inseminan solamente 100 vaquillonas en un campo que tiene un rodeo de 1000 vientres, en la primera inseminación va a quedar preñado el 50% y se va a destetar un 85% de terneros de los cuales la mitad serán hembras, con lo cual el resultado final son solamente 42 vaquillonas mejora-

das para reposición. En un rodeo de 1000 vacas no es suficiente; no alcanza para generar la reposición del rodeo. En cambio, si se inseminan las 1000 vacas, con la primera inseminación que da el 50% de preñez se van a destetar 425 terneros y van a quedar 212 hembras que alcanzan sobradamente para las necesidades de reposición", calculó.

Un factor relevante al pensar en inseminación artificial es la elección del toro o del semen por utilizar. Esta selección no puede hacerse solo considerando una buena conformación visual. Para desarrollar adecuadamente el proceso, el primer paso sería buscar un proveedor que tenga los genes que son de interés para mejorar el rodeo del criador. "Si no tuviera esas condiciones, aunque ofrezca toros con lindo fenotipo, se estaría errando el camino", alertó.

Por ejemplo, Alejandro Aznar, de la cabaña La Esencia, pone el acento en la selección buscando adaptación a condiciones pastoriles, fertilidad y precocidad sexual. Exige rápida preñez de las hembras con servicios cortos. En esta instancia importa saber que todo lo que se puede medir se puede seleccionar; es decir en rodeos de tambo hay parámetros de producción de leche por vaca, porcentaje de sólidos, conformación de la ubre y muchos otros rasgos que se pueden medir. En cría pasa lo mismo: hay datos de fertilidad, peso al nacer, peso al destete, docilidad, etc., son atributos que distintos toros ostentan en diferentes proporciones y que tienen impacto económico.

No obstante, Debernardi alertó que "no hay una genética ideal para todas las situaciones; no se puede comprar un enlatado que se puede

aplicar en todas las empresas ganaderas". Cada criador debe elegir cuáles son los rasgos que le permiten llegar a su objetivo: aumentar el peso al destete, conseguir mayor facilidad de parto, ofrecer un producto que sea de interés por el engordador, etcétera. Lo importante es lo que cada uno quiere incorporar y no lo que ofrece un toro determinado.

Otro punto importante al elegir el reproductor es ver qué recursos maneja la ganadería de un campo determinado. No es lo mismo una empresa con manga con balanza, pasturas, silos y reservas, que otro campo con pastizales naturales degradados y manejo extensivo de la hacienda. Es decir, "hay que considerar la velocidad con que se va a tomar la curva de mejoramiento", graficó.

Al considerar la instrumentación de la inseminación artificial también hay que ver el equipo de trabajo y el ambiente donde se desenvuelve el rodeo durante el año.

En este marco, las tres claves para la instrumentación de la inseminación artificial en una empresa son generar un programa sólido, considerar el fenotipo y utilizar los datos numéricos. El programa sólido consiste en tener objetivos claros para la mejora genética. El aumento de la productividad del rodeo se basa en considerar muchos rasgos, además de la conformación visual de los animales. En esa línea de ideas, un caso de interés son los animales de crecimiento anormal o rompedores de curvas. Son toros que dan terneros con alto ritmo de crecimiento al pie de la madre y luego del destete, pero luego se "aplanan" y llegan a un correcto grado de terminación sin generar un exagerado peso adulto.

El fenotipo ha tenido distintas consideraciones a lo largo del tiempo: en una época era la principal característica para desarrollar la selección. Después fue perdiendo fuerza a partir de disponer de datos duros de productividad.

En la selección hay que tener un equilibrio: es importante considerar los datos numéricos que pueden presentar los reproductores, pero eso solo no es suficiente. "No se puede elegir un toro con buenos datos, pero que tenga una muy fea conformación", avisó. Además, el fenotipo no es una cuestión solo estética, sino que considera la capacidad de pelear temprano, la calidad de la ubre, el tamaño adecuado de los pezones para que pueda mamar el ternero, la conformación de las pezuñas, etcétera. Es decir, hay caracteres

productivos importantes que se evalúan mediante el fenotipo.

En los datos numéricos, no importa elegir los toros con valores extremos. Sí importa entenderlos, considerarlos y darse cuenta que permiten eliminar algunos reproductores que no tengan algún atributo necesario, como la mansedumbre. "Actualmente hay información para miles de rasgos", aseguró.

El directivo remarcó que "la inseminación artificial a tiempo fijo sirve para preñar más y mejorar los rodeos, al tiempo que permite aprovechar los mejores recursos genéticos desarrollados por quienes están trabajando para nosotros desde años. Todo eso impacta fuertemente en la rentabilidad de la empresa".

"Una cuestión que yo veo bastante a menudo es la confusión que hay entre la genética y el ambiente. O sea, cuando se observa un reproductor, lo que se ve es la conjunción de genética más ambiente. Entonces, si un novillo hijo del reproductor ganó muchos kilos, es el producto de buen manejo y de una muy buena genética. Hay que saber discriminar esos dos elementos, porque el ambiente no se hereda, no hay manera de seleccionarlo, pero sin la genética no funciona. Esta confusión entre ambiente y genética surge con frecuencia en las discusiones ganaderas", indica.

"Cuando se encara la inseminación masiva en un rodeo comercial aparece el impacto genético, con la posibilidad de aprovechar el trabajo de gente que viene escalando la misma montaña que el criador desde hace muchísimos años; esas cabañas fueron dejando sus propias clavos y sogas para que el criador pueda escalar la montaña", ilustró.

"Como productores comerciales, cada criador debe definir cuál es la montaña que quiere escalar: alguno buscará producir muchos kilos por hectárea; otro preferirá animales sumamente rústicos por estar en una zona marginal; otro querrá genética para tener facilidad de parto con entore de 15 meses", explicó.

Por otro lado, está el impacto de las medidas de manejo y de organización que exige la inseminación masiva el rodeo. En los campos que entra la inseminación surge la necesidad de mayor ordenamiento del rodeo y de adecuación de instalaciones, como un cambio de manga, identificación individual de las vacas, etc. Este ordenamiento es otro "subproducto" de la incorporación de la inseminación artificial. ●

# EL MUNDO NECESITA MÁS MÚSICA

Escuchala en FM 104.9 y online en [lanacionmusica.com.ar](http://lanacionmusica.com.ar)

**LN**  
104.9  
+música



## EMPRESAS

## Concursos. Por qué cayeron en crisis SanCor, Los Grobo y Surcos y qué cambios tendrán

Motivos económicos, de manejo y hasta cuestiones políticas, como en el caso de la láctea, llevaron a las firmas a un camino complejo



SanCor debe US\$250 millones

**Belkis Martínez**  
LA NACION

Cambios en el negocio en el marco de un nuevo contexto económico, caída de la actividad en un 30%, con márgenes reducidos, entre otros factores vinculados a su manejo, llevaron a que Los Grobo Agropecuaria, su controlada Agrofina y Surcos se presentaran en concurso de acreedores. Más allá de las consecuencias para estas empresas de insumos, según los expertos no se aguarda un impacto masivo sobre el mercado del agro. También fue a concurso la láctea SanCor. En su caso, que viene de años de arrastre, se conjugaron no solo decisiones tomadas sobre el negocio, sino otros factores que la afectaron en los últimos años: controles de precios, retenciones y hasta la puja con el gremio lechero Atilra.

Luis Moggi, consultor de gestiones, estrategias y negocios, y socio de Somera, resumió que las expectativas que tenían tanto Surcos como Agrofina, que maneja Los Grobo, era "vender mucho". Pero los cambios en la situación macroeconómica, la caída de demanda en el mercado de agroquímicos, la devaluación del 2% mensual, las previsiones sobre el tipo de cambio y la baja de precios de los insumos jugaron en la ecuación: no pudieron seguir cumpliendo sus compromisos.

A nivel general, el mercado de agroquímicos pasó de US\$4300 millones a 2900 millones de dólares el año pasado. Fue no solo tras la sequía sino en un contexto donde las empresas se habían quedado con productos a valores más caros siendo que el mercado luego se desinfló. Las firmas compran con un plazo de 120 días y venden a un plazo de 300, desde el embarque, la formulación del producto y la comercialización del producto.

"Los proveedores en países como China e India no ofrecían los mismos tiempos de pago que en la Argentina, donde los plazos son más extendidos, lo que generó un desajuste financiero. Con créditos más largos, tasas elevadas en ciertos momentos, una posterior caída del financiamiento y una demanda que cambió en 2024, hoy el mercado está 30% menos de lo que estaba en el 2023 y eso provocó una tormenta perfecta", resumió.

Hoy el fondo Victoria Capital Partners (VCP) tiene el 90% de la propiedad de Los Grobo mientras que Gustavo Grobocopatel y su hermana, Matilde, conservan el 10% restante. VCP, muy activa en toda la región del Cono Sur, ha logrado compromisos de capital millonarios en compañías líderes. Su presidente es Carlos García. El 27 de diciembre último, Los Grobo Agropecuaria anunció ante la CNV el incumplimiento de un pagaré por US\$100.000, una suma módica que sorprendió en el mercado.

Por el otro lado, Surcos, propiedad de la familia Calvo, en diciembre pasado entró en default tras incumplir un pagaré por US\$500.000. Después informó a la Comisión Nacional de Valores (CNV) un embargo, por parte de un acreedor financiero, que prácticamente paralizó las operaciones de la compañía. Así, las empresas se encontraron con compras de insumos a precios más altos y créditos a plazos muy largos.

En ese contexto, Paulina Lescano, analista del mercado de granos, afirmó que no cree que la situación de Los Grobo y Surcos pueda llevar a un problema masivo en el sector. "Por un lado, va a tener más efecto por zonas, donde estaban más estas empresas. Los Grobo más en provincias de Buenos Aires y Entre Ríos. En otros casos como estos, los productores damnificados buscan

igual cumplir sus compromisos, a pesar de que a ellos los hayan estado o incumplido. Si puede llevar a que haya más control o cuidado al momento de financiar tanto desde los bancos como de empresas de cereales o insumeras", precisó.

En el caso de SanCor, los factores que influyeron fueron varios, entre ellos lo que dejó una experiencia con la exportación de leche en polvo a Venezuela, país que incumplió pagos, la política de control de precios que hubo con el kirchnerismo, la carga fiscal, entre ellas las retenciones -hoy el sector láctea ya no tiene derechos de exportación- y hasta una pelea con el gremio Atilra.

En 2005, por pedido del cuerpo gerencial, la compañía comenzó a ofrecerse para la venta vía una participación minoritaria en una sociedad. Apareció Adecoagro, que tenía en su momento al magnate George Soros como fuerte inversor. Sin embargo, una vez iniciado el proceso intervinieron Néstor Kirchner y Hugo Chávez. En medio de una situación política, la firma entonces accedió a un préstamo de Venezuela y desistió de Adecoagro.

Las empresas de este tamaño tercerizan el servicio de reposición en supermercados. El sindicato absorbió ese personal, lo que incrementó significativamente los costos. Con el tiempo, la firma se sobrecargó de empleados y, en consecuencia, sus costos aumentaron: quienes conocen la firma sostienen que no haberla vendido oportunamente, como si sucedió con sus competidoras, fue un error.

Alejandro Sammartino, director de Infortambo, indicó: "Es difícil resumir los errores que cometió la cooperativa. Todo lo relacionado con Precios Cuidados la afectó mucho, hubo demasiados desaciertos. Hay causas internas y externas, y también responsables", señaló. ●

## Escenario

### Una estrategia para el corto plazo y otra con foco en una solución duradera

En la compañía que controla Victoria Capital Partners buscan potenciar la parte comercial

**Fernando Bertello**  
LA NACION

En Los Grobo Agropecuaria están convencidos que lo que hicieron al solicitar su concurso preventivo de acreedores era lo que podían y debían hacer para protegerse en el clima de default que venían arrastrando desde diciembre pasado. "La única manera era actuar rápido, protegerse en la parte financiera: esto era esencial para proteger activos, el negocio; era una obligación", dijeron en la compañía hoy controlada en un 90% por el grupo inversor Victoria Capital Partners (VCP) y en un 10% por Gustavo Grobocopatel y su hermana, Matilde.

La compañía, que factura unos US\$800 millones, tiene 700 empleados entre Los Grobo Agropecuaria, que provee insumos; Agrofina, elaboradora de agroquímicos y que también fue a concurso, y su Molino Cánepa, este último sin problemas.

Pasado el fragor del impacto público del concurso [el de Los Grobo Agropecuaria lo llevará el juez Hernán Papa y el de Agrofina su par Javier Cosentino], en la empresa ya están delineando la estrategia para intentar seguir a flote. Hay un plan para el corto plazo, según dijeron en la compañía. Sin embargo, según pudo saber este medio con fuentes del mercado, hay otro plan también para el mediano y el largo plazo.

"Estamos, en el corto plazo, viendo de armar acuerdos comerciales para seguir operando. Hablamos con importantes proveedores para ver cómo seguimos operando", contaron a este medio.

"Ya estamos hablando con proveedores que nos van acompañar en el proceso que iniciamos. Somos un canal importante para varios proveedores. Tenemos la gente, los activos, el proceso. El negocio es bueno es su conjunto, el problema ha sido financiero", señalaron.

"Es lo que nos hizo crecer", agregaron sobre el negocio en sí que ha venido manteniendo la compañía. Allí hablan de que

estos acuerdos serán vitales para que haya un giro de movimiento en la firma.

"Vamos a poner la rueda rápido. Desde el mismo mes de diciembre pasado estamos viendo esto. No esperamos a hoy para hablar", expresaron en la empresa sobre el caso del plan para el corto plazo.

De los US\$800 millones que factura, unos US\$130 millones son de Agrofina, otros 130 millones de dólares de distribución de insumos de Los Grobo Agropecuaria y otros US\$20 millones de producción propia de granos. El resto -unos US\$520 millones- corresponde a la operación de granos.

Al margen del corto plazo, fuentes del mercado hablan de un plan para el mediano y el largo plazo. Lo resumen así: "Siendo que Los Grobo y Agrofina tienen una posición interesante, hay interesados en ayudar a la compañía. Puede haber alguna asociación en algún punto y luego una participación o toma de control. El fondo en algún momento [por VCP] va a salir".

Como la concursada es la empresa y no los accionistas, cualquier interesado podría presentar una oferta de compra si creyera que allí hay una oportunidad de inversión interesante.

Hoy, sobre una deuda total por unos US\$207 millones, la firma debe unos US\$50 millones a un grupo de siete bancos donde la cabeza es el Banco Galicia y lo administra. Luego hay otros US\$50 millones de una prefinanciación de exportaciones con el exterior.

El anterior menú se completa con US\$40 millones de Obligaciones Negociables (ON) y US\$60 millones de pagarés bursátiles. Casi US\$100 millones del total tiene una exigencia muy corta: seis meses.

Volviendo al punto inicial de por qué el grupo recurrió al concurso, el lunes pasado desde allí insistieron que fue para "posibilitar la continuidad de las compañías, de su operación, de sus activos y de sus fuentes de trabajo". ●



La firma cayó en default en diciembre pasado

LOS GROBO



INSEGURIDAD RURAL

# Preocupación. Un productor sufrió el robo de 33 vacunos por un valor de \$30 millones

En el partido bonaerense de Salto, a Horacio Aguilar le sustrajeron esa importante cantidad de animales; decidió vender el ganado que le quedó y alquilar el establecimiento; en la zona piden medidas de manera urgente

**Mariana Reinke**  
LA NACION

Un nuevo hecho de inseguridad rural conmovió a todos los productores del partido bonaerense de Salto. En la noche del 27 de enero pasado, un grupo organizado de delinquentes ingresó al establecimiento agropecuario de Horacio Aguilar, ubicado en la intersección del acceso al paraje El Crisol y el denominado callejón de Tacuarí y le robaron en total 33 vacunos por un valor de más de \$30 millones. Tras el hecho decidió vender el ganado que le quedó y alquilar el establecimiento.

El hecho ocurrió cuando Aguilar y Rosa, su mujer, se encontraban de vacaciones en Mar del Plata. Una vecina lo alertó de que había vacas de su propiedad pastoreando soja en un lote vecino. Enseguida, Aguilar entendió que algo raro había ocurrido porque el alambrado que dividía ambos establecimientos estaba recién hecho. Ahí nomás suspendieron su descanso y se dirigieron al campo.

Cuando llegaron encontró los alambrados cortados y, al hacer el recuento en la manga, el faltante fue muy importante. Entre el lote, un toro puro de la raza Limousin, un novillo de 600 kilos que Rosa lo había criado de guacho, una vaca de 600 kilos y el resto eran novillos y vaquillonas de entre 250 y 280 kilos.

"Yo vivo en San Miguel, Buenos Aires, y voy seguido al campo. Pero ahora que iba a estar unos días de vacaciones le dije a mi sobrino que, con el calor que hacía y está todo seco, se quede ahí y recorra las aguadas y los potreros. Estuvo miércoles y jueves y ese día a la mediodía se volvió para San Miguel. Pero el lunes de la semana pasada, una vecina me avisó que las vacas mías estaban en la soja del vecino

y supe que la cosa no estaba bien y nos fuimos para el campo", relató a LA NACION.

En su establecimiento de 159 hectáreas, Aguilar tenía unos 140 animales y en un rato perdió cerca de un 25% de todo su rodeo. "El alambrado estaba cortado porque no los cargaron en mi campo sino que los llevaron hasta una tapera cercana y allí habrán improvisado unos corrales y un cargador y se llevaron todos en un camión con total impunidad", detalló el productor agropecuario.

"Tras el conteo, nos faltaron al menos 33 animales, entre ellos uno de los dos toros puros Limousin que tenía. No quise hacer el cálculo para no amargarme más, pero deben ser con los precios de ahora más de \$25 millones que me llevaron en un ratito", agregó. Luego, Aguilar y su mujer se dirigieron a la Patrulla Rural para hacer la denuncia correspondiente y después de varias horas los efectivos le tomaron la declaración.

Tras conocerse la noticia, la presidenta de la Asociación de Productores Agropecuarios de Salto (APAS), Alicia Andrioli, se solidarizó con el productor damnificado y encendió las alarmas en los productores de la zona. "Nos agarró de sorpresa por la magnitud del robo, porque en Salto es común, lamentablemente, el robo o carneada en el propio campo de uno o dos animales, incluso llegaron a llevarse siete, pero 33 animales en una noche es un hecho que puso en alerta a los productores. El valor de este robo ha sido millonario y lo más grave es que hubo una organización detrás con una inteligencia previa", indicó, preocupada.

Según contó, la policía rural patrulla "lo que puede", porque la queja de siempre es que en verano se llevan los efectivos para el Operati-



Aguilar perdió cerca de un 25% de todo su rodeo



Rosa, la esposa del productor, con el novillo que había criado



vo Sol, no queda personal disponible, entonces las rondas son mucho más espaciadas. También hay casos en que no han respondido a los llamados cuando hay vehículos sospechosos por los caminos rurales.

"Hay muchos hechos de inseguridad rural y se debe estar atento, sobre todo que, por más que sea un solo animal que faenan, hay que denunciar e insistir en que le tomen la denuncia porque muchas veces la policía es reacia a hacerlo cuando son pocos animales. Son muchos los productores que prefieren no hacerlo porque saben que no se llega a nada. Pero así no podemos tener una verdadera estadística de los robos en la zona", aseguró la dirigente.

"Ahora estamos viendo cómo nos podemos organizar para hacer frente a esta inseguridad porque este hecho puede llevar a que después las personas estén armadas, se enfrenten con los delinquentes, y pase cualquier cosa. Debemos idear algún sistema de prevención en conjunto con algún foro de seguridad rural para que esto no vuelva a suceder", enfatizó la dirigente a este medio.

Luego del robo y con 77 años, a Aguilar le quedó una profunda tristeza y angustia que no tiene retorno. Así lo entendió y decidió vender el total de vacas que le quedaron y poner en alquiler su campo.

"Tengo mucha desazón, por eso estoy decidido a vender las 108 que quedan y alquilo todo. Ya no quiero seguir renegando. Rosa crio ese ternero que ahora tenía 600 kilos que era como una mascota para ella y se lo llevaron en un rato. Trabajábamos muy felices, pero esto nos generó una decepción enorme. Queremos vivir y estar tranquilos y eso ahora ya no es posible, es cada vez peor", finalizó.

**Agro**

Venta  
Compra  
Arrendamiento directo  
Arrendamiento pedido

**Campos**

Arrendamiento Ofre

Santa Fé Calchaquí 1430 has  
ganad mej 0111541929719

**O'Keefe 50 años** Campos destacados FEBRERO 2025

<b>BARADERO</b> 110 HAS CAMPO 95% AGRÍCOLA	<b>BARILOCHE</b> 300 HAS CAMPO TURÍSTICO CON RÍO
<b>CORRIENTES</b> 1.017 HAS 80% FORESTADO	<b>LEZAMA</b> 800 HAS CAMPO MIXTO CON CASCO
<b>MAGDALENA</b> 360 HAS CAMPO MIXTO	<b>MONTE</b> 1.082 HAS CAMPO MIXTO 80% AGRÍCOLA

www.okeefe.com.ar | 11 6925 4444 | C.A.T.R.

**ideas**

SÁBADOS CON TU DIARIO

Nunca dejemos de movernos.

**NORDHEIMER**  
CAMPOS Y ESTANCIAS

La inmobiliaria del campo  
20 representantes, incluyendo ARG, URU, PAR, CHI, BOL y U.S.A.

**+500 campos en venta**  
ESCANEA PARA VER

+ 0810-777-CAMPOS (226767)  
+ 549 11 2523 2584  
nordheimer@nordheimer.com

EN TODO EL TERRITORIO

Para publicar llamar a  
**4318-8888**  
**5199-4780**

Cobro con tarjetas de crédito.  
Descuentos con Club La Nación.

**Clasificados**  
LA NACION

COMUNIDAD DE **negocios**

SÁBADOS CON TU DIARIO

NUNCA DEJEMOS DE MOVERNOS

**deportes** | www.lanacion.com.ar



## MERCADOS

HACIENDA GORDA	Oferta martes/miércoles (cabezas)	Precio sugerido para arrendamiento <sup>(1)</sup> 5/2/2025 (\$/kg)	Precio sugerido para arrendamiento <sup>(1)</sup> 29/1/2025 (\$/kg)	Variación semanal (%)	Precio sugerido para arrendamiento <sup>(1)</sup> 7/2/2024 (\$/kg)	Variación interanual (%)
CAÑUELAS	15.182	2560,271	2420,612	5,76	1637,834	56,3

(1) Índice sugerido para arrendamientos rurales, que incluye todas las categorías de novillos y de novillitas de más de 300 kilos por cabeza, formulado por el Mercado Agroganadero. Promedio de las ruedas operadas.

## VACUNOS

## Aumento de la oferta y en los precios en el Mercado Agroganadero de Cañuelas

Eugenia D'Apice  
PARA LA NACION

Con una oferta de 15.182 vacunos, un 34,20% superior a la anterior de 11.313 cabezas, se concretaron las ventas entre el martes y el miércoles en el Mercado Agroganadero de Cañuelas. Los operadores de compra local actuaron con demanda activa para todas las categorías y clasificaciones generales expuestas, mejorando los valores registrados en el período anterior, en especial cuando se trató de las haciendas livianas.

El Índice General del miércoles, de 2237,882 pesos por kilo, mostró un ascenso del 7,48% frente al indicador del mismo día de la semana anterior, de 2082,105 pesos y una suba del 0,79% respecto de los \$22255,681 del viernes 31. En cuanto al peso promedio de la hacienda comercializada, fue de 416,66 kilos, un 0,36% menor al anterior de 415,16 kg.

Los novillos, con 1923 cabezas vendidas, tuvieron una participación del 12,69% en el total negociado, de 15.148 vacunos, y un peso promedio de 488,87 kilos, un 1,01% por debajo del anterior, de 493,87 kg. Las distintas clasificaciones de novillos tuvieron los siguientes precios corrientes: \$2500/2850 por los livianos; \$2400/2800 por los medianos; \$2300/2800 por los pesados, y \$2300/2700 por los muy pesados, con más de 520 kilos. El precio máximo fue de \$2900 por cuatro conjuntos con 433, 436, 439 y 440 kilos de peso promedio. El miércoles el Índice Novillo cerró en \$2452,482 un 9,38% mayor a los \$2242,061 del igual día de la semana anterior.

Para la venta de las categorías chicas se remitieron al Mercado Agroganadero 8750 animales, equivalentes al 57,76% del total comercializado. La fluctuación de los valores corrientes fue la siguiente: en novillitos, con 4608 animales vendidos, \$2900/3100 por livianos de 300

a 350 kg; \$2700/3000 por medianos de 351 a 390 kg, y \$2600/2800 por los pesados de 391 a 430 kg, y en vaquillonas, con 4142 cabezas, \$2800/3000 por las livianas; \$2500/2800 por las medianas, y \$2400/2700 por las pesadas.

Los valores máximos fueron, en novillitos, \$3170 por livianos de 350 kilos de promedio; \$3140 por medianos con 356 kg, y \$3100 por pesados con 407 kg, y en vaquillonas, \$3200 por livianas de 267 kg; \$2900 por medianas de 353 y de 377 kg, y \$2750 por pesadas de 411 kilos.

### 7,48%

**Aumento**

El Índice General del miércoles, de 2237,882 pesos por kilo, mostró un ascenso del 7,48% frente al indicador correspondiente al mismo día de la semana anterior

**Los novillos, con 1923 cabezas vendidas, tuvieron una participación del 12,69% en el total negociado**

**Los operadores de compra local actuaron con demanda activa para todas las categorías**

Con 4043 cabezas, equivalentes al 26,69% del total negociado, se desarrolló la venta de las diversas categorías y clasificaciones de vacas. El mayor precio en la categoría fue de \$2650 por un conjunto con 435 kg de peso promedio. Los precios corrientes para las vacas buenas, aptas para cortes y carnicería, oscilaron de 1800 a 2000 pesos por kilo, mientras que para las regulares lo hicieron de 1500 a 1750 pesos. En el tipo conserva y manufactura se asignaron \$1200/1300 por las más encarnadas y \$1150/1200 por las inferiores.

Las operaciones de enero culminaron con 91.218 animales vendidos en el Mercado Agroganadero de Cañuelas, con un precio promedio general de \$2030,424 y con un peso promedio general de 417,04 kg, mientras que en diciembre fueron 97.579 cabezas, \$2024,634 y 410,29 kg. Los parciales de las categorías vendidas fueron los siguientes: novillos, 10.349 cabezas, con un valor promedio de \$2248,700 y con un peso de 486,18 kg; novillitos, 24.075, \$2478,781 y 380,58 kg; vaquillonas, 26.559, \$2381,300 y 346,37 kg; vacas, 20.3497, \$1695,415 y 485,62 kg; conservas, 6585, \$1189,301 y 431,52 kg, y toros 3153, \$1518,790 y 604,43 kilos. ●

## GRANOS

## Objetivo: volver al margen bruto, a los fundamentals y el trading tradicional

Pablo Adreani  
PARA LA NACION

La tendencia a la estabilidad económica, los cambios que ha producido el equipo económico en las principales variables de la economía, la desregulación del comercio de granos, la no intervención del Gobierno en el negocio agropecuario, la baja temporal de las retenciones, la reducción de la brecha cambiaria y la fuerte baja registrada en los índices de inflación, colocan a la Argentina ante un nuevo escenario donde los principales actores del negocio pueden operar en mercados libres y con libertad para tomar las mejores decisiones.

Con estabilidad económica y sin incertidumbre hay toda una generación de jóvenes productores que nunca han operado en mercados libres y sin intervención estatal, y en consecuencia no saben cómo manejarse en aguas tranquilas, sin turbulencias.

Estamos ante un cambio de época, se requiere de un cambio cultural en el manejo del negocio. Lo que yo llamaría "hay que volver a las fuentes, volver al margen bruto sencillo y sin complicarse". Volver al análisis de los *fundamentals* y al desarrollo de estrategias de *trading*. El productor podrá tomar la decisión de venta de su cosecha sin estar pensando en la intervención estatal, sin pensar en la brecha y sin pensar en una inflación que distorsione el precio de su producción o de sus insumos. Ahora es el momento del análisis de los *fundamentals*.

Por ejemplo, hoy los *fundamentals* del mercado de maíz son alcistas, tanto en el plano local como en el mercado internacional. En el plano local el efecto de la sequía sobre los rendimientos ya provocó daños por casi 6 millones de toneladas, virtualmente perdidas. Las lluvias de mitad de esta semana, según cantidad y cobertura, podrán traer alivio y frenar

las pérdidas, pero difícil de recuperar las toneladas ya perdidas. El mismo patrón climático que está sufriendo la Argentina llega hasta los Estados del sur de Brasil, como Rio Grande do Sul.

En el plano internacional el conflicto del Mar Negro es otro factor alcista, considerando que Ucrania es el cuarto exportador mundial de maíz con 23 millones de toneladas, detrás de Estados Unidos, Brasil y la Argentina.

### 6

**Millones**

De toneladas de maíz. Sobre eso es lo que provocó daño la sequía en la campaña 2024/2025. Están virtualmente perdidas

**Estamos ante un cambio de época; se requiere de un cambio cultural en el manejo del negocio**

**Para considerar, en el plano global el conflicto del Mar Negro es otro factor alcista**

Los estados de Paraná, Santa Catarina y Rio Grande do Sul, producen 24 millones de toneladas, cifra similar al saldo exportable de maíz de Ucrania. Y en estos momentos la región está atravesando un patrón de sequía, con impacto probablemente negativo en los rendimientos.

Los estados del centro oeste, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul y Goiás, con una producción estimada de 65 millones de toneladas de maíz, están atravesando un período de excesivas lluvias justo en el momento en que se está cosechando la soja. El atraso en la cosecha de la soja en el estado de Mato Grosso produce un atraso en la siembra de maíz tardío conocido como maíz safrinha; con una producción de 41 millones de toneladas, se convierte en el primer estado productor y exportador de maíz. Si las lluvias continúan sobre Mato Grosso, demorando aún más la cosecha de soja y, por consiguiente, la posterior siembra de maíz safrinha, entran en riesgo la producción y las exportaciones del maíz de todo Brasil.

Por este motivo es importante saber como está evolucionando el clima sobre dicha zona de producción y poder anticipar su impacto directo sobre los precios en el mercado internacional. ●

El autor es presidente de Pablo Adreani y Asoc.





**LAS TARDES DE LN+  
DONDE VOS ESTÁS.**

**13:30**

LUNES A VIERNES

**+DATA A  
LA TARDE**  
CON JUAN PABLO  
VASKY



**15:00**

LUNES A VIERNES

**+INFO A  
LA TARDE**  
CON DÉBORA PLAGER



**17:00**

LUNES A VIERNES

**EL NOTICIERO  
DE LN+**  
CON PAULINO  
RODRIGUES



15/81.2 flow **Nuevo**

715/1715 DIRECTV

1 Telecentro

25.3 tda

f X @ d in v /lanacionmas

Inmas.lanacion.com



## FIN DE CAMPAÑA

## Iniciativa Santa Fe invirtió en obras de energía para el sector agropecuario

El gobierno de la provincia de Santa Fe realizó una inversión de \$9275 millones destinada a obras de energía en 9 localidades de seis departamentos. Fue a través del Ministerio de Desarrollo Productivo y la Empresa Provincial de la Energía (EPE), y su objetivo es garantizar un servicio eléctrico de mayor calidad y disponibilidad para los productores agropecuarios y las comunidades rurales.

"El gobernador, Maximiliano Pullaro, fue muy claro en los ejes de gobierno: seguridad, educación, desarrollo productivo y obras públicas", sostuvo el ministro de Desarrollo Productivo, Gustavo Puccini. "Por eso es que durante 2024 invertimos más de 350 millones de dólares en infraestructura para la producción. Parte de esa inversión son las redes eléctricas que concretamos y estamos ejecutando en las zonas rurales".

Durante el ejercicio, se han finalizado 9 obras de gran importancia en localidades de los departamentos Las Colonias, La Capital, Iriondo, San Cristóbal, Castellanos y San Jerónimo. Las localidades beneficiadas han sido Progreso, Santo Domingo, Elisa, Monte Vera, Villa Eloísa, Villa Trinidad, La Rubia, Plaza Cluellas y Bernardo de Irigoyen.

Por su parte, la presidenta de la EPE, Anahí Rodríguez, explicó que "el gobernador Maximiliano Pullaro y el ministro Puccini nos pidieron ordenar la empresa para hacerla más eficiente y de un mejor servicio. Eso se logra también con obras de infraestructura para que la calidad de provisión sea mejor. Estas obras comprenden la mejora, el recambio y la remodelación de líneas aéreas de alta, baja y media tensión, que permitirán no solo optimizar el servicio, sino también respaldar el crecimiento continuo del sector agroindustrial".

Actualmente, continúan en marcha trabajos en 16 localidades de los departamentos de Castellanos, Constitución, La Capital, Las Colonias, Nueve de Julio, San Cristóbal y San Martín. Las obras en curso están enfocadas en el fortalecimiento de las líneas de distribución eléctrica, asegurando así la disponibilidad de energía para las necesidades del sector productivo y residencial.

A su vez, el Gobierno planea construir 35 km de líneas de alta tensión entre Tostado y Logroño. Las nuevas obras beneficiarán a más de 18.000 usuarios de las localidades mencionadas, mejorando la calidad del servicio eléctrico, reduciendo la frecuencia y duración de las interrupciones y permitiendo el abastecimiento adecuado ante el creciente aumento de la demanda.

Desde la EPE remarcaron que la modernización de la infraestructura eléctrica es fundamental para acompañar el desarrollo de la provincia. ●

## RINCÓN GAUCHO



Hilario Cuadros, un trovador cuyano

## El trovador cuyano que interpretó a su pueblo y dejó una huella

Jorge David Cuadrado  
PARA LA NACION

"Salvemos lo nuestro: Salvemos hoy del olvido a la danza y al cantar; miren que están peligrando, que las pueden suplantar. Si nos quitan lo que es nuestro ¿dónde iremos a parar?" Hilario Cuadros.

Hilario Cuadros nació el 23 de diciembre de 1902 en Guaymallén, Mendoza, y murió el 8 de diciembre de 1956, a los 53 años, en Buenos Aires.

La música llegó a él desde temprana edad, muy joven formó el dúo Cuadros-Morales (Domingo Morales), hasta que en 1927-1929 creó Los Trovadores de Cuyo incorporando a Alberto Quini y Roberto Pucchio.

El éxito que logró estando al frente de Los Trovadores de Cuyo fue muy grande: lo llevó a salir del país, pues otros públicos lo aclamaban. Capitulo aparte, merece Colombia que admiraba su música con gran devoción, pero el trovador no llegó a ver a ese público que, en gran medida, muchas décadas después, demostró ese gusto por la música cuyana a los Hermanos Visconti que tuvieron un gran éxito en Colombia. En su repertorio había música cuyana y, en particular, de Hilario Cuadros.

Hilario Cuadros fue guitarrista, compositor, poeta y cantante. En sus composiciones descolló, entre otros, con gatos, valeses, chacareras, cuecas, canciones, triunfos, tonadas, zambas. Su estilo, el repertorio, la forma en que interpretaba era una obra en sí, algo superior.

Desde la década de 1930 fue exitoso en las radios de la Ciudad de Buenos Aires; ya sea

porque se escuchaban sus temas, porque actuaba en vivo, o porque tenía sus propios programas. A esto corresponde sumarle que grabó discos, en aquella época, pues, así tenía todos los medios de llegar al gran público en toda la geografía nacional.

La gente de campo en Cuyo siempre trataba de escucharlo. No todos tenían radios, ni forma de escuchar los discos, por lo que era un motivo de gran regocijo lograrlo y si lo podían ver en un escenario, era la locura. El gran trovador supo interpretar, cabalmente, al pueblo cuyano y jamás afectó la profunda naturaleza de la música cuyana con sus gustos personales, ni modas o manías.

Cuando San Martín fue gobernador de Cuyo (San Luis, Mendoza y San Juan eran un solo estado), logró lo que todo el mundo sabe. Las obras que ha creado Hilario Cuadros al respecto son importantes, tal el caso de "Los sesenta granaderos" junto a Félix Pérez Cardozo. La interpretación de este tema, por Los Trovadores de Cuyo, es una oración, un himno.

"El niño y el canario", canción que creó junto a Evaristo Fratantoni (letra), es de una belleza que logró la cúspide en la interpretación de Jorge Cafrune con Marito (Mario Perrotta).

Fue creador de grandes obras muy populares como "La Canción del Jarillero" en letra y música; "La monjita" vals, junto a Augusto Alberto Canstatti; "Virgen de la Carrodilla" con Pedro Herrera; "Cocheo e plaza", letra y música de su autoría.

Hilario Cuadros hizo escuela. Mientras él vivió, pasaron por los Trovadores de Cuyo cantores y guitarristas excelsos. Es sabido que la música cuyana, especialmente, las guitarras tuvieron gran influencia en Carlos Gardel. La guitarra cuyana tiene méritos reconocidos, más los que tenía, nada más ni nada menos que Don Hilario Cuadros fueron descollantes.

"... Y le juro, creamelo  
Que he visto tanta pobreza  
Que yo pensé con tristeza  
Dios por aquí no pasó."  
Atahualpa Yupanqui

Esto que vio Atahualpa Yupanqui en sus andanzas, pasaba también en Cuyo, y la gente criolla lugareña encontraba en la obra de Hilario Cuadros un gran consuelo para resistir y seguir. De ahí que las interpretaciones de Los Trovadores de Cuyo tienen un toque épico, de epopeya, pues aquellas pobrezas, si bien fueron tapadas bajo la alfombra, la historia no debería haber seguido haciendo lo mismo.

Cuando Hilario Cuadros se alejaba de Mendoza rumbo a la Ciudad de Buenos Aires, apareció la expresión "Los verdaderos Trovadores de Cuyo", que el patriarca incorporó como nombre al grupo "Los Trovadores de Cuyo". Hoy podemos decir que sí, que fueron "Verdaderos Trovadores de Cuyo", pues contribuyeron a consolidar el alma de Cuyo, de su Ser, y acompañaron en su gesta a un pueblo. Él era consciente de que había hecho algo importante en este mundo; antes de morir, a un sacerdote le dijo: "Creo que he cumplido con Dios y con La Patria". ●

## EL PAMPA

## Entre las retenciones y la relación con EE.UU.

## PROYECTOS

Esta semana, diputados de la Coalición Cívica presentaron un proyecto de ley para hacer definitiva la reducción de las retenciones y lograr su eliminación. En diciembre pasado también se había conocido una iniciativa de Luciano Laspina (PRO). Más allá de los distintos proyectos, en el Congreso, hoy ocupado con las sesiones extraordinarias, están quienes, dicen, no hay voluntad del Gobierno de que se avance con una cuestión tan sensible como los derechos de exportación desde el Parlamento. En efecto, sostienen que el Gobierno quiere que todo siga tal cual y sea el mismo Poder Ejecutivo, que no quiere correrse del equilibrio fiscal, quien vaya decidiendo qué se hace con los derechos de exportación.



DONALD TRUMP  
Presidente  
de Estados Unidos



## EXPORTACIONES

Esta semana, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, dio el golpe con los anuncios y luego suspendidos, por ahora, aranceles a productos de Canadá y México. También los hay, vigentes, para China. Diversos especialistas consultados vieron, en este caso, una posible oportunidad para productos argentinos de economías regionales, como el vino, entre otros, o eventualmente para el maíz si recreece el conflicto entre México y los Estados Unidos. Al margen de ello, un punto todavía no menor, y sobre el cual hay expectativas, es qué va a hacer Trump con el biodiésel argentino, imposibilitado de llegar a ese mercado desde 2016 por aranceles astronómicos. En esto las aguas están divididas: algunos ven una solución favorable por el vínculo de Javier Milei con Donald Trump. Otros son escépticos.