

TECNOLOGÍA | EMPRESAS | MERCADOS

# chacra 95 años

AÑO 95-N°1193 ABRIL 2025. \$ 6.000,00. RECARGO POR ENVÍO AL INTERIOR \$ 400,00. R.O.U. MONTEVIDEO \$ 300. U.S.A. USD 8,80.



## LAS HERRAMIENTAS ESTÁN

Imponente demostración de quienes aportan maquinaria e insumos destinados a potenciar la producción de un sector que sigue incorporando tecnología, aún y cuando debe batallar con limitaciones que le son ajenas y todavía no se resuelven.

## RADIOGRAFÍA DE SUELOS

Hay nuevas opciones para estimar las propiedades de este formidable generador de alimentos, fibra y energía. Agua útil, composición mineral, pH y nutrientes bajo análisis, entre otros.

## EL RUMBO DE LA GANADERÍA

Varios desafíos han puesto a prueba la resiliencia de los productores. La expectativa radica en las chances de mantener estos precios mejorados. La opinión de especialistas del sector.





# Amarok

Lo nuestro  
son los desafíos



FOTO NO CONTRACTUAL. EQUIPAMIENTO SEGUN VERSION. LA IMAGEN DE LA FIGURA HUMANA HA SIDO RETOCADA Y/O MODIFICADA DIGITALMENTE. ORIGEN ARGENTINA. PARA MAS INFORMACION CONSULTE EN [WWW.VOLKSWAGEN.COM.AR](http://WWW.VOLKSWAGEN.COM.AR). VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. AV. DE LAS INDUSTRIAS NO. 3101, CRAL, PACHECO, BUENOS AIRES.

Garantía  
**6**  
años  
o 150.000 km



# Transformá tu agronegocio con Galicia

Abrí tu  
cuenta online,  
y disfrutala  
gratis 12 meses.



Abrila en: [galicia.ar/empresas](https://galicia.ar/empresas)



## 08. EL SUELO, EN DETALLE

Sustento vital de una producción razonable, conocer a fondo sus características ayuda a tomar determinaciones de manejo que apunten a cuidar sus virtudes a través del tiempo. Hay una nueva metodología que promete ser más precisa en la obtención de los parámetros del perfil. El INTA ya trabaja en este tema.

### 12. AUSTRALIA QUEDA MUY LEJOS

La nación de Oceanía crece en sus ventas externas y no para de conquistar mercados, sobre todo los más exigentes. Un profundo análisis de las similitudes y diferencias con nuestra ganadería.

### 14. EXPOAGRO 2025

Tecnología en la vidriera y buen financiamiento a la mano despiertan la avidez del hombre de campo por hacerse de aquellas herramientas que necesita. Amplia cobertura de la muestra a campo realizada en San Nicolás, provincia de Buenos Aires.

### 16. SEMBRADORAS

Mejoras en materia de dosificación, conducción de semilla y agricultura de precisión. Equipos excelentes a valores accesibles, avances en pliegue frontal, siembra y fertilización en simultáneo.

### 24. PULVERIZADORAS Y FERTILIZADORAS

Presión de trabajo sostenida, botalones más anchos y livianos, sensores de posicionamiento, corte pico por pico, dosis variable, banderilleo mapeador y transmisión inteligente, entre otros progresos.

### 30. COSECHADORAS

Equipos preparados para ir sensando el cultivo y efectuar correcciones sobre la marcha. Conexión remota a las centrales de control a los efectos de anticiparse a los problemas que puedan presentarse.

### 36. EQUIPOS DE POSCOSECHA

El mejor camino para resguardar la calidad de los granos obtenidos en el lote. Embolsadoras, extractoras, silos de chapa, novedades en materia de norias y transferidoras.

### 38. RECORRIENDO

Apostillas de la muestra a campo abierto. Personajes, oferta de insumos específicos, demostraciones y avances técnicos.

### 40. TRACTORES

Fuerte acento en el ahorro de combustible con la misma eficiencia a campo. Notable presencia de la agricultura de precisión y las soluciones Ag Tech en materia de sensoramiento y transferencia de datos.

### 44. AGTECH

Inteligencia artificial como la vedette de este segmento diferenciado, metida de lleno en la maquinaria agrícola de punta. Plataformas multipropósito e Internet de las Cosas. Drones de uso agrícola.

### 48. SEMILLAS

Con la novedad de los materiales enanos que ya se utilizan en Estados Unidos, mix de tropicales y templados en maíz para enfrentar a la chicharrita, variedades de soja con mayor rinde y estabilidad.

### 52. AGROQUÍMICOS Y FERTILIZANTES

Esquemas superadores para el movimiento de estos insumos, containers para reducir el uso de tantos envases, novedades en herbicidas, fungicidas y curasemillas.

### 54. ESPACIO GANADERO

Con la novedad de una exposición dentro de otra, organizada por una de las razas presentes. Braford Avanza descolló en plena Pampa Húmeda y coronó a sus Grandes Campeones. Disertaciones para todos los gustos y remates de hacienda con buenos precios.

### 58. CONSERVACIÓN DE FORRAJE

Picadoras, equipos para henificación y suministro del alimento a la hacienda. Herramientas indispensables para aceitar el manejo de los animales y mejorar ciertos aspectos del esquema.

### 62. FINANCIAMIENTO

Otra de las grandes atracciones de la muestra. Casi todos los bancos ofrecieron líneas de crédito con tasas y plazos impensados poco tiempo atrás. En pesos y sobre todo en dólares.

### 66. VEHÍCULOS

Las formidables prestaciones de las pick ups disponibles en el mercado y la novedad del desembarco de una chata eléctrica de origen chino que promete revolucionar el mercado.

### 68. ENERGÍA

Beneficios en la compra de combustibles, carburantes cada vez más específicos, lubricantes de un rendimiento superador y otras novedades en pos de la vida del motor.

### 70. RECORRIENDO

El INTA, Apresid y Aacrea ofrecieron valiosa información y asesoramiento al visitante.

### 72. UNA MIRADA AL MERCADO GANADERO

La opinión de especialistas ligados a la comercialización de hacienda sobre las perspectivas de precios para lo que resta del año. Oferta y demanda bajo la lupa.

### 76. NUESTROS CABALLOS

Todo lo que dejó la emblemática muestra equina, destinada a la industria que rodea a este compañero vital para el hombre de campo pero también para aquellos que aman las actividades ecuestres. Rotundo éxito.

#### SUPLEMENTO ECONÓMICO GANADERO

- 80. MERCADO DE INVERNADA
- 82. MERCADO DEL GORDO
- 83. MERCADO INTERNACIONAL

#### SECCIONES FIJAS

- 88. NOTICIAS
- 89. EL CAMPO EN PARAGUAY
- 90. NOTICIAS DE BRASIL

#### 84. TAMBO

UNIPORT 8030 NPK

# Más comodidad y rendimiento con la mejor tecnología.

Con un tanque de 8.000 kg y una franja de aplicación de 50 metros, el Uniport 8030 NPK proporciona alta capacidad y eficiencia para la distribución de insumos.

- **Direccional Unitrack:** maniobras más rápidas y hasta un 40% menos de aplastamiento.
- **Control Automático de 12 Secciones:** ahorro de hasta un 15% en fertilizantes.
- **Control de Bordes:** reducción de aplicación en zonas no deseadas.
- **Cabina amplia y cómoda** para largas jornadas de trabajo en el campo.



[jacto.com](http://jacto.com)



Vea toda la innovación del Uniport 8030 NPK

 **JACTO**

| A SU LADO, SIEMPRE.

# DEL DICHO AL HECHO

No caben dudas de la voluntad del gobierno por reducir/eliminar impuestos que traban la evolución de la Argentina, entre ellos el más distorsivo de todos: los derechos de exportación, una gabela que ningún país sensato del planeta aplicaría a los negocios privados con el exterior.

En Expoagro, Javier Milei le agradeció a “todos los productores que sirven a la Patria por cultivar el suelo”, parafraseando el emblema de la Sociedad Rural Argentina, y reafirmando su compromiso con el sector agropecuario. “Cuando le fue bien al campo, le fue bien al país”, enfatizó.

Rechazó de plano la idea de una posible contradicción entre campo e industria, y volvió a hablar de su compromiso con la eliminación del cepo. Explicó asimismo que su gobierno trabaja para terminar con las retenciones de manera definitiva, “de modo que el país se sostenga sin saquear a su sector productivo”.

Hasta ahí su discurso coincide plenamente con la opinión del productor agropecuario argentino, lo cual no es menor si se tiene en cuenta el distanciamiento que primaba entre el Estado y el campo en tiempos de gobiernos habituados a intervenir en los mercados siempre en contra del agro.

Así como aquellos creían ideológicamente que había que castigar al sector y lo ponían en práctica sin ponerse colorados, el gobierno de Milei va por otro lado. Sin embargo, no termina

de dar el paso que rescate de la injusticia y la pérdida de rentabilidad al segmento económico que considera clave.

El libertario ha conseguido poner en caja la inflación, con superávit primario y financiero. También logró que ciertas empresas del Estado eternamente deficitarias dejaran al menos de perder el dinero de todos a tontas y a locas. Las turbulencias provienen del manejo del tema cambiario. Marzo cerró con cierta inestabilidad mientras se esperan los detalles del probable acuerdo con el Fondo Monetario Internacional.

Pero algo no termina de funcionar del todo si los productores se verán obligados a encarar una vez más la nueva campaña de grano fino con precios deprimidos para el trigo y una quita adicional, producto de los derechos de exportación.

Lo que tienen por ahora de su lado, y no en todas las regiones, es una buena cantidad de agua útil. No mucho más. Incluso se conformaban con la confirmación de que la última quita en los DEX se iba a prorrogar más allá del 30 de junio próximo, para pensar en la gruesa con cierto entusiasmo.

Tal como reza un conocido refrán cuyo origen se pierde en los tiempos, del dicho al hecho hay un largo trecho. Muy largo a decir verdad en el caso de aquellos que deben decidir un rumbo y aspiran a cobrar un precio lleno por sus esfuerzos.

revista  
**chacra**  
.com.ar



CHACRA & CAMPO MODERNO. Fundada en noviembre de 1930, es propiedad de The New Farm Company S.A., Francisco Narciso de Laprida 1481 - Vicente López, Buenos Aires, Argentina. Tel. 011-5353-5090 al 94; PUBLICACIÓN MENSUAL. Precio del ejemplar en todo el país: \$ 300,00. Recargo por envío al interior: \$ 16,00. SUSCRIPCIONES. En el exterior con franqueo vía aérea certificado. Países limítrofes (Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, y R. O. del Uruguay) y Perú: 1 año (12 números) USD 170 - Resto de América: USD 250 - Europa: USD 270 - Asia, África y Oceanía: USD 270 - Distribuidora en Capital Federal y Gran Buenos Aires: Huesca-Distribuidora de Publicaciones S.A., Aristóbulo del Valle 1556, Cap. Fed. Distribuidor en el interior del país: Transpres S.A., Isabel La Católica 1371, Cap. Fed. Registro Nacional de la Propiedad Intelectual 512 1483. Impresa en MARIANO MAS S.A. - México 649/651, San Telmo, Buenos Aires, Argentina - Teléfono: (+54 11) 4331-5764. Este medio se encuentra auditado por el Instituto Verificador de Circulaciones (IVC). PRINTED IN ARGENTINA. ISSN 0325-7932. Editor Responsable: RUBÉN O. BARTOLOMÉ.

BUENOS AIRES - ABRIL 2025 - AÑO 95 | EDICIÓN Nº 1133



**NFC**  
The New Farm Company  
Sociedad Anónima

Gran capacidad de carga,  
estabilidad y adherencia  
en terrenos difíciles



NOVEDADES

# CESTARI EJE TRIDEM

- ∞ Capacidad y Estabilidad
- ↖ Manejo y Transitabilidad
- \$ Mantenimiento y Costos
- ♻ Seguridad y Medio Ambiente
- ≠ Eficiencia y Rendimiento



[www.imcestari.com](http://www.imcestari.com)

# NECESITAMOS SABER TODO DE ÉL

TECNOLOGÍA NIRS PARA ESTIMAR LAS PROPIEDADES DE ESTE FORMIDABLE GENERADOR DE ALIMENTOS, FIBRA Y ENERGÍA. USO DE LA ESPECTROSCOPIA VISIBLE E INFRARROJO CERCANO.



No existen dos suelos iguales y además se producen variaciones en distancias relativamente cortas.

Es la base de todo el sistema. **Resulta indispensable cuidarlo, y para eso la primera medida es conocerlo a fondo**, en detalle. De lo contrario podríamos estar partiendo de un diagnóstico equivocado, y de ahí en adelante todo se desvirtúa, no importa la buena voluntad puesta en juego.

**El suelo es un recurso natural fundamental, del cual depende la producción de alimentos, fibra y energía.** Regula el movimiento del agua, es un hábitat biológico y una reserva genética, además de un sumidero potencial de carbono. Pero la capacidad de un suelo para soportar cualquiera de estas funciones **depende de su estructura, composición, y propiedades químicas, biológicas y físicas**, todas las cuales son variables tanto espacial como temporalmente.

Los especialistas lo definen como **una matriz compleja que consiste en materia mineral orgánica e inorgánica, agua y aire.** La **materia orgánica** en los suelos varía desde humus descompuesto y estable hasta residuos frescos y particulados de diversos orígenes. La distribución de estos diferentes depósitos orgánicos en el perfil influye en la actividad biológica, la disponibilidad y dinámica de nutrientes, la estructura y agregación del suelo y la capacidad de retención de agua.

La **fracción mineral inorgánica** a menudo se describe por la distribución del tamaño de partícula (proporciones de arena, limo y arcilla) y también por subclases adicionales en varios sistemas de clasificación. Las **partículas de arena gruesa** suelen estar formadas por mine-

rales resistentes, mientras que las **partículas finas** están integradas por diversos minerales arcillosos que han sufrido distintos grados de meteorización. Por lo tanto, la fracción mineral puede definirse por el material original, la edad del suelo, el clima, el relieve y la posición en el paisaje.

**No existen dos suelos exactamente iguales y se producen variaciones en distancias cortas, tanto vertical como horizontalmente.** Dada su importancia, es necesario realizar un seguimiento periódico para detectar cambios en el estado del perfil y, en caso de degradación, implementar una gestión adecuada.



Se está avanzando en la sintonía fina para entrever las propiedades del suelo con Vis-NIR.

## PUEDE FUNCIONAR

**Una herramienta que permite conocer las características de un perfil es la espectroscopia visible-infrarrojo cercano (Vis-NIR).** Para muchos especialistas la técnica es útil para medir **el agua del suelo y la composición mineral**, y para derivar calibraciones robustas para el contenido de materia orgánica y arcilla. Numerosos estudios muestran que también es posible predecir propiedades como **el pH y los nutrientes**, aunque su robustez puede ser cuestionada. En líneas generales el enfoque principal se ha centrado en **la composición básica del suelo y propiedades como la fertilidad, la estructura y la actividad microbiana.**

Desde hace unos veinte años se viene realizando una gran cantidad de intentos para **entrever las propiedades del suelo utilizando Vis-NIR.** Las calibraciones para **carbono total y orgánico** son probablemente las más frecuentes, seguidas por el contenido de arcilla. Según una revisión de las estadísticas de varianza explicada publicada a la fecha, estos dos, **junto con el nitrógeno total del suelo**, son los que tienen la mayor probabilidad de éxito. Las determinaciones de las reservas de carbono y nitrógeno del perfil sirven para evaluar la fertilidad de la tierra analizada y el potencial agrícola, dos datos clave.

### MUY ÚTIL

Esta tecnología permite **un análisis del suelo de manera rápida y no destructiva.** Facilita la toma de decisiones más precisas y sostenibles al brindar datos en tiempo real sobre la calidad de los suelos, cultivos y otros elementos clave del ecosistema agrícola.



## El diario de... **Susana Merlo**

Una mirada distinta de la Agroindustria

[www.susanamerlo.com](http://www.susanamerlo.com)



Existen muchas razones que justifican el interés por la espectroscopia vis-NIR. Por ejemplo, **la preparación de la muestra solo implica el secado y el triturado**, la misma no se ve afectada por el análisis de ninguna manera, no se requieren productos químicos peligrosos, **la medición lleva unos pocos segundos**, se pueden estimar varias propiedades del suelo a partir de un solo escaneo y es posible utilizar la técnica tanto en el laboratorio como in situ.

## EN LA PAMPA

Entre nosotros se ha avanzado con este tema. Un equipo de investigación del **Laboratorio de Suelos del INTA Anguil**, La Pampa, busca desarrollar **los primeros modelos de calibración por espectroscopia Vis-NIR para predecir propiedades del suelo en Argentina, y así propender a una toma de decisiones más precisas**.

**Daniela Ortiz**, responsable del Laboratorio de NIRS de esta Experimental, explica que la



Un equipo de investigación del INTA busca desarrollar los primeros modelos de calibración por espectroscopia Vis-NIR.

### DISTINTAS TÉCNICAS

Los técnicos han desarrollado **modelos de calibración** por Vis-NIRS para la predicción del contenido de carbono orgánico (CO), nitrógeno total (N), arcilla+limo, y pH en suelos de Argentina, aplicando diferentes técnicas de pretratamiento matemático de los datos espectrales.

tecnología que nos ocupa **utiliza la interacción de la luz con las moléculas de una muestra de suelo** para obtener información sobre sus propiedades químicas y físicas. "En un estudio reciente, se comprobó la capacidad del Vis-NIRS para analizar muestras de suelo en cuanto a su **contenido de carbono orgánico, nitrógeno, arcilla + limo y pH**", explica Ortiz.

El uso de esta tecnología entrega resultados de manera rápida y eficiente, disminuyendo el empleo de solventes, además de ser más amigable con el ambiente. "Cuando combinamos los datos y aplicamos diferentes herramientas quimiométricas, desarrollamos un modelo que nos permite **predecir algunas propiedades de una muestra de la que no sabemos sus características fisicoquímicas**. Es económicamente más viable que los métodos de referencia", subraya la especialista.

Por su parte, **Nanci Kloster**, responsable del **Laboratorio de Suelos de la EEA Anguil**, hace referencia a muestras de suelo que fueron seleccionadas por sus características fisicoquímicas contrastantes. Luego de ser secadas y tamizadas, se analizaron con métodos tradicionales y **se obtuvieron los espectros Vis-NIR en modo reflectancia**. Estas muestras se dividieron en dos grupos: uno para desarrollar el modelo de calibración (80 %) y otro para su validación (20 %).

El equipo de la Experimental de Anguil se encuentra trabajando para resolver desafíos futuros, como la transferencia de modelos entre laboratorios y equipos de diferentes proveedores, y apunta a consolidar esta tecnología en el análisis de suelos que se realiza en el país. **CH**



La preparación de la muestra solo implica el secado y el triturado.


**C.A.G.**

*Superarse es posible*

**LA MEJOR FINANCIACIÓN**  
DIRECTA DE FABRICA

**EN CABEZALES MAICEROS**



 3537-679210 [www.mainero.com](http://www.mainero.com)

**MAINERO**

# LAS CLAVES DE LA EXITOSA GANADERÍA AUSTRALIANA

ALGUNOS PIENSAN QUE ES EL MODELO QUE ARGENTINA DEBE SEGUIR PARA SU PRODUCCIÓN VACUNA, DADO QUE ESTÁ EN PRÁCTICAMENTE TODOS LOS MERCADOS, SI BIEN CIERTAS DIFERENCIAS PARECEN INSALVABLES POR AHORA.

Por **SUSANA MERLO**

EPECIAL PARA CHACRA | [contenidos@revistachacra.com.ar](mailto:contenidos@revistachacra.com.ar)



Cuando se analizan los **principales players** o participantes del comercio mundial de la carne vacuna, **Australia aparece siempre entre los primeros**, y con varias coincidencias con la Argentina. Está en el Hemisferio Sur, tiene grandes extensiones productivas, es agropecuaria y minera, más otra serie de cuestiones que los asemejan. Tanto así que **algunos creen que es el modelo que Argentina debe seguir para su producción vacuna**, dado que está en prácticamente todos los mercados (Estados Unidos, Japón, Corea, China y otros).

Esta posición se sustenta tanto en el carácter extensivo de la producción australiana, como en el importante porcentaje de explotaciones "a pasto", y en la gran mestización de su hacienda con razas inglesas y cebuinas, **pero las similitudes no van mucho más allá.**

Es que los australianos poseen **un rodeo vacuno que ronda los 29 millones de cabezas**, y tienen un consumo de algo menos de 40 kilos/habitante/año. **El 70% de lo producido se exporta: son más de 1,5 millones de toneladas/año de "carne"** (segundo o tercer exportador mundial, según el año), y cerca de 700.000 animales en pie/año (segundo exportador global), sobre todo al sudeste asiático, aunque ahora retomaría también estas ventas a Estados Unidos y a México, con destino a los feedlots.

## NORMAS Y SISTEMAS

Australia logra todo esto **con grandes limitaciones**, tanto de clima como de suelo, ya que gran parte de su territorio es árido, y con una notable escasez de personal, lo que los obligó a **apelar a todas las opciones tecnológicas y biológicas posibles**. Y esto incluye desde la identificación electrónica de los animales **-además de la trazabilidad, el uso de chips** les permite manejar **muchos rodeos directamente de forma remota** (con apertura y cierre automático de las tranqueras, dosificación de las raciones y el agua, etc.)- hasta el **monitoreo de la salud y la productividad mediante sensores y drones.**

También cuentan con más de 250.000 perros adiestrados para mover los rodeos, y hacen arrees hasta con helicópteros, debido a las distancias, y a la falta de personal. Hablamos de unos 25.000 establecimientos ganaderos, de los cuales cerca de 3.000 también tienen ovejas.

Demás está decir que para mantener sus **altos estándares de producción**, los ganaderos y el Gobierno australiano diseñaron **normas y sistemas que resguardan la calidad, la integridad y la trazabilidad de los productos**, que se registran en Safemeat, un comité que garantiza que todo cumpla con los más altos estándares de seguridad, desde el campo hasta el consumidor.

## OBJETIVOS CLAROS

Según el especialista **Ignacio Iriarte**, "el éxito de Australia se debió (y se debe) a **la libertad total con que pudieron trabajar desde siempre**". Se podría agregar la **indeclinable vocación exportadora que muestran, y que los lleva a producir "lo que los clientes quieren comprar, y en la forma que necesitan el producto"**. Carne a pasto, desde los corrales o animales en pie.

**La Argentina, por su parte, tiene un rodeo 80% más grande, pero con índices de extracción 10-12 puntos inferiores.** La trazabilidad es aún escasa, y el "chipeo" solo existe en algunos rodeos particulares. Se exportan unas 900.000 toneladas de cortes, y el consumo ronda los 50 kilos/habitante/año. Además, **recién ahora se volvió a autorizar la exportación en pie.**

Es evidente que las diferencias productivas son muy grandes, lo mismo que los sistemas de seguridad y trazabilidad comercial.

Sin embargo, **lo que más parece diferenciar a ambos países es la vocación exportadora**, que no está tan internalizada entre nosotros. Las ideas de "vender lo que sobra" y "cuidar la mesa de los argentinos", sin duda tuvieron bastante que ver con un resultado ligado a la falta de eficiencia y cierto descuido en los costos de toda la cadena que aún prevalece, y **que hacen a la Argentina menos competitiva. CH**

## ELOCUENTE

Para entender lo que nos pasa solo basta mirar cuánto se exporta de carne vacuna desde la Patagonia, región que se supone se encuentra en el top sanitario mundial y sin vacunación, en condiciones de entrar (teóricamente) a cualquier mercado del mundo, incluso los más exigentes.



# OTRA GRAN MUESTRA DE RESILIENCIA

LA TECNOLOGÍA ES LA HERRAMIENTA QUE PERMITE PONERSE A RESGUARDO DE LA COYUNTURA ECONÓMICA Y HASTA DE LA PROPIA VORACIDAD DEL ESTADO. UNA ALIADA DEL PRODUCTOR, SIEMPRE.



Atractiva en cualquier tiempo que sea. La tecnología presente en cada paso dentro de la muestra.

**N**o es el mejor momento para el agroempresario argentino. Hace varias campañas que no lo es. La crisis tiene poco de coyuntural y se parece mucho a un problema estructural que no acaba de resolverse.

Bajos precios internacionales, una paridad cambiaría que no empuja y el cobro de derechos de exportación hacen que **las cuentas se vean poco amigables, negativas en muchos casos**. Y a pesar de la pérdida de poder adquisitivo de los productos del campo, el agroempresario recorre muestras a campo como esta, viendo qué llevarse para mejorar aún más lo que hace a diario.

**La tecnología es aliada del hombre de campo; una y otra vez lo ha rescatado de situaciones complejas, mejorando la eficiencia de procesos y recortando costos.** Confía en ella y raramente le ha fallado. Esta vez no tiene por qué ser la excepción a la regla, de ahí el suceso de cualquier tipo de evento que permita acceder a ella y conocer los detalles necesarios.

Mientras aguarda vientos de cambio en el entorno que lo condiciona, **el productor se sigue capacitando y paralelamente analiza a fondo los detalles de su planteo**; siempre hay algo que se puede mejorar. Maquinaria, herramientas Ag-Tech y el financiamiento específico forman parte de su porfolio de trabajo, y **cada tanto sale a buscar lo mejor en cada caso**.

Exposiciones de tecnología pensada para el agro, reflejo de la voluntad de progreso y la resiliencia del hombre de campo en cualquier época que sea, aún y cuando el viento sople de frente, algo que sucede cada vez más a menudo. **CH**

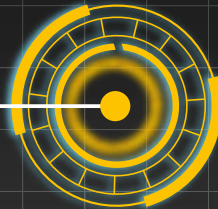
**C.A.G.**

## ELEVADO PRESENTISMO

La muestra contó con 700 expositores, 12 plots con cultivos **en pie**, siete **auditorios**, el conocido **Tecnódromo** y **Expobot**, el asistente virtual que respondió consultas a los visitantes. Mucha tela para cortar, por cierto.



GRACIAS POR VISITARNOS  
EN EXPOAGRO.



Expoagro  
EDICIÓN YPF agro



SOMOS EL **TRACTOR OFICIAL**  
DE EXPOAGRO 2025



**VALCAST.**  
Escuchá nuestro  
**podcast oficial** en tu  
plataforma preferida.

*Challenger*

**VALTRA**

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

**TU MÁQUINA DE TRABAJO**

Seguinos para enterarte  
todas las novedades →

[www.valtra.com.ar](http://www.valtra.com.ar)

ValtraArgentina

valtrahispano

valtrahispano

valtrahispanoamerica

# POR UNA IMPLANTACIÓN SIN MÁCULA

SIGUEN APARECIENDO NOVEDADES QUE ASEGURAN QUE LA SEMILLA SE UBIQUE EN LA PROFUNDIDAD ADECUADA, CON UNA DISTRIBUCIÓN IMPECABLE DENTRO DEL LOTE. AUGE DE LAS AIR DRILL Y EL PLEGADO FRONTAL.



En equipos para granos finos la novedad de Agrometal fue el modelo ADX S.

**G**iorgi exhibió dos importantes lanzamientos: las sembradoras **Argentun-Max** y **Precisa-Max**, diseñadas para llevar la precisión y versatilidad a un nuevo nivel, respondiendo a la demanda de herramientas cada vez más versátiles y tecnológicamente superiores. En diálogo con CHACRA, **Germán Pergomet** habló de un restiling en el segundo caso, sin alterar las bondades de siembra de este equipo largamente reconocido por el mercado.

Respecto de Argentun-Max, se trata de una sembradora **muy práctica para pasar de transporte a posición de trabajo**; en un minuto resuelve este tema. Desde la empresa de Fuentes aseguran que en poco tiempo va a estar a la venta. Cuenta con un sistema de dirección avanzado, facilitando la maniobrabilidad en el campo. **Trabaja 24 líneas de siembra separa-**

**das a 52 cm, tiene una tolva de 8.000 litros, distribución neumática, corte por cuerpo y dosis variable.** Diseño de pliegue frontal, optimizando la logística y simplificando su uso en el campo. La empresa ofrece financiación propia y con todos los bancos.

**Crucianelli** presentó **Dómina**, una sembradora innovadora, única en su tipo. Se trata de un **modelo de pliegue frontal** que promete impactar sobremanera en el mercado. Se fabricará **en versiones de hasta 10,50 metros** y requiere un caudal hidráulico de sólo 125 litros/minuto, por lo que puede ser operada con tractores de potencia media (150/220 CV). En su estructura exhibe un chasis articulado de tres cuerpos, con un original sistema de plegado hacia adelante, que incluye un particular dispositivo de plegado vertical de los cuerpos de siembra; el ancho en **transporte es de algo más de 3 metros.**

Desde la empresa de Armstrong advierten que viene en **versiones de 8,40, 9,50 y 10,50 metros de ancho de labor, y configuraciones a 35, 42, 52 y 60 cm entre hileras**. Las tolvas de semillas y fertilizantes están dispuestas a lo largo de todo el chasis, lo que también contribuye a una mejor distribución del peso. Por su parte, el **tren de siembra** es compatible con las distintas variantes de accesorios disponibles en el mercado, como barre-rastrojos, doble discos y cuchillas fertilizadoras. "La empresa propone financiamiento propio a 3 años en pesos, dólares, o en granos, y también mediante acuerdos con todos los bancos", subrayó **Gustavo Crucianelli**.

**Sergio Di Benedetto** asegura que **Agrometal** tiene el catálogo más grande de la Argentina, con siete líneas de sembradoras, que pronto serán ocho. "En granos finos la novedad es **ADX**

**S**, que se suma a **ADX, Magna, Max y FX**. Conviene preguntar por el valor accesible de una FX, que le da al comprador la oportunidad de estar trabajando con una marca Premium. Y en grano grueso APX, la Air planter APX Seed Pro, Pivot -un autotrailer- y Mega".

**ADX**, una air drill que ya acumula 7 u 8 años en el mercado, y como se indicó, ahora tiene una versión denominada ADX S. Le sirve a **un productor o contratista que tiene un tractor de 170 o 180 caballos con muy poco hidráulico y una potencia limitada**, que no le permite acceder a las Air drill grandes. Así, puede tener una máquina con toda la tecnología en cuanto a siembra y transporte, autotrailer, con el precio de un tiro de punta. "ADX S **tiene 7 m de ancho de labor, con todas las virtudes de la tradicional ADX**; quien la adquiera va a poder dar un salto sin tener que cambiar el tractor y sin gas-



Crucianelli lanzó Dómina, una sembradora innovadora. Se trata de un modelo de pliegue frontal.

**Los domingos de 9 a 12 Hs el clásico se juega en**

Con la conducción de **José Casado** y un equipo de primera



Casado con el  
**Campo**  
AM 570

**RADIO AM 570**  
**ARGENTINA**

facebook.com/casadoconelcampo

@casadocampo570

mail: casadoradio@gmail.com

mensajes: (011)15.4174.8484

Un programa de





Giorgi presentó una sembradora nueva y un restiling de uno de sus equipos tradicionales.

tar mucho dinero". Agrometal ofrece financiación propia en pesos o en dólares, y por supuesto los convenios con los principales bancos.

**Atilio Gallo**, de **Cele**, se refirió a los lanzamientos de la marca. "Trajimos una máquina totalmente nueva; es **una air drill de grano fino con un sistema bastante novedoso de tipo autotrailer**. Es una sembradora para campos grandes", explicó a CHACRA. Cele es fuerte en sembradoras sobre todo de gran porte y además cuenta con un sector de roturación. "Actualmente hay muchas herramientas financieras, los bancos están ofreciendo tasas razonables y tenemos alguna financiación directa de fábrica, que a veces no se puede comparar en plazos de pago como los de un banco, pero sin dudas ayuda mucho".

**Indecar** exhibió la nueva línea **Guerrera Autoseed** y la **Neo Plant Precision**. La primera es para granos finos, gruesos, y pasturas. Tiene tolvas de hasta 6500 litros y un diseño con despeje de 60 centímetros y apenas 3,8 metros de ancho para el transporte. La novedad ahora es que, en su versión "Autoseed", **incorpora sistemas electrónicos y sensores para automatizar la dosificación y distribución de semillas**, lo cual asegura **una distribución más uniforme y**



Cele mostró una nueva air drill para grano fino.



Indecar difundió un equipo para granos finos, gruesos y pasturas con tolvas de hasta 6500 litros.



Decimos presente en dos de las ferias más importantes del agro de Brasil: Tecno show y Agrishow.

Desembarcamos con ACP, nuestra alianza con la empresa brasilera Piccin, para llevar toda la tecnología para hacer crecer el campo.



**CRUCIANELLI**

### una profundidad de siembra constante.

Por su parte, la sembradora **Neo Air Drill** introduce su nueva versión con el **dosificador "Plant Precision"**, que controla en tiempo real el flujo de semillas desde la tolva hacia el sistema de distribución. Así, logra ir **liberando la cantidad correcta de semillas para cada surco**, permitiendo ajustar la dosis según las necesidades del cultivo y las condiciones del terreno. **Matías Basualdo** indicó a CHACRA que la marca está abocada a todo lo que tiene que ver con **transmisión de semilla mediante aire**. "Tenemos un producto específicamente hecho para la distribución de soja logrando un planteo muy bueno. Contamos con financiaciones propias desde fábrica con la posibilidad de tomar maquinaria usada y financiar algún resto que pueda haber quedado".

**ERCA** continúa evolucionando con el lanzamiento de su **Línea 7**, una nueva generación de sembradoras diseñadas para **maximizar la precisión y eficiencia en cada siembra**. Esta máquina tiene gran capacidad de adaptación a las necesidades de cada productor. Se trata de equipos personalizados que **permiten elegir entre diferentes configuraciones de siembra, distancias entre hileras y paquetes tecnológicos** de marcas como Precision Planting, Maternacc, Bosch y Dickey John.

En diálogo con CHACRA, **Andrés Panattoni** dijo que están trabajando desde hace años desarrollando una acción que se llama "**Somos Erca**". "Invitamos a clientes referentes de distintas regiones a que nos puedan brindar su opinión y, por qué no, sus posibilidades de mejora de producto, qué es lo que cambiarían apuntado a potenciar los resultados del equipo. Todo eso es lo que nosotros utilizamos para tomar decisiones respecto de nuestras sembradoras. **La nueva Línea 7 es un resumen de todas esas modificaciones**". La empresa ofrece financiación propia y ha abrochado convenios con todos los bancos del país.



Erca presentó en sociedad sus sembradoras de la flamante Línea 7.



Apache mostró su reconocido modelo 99000, y relanzó el modelo 54000.



Pla by John Deere presentó una nueva sembradora en la Expo.



**SINERGIJA**



**Bv. INDEPENDENCIA 604 - FUENTES - SANTA FE - ARGENTINA**

 **+54 9 3464 68-0433 - TEL +54 3464 - 493512**

[www.giorgi.com.ar](http://www.giorgi.com.ar) / [ventas@giorgi.com.ar](mailto:ventas@giorgi.com.ar)

**Apache** difundió detalles de su nueva planta, y **relanzó la Apache 54000**, que incorpora tolvas con una capacidad hasta un 40% superior en algunos modelos, junto con innovaciones tecnológicas que optimizan el proceso de siembra y fertilización. También exhibió su muy conocida **Apache 99000**, con sistemas de dosificación variable de siembra y fertilización línea por línea con motores eléctricos.

**Pla by John Deere** presentó una nueva **sembradora autotrailer de 16 surcos**. Su hermana mayor, de tiro de punta, es la STP con tecnología John Deere y corte por secciones. En este caso se trata de la **STP G 22 Emerge TECH**, equipada con **Agricultura de Precisión John Deere, lo que incluye dosificación variable, Rowcommand, Sistema Seedstar** y la posibilidad de conexión con el **John Deere Operation Center**. Otro gran lanzamiento fue la sembradora **AGP 3 Emerge TECH**, que se presentó junto al tractor **6190M**.

Por último, **Case** llegó con la **Air Drill Precision Disk 500**, diseñada para obtener los mejores resultados agronómicos.

## LABRANZA

**Giorgi** ponderó sus **rastras multipropósito**. "Se están volviendo a vender los cultivadores de campo para una remoción superficial sin abandonar la siembra directa. El uso de las rastras representa un importante ahorro en agroquímicos. Son equipos **Kelly Giorgi**, con tolvas de tipo air drill; simultáneamente con el desmalezado y la mejora de la superficie para sembrar se pueden aplicar fertilizantes o sembrar gramíneas al voleo".

**Ombú** presentó una rastra liviana, que realiza un trabajo en superficie y deja más del 40% del rastrojo existente en el lote. Excelente control de malezas resistentes sin afectar la sustentabilidad del planteo. **CH**

**C.A.G.**



Rastras de Giorgi para labranza superficial.



Ingersoll produce todo tipo de elementos para las sembradoras en directa, entre otras cosas.

## CUCHILLAS

**Marcelo Carsetti**, de **Ingersoll**, explicó a CHACRA que la empresa cuenta con aproximadamente unos 1600 productos en su catálogo. "La financiación es negocio a negocio, depende del volumen de la operación. Estamos afianzando productos nuevos que estuvimos lanzando durante el año pasado y estamos haciendo una demostración a los clientes respecto de sus bondades y beneficios, en especial **las cuchillas para motoniveladoras del modular**. Seguimos ponderando las cuchillas álabes, que como abresurco son una innovación y están teniendo resultados excelentes".



**Girando naturalmente.**

# LETALES PARA MALEZAS, PLAGAS Y ENFERMEDADES

OFRECEN SENSORES DE POSICIONAMIENTO, CORTE PICO POR PICO, DIRECCIÓN EN LAS CUATRO RUEDAS, BOTALONES SUMAMENTE ESTABLES, APLICACIÓN VARIABLE POR PICO, PRESIÓN DE TRABAJO SOSTENIDA EN CUALQUIER INSTANCIA.



Jacto difundió el sistema PWM en los pulverizadores autopropulsados Uniport 4530 y Uniport 3030.

La firma **Jacto** difundió el **sistema PWM (Pulse Width Modulation)** en los pulverizadores autopropulsados **Uniport 4530** y **Uniport 3030**. Esta tecnología permite una pulverización aún más precisa, económica y de mayor calidad, al mantener la presión de trabajo incluso con variaciones de velocidad de la máquina y compensando el caudal al pulverizar en curvas. Se estiman **ganancias cercanas al 50% en uniformidad de pulverización en las operaciones de curva y maniobra**, con compensación automática del volumen aplicado a lo largo de la barra de pulverización.

Cabe recordar que **Uniport 4530** permite trabajar con **4500 l de producto**, con doble sistema de agitación por retorno. El **botalón es de 42 m de ancho y cuenta con sensores de posicionamiento**. Motor Cummins de 240 HP de gerenciamiento automático de potencia, una

transmisión hidrostática 4x4 inteligente de accionamiento independiente, trocha variable que va de los 260 a 315 cm. Las herramientas de **agricultura de precisión** y la tecnología embarcada en el equipo corresponden a **OTMIS**: banderillero mapeador con repetidor de operaciones, la posibilidad de hacer dosis variable, corte automático pico a pico, sensores de temperatura y humedad de ambiente, piloto automático hidráulico, más un giro en el eje trasero que permite reducir hasta un 40% del daño del cultivo por aplastamiento. A todo esto se agrega la telemetría de la plataforma **Jacto Net**.

**Valtra** exhibió su pulverizadora **Serie R Upgrade**, equipada con un motor AGCO Power de 6 cilindros. Se destaca por su eficiencia en el consumo de combustible, logrando hasta un 30% de ahorro en comparación con otros equipos similares. Su **transmisión hidrostática**



Valtra ofreció detalles sobre su pulverizadora Serie R Upgrade.

ca **AWD 4x4 inteligente** con control electrónico independiente le otorga una capacidad de rampa del 36%, lo que le permite operar en terrenos con diversas condiciones de suelo sin perder potencia ni rendimiento. Se ofrecen **versiones con barras** fabricadas con una combinación de acero al carbono y aluminio. Incorpora un **sensor de altura automático** que optimiza el rendimiento. Su configuración de corte, con 9 secciones de control neumático y 36 secciones con control electrónico, reduce el desperdicio de insumos hasta un 73%, evitando la sobreaplicación y garantizando una mayor sostenibilidad del cultivo. Un equipo pensado y diseñado en función del operador.

La innovación también se refleja en la tecnología **Liquid Logic**, que asegura una agitación proporcional del tanque y recirculación de la barra, mejorando la homogeneidad de la mezcla. **Emiliano Ferrari** indicó a CHACRA que la máquina presentada cuenta con un **botón de fibra de carbono de 36 a 40 m**. Es más largo, más extensible, llega a más lugares y es mucho más liviano por el material del que está compuesto.

**Case** destacó **Patriot 300**, un equipo con mayor capacidad operacional y mejor tecnología de aplicación. Se trata de **una pulverizadora fa-**



Case Patriot, una pulverizadora fabricada en el país.



Pulverizadora robusta y flexible en el stand de Massey Ferguson.

**bricada en nuestro país**, con nuevo motor NEF 6, que aporta mayor potencia que la versión anterior, y nuevo sistema hidráulico. Cuenta con **un botalón de aluminio de 36 metros** que le brinda una significativa disminución del peso total de la máquina. Y bombas de transmisión hidráulica Heavy Duty, con mayor capacidad de caudal. Además, **Modo Económico**, que permite una reducción significativa en el consumo de combustible. A eso se suma la **tecnología Raven** incorporada y la inyección directa que evita la mezcla en tanque. Además, aplicaciones en simultáneo, **sistema Low Rate** exclusivo para aplicaciones de bajo caudal y corte de secciones automático más la opción de dosis variable.

**Massey Ferguson** también exhibió una pulverizadora de última generación, con importantes avances tecnológicos. La serie **MF500R** muestra altas prestaciones, un importante ahorro de combustible y pesticidas y contribuye así a reducir el impacto ambiental. Es una máquina robusta y flexible.

**Pla by John Deere** presentó equipos con botalón de fibra de carbono, con sistema CIA que se conecta al Operations Center de la marca para analizar la calidad de aplicación y validar el trabajo con los clientes en el caso del contratista. Exhibió **pulveriza-**



New Holland reiteró las bondades del pulverizador SP 3000.

## ENMIENDA

**Akron** presentó el Esparcidor de Enmienda Orgánica EE2018, caracterizado por su accionamiento a cadena y gran capacidad de carga, que garantizan una distribución uniforme y precisa de enmiendas y subproductos sólidos y semisólidos. Diseñado para optimizar la aplicación de nutrientes en el suelo, mejora el rendimiento de los cultivos.

doras desde 2900 litros hasta 3600 litros, con botalones desde 27 metros hasta 40 metros. John Deere, por su parte, mostró la pulverizadora M4040.

New Holland reiteró las bondades del pulverizador SP 3000. Cuenta con un motor FPT Turbo-intercooler, NEF 6 I-EGR, de 6 cilindros, con una capacidad de 6,7 l y una potencia nominal de 177 CV. Esta nueva versión de pulverizador posee un botalón de aluminio de 36 metros de ancho y corte automático por nueve secciones. Tanque de 3.000 litros, enganche trasero, alta capacidad operacional y gran precisión de aplicación gracias a que tiene integrada toda la tecnología de PLM (Precision Land Management) de agricultura de precisión, telemetría y piloto automático.

Ombú difundió su pulverizadora autopropulsada PAO 3500, con una cabina realizada con el foco puesto en el confort, ergonomía y seguridad del aplicador. Es un diseño con visibilidad 360°, climatización, butaca con suspensión neumática y columna de dirección totalmente regulables. Consola con teclas para comandos electrohidráulicos y selector de caja automática. Computadora para control de pulverización con corte automático por secciones. A esto corresponde sumar un sistema de aplicación selectiva basado en el uso de la inteligencia artificial. Botalón de 28 metros y tanque de 3500 litro.



Nueva abonadora de Jacto con motor delantero, espaciosa cabina y tanque con capacidad para 8.000 kilos.

## FERTILIZACIÓN

Durante Expoagro, Jacto presentó la abonadora Uniport 8030 NPK. La máquina llama la atención por su diseño con motor delantero, espaciosa cabina y tanque con capacidad para 8.000 kilos, cuenta con una serie de tecnologías integradas que refuerzan los conceptos de responsabilidad con el medio ambiente. Se une a la familia de abonadoras autopropulsadas de Jacto con el Uniport 5030 NPK y el modelo tractorizado Tellus 10.000 NPK.

Carlos Palmieri y Nicolás Cortagerena hablaron del tema con CHACRA. "La capacidad de la tolva nos está dando hasta un 60% más de rendimiento operacional, y su tren de fertilización nos permite trabajar anchos de hasta 50 m en granulados y hasta 12 m en semillas. Entre sus muchas virtudes, interesa destacar que este equipo es propulsado por un motor Cummins de 6 cilindros y 300 HP, dotado con gerenciamiento automático de potencia, más una transmisión hidrostática 4 x 4 inteligente y de accionamiento individual".

La abonadora cuenta con una trocha variable de 260 a 330 cm, suspensión neumática independiente con válvulas autonivelantes, y viene equipada completamente con tecnología propia de Jacto a través de OTMIS. "Así, encontraremos un corte automático de 12 secciones, sensores de temperatura y humedad del ambiente, piloto automático hidráulico y un giro en el eje trasero, lo que nos da la posibilidad de hacer una sola huella en cabecera y disminuir hasta un 40% del daño por aplastamiento. Otra característica importante de esta máquina es que viene equipada con telemetría propia mediante la plataforma Jacto Net".

El nuevo Uniport 8030 NPK dispone de Control Automático de 12 secciones para un ahorro de hasta un 15% en la aplicación de fertilizantes y una menor superposición, lo que además propicia mayor calidad de aplicación en los contornos de áreas demarcadas. La máquina también cuenta con el sistema SmartSet, que le proporciona al operador simplicidad y con-

fianza a la hora de configurar el rango de aplicación.

El **Grupo Crucianelli** difundió la fertilizadora autopropulsada **F824 SERIE 6 Data line**, que es considerada la más poderosa producida en el país. Cuenta con motor Cummins Tier III, con transmisión automática Allison, y mayor ancho de labor con menor coeficiente de variación.

**Indecar** exhibió la fertilizadora autopropulsada neumática **Phantom 7200**, con tolva de 7.200 litros y barra de hasta 32 metros. **Destacada por su autonomía y ancho de labor**, es la única capaz de aplicar dos fertilizantes en simultáneo con distribución variable entre ellos. Esto es posible gracias a la configuración de su sistema neumático y de su barra con cuatro cortes por sección, asociados a un dispositivo de agricultura.

**Ombú** mostró la **fertilizadora autopropulsada F5000**, con una capacidad de 5.000 l, ancho de labor de 36 m en granulados y 14 m en polvos. Cuenta con motor Cummins y tolva fabricada en acero inoxidable AISI 304. Permite aplicar dosis fija o variable controladas electrónicamente desde la cabina. Accionamiento hidráulico a través de dos bombas en tándem de 45 litros. La máquina cuenta con protección en sombrero chino para polvos, así como dosificación y distribución con sistema hidráulico independiente en la fertilizadora. **CH**

**C.A.G.**

## DRONES AGRÍCOLAS

**Jacto** ha incorporado a su portafolio los modelos de pulverización y dispersión **DJI Agras T50 y T25**, además del dron de captura de imágenes **Mavic 3M**. Los equipos son compatibles con diversas misiones y se destacan en los terrenos agrícolas más desafiantes.



Crucianelli exhibió su línea de fertilizadoras Fertec.



Equipo exhibido por Ombú. Porta la estructura de una Altina.



Akron llevó a la muestra un nuevo modelo de esparcidor de enmiendas.

# NUEVA WALINGA® 7614D

**Ultra-Vac**

**TRANSFERIDORA  
DE CEREALES**  
FABRICADA EN  
ARGENTINA POR  
CIRIGLIANO S.A.



## SISTEMA DE AIREACIÓN PARA SILOS Y CELDAS

El sistema de aireación CIRIGLIANO, de avanzado diseño le permite obtener máximo rendimiento en aireación y secado estático ecológico. Unidades de calor eléctrica, a gas o gasoil.



## VENTILADORES DE GRANJA VG90 / VG130



Equipos concebidos para la extracción de grandes caudales de aire a baja velocidad, con la mínima potencia instalada y totalmente silenciosos. Construidos con materiales de primera calidad, libres de mantenimiento. Sistema especial de sujeción a muro que permite invertir su funcionamiento. (extractor/impulsor).

**CELDA DE ALMACENAJE Y  
SECADO ESTÁTICO ECOLÓGICO**  
USTED DECIDE CUANDO  
VENDER SU COSECHA



**CIRIGLIANO 105** AÑOS DE INDUSTRIA  
INGENIERIA EN VENTILACION

Oficinas y Planta en Junín:  
Borges 1051 - Junín - Tel: 0236 4421921

LÍNEA EXCLUSIVA WHATSAPP  
236 4410110



# PIENSAN Y DECIDEN SOBRE LA MARCHA

EQUIPOS CAPACITADOS PARA SENSAR EL TERRENO Y ACOMODAR RÁPIDAMENTE SUS PARÁMETROS DE TRABAJO. AUTOMATISMO, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, Y CONECTIVIDAD A SOFISTICADAS PLATAFORMAS.



Case IH mostró su línea completa de cosechadoras de producción nacional con Inteligencia Artificial integrada.

**C**ase IH aportó su línea completa de cosechadoras de producción nacional con Inteligencia Artificial integrada. La marca ponderó la simplicidad, alta calidad de granos, productividad y confiabilidad de las **Axial-Flow**, y dentro de ellas la **Serie 160 -5160, 6160 y 7160-** y la **250 -7250, 8250 y 9250-**, diseñadas para aumentar el rendimiento bajo el concepto de automatización de cosecha (**Automation**). Con esta tecnología, los procesos se pueden dividir en cuatro modos de cosecha que sincronizan la estrategia de producción y el rendimiento de la máquina en el campo.

Asimismo la marca ofreció un espacio exclusivo de **Soluciones de Agricultura Digital**, donde se exhibieron los productos **Raven** y se mostró

el funcionamiento del **Centro Avanzado de Conectividad**, así como las plataformas **Case IH FieldOps**, **FieldXplorer** y **FarmXtend**. **Sergio Vera** indicó a CHACRA que “la serie 160 es una joya que tiene prestaciones que nadie imaginaba algunos años atrás. **Es una máquina que toma decisiones por sí sola**, con una Inteligencia artificial que va aprendiendo sobre la marcha y cada vez que se pone en funcionamiento hace las cosas incluso mejor que la vez anterior”. **Rodrigo Lanciotti**, por su parte, subrayó que el campo argentino necesitaba un salto de calidad en las clases 5, 6 y 7.

**Massey Ferguson** exhibió el portfolio completo de **cosechadoras axiales MF 9695, MF 9795 y MF 9895**, respectivamente Clase 6, Clase 7 y

Clase 8. Para **Gustavo Spernanzoni**, los equipos de la marca hacen la diferencia, ofreciendo importantes beneficios como un **menor consumo de combustible** entre un 10 y 15%-, menor consumo de potencia, así como un **sistema de refrigeración V-Cool** que contribuye a que el operador tenga que limpiar mucho menos los radiadores y pueda estar más tiempo cosechando. "Tenemos financiación propia mediante AGCO Finance y también con todos los bancos, con distintos intereses y en pesos o en dólares", completó.

**New Holland** destacó la **Central de Inteligencia**. Esta tecnología permite tanto a los Smart Dealer como a la fábrica de Córdoba monitorear las maquinarias de los productores de manera remota y en tiempo real. Otro punto alto fueron los **equipos de agricultura de precisión que ofrece New Holland**. Entre ellos se encuentran las pantallas **ISOBUS CR7 y CR12**, las **antenas 500S y RS1** y el piloto automático eléctrico **DirecSteer**. También estuvo presente el **portal de telemetría New Holland FieldOps**, una aplicación móvil que facilita la gestión de maquinaria desde cualquier lugar. Y presentó **GulA**, un asistente virtual con inteligencia artificial integrada.

**Gonzalo Godoy** explicó a CHACRA que cuentan con muy buenas ofertas en materia de financiación. "Apostamos fuerte a extender los plazos e incluso mejorar las tasas. En cuanto a la disponibilidad de **cosechadoras, contamos con equipos desde el modelo 585, que es el más chico de la gama, de 30 pies, hasta la 890, de 45 pies en versión Intelisense (CR 790), una máquina que se autorregula y además permite preconfigurar la cosecha**".

## PESO PESADO

**Hook** exhibió balanzas móviles por eje para camiones, monitores, mecanismos de pesado para plantas de silos y el sistema Jaguar. La empresa cuenta con un amplio porfolio de herramientas para control y seguimiento de granos y hacienda en tolvas autodescargables, comederos y mixers.



Massey Ferguson exhibió sus axiales MF 9695, MF 9795 y MF 9895.



New Holland presentó asimismo cosechadoras inteligentes con toda la tecnología.



Serie S7 de John Deere, con diseño, cabina y motor nuevos y un sistema predictivo de cámaras.

**John Deere** presentó en ExpoAgro 2025 la innovadora **cosechadora serie S7**. Con tecnología predictiva única en el mercado, conectividad avanzada y un diseño que maximiza el rendimiento. La marca destaca su innovador sistema de tecnología predictiva, que reduce el delay en la detección de cambios en el rendimiento del cultivo. Gracias a **dos cámaras delanteras** que analizan el terreno 8 metros por delante del cabezal y a la integración con imágenes satelitales preconfiguradas, **la máquina puede anticiparse en 3,5 segundos a las variaciones del lote**. Se estima un aumento de hasta un 20% en la productividad.

**Fabrizio Radizza** indicó a CHACRA que la marca abarca todos los rubros: siembra, pulverización y cosecha. “Nos interesa difundir el ecosistema conectado. **La estrella de la feria en la nueva serie S7**, con diseño, cabina y motor nuevos, un sistema predictivo de cámaras y un ancho de labor de 50 pies en el caso del modelo S790”. La empresa financia a través de John Deere Financial y convenios con bancos privados.

## CABEZALES

**Mainero** llevó a la muestra sus reconocidos cabezales, desde **los convencionales a 525 cm y a 420 cm**, hasta un desarrollo de la marca caracterizado por **un sistema de múltiple distanciamiento y dirección en el caso del modelo MDD 200**, que permite que las plantas que ingresan fuera de la línea central de la unidad recolectora lleguen a la misma sin ser cortadas o quebradas, con una inclinación mínima y prácticamente sin ser sacudidas.

**Piersanti** destacó el **Draper F2000**, con un ancho de 45 pies, y el **F 1000**, hasta 25 pies diseñado para cosechadoras más pequeñas y de menor porte. Lanzó en Expoagro un **cabezal recolector de hileras para quienes hacen corte e hilerado de cultivos**. **Luciana Piersanti** explicó a CHACRA



Cabezales Mainero, de vasta trayectoria en el mercado.



Piersanti presentó su amplio portfolio en materia de cabezales.



Ombú también exhibió novedades en materia de cabezales.

que la empresa cuenta con financiación directa de fábrica y convenios con todos los bancos en pesos y en dólares.

**Ombú** exhibió una **nueva versión del cabezal maicero Universal y otro a 52 cm**. El primero permite cosechar eficientemente en cultivos de maíz sembrados a cualquier distancia entre surcos y en cualquier dirección. Además, ofrece un excelente desempeño en la recolección de maíces volcados. Se adapta a cualquier planteo agronómico y favorece la eficiencia de la cosecha.

## TOLVAS AUTODESCARGABLES

**Cestari** llegó a la muestra con muchas novedades. **Guido Cestari** explicó a CHACRA la presentación del **nuevo sistema Tridem**, un eje con el que están trabajando en Europa desde hace varios años. "Por fin pudimos traerlo a la Argentina. Importante para esas zonas en donde es necesario **que un equipo de más de 30 toneladas tenga frenos**, además de estabilidad y solidez constructiva". Indicó asimismo que cuentan con financiación de fábrica y ponderó la ayuda crediticia de los bancos en esta feria.

Paralelamente se destacó la tolva **Cestari 4WS ("Four Wheel Steering")** que ofrece el sistema de cuatro ruedas directrices y excelente radio de giro. La marca también mostró el **Sistema de Accionamiento Seguro del tubo de descarga**, lo que permite usar las tolvas de manera más confiable. Se trata de un sistema de tipo electrohidráulico, comandado por un sensor inductivo y una electroválvula que controla el accionamiento del tubo. Con este nuevo desarrollo se logra prevenir roturas en el sistema de descarga de la tolva.

En la enumeración sigue la tolva **Cestari Sustentable**, pintada con una pintura base agua. Y la tolva **Cestari Track**, equipada con orugas de goma que ofrecen la misma superficie de pisada que 7 neumáticos 850/65 R32 dispuestos a cada lado de la tolva.



Cestari desplegó un amplio abanico de variantes en materia de tolvas autodescargables.



Tolvas autodescargables de Mainero, con numerosas opciones.



Akron llevó la línea completa de tolvas Gran Max.

## AGROLÍDERES

Lunes a sábado 21:30 hs.  
y repeticiones

Ing. Agr.  
Claudio  
Gianni



chacratv.com  
revistachacra.com.ar  
agritotal.com



**Mainero** exhibió sus afamadas tolvas autodescargables. La gama baja comprende dos modelos: **5282 y 5322**, de 28 y 32 metros cúbicos respectivamente, ambas con tubos de descarga de 470 mm de diámetro. Además del tubo, comparten la estructura del chasis y mazas de ruedas. La gama alta comprende también dos modelos: **5372 y 5422**, de 37 y 42 metros cúbicos respectivamente, ambas con tubos de descarga de 520 mm de diámetro.

Los diámetros de los tubos y la relación de sinfines están pensados para obtener gran capacidad de descarga en cada segmento. Mando por cadenas en baño de aceite. Bajo consumo de potencia para descarga. Disimula errores de operación.

**Akron** mostró sus más recientes avances en maquinaria. En tolvas autodescargables llevó la línea completa **Gran Max**. Por caso, el **modelo 4234**, de dos ejes, con capacidad para 42.000 litros (34 toneladas). **Hugo Franco** destacó los equipos de la marca y el debut de las **palas cargadoras frontales de Terra-plane**, una nueva unidad de negocios. Tienen financiamiento directo de fábrica, convenios con bancos y canje a través de **Clic Granos**, disponible o futuro, con posición soja hasta Mayo 2027.

**Ombú** exhibió veinte máquinas provenientes de distintas unidades de negocio, entre ellas sus tolvas autodescargables. **Federico Bosch** destacó la presentación de una batea nueva, con otra estética y un nuevo diseño que facilita la descarga de materiales. Ofrece financiamiento mediante convenio con todos los bancos, más el aporte que hace Ombú. **CH**

**C.A.G.**



Las tolvas autodescargables de Ombú se lucieron en esta edición de la muestra.

A circular inset image at the top of the page shows a yellow and red harvester working in a field of purple flowers under a blue sky.

# Tenemos todas las **soluciones** para vos y tu campo.

- Calificación online con **Crédito Simple Agro**
- Financiación acorde a tu ciclo de producción
- Transacciones digitales con **RedAgro**
- Condiciones especiales para compra de hacienda, insumos, maquinaria e implementos agrícolas
- Operaciones con granos con **Macro Agro**, servicio de corretaje



Escaneá  
el **código QR**  
para conocer  
más.

**Pensá  
en crecer.**  
Pensá en Macro.

# LAS CAJAS FUERTES DEL CAMPO

EMBOLSADORAS E INSTALACIONES DE SILOS PERMITEN PONER A BUEN RESGUARDO EL GRANO QUE SALE DEL LOTE. TODA LA TECNOLOGÍA PUESTA EN JUEGO PARA CONSERVAR LA CALIDAD HASTA TANTO SE MATERIALICE LA COMERCIALIZACIÓN.



Embolsadora Mainero 2235, pensada para bolsas de 9 pies de diámetro.

**E**n materia de manejo de granos, **Mainero** mostró la **embolsadora 2235**. Está pensada para bolsas de **9 pies de diámetro**, con gran capacidad de almacenamiento de hasta 4 t/m lineal de bolsa (280 t en bolsas de 75 m). Cuenta con sinfín de 450 mm de diámetro y elevada velocidad de embolsado (más de 400 t/h). **Tolva de generosas dimensiones para recibir el material desde acoplados autodescargables.**

La empresa de Bell Ville exhibió asimismo la **extractora de granos 2350**, con enrollador de bolsa. **Puede mover hasta 430 t/h** con mínimo consumo de potencia. Cuenta con tubo de descarga de gran capacidad y sin quiebres, que reduce la potencia consumida y minimiza la rotura de grano y el desgaste del tubo y del sinfín de descarga. Elevada capacidad de enrollado de bolsa.

**Akron** difundió sus **equipos para bolsas de 9 y 10 pies**. Ponderó las virtudes de **GTT5010**, una embolsadora de granos para 10 pies, con un sinfín de mayor capacidad, lo cual agiliza mucho la tarea. **Puede guardar unas 1400 t/h**, cuenta con una tolva de recepción de gran capacidad, tensor de cadenas automático, además de un chasis y lanza de alta resistencia.

Respecto de las extractoras, **Akron** mostró **EX-G380X**. Entre otras cosas, cuenta con transmisión trasera con caja escuadra superior e inferior, vinculadas entre sí mediante una barra cardánica K518. Pero además, los canastos protectores de sinfines están libres de obstáculos estructuralmente para un mayor flujo de granos y, como si fuera poco, requiere un menor mantenimiento. Robusto y sumamente eficiente.

**Ombú** destacó a la embolsadora de granos **EGSO 550**, que evoluciona para hacer el proceso de embolsado más ágil y preciso, incorporando una nueva tolva, malacate hidráulico y frenos a disco.

**Richiger** exhibió **R6N/ R6NA**, una **quebradora embolsadora para silobolsa de 6 pies**, que procesa granos secos y húmedos con una caja de rolos quebradores y alimentador lateral. Utilizado principalmente para realizar la carga de granos desde camiones o acoplados tolvas cerealeros. También mostró la **extractora de granos para bolsas de 9 y 10 pies EA 910**. Gran capacidad de descarga -300 tn/h- con mínima potencia. Cuenta con sistema Autotrailer y un tubo de descarga de gran diámetro, enrollado de bolsa de hasta 150 m y mandos hidráulicos y mecánicos.

**Gerardo Richiger** indicó a CHACRA la presentación de dos nuevos productos. "Trajimos **un descargador de camiones con una embolsadora**, que va a permitir recibir el grano de camiones full trailer directamente del campo y confeccionar la bolsa. Agilizará todo el proceso de almacenamiento de cereales. Además, un **carro forrajero de tres ejes** que transporta 50 metros cúbicos y tiene un sistema de descarga por cadenas. Estamos vendiendo con financiación propia y además tenemos todos los convenios con bancos que hoy están con unas tasas muy beneficiosas".

## ALMACENAMIENTO FIJO

**Sergio Cirigliano** explicó a CHACRA que su empresa se ha especializado en **aireación de granos y secado de semillas**, y toda la línea de **ventiladores industriales**. También cuenta con la gama completa de **transferencia neumática de granos**. "Las transferidoras las venimos fabricando bajo licencia de Canadá ya hace 20 años, pero ahora trajimos un modelo nuevo. Esta máquina sirve como para poder descargar



Cirigliano mostró sus transferidoras neumáticas, en distintos modelos.



Equipos para el tratamiento poscosecha de Richiger.

barcazas y camiones, y prelimpiar y elevar hasta 2 m de altura. En maíz puede mover hasta 127 t/h". La empresa cuenta con financiación propia con cheques y también acuerdos con diferentes bancos y toda la línea de financiación con las tarjetas.

Desde **Silos San Cayetano**, **Carlos Herrería** asegura que el **principal producto de la marca es el silo de autoconsumo**. Ofrece financiación propia de fábrica y mediante el convenio de Magriba con Banco Nación y Banco Provincia.

Por último, **Ariel Fernández**, de **Trafer**, explicó que han presentado una noria en funcionamiento, un silo nuevo, y un transportador a cadena. "Mostramos todo el circuito de la planta de silos funcionando en vivo y en directo. Puntualmente este año estamos con líneas de crédito de bancos oficiales con tasas muy atractivas". **CH**

**C.A.G.**

# CUATRO DÍAS EN IMÁGENES

AUTORIDADES NACIONALES Y DE LAS DISTINTAS PROVINCIAS, CHARLAS SOBRE LOS MÁS DIVERSOS TÓPICOS, TECNOLOGÍA DE AVANZADA PARA VER Y PROBAR. UNA BUENA PROPUESTA QUE CONVOCÓ A MUCHOS VISITANTES.



**Agrometal** festejó sus primeros 75 años. Nació en Monte Maíz, provincia de Córdoba, en 1950, con poco más de 40 empleados, para convertirse con los años en una de las fábricas más importantes de maquinaria agrícola de la Argentina. Rosana Negrini, su presidenta, no ocultó su satisfacción por los logros dentro y fuera del país.



**Buena información.** La muestra ofreció numerosas charlas y conferencias en auditorios especialmente preparados.



La vicepresidenta de la Nación, **Victoria Villarruel**, visitó la muestra de San Nicolás y saludó a **Carina Rodríguez y Rubén Bartolomé** como reconocimiento a los **95 años de Chacra** informando al productor agropecuario para mejorar la producción de nuestro país.



**Indumentaria Ombú** ofreció ropa especialmente pensada para el trabajo en el campo. Camisas, pantalones, botines, y otras prendas igualmente atractivas y de gran funcionalidad y muy durables.



El Presidente **Javier Milei** revolucionó la muestra con su visita. Ponderó el trabajo del agro y aseguró que tarde o temprano terminará con las retenciones que castigan al sector y limitan su crecimiento.



Presencia de la **Provincia de Córdoba**. La Agencia ProCórdoba brindó información y asesoramiento a las firmas que quieren establecer relaciones con potenciales clientes extranjeros.



Un clásico: las demostraciones a campo. Una pulverizadora **Jacto** muestra sus virtudes en un lote preparado a tal efecto.



La **Provincia de Santa Fe** desembarcó con líneas de crédito específicas para el sector agropecuario y la agroindustria, más el fondo de innovación "Catalizar" y el Fondo de Garantías de Santa Fe (Fogafe)



Abundante presencia de la **tecnología AgTech** en cada rincón de la muestra. Equipos que sorprenden, en especial los drones.



Los profesionales de **Biogénesis Bagó** y la satisfacción tras cuatro días intensos. Una sensación que primó entre los expositores.

# EL EMPUJE QUE NECESITA EL CAMPO

POTENCIAS IMAGINADAS PARA CADA CONDICIÓN DE LOTE Y TAREA ESPECÍFICA, MOTORES AMBIENTALMENTE AMIGABLES, TELEMETRÍA AVANZADA, MONITOREO REMOTO, CABINAS CON TODO EL CONFORT.



Valtra realizó numerosos lanzamientos en todas las líneas y potencias.

**V**altra efectuó varios lanzamientos en materia de tractores en Expoagro 2025.

Con un radio de giro reducido de aproximadamente 3.10 metros, los **tractores de la línea A3F** destacan por su maniobrabilidad en espacios limitados, lo que permite realizar las operaciones con gran precisión y agilidad. Equipados con el motor AGCO Power, estos tractores son capaces de **operar hasta una hora adicional sin necesidad de reabastecerse**, lo que contribuye a una mayor eficiencia durante las largas jornadas de trabajo.

La marca anunció además el **lanzamiento de la nueva Serie Q**. Combina rendimiento superior con inteligencia operativa, equipado con un motor AGCO Power de 7,4 litros y transmisión CVT. La integración de tecnología avanzada, gestionada a través de la **interfaz SmartTouch**,

simplifica el trabajo con herramientas como **Valtra Guide, Control de Secciones, Smart-Turn e ISOBUS**. Además, su sistema de telemetría facilita la gestión de flotas, la **transferencia de datos con FMIS** y el diagnóstico remoto, optimizando el mantenimiento predictivo.

Asimismo destacó la **nueva Línea BH Hi-Tech**, tractores dotados con la transmisión inteligente HiTech3 PowerShift. Los nuevos modelos **aumentan hasta en un 8% la cantidad de hectáreas trabajadas por hora con el mismo consumo**. Equipados con el motor AGCO Power, garantizan un ahorro de hasta el 10% en combustible, gracias a su sistema de inyección electrónica, que asegura una combustión más eficiente. Destinado a quienes buscan eficiencia sin perder potencia.

A esto se agrega el **nuevo tractor T195, de la línea T CVT**. Equipado con el motor AGCO Power (195 HP), de 6 cilindros y 6.600 cc, el T195 entrega una potencia robusta de 860 Nm, garantizando **gran capacidad de trabajo en diversas condiciones**. La transmisión CVT permite un ajuste continuo de marchas.

Se suma el **lanzamiento de la Línea BM Generación 4**. Llega al mercado con dos modelos, **BM115 y BM135**, equipados con un motor AGCO Power de 4 cilindros con inyección mecánica. La transmisión sincronizada con multitorque electrohidráulico de 2 velocidades, que ofrece 16 marchas hacia adelante y 8 hacia atrás, permite cambios sin necesidad de accionar el embrague.

**Emiliano Ferrari** habló del tema con CHACRA. "Destaco la renovación de la línea frutera y de dos series históricas de Valtra de



Mucha tecnología. Case IH ofreció una amplia gama de equipos de avanzada.



New Holland expuso toda su batería de tractores y destacó el modelo T8.

## TODOTERRENO

**Agrale** presentó **Marrua**, un vehículo para servicio ultrapesado, con doble cabina, transmisión automática y un motor de 160 CV. "No se rompe nunca", asegura Ignacio Armendáriz, gerente comercial de la marca.



Massey Ferguson ofrece tractores con potencias de 70 a 370 CV.



Agrale llevó toda su línea de tractores, compuesta por cinco modelos, desde 75 a 215 CV.

muchos años, BM y BH, así como la serie Q, un tractor en 265, 275 y 305 caballos hecho en Finlandia pero pensado también para el mercado sudamericano. **Es notable la tecnología aplicada en los tractores de la marca;** es todo Smart touch. Las pantallas Smart pueden dar valiosa información para la toma de decisiones. En cuanto a financiación, con AGCOFinance, nuestra financiera propia, tenemos tasas muy atractivas hasta 7 años dependiendo del producto y del productor, y también acuerdos con bancos privados y públicos”.

**Case IH** ofreció una amplia gama de equipos diseñados para optimizar la productividad y estar en sinergia con las necesidades del productor en el campo. La marca dispone de una completa línea de tractores para diversas aplicaciones: **Farmall**, en sus versiones **A, JXM y M**; **Quantum**, en sus versiones **Frutero y Viñatero**; **Puma**, en sus variadas configuraciones y **Magnum, Steiger y Quadtrac**, que se destacan por su potencia y tecnología.

**Massey Ferguson** ponderó su **amplia gama de tractores, con potencias de 70 a 370**

**CV**, adaptados a todo tipo de producción y tamaño de explotación, aptos tanto para las economías regionales como para las grandes extensiones agrícolas. Se destacan los **modelos fruteros de la serie 3000** y la reconocida serie **MF 4200**, fabricada en General Rodríguez, provincia de Buenos Aires. **Gustavo Spernanzoni** hizo referencia a estos tractores, la mayoría producida en Argentina, y explicó que cuentan con financiación propia de AGCOFinance en condiciones muy ventajosas para el productor. También han realizado convenios con todos los bancos del país, con distintas tasas de interés según sea el caso, tanto en pesos como en dólares.

## AMPLIA OFERTA

**Leonardo Vera**, de **Villa Motores**, indicó a CHACRA que han presentado **tractores para el agro incluyendo potencias de 50, 70, 90, 120 y 140 hp**. También **grupos electrógenos diésel** de potencia continua de 23, 33, 55 y 88 kva. Asimismo tractores para bosque y jardín que fabrica en 9 de julio, provincia de Buenos Aires, en potencias de 27 y 19 hp. Además, cortadoras de césped, motosierras, motoguadañas, pulverizadoras atomizadoras, cortacercos y sopladoras. También motores desde 2 hp hasta 35 hp. Ofrece muy buena financiación para la adquisición de su gama de productos.



John Deere presentó el tractor 6M, que complementa la gama de la marca.

**New Holland** llevó tractores dentro una amplia gama de potencias. Ponderó el **modelo T8**, con potencias de entre 250 y 396 CV, con aumentos de torque del 40% y hasta 71 caballos de fuerza adicionales. Cuenta con el nuevo **sistema IntelliView 12** y el apoyo de brazo **Sidewinder Ultra**, ambos totalmente interconectados. Para la gestión de datos utiliza la plataforma **PLM Intelligence**.

**Agrale** llegó con toda su línea de tractores, compuesta por **cinco modelos, desde 75 hasta 215 CV**, y un camión automático, todo fabricado en Argentina. Llevó a cabo la presentación de modelos con mejoras en eficiencia energética y adaptaciones para una mayor productividad en distintos tipos de cultivos. Tiene convenios con todos los bancos y financiamiento propio de corto plazo, según indicó a CHACRA **Ignacio Armendáriz**.

**Kubota** presentó la nueva Serie M, con cabina original de Japón en potencias que van desde los 95 a 135 hp. Es una línea de tractores que combina tecnología avanzada, confort y eficiencia, pensada para optimizar el trabajo en la producción lechera,

ganadera y agrícola. Alta aceptación en ambientes productivos.

**John Deere** impulsó el tractor **6M**, que ayuda a complementar la gama de la marca. Ofrece financiamiento mediante John Deere Financial y además cuenta con convenios con bancos privados. Destacó su **Centro de Soluciones Conectadas**; casi 8000 equipos y 13 millones de hectáreas están siendo monitoreadas en tiempo real. **CH**

**C.A.G.**



Kubota realizó varios lanzamientos durante la muestra de San Nicolás.

# UN MUNDO REALMENTE FASCINANTE

CON LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO LA NIÑA MIMADA DE ESTE ESPACIO DIFERENCIADO, LA MUESTRA OFRECIÓ MÚLTIPLES HERRAMIENTAS EN MATERIA DE MONITOREO Y MANEJO EFICIENTE DE LA GESTIÓN.

**A**belardo Cuffia mostró la **aplicación selectiva en pulverización** con algoritmos ajustados para cultivos específicos; el **control eléctrico en sembradoras** para una **dosificación más precisa de semillas e insumos**, incluso el **corte surco por surco**. **Emanuel Farías** comentó a CHACRA que todo esto se puede hacer con una sola consola **FGC Black**. Se suma la telemetría en tiempo real con "MiAgrotax", permitiendo el monitoreo remoto de la maquinaria. La marca lanzó motores eléctricos para dosificación de fertilizantes y una aplicación donde recabar datos y mapas. Cuenta con financiación propia y también con todos los bancos.

Por su parte, **Telecom ofreció diferentes soluciones tecnológicas**, que permiten conectar sistemas, herramientas, maquinarias, plataformas y dispositivos, entre otros, y obtener datos que ayudan a **generar información para la toma de decisiones en tiempo real**. La empresa también cuenta con **un portfolio de soluciones de Internet de las Cosas (IoT), Cloud**

y **Ciberseguridad** para acompañar el ecosistema AgTech y potenciar a los productores, cualquiera sea su actividad. **Tomás Liceda** relató a CHACRA el trabajo en una escuela agrotécnica en Ferré, cerca de Rojas, provincia de Buenos Aires. "Estamos terminando de instalar las últimas dos antenas y eso nos va a permitir **conectar casi 500.000 hectáreas entre los partidos de Pergamino y Rojas**, es decir el 97% va a estar cubierto con conectividad 4G".

**Pablo Leguizamón**, de **Bayer**, habló sobre el lanzamiento de la **plataforma de carbono Conecta Procarbono**, con la cual el productor tendrá un vehículo para demostrar la manera en la que está produciendo. "Y hay que ponderar a **Field View**, que nos permite integrar toda la información en una misma plataforma, hacer el monitoreo constantemente y tomar mejores decisiones en el día a día", afirmó.

La segunda novedad de Bayer es el lanzamiento de **Drive 2.0**, que va a estar disponible en el mercado a partir de la segunda mitad de este



Pulverización selectiva, una de las muchas herramientas que presentó Abelardo Cuffia.



Unidad Inteligente de Carga y Control exhibida por YPF Agro.

año. "Este dispositivo **tiene conectividad con más del 80% de la maquinaria argentina** y va a brindar mucha mayor estabilidad para el traspaso de la información".

En la muestra se destacó asimismo el lanzamiento de **Tekron** como nueva unidad de negocio del grupo empresarial que nuclea a **Akron, Kubota, Terraplane y Click Granos**. Mostró su línea completa de drones agrícolas DJI y accesorios, entre otros: **Agras T50**, destacado por su capacidad de pulverización de hasta 20 hectáreas por hora; **Agras T25**, con las mismas prestaciones tecnológicas en un formato más compacto, y **Mavic 3M**, para tareas de mapeo y monitoreo.

**Plantium** lanzó una nueva tecnología de precisión que llevará la eficiencia en el campo a otro nivel: **ocuWeed**. Este sistema con inteligencia artificial **detecta, analiza y actúa en tiempo real, aplicando el producto sólo donde es necesario**. También presentó un flamante cuerpo de siembra y su nueva sembradora **Velosofía Air**.

**VAF** difundió una innovación que **transforma las sembradoras en sistemas mecánicos y neumáticos multifuncionales**. La empresa de computadoras de siembra lanzó un sistema con dispositivos que dotan de inteligencia individual a cada cuerpo de siembra, según comentó **Valentín Noto** a CHACRA. Se destacaron asimismo empresas que utilizan Inteligencia Artificial (IA), como **Dymaxion**. También **SIMA**, una app que emplea un sistema de agricultura inteligente, que permite monitorear los lotes, geolocalizar datos, analizar la información y generar órdenes de aplicación para su manejo. **Matika**, en tanto, posee soluciones digitales personalizadas para optimizar todo tipo de labores mecanizadas a campo y procesos logísticos. **Acronex** difundió **Unimap**, un sistema que incorpora sensores especialmente diseñados con la misión de capturar datos en tiempo real. **AgroPro** impulsa una plataforma de gestión renovada, con mayor velocidad. **Auravant**, cuenta con una plataforma online de gestión.

**C.A.G.**



Los drones concentraron la atención del visitante.



VAF lanzó un sistema con dispositivos que dotan de inteligencia individual a cada cuerpo de siembra.

## INTELIGENTE

**YPF Unicco**, la Unidad Inteligente de Carga y Control, es una solución avanzada que transforma la gestión del combustible a granel. Mediante un sistema automatizado de control y despacho, optimiza las operaciones involucradas en ese proceso, garantizando eficiencia, transparencia y trazabilidad, mediante tecnología blockchain.

EL TIEMPO ES UN VALOR,  
QUE HEMOS SABIDO  
CUIDAR PARA COMPARTIR  
CON USTEDES





## PASADO

Tiempo acompañando a los hombres y las mujeres del campo, innovando junto a ellos para seguir dando lugar a sus proyectos.



## PRESENTE

Tiempo para elegir las noticias, y conseguir el mejor registro, para analizar y buscar las mejores opiniones y llegar hasta vos de la mejor manera.



## FUTURO

Tiempo para incorporar tecnologías que nos hagan más eficientes y para llegar a todos los protagonistas, Para seguir transformando el campo.



**chacra**

**TENEMOS TIEMPO**



# MUCHO MÁS QUE A MEDIDA

GENÉTICA VEGETAL CADA VEZ MÁS ESPECÍFICA, CON EL FOCO PUESTO EN LAS CARACTERÍSTICAS DE CADA AMBIENTE Y EL CONTROL DE MALEZAS Y LEPIDÓPTEROS, SIN PERDER DE VISTA LA NECESIDAD DE POTENCIAR RINDES.



Bayer ponderó las virtudes de sus nuevos maíces de baja estatura.

**B**ayer realizó el lanzamiento del **Sistema de Maíz Inteligente Preceon**, una tecnología que combina avances científicos, genéticos, agronómicos y digitales. Estos híbridos están diseñados para tener **un tercio de la altura de un híbrido convencional**, lo que se traduce en mayor rendimiento, reducción del riesgo de vuelco y quebrado y acceso a lo largo de todo el ciclo del cultivo. **Estará disponible a partir de 2026, para un limitado grupo de productores con la tecnología Trecepta**, que brinda protección contra insectos y tolerancia a glifosato para el manejo de malezas.

Además, la marca amplió su portafolio con **nuevos híbridos Dekalb**, diseñados para distintos ambientes productivos: **DK73-73TRE** para la región templada, más **DK81-11TRE** y **DK76-12VPro4** para la región subtropical, con muy buena tolerancia a Spiroplasma. **Geraldine Stegemann** ponderó las virtudes de Preceon: “Es **un 30% menor en estatura respecto del maíz**

**que estamos acostumbrados a ver, y nos va a permitir** manejar desde los niveles de nitrógeno hasta las aplicaciones de fungicidas”.

En maíz, **Nidera lanzó NS 7765 VIPTERA3 y el tropical x templado SS2223S VIPTERA3**. El primero aporta el máximo potencial de rendimiento y estabilidad en fechas de siembra tempranas, con excelente adaptación en fechas de siembra tardía. Para siembras tardías, SS2223S VIPTERA3 muestra **una mejor tolerancia a Spiroplasma sin perder potencial de rinde**. Estos lanzamientos se suman al destacado **NS 7624 VIPTERA3 CL**.

**En girasol el foco estuvo en los híbridos NS 1113 CL, NS 1115 CL y NS 1109 CL**. Los tres son linoleicos de altísimo potencial de rendimiento, contenido de aceite -lo que redundará en bonificaciones que suman rentabilidad al cultivo- y excelente perfil sanitario. A ellos se suma **NS 1227 CL HO**, un híbrido alto oleico. Los cuatro



Nidera ofreció lanzamientos destacados en maíz.

materiales destacan además por su comportamiento frente a Phomopsis, resistencia a las principales razas de Downy Mildew y a vuelco.

En **soja**, Nidera mostró un amplio abanico de variedades desde el GM IV corto al VI corto, para fechas de siembra tempranas y tardías.

**Leandro Ulrich** ponderó los lanzamientos en maíz y aclaró que “por una cuestión de la época de la Expo no mostramos las variedades de trigo, pero también tenemos mucha información para compartir”.

En el plot de **NK** pudo verse el nuevo maíz NK 825 VIPTERA3 CL, además de otros híbridos versátiles como el **NK 842 VIPTERA3, de alto rendimiento y estabilidad** en ambas fechas de

siembra. Por su parte, **NK 835 VIPTERA3** exhibe **el ciclo más corto del porfolio**, excelente agronomía y está adaptado a todas las fechas de siembra.

En girasol la empresa pondera **NK 3979 CLHO, de gran rendimiento en el segmento alto oleico, recomendado para todas las regiones girasoleras**. Por su parte, **NK 3969 CL** se destaca a su vez por su alto rendimiento, contenido de materia grasa y excelente estabilidad.

En soja, el plot permitió observar a **NK 52X21 STS, NK 39X22 STS** y la variedad **Enlist** del porfolio: la **47X24 E STS NK (Grupo IV Largo)** de alto potencial y que combina las tecnologías Enlist y STS para el manejo de malezas difíciles.

**Andrés Caggiano explicó a CHACRA que las virtudes de NK 825 VIPTERA3 CL**, el híbrido con tecnología CL para el control de malezas, permiten aplicar herbicidas como On Duty y OnDuty Plus, que se agrega glifosato y glufosinato. La marca ofreció además herramientas



842 VIPTERA3, uno de los lanzamientos de NK en maíz.

## BUENA OFERTA

**Illinois** llegó con el porfolio completo, con variedades de soja que van desde el GM IV corto hasta el VII corto, tanto en tecnología RR como Enlist y Conkesta. Además, IS 799, IS 782 y IS 724 en maíz.



Chacraservicios y Bunge están desarrollando el cultivo de camelina en Argentina.

para poder ambientar el lote y un amplio paquete de servicios.

**Juan José Blanchard, de LDC**, indicó a esta publicación que “el mercado quiere **cada vez menos commodities y más productos trazables**, y es ahí donde nos queremos posicionar. Uno de nuestros programas pasa por la **agricultura regenerativa**. Otros son igualmente interesantes como RTRS y 2BS. En esto entran los cultivos de cobertura, por ejemplo la camelina”.

**Stine** ofreció mejoras en maíz y soja. En el primer caso destaca **9939**, de alto potencial; **9741**, un ciclo corto con rendimientos equiparables a un ciclo largo, pero con la ventaja de una cosecha anticipada que mejora precios y permite liberar el lote antes, y **9820 CL**, un híbrido intermedio con espiga flexible y gran sanidad, ideal para siembras tardías en Córdoba y ambientes de alto potencial.

Para **soja** se citan dos nuevos materiales: **62KA62 y 78KA42**, que refuerzan la estrategia de diversificación de la marca. A su vez, variedades consolidadas como **31EC21, 40EC53 STS, 46EA23 y 48EC53 STS** por su rendimiento, estabilidad y el respaldo de tecnologías avanzadas como Enlist, Conkesta y STS.

**Martín Beaudeant, de Chacraservicios**, indicó que hace 5 años que están desarrollando el **cultivo de camelina en Argentina**.

Aporta a la diversificación e intensificación del sistema, más que nada en invierno. **“Todos los años viene creciendo la superficie sembrada**, mediante contratos con productores. En 2024 se sembraron unas 25000 hectáreas; **la idea este año es duplicar la producción de camelina**, que viene con gran aceptación en la provincia de Buenos Aires, sur de Córdoba, sur de Santa Fe, y Entre Ríos”.

Beaudeant habla de un **valor agregado** al no tener el suelo descubierto en invierno, en tanto la competencia con las malezas evita el uso excesivo de agroquímicos. Se trata de una especie que consume poca agua, tiene un ciclo muy corto -junio a octubre- y deja el suelo listo y preparado para el cultivo que sigue. **Chacraservicios se vincula con la producción, Bunge lleva adelante el crushing y genera el aceite, y Chevron lo utiliza para hacer biocombustible**. Toda la cadena está integrada en una sola empresa.

**Gonzalo Crespo** ofreció a CHACRA las novedades de **Neogen**. En trigo está lanzando **51T25**, reemplazo de la variedad intermedia **50T23**, con el mismo ciclo que el anterior pero con un salto de productividad muy importante. Y **70T25**, un maíz de grupo largo. En soja, **variedades RR, Conkesta y Enlist en todos los grupos de madurez**. Presentaron **42R25**, que es un complemento para la variedad 40 Enlist, y **4625** que va a ser un salto productivo con respecto a

todas las variedades del mercado en ese grupo de madurez. Finalmente, la variedad más larga la 6325 Conkesta.

A su tiempo, **Diego Regnicoli** indicó a CHACRA los lanzamientos realizados por **DONMARIO**. Hay novedades en sojas de diferentes grupos de madurez. En principio, **40E25** apunta a los mejores ambientes de la zona núcleo y todo lo que es el centro y sur de la provincia de Buenos Aires, aportando un salto productivo por sobre 40E23. Después, hay que citar **dos lanzamientos de grupo IV medio: 46E25, con tecnología Enlist**, que pasa a ser la variedad más productiva del portfolio pensando en los ambientes de zona núcleo. El complemento en tecnología RR1 en este mismo ciclo es **46R25**, que supera a 46R18.

Para la zona centro y norte: **50E25, con tecnología Enlist**, importante como complemento de los grupos IV medio en zona núcleo y de los grupos VI en los ambientes más restrictivos. Ya pensando en grupos más largos para el norte del país, cita un **lanzamiento en Enlist, 60E62**, que permite capturar estabilidad pero a su vez potencial de rinde en Entre Ríos, centro de Santa Fe, centro y norte de Córdoba y también en el NEA y en el NOA en muy buenos ambientes. El último lanzamiento dado a conocer por la marca es un **Grupo 7, 70K70, dotado con tecnología Conkesta**.

Se mencionan asimismo dos lanzamientos en el portfolio de trigo: **DONMARIO Casuarina**, un ciclo intermedio que está aportando desde lo sanitario y desde lo productivo por sobre **DONMARIO Catalpa** y **DONMARIO Pehuén**. Y por otro lado **DONMARIO Tipa**, un ciclo corto que también obtiene un salto productivo por sobre Aromo y Alerce.

**Supra Semillas** lanzó dos nuevos híbridos que se incorporan al portfolio en este ciclo 2025/26. Por un lado **S44 50 Viptera 3**, un híbrido para siembras tempranas con destino a grano buscando potenciales de rendimiento, y por el otro **S39 72 Viptera 3** para siembras tardías con un paquete ciertamente muy completo a nivel sanitario. Todos los híbridos que estaban en el portfolio de KWS hoy están en el de Supra. **CH**

**C.A.G.**

## HÍBRIDOS

**SPS** difundió el maíz **SPS 2743 VIPTERA3**, un híbrido de amplia adaptabilidad a todas las regiones y fechas de siembra. Además, **SPS 2615 VIPTERA3**, el híbrido más corto del portfolio. En girasol sumó **SPS 3125 CL**, de alto potencial de rendimiento.



DONMARIO presentó novedades en casi todos los grupos de madurez en soja.



Todo el portfolio de híbridos KWS hoy está en manos de Supra.

# QUE SU CULTIVO LLEGUE A BUEN TÉRMINO

CONTROL DE ENFERMEDADES, MALEZAS E INSECTOS CON NUEVAS HERRAMIENTAS MUCHO MÁS EFICACES. LA NUTRICIÓN SE VUELVE MÁS SOFISTICADA Y PRECISA. SISTEMAS IDEADOS PARA MEJORAR LAS CUENTAS.



Bunge dio a conocer los alcances de sus sistemas integrados y presentó nuevos fertilizantes.

**Y**PF Agro difundió una innovación que promete revolucionar el manejo de fitosanitarios en el campo. Se trata del **Sistema Integra, el servicio diferencial de fitosanitarios a granel** que desde su lanzamiento ha transformado la gestión del abastecimiento en un proceso seguro, eficiente y sustentable, permitiendo eliminar por completo el uso de bidones de plástico y su remanejo. La idea es que el producto se dirija directamente al campo de los clientes para ser almacenado en **Tanques Móviles Tecnológicos (TMT)**.

En materia de **protección de cultivos**, YPF Agro fortalece su portafolio de productos mediante una alianza con la empresa **Rainbow**, que cuenta con tecnologías competitivas para enfrentar la creciente presión de plagas, malezas y enfermedades que caracteriza a la agricultura moderna. Se trata de una compañía que produce, distribuye y comercializa productos agroquímicos, con presencia en más de 80 países, lo que acredita su valor.

Por su parte, **Bayer** armó el recorrido a campo en el plot de modo de finalizar con propuestas y el lanzamiento de los productos de protección de cultivos. Así, pudieron verse los **IBC (industrial bulk container)**. Se trata de contenedores de 1000 litros reutilizables, que permiten **una reducción del 95% en el consumo de plásticos y del 100% en el consumo de agua**. Su uso excluye el triple lavado necesario y obligatorio para los envases de los productos fitosanitarios. Estuvo presente **Campo Limpio**, impulsando las buenas prácticas y el uso responsable de los fitosanitarios.

**Geraldine Stegemann** detalló para CHACRA las bondades de **Oberon**, un insecticida para el tratamiento de arañuelas en el cultivo de soja, y también **Mateno Plus**, un herbicida de aplicación en la pre-emergencia del trigo. Resulta ideal para incorporar en un manejo de malezas resistentes, ya que permite rotar modos de acción herbicida. Asimismo lanzó **Acceleron**, un

## tratamiento de semillas para soja y trigo, también disponible para aplicaciones en campo.

**Atanor** difundió su programa Atanor Pro. Guiado por las buenas prácticas agrícolas, busca brindar contenido técnico y herramientas clave para enfrentar los desafíos del sector agropecuario. Por su parte, Compatibilidad de Mezclas Atanor provee información técnica sobre el desempeño en tanque de las combinaciones más frecuentes de principios activos de la marca.

## FERTILIZANTES

**Bunge** dijo presente un año más en **Expoagro**. Participó de forma integral **desde el suministro de fertilizantes y la recepción de granos, hasta el agregado de valor en harinas, aceites, biodiésel o bioetanol**. Parte de estas harinas obtenidas de los procesos productivos puestos en juego son consumidas localmente para la producción animal.

Expertos de la compañía presentaron las novedades de **PRO S, el Programa de Certificación Bunge para el Abastecimiento Agrícola Sostenible**, cuyo propósito es potenciar la producción sustentable del campo argentino y la consecuente certificación de la mercadería que ofrece a sus clientes. Este Programa de Certificación Sustentable de Bunge fue aprobado por **Fefac** (European Feed Manufacturers Federation) en 2012 y la plataforma SAI en 2024, siendo aplicable a todos los cultivos.

Además, la empresa mostró uno de sus últimos lanzamientos, el **fertilizante líquido SolMIX Eco Power con tecnología Armour**, que inhibe temporalmente la nitrificación, reduciendo la fracción de nitratos y su consecuente posibilidad de pérdida por lixiviación y desnitrificación.

Bunge plantea la transformación de la industria energética, a partir de la incorporación de cultivos que permiten generar **aceites de baja huella de carbono**, que son la materia prima de los biocombustibles. E impone presencia en las góndolas con productos destinados al consumidor final, como el aceite Legítimo.

En su stand, **Agri Liquid Solutions** presentó **sus soluciones innovadoras en fertilización líquida fosfatada**. Mapliquid es un arrancador líquido balanceado NPS, que se presenta como una fuente equilibrada de máxima biodisponibilidad. **Contiene fósforo 100% biodisponible con rápida asimilación.****CH**

**C.A.G.**

## BIOCARBÓN

**Spraytec** presentó **Tractus Carbono**, un fertilizante organomineral con una formulación innovadora que contiene macro y micronutrientes, biocarbón, enzimas y ácidos orgánicos. Se indicó que se trata de un producto **eficaz para mejorar los parámetros de fertilidad del suelo**.



Bayer difundió sus reconocidos herbicidas y un novedoso tratamiento de semilla.



Sistema Integra, de YPF Agro, todo un cambio en la manera de manejar agroquímicos.

# LA HACIENDA HIZO HISTORIA EN LA MUESTRA

ESTE SECTOR DIFERENCIADO COBRÓ PROTAGONISMO, CRECIENDO EN SUPERFICIE CON NUEVAS ACTIVIDADES QUE PROGRAMARON LAS ASOCIACIONES DE CRIADORES DE LAS RAZAS MÁS DIFUNDIDAS.



Hereford estuvo presente en la muestra de San Nicolás desarrollando diversas actividades.

Fue uno de los sucesos de la exposición. La **Asociación Argentina Criadores de Hereford y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)** compartieron espacio en el auditorio de Ganadería, capacitando acerca de cómo producir más y reducir el impacto ambiental. “El objetivo fue formar a los criadores de la raza para producir hacienda y carne de la mejor calidad posible”, enfatizó **Martín Deym**, director de la Asociación.

Por su parte, **Angus** brindó charlas breves y educativas **vinculadas a gastronomía, sanidad animal, carne, y raza, entre otros**. También una presentación de **Carne Angus Certificada**, con el chef **Felipe Cúneo Libarona**. En la pista, se vio una clase práctica con reproductores a cargo del Dr. **Miguel Ganis**.

Por su parte, el **Patio Brangus** fue un punto de encuentro de la ganadería, en un mix de genética, carne, fuegos y amigos.

Cabe destacar **el ciclo de conferencias que llevó adelante el IPCVA** en el auditorio de la entidad, con temas de gran interés para el visitante.

## CAMPEONES

La **Exposición Braford Avanza** consagró a sus Grandes Campeones. La clasificación estuvo a cargo de **Carlos Ojea Rullán**, reconocido profesional y asesor genetista. El premio **Gran Campeón Hembra** fue para el Box 36, una hija de “Victoriano” de la cabaña Pilagá, en copropiedad con cabaña San Vicente. Ojea Rullán eligió como **Gran Campeón Macho** al Box 64, un toro Senior Menor de la cabaña La Carreta.

## DE REMATE

Expoagro 2025 fue nuevamente sede de numerosos remates de hacienda con **remitentes de todo el país y la participación de calificadas consignatarias**. El jueves fue el turno de **RosGan**. Se pusieron a disposición de los compradores **25.500 cabezas**. Al término del remate, **Walter Tombolini**, presidente de Rosgan, aclaró: “Hemos superado ampliamente nuestro récord de venta, ubicando en esta oportunidad el 92% de lo ofertado, y se obtuvieron precios que se hallan entre los más altos de la semana. Ha sido un remate brillante”.



El IPCVA acompañó la evolución de este sector diferenciado, donde la ganadería crece.

Con la **subasta de unas 20 vaquillonas**, cerró la primera edición de Expo Braford Avanza. **La venta tuvo a Colombo y Magliano como casa consignataria**, y sirvió como cierre de las actividades en pista que preparó la raza para su primera exposición en Expoagro.

En la jornada de cierre de la muestra de San Nicolás, la firma **Jáuregui Lorda** realizó en la **carpa del IPCVA** un "Remate de Selección", en el que salieron a la venta **20 mil cabezas**, con el auspicio de la Asociación Argentina de Angus.

## VOCES

**Fernando Sáenz Valiente** se congratuló por el balance de los remates realizados por la consignataria, mientras se preparaba para la subasta de animales Holando. A su turno, **Hernán Vassallo**, de **Colombo y Magliano**, aseguró que Braford ha dado el primer paso y que otras razas van a seguirla en este cometido. "Subastar Braford en plena zona núcleo es un acontecimiento, ya que esta es hacienda propia del norte del país. Tuvimos el martes un remate histórico para nuestra consignataria".



Braford llevó a cabo una movida que terminó consagrando Grandes Campeones.

## INFRAESTRUCTURA

**Mecano Ganadero** ofreció su línea completa de productos, novedades y propuestas de financiación, desde las casillas más livianas hasta las más completas, incluyendo modelos hidráulicos. Y mostró toda su línea de productos pintados y galvanizados, así como sus diversos modelos de tranqueras.



Víctor Tonelli, uno de los disertantes en temas ganaderos, habla en el Patio Brangus.

**Carlos Ojea Rullán** se sintió honrado al haber jurado a la raza Braford. Le sorprendió la repercusión en cuanto a la afluencia de público. “Esto es algo que vino para quedarse. Vi un muy buen nivel en la fila, excelentes animales y una gran concurrencia de reproductores”.

Los cabañeros también dijeron lo suyo. En diálogo con CHACRA, **Federico Plencovich y Tomas Rivarola** ponderaron las virtudes del **Hereford**. “Es precoz, se destaca por su mansedumbre y se adapta a cualquier punto del país”.

**Juan Manuel Alberro**, presidente de la **Asociación Braford Argentina**, indicó que esta primera exposición de la raza en Expoagro fue un gran desafío e involucró a **152 reproductores**. “Hubo gran acompañamiento de los cabañeros del norte y del litoral para lograr esta avanzada de Braford para el crecimiento de la raza en la Pampa Húmeda. Tenemos también nuestro espacio de Carnes Braford aquí en la muestra”.

**Mauricio Groppo** lidera la **Asociación Argentina Brangus**. “Con el Patio Brangus, las charlas de genética y los Petersen cocinando, queremos contarles lo que hacemos al que está degustando un bife, todo el largo tiempo invertido para lograrlo. Hay mucha gente involucrada en esta tarea”.

**Alfredo Guzmán, de Angus, expresó su entusiasmo. “Hemos batido el récord de exporta-**

**ción de carne con marca**, casi 9000 toneladas. Creo que la economía se está arreglando y eso va a mejorar el consumo interno”.

**Miguel Schiaritti, de CICCRA**, recordó que estamos comiendo menos carne vacuna. “A pesar de eso, con 47.5 kilos per cápita continuamos en el primer puesto a nivel mundial en el consumo de carne vacuna, **pero irá cayendo a 35-40 kilos de acá a cuatro años**”.

**Silvio Marchetti, de la Dirección Nacional de Producción Ganadera**, explicó que **siguen trabajando en el tema trazabilidad y en desregular algunas normas** que no tienen sentido en los tiempos que corren. También en la tipificación de res que debe incluirse en los romaneos, y después en el protocolo de calidad de carne. El funcionario defendió exportación de hacienda en pie. **CH**

**C.A.G.**

## BIOTECNOLOGÍA

**Biogénesis Bagó** ofrece soluciones avanzadas para fortalecer la eficiencia y sostenibilidad de los sistemas productivos ganaderos. Con la mirada puesta en 2025, la empresa continuará impulsando el desarrollo de soluciones biotecnológicas avanzadas, orientadas a fortalecer la salud animal y optimizar la eficiencia productiva de la ganadería tanto en Argentina como en el resto del mundo.





SPONSOR  
OFICIAL DEL  
TRABAJO



+ INFO



 /ombuindumentaria  
 /ombuindumentaria

INDUSTRIA ARGENTINA  
[www.ombuindumentaria.com.ar](http://www.ombuindumentaria.com.ar)

# LA CLAVE PARA MANTENER LA CALIDAD DEL PASTO

LAS NECESIDADES DE ALIMENTACIÓN DE LA HACIENDA ESTÁN CADA VEZ MÁS VINCULADAS A LA DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGÍA EFICIENTE. PARA DIFERIR CON ÉXITO EL MERCADO ARGENTINO OFRECE EQUIPOS EN CANTIDAD Y CALIDAD SUFICIENTE.



Constante evolución. Las rotoenfundadoras de Mainero reúnen adelantos tecnológicos sorprendentes.

El rubro dejó tela para cortar en materia de novedades y prestaciones superadoras. Aquí una reseña de los avances más importantes que exhibió la muestra en materia de equipos forrajeros.

## HENIFICACIÓN

**Guillermo Bonillo** destacó las **rotoenfundadoras de Mainero**, de larga trayectoria en el mercado, incluso el modelo que están importando a través de un **convenio con la italiana Maschio**. Entre las últimas creaciones de la marca ponderó el **modelo 5834**, con la posibilidad de hacer rollos de núcleo flojo o núcleo compacto en función del tipo de pasto y la humedad. De ahí en más, **densidad progresiva y corteza que se puede programar desde el monitor**. Es una máquina muy confiable, en la cual **se buscó reducir los tiempos de parada, que en este equipo con cutter obedecen al atoramiento en el picador**. Para eso cuenta con lo que se

denomina *drop floor*, que desde el monitor le avisa al operador que se ha atorado; se mueve hidráulicamente desde allí, se acciona la toma de potencia, cae al piso el atoramiento y **sin bajarse de la cabina del tractor se sigue trabajando**. Además ofrece neumáticos más anchos para terrenos complejos, así como **un ancho de cámara de 1.20 m y hasta 1.80 m de diámetro**. La oferta de la marca de Bell Ville, provincia de Córdoba, incluye segadoras y rastrillos de alta calidad. "Hemos venido con importantes descuentos en cada uno de los planes y también por supuesto trabajamos con todos los bancos. En esta exposición ha habido muy buena oferta crediticia, en la que se destaca la del Banco Nación con un 15% de tasa, que realmente ha sido muy interesante", subraya Bonillo.

**Ombú** cuenta con la **desmalezadora cardánica DHO 3200**, con un sistema de cuchillas comandado por cajas de transmisión. Sistema de transporte por tiro de punta, mediante lanza rebatible.

Sistema de elevación mediante cilindro hidráulico y paralelogramo deformable.

**Case** fabrica la **rotoenfardadora RB 465**, con 2 m de ancho de trabajo y 1,70 de púa a púa. Cuenta con Roto Cutter, que permite que el corte de la fibra sea el adecuado para el tamaño de la boca del ganado. Y un sensor de humedad para saber qué nivel de humedad está dentro de la formación del rollo. Además ofrece enfardadoras prismáticas.

**Massey Ferguson** tiene en su porfolio la rotoenfardadora **RB 4180**, de cámara variable. Está equipada con sistema de picado (cutter) que permite reducir el tiempo empleado en la tarea y mejora la palatabilidad del material procesado. Cuenta con un sistema de presión constante controlado desde el monitor de funciones electrónicas ubicado en la cabina del tractor. También posee recolector y precámara flotante.

**New Holland** cuenta en su catálogo con las **BigBaler**, enfardadoras de alta capacidad de corte. Los fardos gigantes y de alta densidad

de la BigBaler desnudan un eficiente mecanismo que corta el forraje en las longitudes deseadas. Esto garantiza una alimentación uniforme del área de compactación y la producción de fardos de tamaño constante y densidad uniforme.

**KUHN** presentó una nueva rotoenfardadora, modelo **VB 7160 i-Dense**. Se trata de una máquina de gran capacidad de trabajo, con la propiedad de sensor la humedad de la andana en tiempo real y adecuar la presión de las correas para obtener rollos más densos y mejor formados.

**Yomel** llevó desmalezadoras, fertilizadoras - sembradoras, y máquinas para henificación y forrajes. También, descuentos y planes especiales. La rotoenfardadora **Magna** es un producto que día a día se afianza en el mercado y se destaca por su alta performance. Además, cuenta con el modelo **Tigra 4047 TC**, una enfardadora de tiro central, con una cámara de 37 x 48 cm, recolector de 1.80 m. de ancho y una autonomía de 8 bobinas.

## ENSILADO

Entre otros modelos **New Holland** ofrece la picadora de forrajes **New Holland FR 650**, con motor FPT Industrial Cursor 16, que posee una potencia máxima de 480/653 HP y sistema de inyección Common Rail. El rendimiento del mo-



Caja compactadora de forrajes presentada por Akron. Robusta y confiable.

## PALAS

**Sebastián Martín**, de la empresa **Omar Martín**, indicó a CHACRA que presentaron toda la línea de **palas y retroexcavadoras**. "Tenemos una gama de palas muy amplia, porque cubrimos desde los 25 HP hasta los 200 HP. También en retroexcavadoras", afirmó.



Conduce: Horacio Mazzola

**100** emisoras AM y FM  
de Lunes a Viernes

Buenos Aires - Entre Ríos - Córdoba - Río Negro - San Luis - Santa Fe - La Pampa

informe  
**RURAL**  
Información con Rinde Asegurado

Tel. 0291-15-4264200 | Web: [www.radiportal.com.ar](http://www.radiportal.com.ar) | Mail: [hmazzola@informerural.com.ar](mailto:hmazzola@informerural.com.ar)



Palas cargadoras Terraplane, aptas para un sinnúmero de actividades productivas.

tor es de 480kW, ancho máximo 3.8 m, tracción a todas las ruedas. Además, se puede entregar con la plataforma MyPLM Connect.

En el catálogo de **John Deere se encuentra la picadora 8400**, de 1900 rpm a 540 Hp, alta eficiencia en la cosecha, excelente calidad del forraje (tamaño preciso de la partícula cortada, con ajuste desde el interior de la cabina).

## DISTRIBUCIÓN

**Mainero** presentó un nuevo mixer. Se trata del **modelo 2913**, que opera con una flamante configuración en transmisiones que incluyen cadenas más robustas. De 8.500 litros de capacidad, incorporó la misma noria de descarga de sus hermanos mayores, el **2923** y el **2933**. Además, la noria se alarga en 200 mm en relación al 2911 y

pasa a ofrecer una longitud de 1.400 mm.

**Akron** destacó su línea de mixers, por caso el **mixer vertical MX1450R**, de 14 m<sup>3</sup> de capacidad y peso en orden de marcha de 4.200 kg. Con rotor desmenuzador/mezclador y dos modelos de noria a elección del cliente. También sus **cajas compactadoras de forraje CC2735 (35.000 litros), CC3840 (40.000 litros) y CC3945 (45.000 litros)**. Son adaptables sobre chasis trailer Akron o camión, según modelo. Se caracterizan por una estructura mucho más robusta e innovaciones en materia de estabilidad. Asimismo destacó los equipos Terraplane.

**Ombú** llegó con sus mixers horizontales de 6 y 10 metros cúbicos, ampliamente reconocidos por el mercado en función de sus prestaciones.

**C.A.G.**



Nuevo mixer presentado por Mainero, con ventajas respecto de sus predecesores.



**Chacra  
quiere  
transmitirte  
algo**

**radio  
chacra**

Ahora, **Radio Chacra** abre sus contenidos a las emisoras locales que quieran sumarse a nuestra red permanente de información agropecuaria.

**Tu radio también puede ser parte.**

**RADIO CHACRA YA ESTÁ EN FM 97.5 DE DAIREAUX  
Y EN 97.9 DE VENADO TUERTO**

La primer emisora  
on line de noticias  
del campo



Si sos dueño o administrador  
de una emisora FM, pedí más información  
en [programacion@radiochacra.com.ar](mailto:programacion@radiochacra.com.ar)

# MÁS QUE NUNCA APUNTALAR AL PRODUCTOR AGROPECUARIO

GANAN TERRENO LOS CRÉDITOS EN DÓLARES Y LA DIGITALIZACIÓN DE TODOS LOS PROCESOS, INCLUSO A TRAVÉS DE SIMULADORES DE INVERSIÓN Y PLATAFORMAS ESPECIALIZADAS. TASAS Y PLAZOS MUY ATRACTIVOS.



Banco Galicia destacó herramientas que permiten gestionar operaciones de manera ágil y personalizada.

**B**anco Galicia, con 120 años de experiencia, destacó herramientas como la **APP Galicia Office, Office Banking y la Plataforma de Préstamos NERA**, que permiten gestionar operaciones de manera ágil y personalizada. Estas soluciones destacan por **su digitalización, simplicidad y condiciones competitivas en tasas, plazos y monedas**.

Galicia cuenta con **más de 65 convenios vigentes** que permiten a los productores acceder a **préstamos prendarios** para la compra de maquinaria agrícola, nueva o usada, con tasas fijas en pesos y dólares. Este año, incorpora **una nueva alternativa para financiar drones**. Por su parte, la **Prenda Ganadera** ofrece la posibi-

lidad de financiar hasta 48 meses la compra de reproductores, la retención de vientres y otras inversiones clave para tu negocio.

Además, hay que sumar la propuesta en dólares para **préstamos con aval de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)**, y los **Fondos Fima para hacer rendir el dinero**. A través de **Nera**, el ecosistema digital de pagos y financiamiento para el agro, el Banco ofrece líneas exclusivas en dólares, pesos y granos, personalizadas para financiar la campaña de manera inmediata. También, se ha incorporado una **oferta exclusiva de primera compra, dirigida a productores que recién comienzan a operar en la plataforma. Una batería de herramientas a la medida de cada uno**.

**Hernán Busch** indicó a CHACRA que llevaron a la muestra el equivalente a **más de USD 6000 millones en líneas de financiamiento, en pesos y en dólares, a corto y largo plazo, para financiar maquinaria, a lo que se agregan préstamos para proyectos de inversión.** También financiamiento de activos inmovilizados, como silos bolsa o vacas de tambo. "Ponemos mucha digitalización en todos los procesos. Y aconsejamos sobre las enormes oportunidades que hay para manejar excedentes".

**Banco Macro** compartió en detalle las ventajas de **Crédito Simple Agro, una solución 100% digital que permite a los productores obtener una calificación crediticia en pocos pasos,** de manera rápida y sencilla. Entre otras alternativas, amplía su propuesta financiera con **préstamos prendarios para la adquisición de maquinaria agrícola con plazos de hasta 48 meses en dólares y 60 meses en pesos.** Mostró las funcionalidades mejoradas de **Red Agro,** la plataforma digital de gestión de préstamos exclusiva de Banco Macro que permite potenciar negocios.

**Federico Tafarel** explicó a CHACRA que al operar con Crédito Simple Agro, en menos de un minuto se otorga una línea de calificación con márgenes a sola firma para capital de trabajo, márgenes para prenda y márgenes para descuento de cheques.

**Banco Provincia** procedió al lanzamiento de **promociones en dólares con Procampo Digital,** la solución tecnológica que permite adquirir todo tipo de insumos desde el homebanking de la entidad. También estuvieron las habituales **promociones de Procampo Digital** en pesos, con plazos de 180 y 270 días y beneficios especiales en los remates de hacienda realizados en la muestra. Opera de manera sencilla, rápida y

#### COMPLETAN LA OFERTA

También participaron de la muestra realizada en San Nicolás, provincia de Buenos Aires, Banco Comafi, Banco Patagonia, el Grupo BIND, Banco Credicoop, BACS, Banco de La Pampa, cada uno con propuestas específicas.



Banco Macro compartió en detalle las ventajas de Crédito Simple Agro.



Banco Provincia procedió al lanzamiento de promociones en dólares con Procampo Digital.

segura por medio del home Banking BIP, y evita el circuito de autorizaciones.

En préstamos para inversión se brindan **opciones en dólares a tasa 0 y en pesos, con plazos de 48 meses y tasas especiales**. Y además una oferta de créditos para capital de trabajo en dólares con plazo de hasta 270 días. Asimismo, las personas usuarias de **Cuenta DNI** accedieron a un 40% de descuento pagando con la app en comercios de gastronomía y alimentos adheridos, con tope de \$5.000 por persona.

**Rubén González Ocantos** dijo a **CHACRA** que apuntan a financiar la mayor cantidad de productores posible, y ya están trabajando para la campaña de fina. "Nuestro rol como banco público es apoyar a nuestros sectores productivos".

**ICBC Argentina** apuntó al financiamiento de maquinaria agrícola a través de instrumentos como el **leasing o préstamo prendario**, y también con su **tarjeta Visa ICBC Campo** para la compra de insumos. El foco del Banco está puesto en conectar a China con la Argentina y lograr que empresas locales accedan al mercado del gigante asiático y viceversa.

**BBVA** destacó la posibilidad de **simular online hasta \$1000 millones para la adquisición**

**de bienes de capital, maquinaria e insumos**.

Además se ofrecen préstamos en dólares a tasa 0 a corto plazo con subsidio de las compañías para la compra de insumos y maquinarias. Se presentaron más de **85 convenios a tasa subsidiada en pesos y dólares** para compra de maquinaria agrícola y camiones con plazos de hasta 60 meses y amortizaciones acordes a cada producción. A esto se suman otros 85 convenios con tasa subsidiada para compras de insumos, mediante el uso de la **tarjeta Visa BBVA Agro**, los cuales posibilitarán hacer compras en precampaña y pagar en julio 2026.

**Alejandro Chiaradía** puso de relieve el lanzamiento del simulador digital en el cual el productor **en forma remota y sin necesidad de ir a la sucursal** puede acceder a la Web del banco o a la aplicación móvil y ahí simular su crédito. Obtendrá una precalificación rápidamente.

**Banco Nación** exhibió una propuesta que incluye diversas opciones de financiamiento para el productor agropecuario, respaldada por más de 1.000 convenios con fabricantes de maquinaria agroindustrial. Con la tarjeta **AgroNación** ofrece tasas especiales, gracias a las alianzas comerciales con diversos proveedores; actualmente cuenta con más de 230 convenios. Y lan-



ICBC destacó los alcances de su tarjeta agro y sus líneas de crédito.

zó **Nación PyME Digital**, la nueva herramienta de calificación crediticia 100% online. La entidad recibió 10.000 solicitudes de financiamiento, de la que participaron acuerdos con las provincias de Santa Fe y Entre Ríos.

Las condiciones ofrecidas a productores y fabricantes incluyeron **tasas en pesos desde el 9% para maquinaria nueva nacional**, y en dólares desde 5,50% para MiPyMEs. El Nación estableció un monto máximo de \$1200 millones por empresa, haciendo honor una vez más a su condición de apoyo clave para el agro argentino.

## A BUEN RESGUARDO

**Galicia Seguros** ofrece una **amplia gama de seguros** para cultivos y almacenamiento de granos, ganadería vacuna, establecimientos rurales y su personal, transporte y maquinaria agrícola, con distintas formas de pago adaptadas al sistema productivo, como canje de granos, tokenización y plataformas digitales. Esta nueva propuesta también está dirigida a Pymes y grandes empresas del sector, ya que abarca productos como Transporte y Todo Riesgo Operativo. Buenas opciones para proteger la cosecha cada campaña. **CH**

**C.A.G.**



El Banco Nación sobresalió con su oferta de tasas muy atractivas.

# CHATAS TODOTERRENO

CONFORTABLES, RESISTENTES, ÚNICO RECURSO PARA TRANSITAR CAMINOS DE CAMPO QUE SUELEN ESTAR EN CONDICIONES POCO AMIGABLES. MOTORES DE ALTA POTENCIA Y DETALLES TECNOLÓGICOS QUE ASOMBRAN.



Hay nuevas versiones de Amarok. Entre ellas, la Trendline 2.0 4x4, de 180 caballos con caja manual.

**V**olkswagen reafirmó su alianza con el campo y con la industria agropecuaria. La marca mostró toda su oferta de vehículos comerciales, desde el **Nuevo Saveiro** en versión cabina simple, la **Nueva Amarok Trendline 4x4 MT** y la versión **Hero** de las potentes **Amarok V6**, más la **SUV Taos**. **Martín Massimino**, director comercial del grupo, ubicó a Volkswagen como una de las marcas referentes para el agro, dentro de una relación que se fortalece año tras año.

Además, pudo conocerse en detalle la **Unidad de Servicio Móvil**, una solución pensada para clientes particulares y empresas de flotas que buscan atención a domicilio. Estas camionetas **Amarok**, **adaptadas como talleres móviles**, cuentan con un equipo de profesionales especializados preparados para brindar servicios de postventa en cualquier punto del país sin tener que acercarse a un concesionario. Realizan distintos tipos de prácticas de mantenimiento, como cambios de discos y pastillas de freno, servicio de distribución y colocación de acceso-

rios, entre otros. Una idea excelente, por cierto.

Asimismo, la **Financiera Oficial del Grupo Volkswagen** ofreció atractivos productos para toda la gama Amarok, con la opción de **financiar hasta 75% de la unidad**. Tiene gran variedad de opciones con tasas muy competitivas, que van desde los 9 y hasta los 60 meses, incluyendo una opción de 0% a 12 meses. Todos estos productos cuentan con promociones especiales en seguro de **Cobertura Volkswagen-Zurich**. Se destacó también la postventa de Volkswagen.

**Maxus** arribó con sus pickups, autos eléctricos y utilitarios, con tres modelos y varias versiones. En su primera aparición en el país, dio el puntapié inicial con el **E-Deliver 9 Chasis**, **E-Deliver 9 Vans**, las pickups **T60 MT**, **T60 AT** y **T90 EV** –la **primera chata totalmente eléctrica en nuestro país**– y el **SUV D90 Turbo Diésel híbrido**.

La T90 EV promete revolucionar el mercado. Este modelo ofrece una alternativa sustentable sin comprometer la potencia ni la capacidad

de trabajo, características esenciales para quienes buscan **una opción versátil tanto para tareas laborales como para la aventura**. Ofrece una solución de movilidad eficiente y con bajas emisiones. Su incorporación refuerza la **tendencia global hacia la electrificación del sector automotor**, ampliando las opciones para los consumidores argentinos que buscan innovación y sostenibilidad en sus vehículos.

Maxus es originalmente inglesa, hoy propiedad de SAIC Motors, un grupo chino con varias marcas. **En Chile, donde está presente desde hace casi una década, fue la pick-up más vendida en 2023** y tiene un gran potencial en Argentina. Cuenta con una **autonomía de hasta 471 kilómetros**, y **adaptabilidad para el sector rural**, con posibilidad de carga en establecimientos que cuenten con suministro eléctrico.

**Ford** llevó a la muestra la generación de **Ranger**. La **versión Limited** cuenta con barras portaequipajes en el techo que son funcionales, y la barra deportiva San Antonio se extiende con rieles, también funcionales, a los laterales de la caja. **Los guardabarros tienen molduras protectoras y la caja de carga cuenta con protección en todos los bordes, para evitar daños durante el uso.**

## CAMIONES Y BUSES

La **división Camiones y Buses de Volkswagen** exhibió los **modelos extrapesados Constellation 33.460 y el famoso Meteor 28.460**. Por otro lado, los visitantes tomaron contacto con el **Delivery 11.180 4x4**, un vehículo off-road, que ofrece la agilidad de una pick-up y suma capacidades de carga de un camión, expresada en sus 10.700 Kg de peso bruto total. Está dotado de numerosos detalles de confort que sorprenden, como su columna de dirección regulable. **CH**

**C.A.G.**



Maxus desembarca en la Argentina con sus afamadas pick-ups eléctricas.



Ford llegó a la muestra con una muy variada oferta de vehículos.



Camiones presentados por Volkswagen, de prestaciones valoradas para todo tipo de transporte.

# POTENCIANDO EL CAMPO

FUE UNA DE LAS OFERTAS QUE CONCITÓ LA ATENCIÓN DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS EN LA MUESTRA DE SAN NICOLÁS. COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES CON PRESTACIONES NOTABLEMENTE MEJORADAS.



Fuerte presencia de YPF Agro y otras compañías cuyos productos extienden la vida útil de los motores.

**Y**PF Agro desplegó la energía de sus **combustibles y lubricantes**. Por un lado, **Infinia Diesel**, el gasoil grado 3 de calidad superior con bajo azufre, que promete más kilómetros por litro, con una autonomía de hasta 4,5%, y una limpieza ultra rápida en un solo tanque. Además difundió el lubricante **Extravida XVA**, que está formulado para operar dentro de los requerimientos de las tareas del campo, extendiendo el intervalo de drenaje y manteniendo la protección del motor al máximo.

Por su parte, **Raizen Argentina**, licenciataria de la marca Shell en el país, ponderó el **ecosistema de productos conforma-**



Shell presentó un nuevo diésel en la muestra de San Nicolás.

do por Shell Helix, Shell V-Power Diesel, Shell Evolux Diesel y Shell Rímula, entre otras de mayor especialidad como Shell Spirax y Shell Gadus. **Respecto de Shell Evolux Diesel**, redefine el concepto de limpieza con su fórmula de triple acción, asegurando un rendimiento óptimo y mayor durabilidad para el vehículo.

**Puma Energy** provee combustibles y lubricantes en todo el territorio argentino. En la muestra de San Nicolás la empresa puso de relieve su extensa red de distribución con más de 120 instalaciones agro, que incluyen 43 agrositios de operadores y 78 contratos con cooperativas distribuidos en las principales zonas agrícolas. Destacó los beneficios de la app Puma Pris, la propuesta de valor de las tiendas de conveniencia Super7 y presentó sus soluciones de Solar Power, que forman parte de su firme compromiso con el ambiente y la sustentabilidad. **CH**

**C.A.G.**



Puma Energy realizó charlas y capacitaciones en un auditorio cubierto.

## ALIANZA

La compañía francesa de lubricantes Total Energies y Vassalli anunciaron una alianza estratégica que supone el suministro de aceites lubricantes para la fabricación y el servicio post venta de las maquinarias agrícolas. Son productos ciertamente específicos.

# NUEVO DRAPER DF 2000

## # BUENAS COSECHAS



**PIERSANTI**®

Tel. (03472) 470195 - Noetinger, Córdoba  
ventas@piersanti.com.ar

# EL SABER SÍ OCUPA LUGAR

ENTIDADES LIGADAS AL CONOCIMIENTO AGRÍCOLA DIFUNDIERON VALIOSA INFORMACIÓN TÉCNICA Y DE GERENCIAMIENTO. TAMBIÉN ANTICIPARON LOS LINEAMIENTOS DE LOS ENCUENTROS QUE SE DARÁN DURANTE EL AÑO.



El INTA llegó con **cuatro propuestas innovadoras**. Junto con la Secretaría de Agricultura mostró **avances en sensorización, automatización y uso de drones**. Además contó con un plot con cultivares de 11 especies en pie, una calicata y un centro de expertos.



Aacrea sorprendió en Expoagro con el **lanzamiento del Congreso CREA 2025**. El evento tendrá lugar en septiembre en Tecnópolis con el lema **"Vivi la energía transformadora"**. Participaron del lanzamiento **Jorge Sáenz Rozas** y **Cristian Feldkamp**, presidente y director ejecutivo del Movimiento. Para aprender y fortalecer vínculos.



Aapresid realizó el lanzamiento de su Congreso anual, que tendrá lugar en La Rural entre el 6 y el 8 de agosto próximo con el lema **"Código Abierto"**. Del lanzamiento participaron **el presidente de Aapresid, Marcelo Torres**, y la Directora Adjunta del Programa Prospectiva de Aapresid, Paola Díaz. La entidad firmó acuerdos y convenios.



CONTINENTAL  
AGRO

# La Hora del Campo Alejandro Cánepa

---

Sábado  
6 a 10h

# LA PELEA RECIÉN EMPIEZA

LA MEJORA OPERADA EN LOS PRECIOS DE LA HACIENDA NO IMPLICA QUE HAYA QUE BAJAR LA GUARDIA. LOS DESAFÍOS ESTÁN A LA VUELTA DE LA ESQUINA Y EXIGEN ADAPTACIÓN Y PLANEAMIENTO FINO.

Por **Yael Perandones**

REDACCIÓN CHACRA | contenidos@revistachacra.com.ar



En las últimas semanas el precio real del novillo ha mejorado en el Mercado de Cañuelas.

**E**l mercado de la hacienda en Argentina atraviesa **un período de volatilidad**, lo cual no impidió que el **precio real del novillo se mantuviera avanzado marzo apenas 5% abajo del valor máximo del último año**. La suba de precios en el **Mercado Agroganadero de Cañuelas**, el principal centro de concentración y comercialización del país, parece alentadora a simple vista, pero cuando se contrasta con el alza de costos y la inflación persistente, **la ecuación no siempre es favorable para el ganadero**.

Para los productores, el aumento de los precios de la hacienda es una respuesta esperada a **la reducción de la oferta**, pero no necesariamente

se traduce en una mayor rentabilidad. Con un **costo creciente de insumos, impuestos, sueldos y logística**, muchos ganaderos enfrentan márgenes ajustados, incluso cuando la hacienda se vende a valores muy mejorados.

En lo que va del año, el Mercado Agroganadero de Cañuelas ha registrado **precios históricos para distintas categorías**, impulsados por una menor oferta de animales. Factores climáticos, como la sequía prolongada de los últimos años, han llevado a muchos productores a reducir su stock ganadero. Ahora, con algunos aumentos en la cantidad de hacienda en los corrales, **la expectativa radica en las chances de mantener en el mediano plazo estos precios mejorados**.

**Carlos Pujol**, consignatario de hacienda, visualiza **un mercado actualmente firme y con ventas variables en el mostrador**, que además aún no ha podido trasladar los últimos aumentos de marzo. A su vez asegura que los precios logrados para el animal en pie en tiempos recientes podrían deberse a **la falta de categorías muy buscadas por el mercado**, lo cual hace que las otras vean arrastradas sus cotizaciones, ya que los compradores intentan cubrir la necesidad de ciertos cortes y los deben reemplazar.

## CONTEXTO ECONÓMICO

El sector ganadero argentino ha sido históricamente uno de los pilares de la economía del país. Sin embargo, en los últimos años, ha enfrentado una serie de **desafíos que han puesto a prueba la resiliencia de los productores**. La inflación, la fluctuación de los precios de los insumos y la inestabilidad política son factores que han influido en la rentabilidad de la ganadería. **Diego Conti**, consultor económico de la **Asociación de Angus**, señala que, en este contexto, **los productores deben estar más atentos que nunca a las señales del mercado**.

En un entorno donde la rentabilidad se ha visto

afectada, **resulta fundamental que los ganaderos evalúen si es más beneficioso vender terneros o sumar kilos**. Los precios de los terneros y de los alimentos para el ganado pueden variar considerablemente en cortos períodos de tiempo, lo que obliga a los productores a **tomar decisiones rápidas y bien fundamentadas**. “La clave está en anticiparse a las tendencias del mercado y **ajustar las estrategias de producción** en consecuencia”, asegura Conti.

Sin dudas la inflación ha afectado el poder adquisitivo de toda la población argentina, y por propiedad transitiva, el de los productores, con un encarecimiento de los insumos y menores márgenes de ganancia. Conti advierte que, en este escenario, es fundamental que **los ganaderos analicen alternativas para reducir costos sin sacrificar la calidad de su producción**. Esto puede incluir la búsqueda de proveedores

### VÍNCULOS

“Los productores que logran establecer relaciones sólidas con compradores y distribuidores pueden maximizar sus ingresos y minimizar riesgos”. (Conti)



La recuperación de los precios no necesariamente se traduce en una mayor renta para el ganadero.

más competitivos o la implementación de prácticas más eficientes en el manejo del ganado.

## ¿VENDER O ENGORDAR?

Uno de los principales dilemas que enfrentan los productores es la decisión entre **vender terneros ahora o mantenerlos para engordarlos y obtener un mayor peso**. Conti destaca que esta decisión no debe tomarse a la ligera, ya que implica un análisis profundo de los costos involucrados y las expectativas de mercado.

**La estrategia de engorde puede resultar atractiva, pero también conlleva riesgos**, especialmente en un contexto donde los precios pueden fluctuar significativamente. Por ello, es crucial que los productores se mantengan informados sobre **las tendencias del mercado y las proyecciones económicas**.

El asesor también menciona la importancia de **desarrollar estrategias de venta efectivas**. Esto incluye la identificación de los mejores momentos para vender, así como la diversificación de canales de comercialización.



La expectativa radica en las chances de mantener los actuales valores de la hacienda.

### MUY IMPORTANTE

La **inversión en educación y formación** es a ciencia cierta una erogación que apunta a consolidar el futuro del negocio ganadero. De ninguna manera debe ser vista como un gasto, y retribuirá con creces el esfuerzo económico realizado a tiempo por el agromepresario.

## VITAL

Otro aspecto que marca la diferencia es la **creciente accesibilidad a la tecnología en el sector ganadero**. La incorporación de herramientas de este tipo puede ayudar a los productores a **optimizar sus procesos**, aumentar la eficiencia y, en última instancia, mejorar la rentabilidad. Desde sistemas de monitoreo hasta aplicaciones de gestión, la tecnología se presenta como un aliado fundamental para enfrentar los desafíos actuales.

Sin embargo, su implementación también **requiere capacitación y formación**, por ello es vital que los productores se eduquen en el uso de estas herramientas para maximizar su potencial.

## EL CLIMA

En los últimos años **ha construido un escenario complicado y cambiante**. Para contrarrestarlo, Conti sugiere que los productores implementen **técnicas de conservación de suelos, un manejo adecuado de pasturas y el uso responsable del agua**. Estas prácticas no solo ayudan a mitigar el impacto del cambio climático, sino que también pueden mejorar la productividad y reducir costos a largo plazo.

**La capacidad de adaptación es crucial en un entorno cambiante**. Lo ideal es que los productores sean proactivos en la búsqueda de **soluciones innovadoras** que les permitan enfrentar los desafíos climáticos. Esto incluye la diversificación de la producción, la implementación de tecnologías de riego y la selección de razas de ganado más resistentes a condiciones adversas.

## LO QUE VIENE

Para algunos productores, este contexto representa **una oportunidad para mejorar su rentabilidad**, especialmente para aquellos que lograron mantener su stock sin sacrificar calidad. Sin embargo, otros advierten que **la esca-**

**sez de hacienda puede generar un efecto adverso en el mediano plazo;** si los precios suben demasiado, el consumo interno podría resentirse y la exportación enfrentaría dificultades para competir en los mercados internacionales.

**Las expectativas de mercado juegan un papel crucial en esta decisión.** Es por ello que es muy importante que los productores se mantengan informados sobre las tendencias vigentes, asistiendo a ferias, conferencias y consultando fuentes confiables. **La información es poder,** y en un entorno tan variable estar bien informado puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Y además hay que **seguir con especial atención las decisiones económicas del gobierno,** sobre todo en lo que respecta a las retenciones, las políticas de exportación y los acuerdos comerciales. La posibilidad de que China aumente su demanda de carne argentina es vista con buenos ojos, pero **la incertidumbre sobre el tipo de cambio y las retenciones genera preocupación.**

En este escenario, los productores ganaderos deben seguir atentos a la evolución del mercado, **ajustando sus estrategias para maximizar sus ingresos sin descuidar la sustentabilidad de sus explotaciones.** La volatilidad continuará siendo una constante, y la clave estará en la **capacidad de adaptación** frente a un contexto económico desafiante. **CH**



La suba de los precios de la hacienda en pie aún no se trasladó plenamente al mostrador.

## SUSTENTABILIDAD

Las **prácticas de manejo sostenible** son esenciales para garantizar la viabilidad a largo plazo del sector ganadero en cualquier tiempo que fuere. Si está reconsiderando su planteo, no debe perder de vista esta realidad.

chacra TV ▶

EN EL RADAR

VIERNES 15.00 HS  
Y REPETICIONES

Sergio Jalfin



Podés verlo en:  
[chacratv.com](http://chacratv.com) | [revistachacra.com.ar](http://revistachacra.com.ar)  
[agritotal.com](http://agritotal.com)



# UN ACONTECIMIENTO DESLUMBRANTE

PUNTO IMPERDIBLE DE ENCUENTRO PARA LOS AMANTES DE ESTOS FIELES ALIADOS DEL HOMBRE DE CAMPO Y DE AQUELLOS QUE PRACTICAN ACTIVIDADES ECUESTRES. UNA CITA QUE APROVECHÓ TODA LA FAMILIA.



Destreza y plasticidad en la emblemática pista palermitana.

**Y** volvió a ser un éxito. El predio de la **Sociedad Rural Argentina** y **La Rural Predio Ferial de Buenos Aires** albergó una muestra especialmente valorada por aquellos amantes de las actividades con equinos. **Nuestros Caballos** es el escenario de las exposiciones nacionales de todas las razas de la Argentina, con participación de **las cabañas y los criadores más importantes del país y la región.**

La muestra palermitana mostró un amplio cronograma de actividades, entre las que se destacaron la realización del **primer Mundial de Horseball** en la Argentina, con más de 200 equinos; la **3º Cumbre Latinoamericana de Equinoterapia**, y la participación del experto entrenador de caballos estadounidense, **Monty Roberts.**

Durante los 6 días que duró Nuestros Caballos, se estimó la presencia de más de 1500 ejemplares, con la participación de las principales razas equinas: **Criolla, Silla Argentino, Cuarto de Milla, Peruano de Paso, Appaloosa, Petiso Argentino** y otras. Conforman **un total de 13 razas en exposición.**

El convite comenzó con la jornada de **Western Pleasure de Cuarto de Milla, la Mansedumbre de Petisos Argentinos**, al tiempo que arrancó el **Mundial de Horseball.** Hay que sumar una mesa redonda de la **Cumbre de Equinoterapia** y la prueba de montados de la raza Árabe. Los visitantes pudieron asimismo recorrer la **Expo de Herradores**, arte puro en el cuidado de los cascos de los caballos, abierta hasta el cierre del encuentro.

# Cuando quieras y donde quieras



# agritotal .com

¡Evolucionamos con vos!

Renovamos nuestro diseño para agilizar la forma de informarte.  
Una experiencia más sencilla y fácil de navegar cada día.



[www.agritotal.com](http://www.agritotal.com)



Con el respaldo de la revista

**chacra**  
www.revistachacra.com.ar



Horseball. La Argentina versus Canadá.  
Debut en nuestro país.



La mayoría de las razas dijeron presente  
en una edición deslumbrante.

La edición 2025 incluyó una **pista indoor de 4.200 metros cuadrados en el Pabellón Verde**, escenario de las principales actividades de las razas. Además, en la tradicional pista central se pudieron ver disciplinas deportivas, pruebas funcionales, espectáculos y otros atractivos al aire libre de interés para toda la familia.

## DE TODO EL MUNDO

La tercera edición de la **Cumbre Latinoamericana de Equinoterapia para Ecuestre y Deportes Ecuestres Adaptados**, que convoca expertos en salud, en deporte ecuestre y educación, se desarrolló con la presencia de representantes de diferentes instituciones de la región, referentes en esta temática. En la charla sobre fertilización in vitro, **Catalina Castañeira** señaló que “la producción de embriones tal como la conocemos es una biotecnología, una técnica que apunta a lograr una mayor eficiencia reproductiva, para conseguir un mayor número de crías por año. Actualmente la Argentina está entre el tercer y el quinto puesto de producción mundial de embriones; somos una fábrica bastante importante dentro del mundo”.

Por su parte, **Roberts** ofreció una serie de sus clínicas en las que expuso su famoso método de entrenamiento equino. “Aprendí de joven

que los caballos también tienen un sistema de comunicación. Ellos no necesitan violencia, necesitan entender que no vamos a lastimarlos”, destacó el especialista en doma racional.

Corresponde sumar a este listado virtuoso las **finales argentinas de rodeo** (raza **Criolla**) la competencia inter-razas, el **Western Pleasure** (raza **Cuarto de Milla**), la **final internacional de razas americanas**, la clínica y competencia de **Ranch Riding** y finalmente el desfile de campeones.

Paralelamente la muestra contó con una exhibición de arte, salto suelto en manga, el concurso nacional de herradores, la exhibición de carruajes, el paseo en petiso y diversos desfiles y espectáculos. Un imán para toda la familia. **CH**

**C.A.G.**

## BENEPLÁCITO

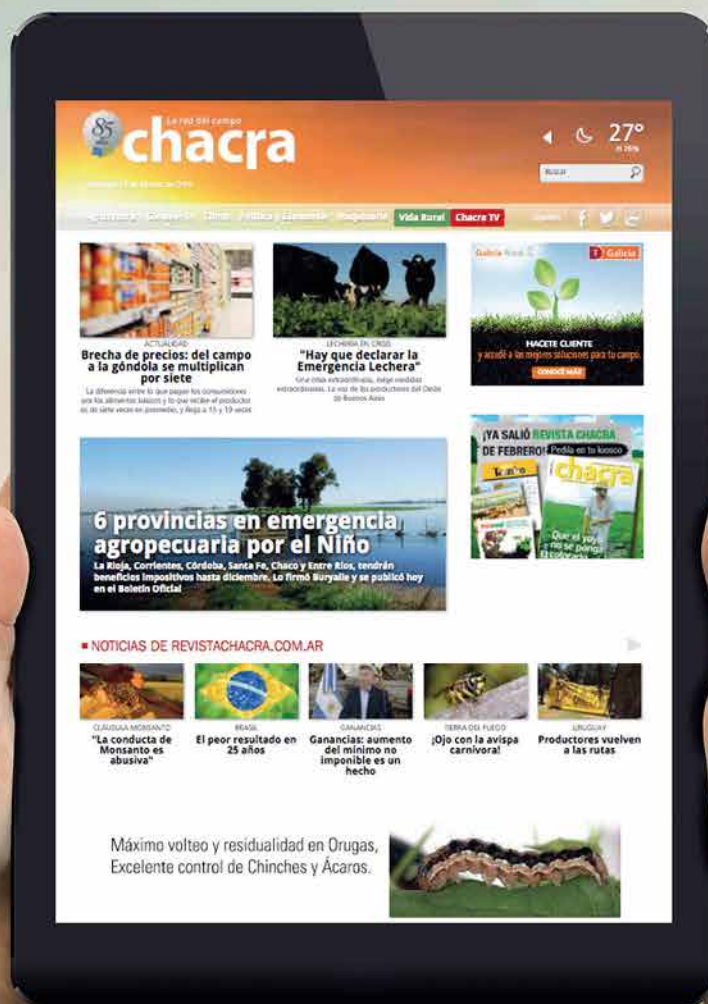
**Carlos Solanet**, director Comercial de **La Rural S.A.**, afirmó: “Nuestros Caballos llega para **reencontrarnos con las tradiciones argentinas** y vivir momentos únicos. Toda la industria ecuestre y las principales novedades y tendencias de los caballos, animales sumamente importantes de nuestro campo, se reúnen en un solo lugar. Estamos orgullosos de celebrar esta expo”.

# revista chacra .com.ar



## Tu conexión diaria con el campo

Granos • Ganadería • Lechería • Cultivos Regionales  
Mercados Internacionales • Valor Agregado • Tambo



Revista Chacra @revistachacra Revista Chacra

## PRECIOS INVERNADA

> Resumen de cotizaciones mensuales. **MARZO 2025**

Invernada	\$ Mín.	\$ Máx.	\$/kg vivo	Var % Mensual
Terberos 130-160 Kg.	3.416	3.902	3.657	▲ 1,84%
Terberos 160-180 Kg.	3.368	3.756	3.587	▲ 4,57%
Terberos 180-200 Kg.	3.292	3.814	3.559	▲ 4,92%
Terberos 200-230 Kg.	3.236	3.694	3.499	▲ 6,44%
Terberos 230-260 Kg.	3.069	3.482	3.310	▲ 5,68%
Novillitos 260-300 Kg.	2.796	3.190	3.015	▲ 2,34%
Novillitos 300-330 Kg.	2.731	3.047	2.907	▲ 3,56%
Terteras 130-150 Kg.	3.367	3.600	3.483	▲ 4,79%
Terteras 150-170 Kg.	3.203	3.476	3.342	▲ 4,67%
Terteras 170-190 Kg.	3.099	3.401	3.250	▲ 3,70%
Terteras 190-210 Kg.	3.034	3.315	3.180	▲ 1,32%
Vaquillonas 210-250 Kg.	2.932	3.242	3.118	▲ 2,61%
Vaquillonas 250-290 Kg.	2.688	3.086	2.861	▲ 1,16%
Vaquillonas 290-320 Kg.	2.762	2.861	2.818	▲ 3,39%

Más información en Suplemento Ganadería: [www.revistachacra.com.ar](http://www.revistachacra.com.ar)

▲ **\$ 3.587**

Anterior \$ 3.430 | Variación 4,57%

**PRECIO PROMEDIO**  
TERNERO 160-180Kg. [\$/Kg.vivo]

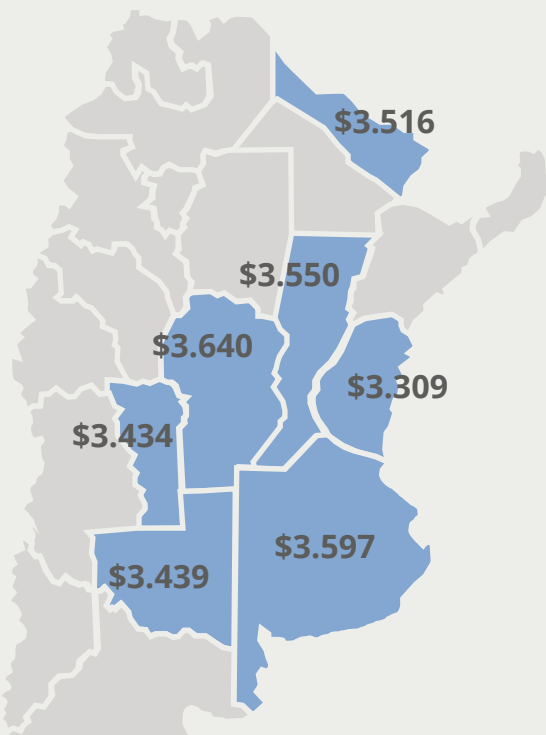
▲ **\$ 3.342**

Anterior \$ 3.193 | Variación 4,67%

**PRECIO PROMEDIO**  
TERNERA 150-170 Kg. [\$/Kg.vivo]

## PRECIOS POR PROVINCIA

TERNEROS 160-180 KG. [\$/KG.]

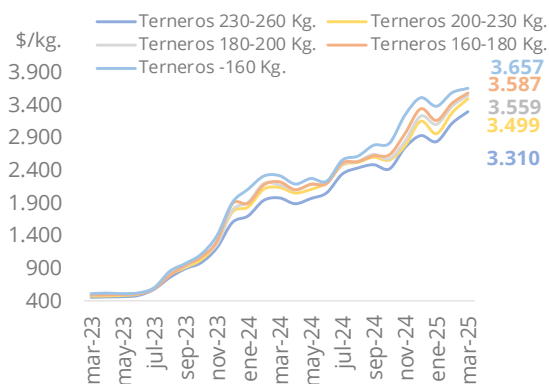


Fuente: Elaborado por AZ Group con datos e IPCA y APEA

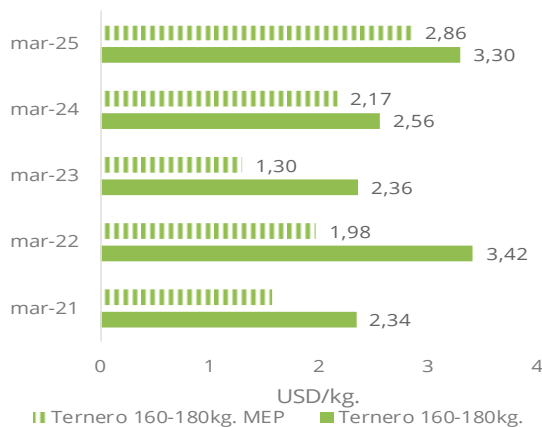
## FIRMEZA EN LA ZAFRA

- Aumenta la oferta de terneros y terneras, pero los precios no aflojan. La invernada llegó al otoño con valores récord en dólares y dentro de los promedios de los últimos años en pesos constantes.
- Desde el punto de vista climático se presentaron tres situaciones diferentes: seca extrema en el norte, buenas condiciones en el centro, y excesos hídricos en varias zonas de la provincia de Buenos Aires, especialmente en el oeste-sudoeste. En promedio, las zonas de cría ingresaron al otoño con mejores condiciones respecto de los últimos años.
- En dólares libres el ternero de 170 kg promedió en marzo en torno a los USD 2,84/kg; es decir un 30% por encima del máximo de los últimos 5 años. En pesos constantes fueron \$ 3.587/kg y ubicaron al ternero en el nivel promedio de los últimos 5 años.
- A medida que avance la zafra podrán darse bajas, pero el piso es fuerte. Además, el clima y las buenas expectativas de los criadores y engordadores sostendrán los valores.

## > EVOLUCIÓN PRECIO TERNERO



## > TERNERO EN DÓLARES



## > COTIZACIÓN VIENTRES

VIENTRES	\$ MÍN.	\$ MÁX.	\$ PROM.
<b>Vaquillonas C. Gtía. Preñez</b>	982.649	1.315.852	1.153.074
<b>Vaquillonas Sin Servicio.</b>	799.526	851.551	825.287
<b>Vaquillonas Con Servicio.</b>	1.033.767	1.281.614	1.129.403
<b>Vacas C. Gtía. Preñez Nueva</b>	961.289	1.044.690	996.655
<b>Vacas C. Gtía. Preñez Medio</b>	727.989	877.996	794.878

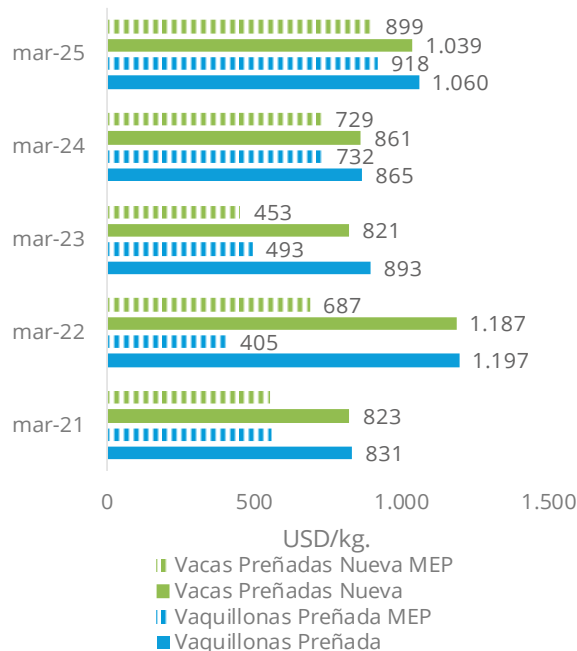
**▲ \$ 1.153.074**

Anterior  
\$ 1.131.184

Variación  
1,94%

**PRECIO PROMEDIO**  
Vaquillona Preñada

## > VIENTRES EN DÓLARES



# MERCADO AGROGANADERO DE CAÑUELAS

## > Resumen de cotizaciones mensuales. MARZO 2025

	Novillos	Novillitos	Vacas	Vaquillonas	Toros	MEJ	Total
Precio [\$/Kg. vivo]	2.670	2.933	1.428	2.846	1.509	2.592	2.246
Var.% Mensual Precio	▲ 3,4%	▲ 4,7%	▼ -4,3%	▲ 4,5%	▼ -3,4%	▲ 7,0%	▲ 1,8%
Volumen [Cabezas]	7.600	14.921	21.451	14.602	1.432	736	60.742
Participación %	12,5%	24,6%	35,3%	24,0%	2,4%	1,2%	100%
Peso [Kg.]	471	382	453	346	595	413	415

SUPLEMENTO ECONÓMICO GANADERO

## LA DEMANDA EMPUJA

- Marzo repitió firmeza en el Mercado de Cañuelas. Los precios de la hacienda liviana a consumo variaron muy por encima de la inflación esperada. Dentro del segmento de pesados, los novillos acompañaron las subas, pero a un menor ritmo. Las vacas fueron la excepción, promediando valores en baja respecto al mes de febrero.
- La hacienda de consumo, novillitos y vaquillonas, tocó máximos de \$ 3.600/kg en lotes puntuales. El rango de precios entre \$ 3.200/kg y \$ 3.400/kg permite a los feedloteros tener un margen positivo de negocio. La calidad se premia, especialmente cuando se reconoce el rendimiento carnicero de la hacienda.
- Estacionalmente los precios de los novillos y hacienda de consumo alcanzan sus máximos en febrero-marzo y comienzan a ceder en abril. Menor oferta, demanda sostenida por el consumo y buenos precios internacionales obrarán como un amortiguador para los valores en 2025.

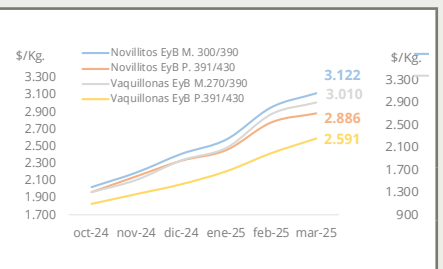
▲ **\$ 2.670**

Anterior **\$ 2.583** | Variación **3,36%**

**PRECIO PROMEDIO  
NOVILLO MERCADO  
AGROGANADERO**

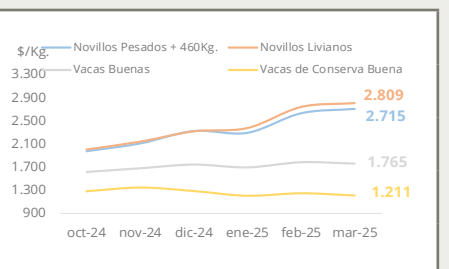
## > HACIENDA LIVIANA

Vientres	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	% Mes Ant
<b>Novillitos EyB M. 300/390</b>	2.023	2.194	2.412	2.581	2.957	3.122	▲ 5,6%
<b>Novillitos EyB P. 391/430</b>	1.964	2.150	2.332	2.457	2.781	2.886	▲ 3,8%
<b>Vaquillonas EyB M.270/390</b>	1.963	2.106	2.335	2.481	2.874	3.010	▲ 4,7%
<b>Vaquillonas EyB P.391/430</b>	1.827	1.941	2.056	2.208	2.420	2.591	▲ 7,1%



## > HACIENDA PESADA

Vientres	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	% Mes Ant
<b>Novillos Pesados + 460Kg.</b>	1.974	2.111	2.327	2.296	2.638	2.715	▲ 2,9%
<b>Novillos Livianos</b>	1.998	2.136	2.315	2.373	2.741	2.809	▲ 2,5%
<b>Vacas Buenas</b>	1.613	1.680	1.748	1.696	1.791	1.765	▼ -1,4%
<b>Vacas de Conserva Buena</b>	1.280	1.341	1.284	1.206	1.248	1.211	▼ -2,9%



Fuente: Elaborado por AZ Group con datos de Mercado de Liniers S.A

# MERCADOS INTERNACIONALES

## EL MUNDO A FAVOR

- Durante el primer bimestre del año las exportaciones de carne vacuna cayeron un 28% respecto al mismo periodo de 2024. Menor oferta de hacienda de exportación y precios altos en dólares agudizaron la pérdida de competitividad de la industria. El novillo argentino rozó los USD 5/kg en gancho, muy por encima de los USD 4,43/kg de su par uruguayo.
- Los precios internacionales obraron como factor positivo. En promedio entre Cuota Hilton, China e Israel pagaron un 20% más que

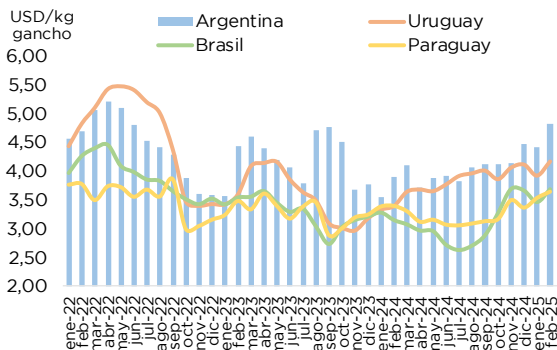
**EL BUEN MOMENTO DE PRECIOS INTERNACIONALES PERMITIÓ MEJORAR EL MARGEN DE UNA INDUSTRIA EXPORTADORA AFECTADA POR LA BAJA EN LA ACTIVIDAD, MÁS COSTOS FIJOS Y VARIABLES ELEVADOS EN DÓLARES**

en marzo de 2024. El RAL Hilton (Bife Angosto, Lomo, y Cuadril) promedió por encima de los USD 16.000/t en la segunda quincena de marzo. El faltante de gordo argentino elevó la cotización de este segmento de calidad.

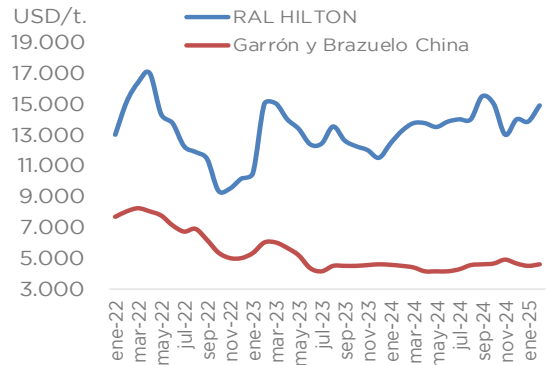
- El año 2025 se presenta favorable en términos internacionales con una demanda algo más repartida para Argentina y con Estados Unidos ganando protagonismo a raíz de sus problemas de oferta de hacienda, creciendo sensiblemente en importaciones de carne vacuna y traccionando el mercado con buenos valores de compra, que atraen sin dudas a los grandes países exportadores del planeta.

SUPLEMENTO ECONÓMICO GANADERO

### PRECIO NOVILLO EN GANCHO MERCOSUR



### EVOLUCIÓN PRECIOS CUOTA HILTON Y CHINA



**ARGENTINA: USD 4,95**

**URUGUAY: USD 4,43**

**BRASIL: USD 3,53**

**PARAGUAY: USD 3,57**

### PRECIOS DE EXPORTACIÓN [USD/T] EUROPA - CHINA - BRASIL

	<b>RAL HILTON</b>	<b>Vs. FEB-25</b>
	<b>USD 16.050</b>	<b>7,7%</b>
	<b>TAPA DE CUADRIL</b>	
	<b>USD 11.750</b>	<b>4,4%</b>
	<b>SET 5 CORTES</b>	
	<b>USD 4.600</b>	<b>8,2%</b>
	<b>GARRON &amp; BRAZUELO</b>	
	<b>USD 4.850</b>	<b>5,4%</b>

Fuente: Elaborado por AZ Group con datos de IPCVA y APEA

# NUEVO ESCENARIO PARA PRODUCIR LECHE

EN UN CONTEXTO DE MAYOR PREVISIBILIDAD ECONÓMICA, ES CRUCIAL RETOMAR EL ANÁLISIS PROFUNDO Y METICULOSO DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS COMO EJE CENTRAL DE LA GESTIÓN.

Por **MARCOS SNYDER**

ESPECIAL PARA CHACRA | snydermarcos@gmail.com



Con **una macro que comienza a mostrar signos concretos de estabilidad**, el sector lechero enfrenta la oportunidad de **reorientar su estrategia de análisis hacia aspectos fundamentales de la producción** que habían quedado postergados en etapas anteriores, dominadas por la volatilidad cambiaria. Históricamente, el escenario predominante en los tambos argentinos estuvo asociado a la incertidumbre generada por la **constante fluctuación del tipo de cambio e inflación**, factor que condicionó decisiones e inversiones. Hoy, con un entorno de mayor previsibilidad económica, es crucial **retomar el análisis profundo y meticuloso de la estructura de costos** como eje central para garantizar la sustentabilidad y competitividad del negocio lechero.

Esta nueva etapa exige que productores e industriales reconozcan la **importancia estratégica de identificar y controlar eficientemente cada componente del costo productivo**, desde la alimentación hasta la implementación de tecnologías y sistemas de monitoreo, con el objetivo de optimizar la rentabilidad y preparar a los tambos argentinos para los desafíos futuros del mercado local e internacional.

## OTRA HISTORIA

En un escenario con un dólar tranquilo e inflación reducida **hay consenso en que el precio de la leche al productor encontró su nuevo nivel**. Lo que hace años eran 0,30 USD/l, el actual y futuro ubica este valor promedio en 0,40 US-

### Proyección de indicadores

Indicador	2025	2026	2027	2028	2029	2030
IPIM	20,0%	11,8%	8,0%	6,4%	6,0%	5,1%
IPC	25,9%	15,3%	10,0%	8,0%	7,0%	6,0%
Dólar	\$ 1.201	\$ 1.343	\$ 1.450	\$ 1.543	\$ 1.636	\$ 1.720
PBI	5,0%	5,0%	5,5%	4,5%	4,0%	3,8%
Precio leche Productor (US\$/lt)	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,40
Precio leche Productor (\$/lt)	\$ 480	\$ 537	\$ 580	\$ 617	\$ 654	\$ 688
Aumento Consumo lácteos	2,5%	2,5%	2,8%	2,3%	2,0%	1,9%
Consumo lácteos (lt/hab/año)	174,3	178,6	183,5	187,6	191,4	195,0
Fuente	OFICIAL	REM-BCRA	REM-BCRA	ESTIMADO	ESTIMADO	ESTIMADO

REM: Relavamiento Expectativas del Mercado

D/I. En el **cuadro “Proyección de indicadores”** puede observarse una estimación de la posible evolución en los próximos años (2025 a 2030).

En este contexto los negocios no serán definidos por aciertos financieros, como un contrato de compras de insumos pre-devaluación, sino por **la eficiencia técnica de los procesos**.

## NO COMPLICA

Con respecto a los **costos de alimentación** debemos señalar que una eventual **eliminación total de los derechos de exportación** generaría una variación en los **términos de intercambio entre la leche y el maíz**, llevando esta relación desde su nivel actual, más favorable para los productores tamberos, hacia valores cercanos al promedio histórico, en torno a los 2 kg de maíz por litro de leche. Aunque esto representaría en alguna medida una reducción en la capacidad de compra actual, no implicaría necesariamente un deterioro crítico ni inédito en los números del tambo, ya que históricamente el sector lechero argentino logró incrementos

sostenidos en la producción bajo condiciones similares.

## SINTONÍA FINA

Esta **normalización en los términos de intercambio** obligaría al productor a **reenfocar sus esfuerzos hacia una mayor eficiencia productiva y un mejor manejo de costos**, pero sin constituir una situación extraordinaria en términos históricos, dado que durante largos períodos los tambos han operado exitosamente en escenarios equivalentes.

Paralelamente el productor argentino **dispondrá inéditamente de la herramienta financiera para incorporar tecnología** en sus procesos productivos, lo que ayudará sensiblemente a ganar eficiencia y reducir costos. Entre esa tecnología hay que incluir collares de monitoreo, puertas apartadoras, techos, galpones, automatización, robótica, etc. “El escenario ha cambiado, los bancos vuelven a trabajar de bancos”, dicen, y es una buena noticia para quienes producen leche en nuestro país. **CH**



# PLATAFORMA SAFRAS Soja, Maíz y Trigo

Informaciones estratégicas y soporte completo  
para realizar negocios e inversiones  
de alto rendimiento.

Visite nuestro sitio web y solicite una prueba gratis  
[cma.com.br/esp/plataforma-safras-espanol/](http://cma.com.br/esp/plataforma-safras-espanol/)



Encuentre más información aquí  
Tel: +54 11 6074 0460  
Mail: [cma@cma.com.ar](mailto:cma@cma.com.ar)

# TODOS PARA UNO, UNO PARA TODOS

ES IMPORTANTE TRABAJAR EN EQUIPO, APRENDER A COMUNICARSE Y PROPENDER A LA CAPACITACIÓN GENERAL. LOS ERRORES MÁS COMUNES QUE SE PUEDEN COMETER EN EL MANEJO DE UN GRUPO DE TRABAJO.

**L**os tambos han crecido, **hay nuevas exigencias de producción y de calidad, por lo que cada vez se toleran menos errores.**

La tecnología predomina en todos los ámbitos; es necesario aprender a convivir con ella y sacarle el máximo provecho. El ordeño, la detección de celos, la inseminación, el pastoreo, la alimentación, **cada proceso debe realizarse con la mayor precisión posible.**

Todas estas actividades están interconectadas de algún modo, pero **el nexo vital pasa por el desempeño de las personas que integran el equipo de trabajo del tambo**, desde el primero hasta el último. **Saber, saber hacer, querer hacer.** Estos tres puntos significan tener conocimiento del trabajo, destrezas básicas para ese puesto y actitud para llevarlo adelante. Si

se pone énfasis en cómo se hacen las cosas, es razonable pensar en obtener una gran diferencia en los resultados.

Los especialistas ubican a **la actitud para trabajar como la virtud más importante.** Hay personas que sin experiencia en una tarea aprendieron a hacer ese trabajo, y hoy son muy buenas en lo suyo. Por eso, **el "querer hacer" muchas veces es más importante que "el saber hacer".**

Para eso **es indispensable sentirse parte de un proyecto.** Conocer el papel que se debe cumplir. Saber que el lugar que se ocupa es muy importante. Tener la chance y la capacidad para expresar puntos de vista, opinar sobre los resultados obtenidos, proponer soluciones a ciertos problemas.

**Uno de los errores más comunes cuando se integra un grupo es el individualismo.** No interesarse por el trabajo de los demás, cuando es clave conocer la tarea que realiza cada uno de los integrantes del equipo y los roles que cumplen. Es importante porque **todas las tareas son complementarias**, y cuando se realizan de forma integrada, ayudan a alcanzar las metas del grupo.

## JUNTOS

**El trabajo en equipo es una herramienta decisiva.** Conformar un grupo de gente bien organizada, cada uno con tareas y responsabilidades propias, que comparten ciertas reglas y **unen sus esfuerzos para llegar a un mismo resultado.** Todos aportan, y cuanta más diversidad,



más se enriquecerán trabajando juntos. **Un buen gerenciador integra personas con funciones diferentes y una meta en común.** Esa meta son los objetivos del tambo.

Hay algo más. **Los objetivos deben ser claros y compartidos.** Es necesario intercambiar conocimientos, información y destrezas. Importa colaborar, es decir, trabajar con los demás, **tener una comunicación diaria.** Se precisa una buena dosis de confianza, comprensión, compromiso, optimismo, voluntad para trabajar. También un clima de trabajo agradable y tranquilo. **Y recordar que las cosas se solucionan hablando.**

Todos los miembros deben estar al tanto de las acciones y deberes diarios. Por eso, es fundamental que comuniquemos qué dudas tenemos, qué problemas surgieron y qué soluciones encontramos. Porque **la capacitación es una herramienta que nos ayuda a mejorar el trabajo, reforzar métodos y maneras de hacer las cosas.**

Esto nos lleva a **pensar nuevas formas de resolver los problemas.** Por eso se dice que nos da la capacidad de razonar. Las situaciones que se presentan en el tambo son muy variadas y muchas veces no exentas de imprevistos. Por eso se necesita personal capacitado que pueda resolverlos, a través de su expertise y su grado de compromiso con el planteo. **CH**

**C.A.G.**

Fuente: EPT

## IMPORTANTE

No alcanza con los conocimientos de un asesor profesional para que la tecnología de insumos se aproveche en pos de incrementar la productividad. Por eso no debe perder de vista la necesidad de **potenciar la capacidad de quienes están a cargo de las tareas en el campo, y desde luego motivarlos permanentemente.** Ayudará a que mejoren los resultados.



# LA BATALLA POR LA HIDROVÍA

Entidades ligadas a las cadenas de agregación de valor del sector agropecuario reclamaron a la administración de Javier Milei que se proceda a **relanzar de manera perentoria una licitación para la concesión de la hidrovía de los ríos Paraná y Paraguay**. "Solicitamos al Gobierno que retome cuanto antes el proceso de licitación para el dragado y balizamiento del sistema, **garantizando que sea transparente, a riesgo empresarial y sin aportes del Estado**", indicaron a través de un comunicado.

Promediando febrero, la Administración **dio de baja el proceso para adjudicar por 30 años a un operador privado la concesión por peaje de la Vía Navegable Troncal (VNT)** -la conocida hidrovía-. Lo hizo luego de que solo se presentara una oferta del grupo belga Dredging, Environmental & Marine Engineering (DEME), al que acusó de intentar sabotear la licitación.

La nota difundida por los integrantes de las distintas cadenas plantea que **la agroindustria exportadora necesita ganar competitividad, para lo cual resulta primordial reducir los costos logísticos mediante la profundización y la modernización de la hidrovía**. Las entidades pidieron al Gobierno que trabaje en conjunto con los usuarios del vital sistema fluvial para conformar la elaboración de un nuevo pliego de licitación.



radio  
chacra

**AgroATP**

Información Agroalimentaria  
Apta para Todo Público

Con la conducción de  
**Gastón Guido**



**Martes** / 12:00 a 13:00 y 21:00 a 22:00  
**Sábado** / 13:00 a 14:00

Escuchalo en  
[www.radiochacra.com.ar](http://www.radiochacra.com.ar)



## SOJA CON SALIDA DEMORADA

Al cierre del primer bimestre del año se observa una disminución del 14,2% en las exportaciones de soja paraguaya en grano, en comparación con el mismo periodo de 2024, según informó la Asesoría de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). Según las explicaciones, el menor volumen embarcado se debe a las demoras en la salida de los convoyes por las complicaciones en la navegación generadas por la acumulación de sedimento en el río Bermejo y porque la atención está enfocada en la cosecha de la oleaginosa.

En cifras, hasta febrero último Paraguay exportó 1.4 millones de toneladas de soja en grano, mientras que en el mismo periodo del año pasado se habían embarcado 1.7 millones. Esto representa una disminución de 244.070 toneladas. En general, el complejo soja permitió un ingreso de divisas de USD 686 millones frente a los USD 829 millones generados hasta febrero de 2024.

## LIMONES RUMBO A LA ARGENTINA

Paraguay concretó la exportación del primer cargamento de limón "Tahiti" al mercado argentino, informó el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Se trata de un volumen inicial de 26 toneladas obtenidas del trabajo en conjunto de unas 30 familias de la zona de Yby Yaú, en Concepción. Conforme los datos de la cartera agraria, el valor de esta mercadería rondó los G 2.500 por kg y existe la posibilidad de seguir con más envíos. Para acompañar esta inédita venta, se realizó un acto que contó con la presencia de autoridades del MAG y de otras instituciones vinculadas, como el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave). Los altos funcionarios destacaron la labor de las familias para ofrecer un producto con calidad de exportación, lo cual facilitó la operación e incluso agilizó los trámites fitosanitarios. Por su parte, las autoridades destacaron este logro en el camino hacia la conquista de mercados internacionales.



**PRODUCIMOS NOTICIAS**

Tenemos una mirada diferente del sector agropecuario.  
**La mirada política del agro.**

LA OCHO  
AM830

EL INFORME STRING-AGRO . De Lunes a Viernes de 18:30 a 19:00 hs.  
MICROS AGROPECUARIOS . Lunes a Viernes # 6:10 hs. # 13:50 hs. # 16:10 hs. # 17:30 hs.

la red rosario  
FM 98.3

Junto a Raúl "Bigote" Acosta en la Columna Agroeconómica  
LA MAÑANA ENTERA . Sábados entre las 8:20 y 9:20; y las 11:20 y 12:20 hs.

[string-agro.com](http://string-agro.com)

/stringagro

String  
**agro**  
clásico

La noticia con contenidos propios.



## RÉCORD PARA LA PRODUCCIÓN DE GRANOS

Se espera que los productores brasileños cosechen 325,7 millones de toneladas de granos en la temporada 2024/25, un aumento del 9,4% en comparación con la campaña anterior. El resultado refleja tanto un incremento del 2,1% de la superficie cultivada, como una recuperación del 7,1% de la productividad media de los cultivos, prevista en 3.990 kilos por hectárea. Este sería, de confirmarse, el mayor volumen registrado en la serie histórica de la Compañía Nacional de Abastecimiento (Conab).

Para el maíz, la Conab apunta a 122 millones de toneladas, un incremento del 5,5% con respecto al ciclo anterior. Se cita una reducción del 6,6% en la superficie sembrada de maíz de primera, compensada por la productividad obtenida. Para este maíz se proyectan 26 millones de toneladas, mientras que para la safrinha se calculan 96 millones de toneladas. Para la soja, en tanto, se estiman 166 millones de toneladas, 18,3 millones por encima del registro de 2023/24.

## ALTA PRODUCTIVIDAD EN MATO GROSSO

Según el Instituto Matogrossense de Economía Agrícola (Imea), la estimación del área sembrada con soja para la cosecha 2024/25 en Mato Grosso alcanza a 12,66 millones de hectáreas, lo que supone un incremento del 1,47% respecto de la campaña 2023/24. En cuanto a la productividad promedio, el Instituto proyectó 3.919 kg/ha, registrando así el mayor rendimiento de la serie histórica. Este desempeño está ligado al buen volumen de lluvia que se registró durante todo el desarrollo del cultivo, favoreciendo el potencial productivo en la mayoría de las regiones del estado.

Cabe señalar que algunas zonas en Mato Grosso se vieron impactadas por el alto volumen de lluvia en el periodo de cosecha de la oleaginosa, lo que produjo un aumento en el número de granos dañados. Finalmente, con el mantenimiento de la superficie cultivada y el aumento de la productividad, la producción se proyectó en 49,62 millones de toneladas.



**Carlos Lencina**

**Martín Steeman**

Domingo 7 hs.



# ¡Bienvenidos al futuro!



Imágenes en HD  
Amplia Cobertura Nacional  
Transmisión en Tiempo Real



## ¡Comprar Ganado Nunca Fue Tan Fácil!

- Accedé a una amplia variedad de animales desde donde quieras.
- Evaluá con imágenes y datos claros el estado de los animales
- Ahorra costos de traslado y tiempos eficientizando tu compra

## ¡Vender Tu Ganado Nunca Fue Tan Seguro!

- Alcanzá a una audiencia diversa y geográficamente amplia.
- Aprovechá la **gran visibilidad** que da a **CABAÑAS Y CONSIGNATARIOS** la mayor plataforma de medios agropecuarios Argentina.

PLATAFORMA DE MEDIOS **chacra**

SITIOS WEB · TELEVISIÓN · RADIO · REVISTA · REDES SOCIALES

**chacra TV**

El primer canal de noticias del campo

revista **chacra**  
com.ar

agritotal  
com

radio **chacra**

**chacra 95**

Gigared

DIRECTV

ClaroTV

CANAL  
651

CANAL  
724

CANAL  
472

y cable operadores del país.



530.000 SEGUIDORES

CONTACTO : Adrián Destéfano | [adestefano@nfco.com.ar](mailto:adestefano@nfco.com.ar) | +54 911 2600 1071

# Tractores Agrale

A tu lado, de sol a sol.



Agrale, 60 años de historia.

