



Semillas: en busca de una normativa con consenso

En la jornada de CLERA, el INASE habló de fiscalización gradual, UPOV 91 y consenso sectorial, en un contexto que no busca perseguir sino construir confianza. **Pág.: 4**

—Presidente del INASE

Martín Famulari

“Estamos para construir confianza y mejor calidad de semilla”.

:5



Avicultura

Celebración con consumo récord de pollo

:2

ITGA

Reclamo para mejorar el ingreso del productor

:3

Maquinaria

La postventa como corazón de la experiencia

:6

Día de la Avicultura



La avicultura celebra con consumos récord

● La avicultura de carne y postura experimentan un crecimiento en el consumo y la producción en Argentina.

Belisario Saravia Olmos
El Tribuno Campo - Editor

Con motivo del Día Nacional de la Avicultura, celebrado el pasado 2 de julio, el Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA) y la Cámara Argentina de Productores e Industrializadores Avícolas (CAPIA) pusieron en valor el presente de una actividad que atraviesa un momento de fuerte crecimiento.

La celebración tuvo además un condimento especial: CEPA conmemoró el 60º aniversario de su fundación, en un encuentro que reunió a autoridades nacionales, provinciales, municipales y representantes de toda la cadena de valor.

En ese marco, el presidente de CEPA, Francisco Santangelo, analizó la actualidad del sector y planteó los principales desafíos para consolidar un crecimiento sostenido.

El mensaje combinó reconocimiento al aumento del consumo, valoración del aporte nutricional del pollo y del huevo, y una agenda de competitividad, inversión y

exportación.

La avicultura argentina se consolidó como uno de los motores productivos del país, con fuerte arraigo en el interior. Actualmente genera empleo para 115.000 personas en forma directa e indirecta: 80.000 vinculadas al sector de pollo y 35.000 al de huevo.

También tracciona a industrias como la metalúrgica, la construcción, la maderera, la farmacéutica, el plástico y la petroquímica. Además, consume anualmente 5 millones de toneladas de maíz y 2,1 millones de toneladas del complejo soja.

Consumo récord

La carne de pollo dejó de ser una alternativa para convertirse en una de las proteínas protagonistas en la mesa de los argentinos. En 2025 el consumo alcanzó los 49,4 kilos por habitante por año, el nivel más alto de la historia.

Para 2026, la proyección del sector es superar los 50 kilos por habitante por año en carne de pollo y llegar a 430 huevos por habitante, equivalentes a unos 28 kilos. En conjunto, ambas proteínas aportarían alrededor de

78 kilos / habitante / año.

En 2025, el sector pollo facturó más de US\$ 6.300 millones, mientras que el sector huevos superó los US\$ 2.800 millones.

Proteína accesible

Más allá del precio, el atractivo del pollo empieza en su perfil nutricional. Es una carne magra y una fuente concentrada de proteínas: cada 100 gr aportan alrededor de 22 gr de proteína de alto valor biológico.

CEPA sostiene que el pollo combina bajo contenido de grasa, grasas insaturadas, bajo aporte de sodio, vitaminas del complejo B y minerales como hierro, zinc, fósforo y selenio.

Industria clave

Durante 2025 la producción nacional alcanzó 2,47 millones de toneladas, uno de los volúmenes más altos de la serie histórica, con una faena habilitada por SENASA de unas 750 millones de aves.

La actividad se concentra principalmente en Entre Ríos y Buenos Aires, que juntas explican más del 90 % del procesamiento del país, y se apoya en cuatro pilares:

La celebración

El Día Nacional de la Avicultura se celebra el 2 de julio en recuerdo de la llegada de los primeros inmigrantes suizos a la Colonia San José, en Entre Ríos, fundada por Justo José de Urquiza en 1857, proceso considerado un punto de partida para la crianza de aves como parte de la economía familiar.

La fecha, establecida en 1963, reconoció la importancia de la avicultura en la economía argentina. Con el tiempo, esa actividad familiar evolucionó hacia una cadena de producción de carne aviar y huevos.

genética, nutrición, manejo y bioseguridad.

Con el mercado interno abastecido y una oferta total de carnes bovina, porcina y aviar que alcanza los 143 kilos de proteína por habitante, CEPA remarcó que el desarrollo futuro dependerá cada vez más de la exportación.

Argentina cuenta con más de 100 destinos habilitados y en 2025 exportó a más de 70 mercados. Tras superar dos brotes de influenza aviar en los últimos 12 meses, el

país restituyó rápidamente su estatus sanitario gracias al trabajo conjunto con SENASA.

Desde CEPA subrayaron la necesidad de avanzar en esquemas de zonificación sanitaria con socios estratégicos como China, la Unión Europea, Sudáfrica, Chile y Perú, y de contar con apoyo nacional para la reapertura del mercado chino.

La salud como clave

La calidad que se valora en la mesa se construye en la salud de las aves. La prevención sanitaria y el bienestar animal dejaron de ser un detalle técnico para volverse la base de una producción eficiente y de un alimento confiable. Ahí, la ciencia veterinaria juega un papel decisivo.

“La salud animal es el primer eslabón de una cadena que termina en la mesa de las personas. Cuando trabajamos en prevención, vacunación y bioseguridad no solo protegemos a las aves, sino que contribuimos a producir alimentos seguros, de calidad y de manera sostenible. Ese es precisamente el espíritu del enfoque Una Sola Salud”, explica Pablo Nervi, gerente técnico de la Unidad de Negocios de Avicultura de MSD Salud Animal.

Ese hilo invisible, que conecta la granja con el plato, es el que sostiene la confianza. Argentina cuenta además con un excelente estatus sanitario que respalda sus productos avícolas dentro y fuera del país.

Desde MSD Salud Animal, con motivo del día de la avicultura, reivindican el crecimiento del consumo de pollo que refleja mucho más que una tendencia alimentaria. “Habla de una proteína que combina calidad nutricional, accesibilidad y una producción respaldada por innovación, sanidad y bienestar animal. Un alimento cada vez más presente en la mesa de los argentinos y con un papel creciente en la alimentación del futuro”, subrayan.

Inversión y tributos

Para sostener un crecimiento del 2 % anual, la producción de pollos requiere incorporar 200 galpones de última generación por año, con inversiones en infraestructura energética, conectividad eléctrica y caminos rurales.

CEPA pidió apoyo de gobiernos y bancos para corregir asimetrías competitivas. Entre los reclamos figuran revisar impuestos distorsivos, eliminar retenciones a la exportación de carne de pollo, devolver el saldo técnico del IVA y reducir el IVA del huevo del 21 % al 10,5 %.

El huevo también

La avicultura de postura también atraviesa un período de crecimiento. Según CAPIA, en 2025 se produjeron unos 19.000 millones de huevos y el consumo interno pasó de 363 unidades por habitante en 2024 a 398 en 2025.

La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca informó que al 31 de diciembre de 2025 había 907 granjas ponedoras registradas en el país. La mayor concentración se ubica en Buenos Aires, con 315 establecimientos, seguida por Entre Ríos, con 201, Córdoba, con 116, y Santa Fe, con 82.

Salta también aparece en el mapa nacional de la avicultura de postura, con 34 granjas ponedoras registradas. Esto representa el 3,7 % del total nacional y confirma la presencia de la actividad en distintas regiones del país.

Compromiso de alimentar

En ese escenario, la cadena de valor de la avicultura en nuestro país busca sostener el crecimiento con sanidad, eficiencia, trazabilidad y controles adecuados.

“Somos sin duda la proteína más económica y accesible, y tenemos el deber y el compromiso de alimentar a nuestra población”, dijo Santangelo en el marco de la celebración.

ITGA

La cadena tabacalera debatió cómo mejorar el ingreso del productor

● En la reunión de la ITGA, en África, se reclamó por soluciones para mejorar el ingreso de los productores.

El reclamo por un ingreso digno para los productores volvió a ocupar el centro del debate tabacalero internacional. Durante la Reunión Regional de África 2026 de la Asociación Internacional de Productores de Tabaco (ITGA), realizada en Zimbabwe, el presidente de la entidad, José Javier Aranda, planteó que la sostenibilidad de la cadena no puede separarse de la situación económica de quienes producen.

El encuentro reunió a representantes de Malawi, Tanzania, Zambia y Zimbabwe, además de funcionarios, asociaciones de productores, empresas y especialistas vinculados a la cadena global del tabaco. La agenda incluyó el análisis de los mercados, costos de producción, tendencias de precios, presión regulatoria y el impacto del cambio climático sobre la actividad.

Respaldo oficial

La apertura del encuentro tuvo como anfitrión al ministro de Agricultura de Zimbabwe, Anxious Masuka,

a quien Aranda agradeció especialmente por su respaldo al sector y a la ITGA. El dirigente argentino destacó que el funcionario acompañó en forma sostenida las reuniones de la organización y mantuvo una actitud abierta al diálogo con los productores.

Masuka también dejó una definición fuerte sobre el peso económico y social del cultivo en su país. “El cultivo del tabaco corre por nuestras venas. El tabaco paga nuestras cuentas. No debemos disculparnos por eso”, afirmó ante los asistentes.

El ministro habló desde su propia experiencia como productor tabacalero y remarcó la importancia de una actividad que genera empleo, desarrollo y oportunidades para miles de familias rurales. En ese contexto, advirtió que el sector necesita respuestas concretas frente al aumento de los costos, la presión de los mercados y las tensiones vinculadas a los esquemas de producción y comercialización.

El reconocimiento al ministro se enmarcó en el peso que el tabaco tiene para

Zimbabwe y para la región africana. Aranda también valoró el trabajo de la Asociación de Tabaco de Zimbabwe, miembro fundador de la ITGA, y la resiliencia de los productores de ese país, que lograron ubicar a su nación entre los principales actores mundiales en producción y exportación.

Ingreso digno

Uno de los ejes centrales del encuentro fue el concepto de ingreso digno, entendido como la necesidad de que las familias productoras puedan sostener sus explotaciones, invertir y vivir de su trabajo. Para Aranda, este punto debe pasar de la discusión técnica a la acción concreta.

“Los productores no viven de estudios, informes o presentaciones. Viven de los ingresos que generan en sus explotaciones”, señaló durante un taller dedicado a ese tema. En ese marco, advirtió que la industria lleva mucho tiempo identificando, midiendo y debatiendo problemas, pero que los productores necesitan resultados tangibles.

El dirigente argentino



remarcó que los agricultores siguen produciendo en un contexto cada vez más exigente, marcado por el aumento de los costos, la volatilidad de los mercados, los riesgos climáticos, los desafíos laborales y mayores exigencias regulatorias.

Cadena sostenible

Aranda sostuvo que el valor de la industria comienza en el productor. Por eso, planteó que es razonable que quienes asumen riesgos, invierten y sostienen la producción reciban una parte justa de los beneficios que genera la cadena.

“No puede haber cadenas de suministro sostenibles sin medios de vida sostenibles”, afirmó. Según el presidente de la ITGA, si aumentan los márgenes y be-

neficios en otros eslabones, ese progreso también debe reflejarse en el bienestar económico de los productores.

El planteo apunta a una responsabilidad compartida. Para Aranda, muchas inversiones en infraestructura, productividad, comunidades y futuro no pueden ser realizadas solo por los agricultores, especialmente cuando no reciben ingresos suficientes para sostenerlas.

Última reunión

La reunión africana tuvo además un componente personal para el dirigente argentino, ya que fue su última participación regional como presidente de la ITGA. En su mensaje final, expresó que espera que el legado de la organización en África se

traduzca en mejoras concretas para los productores, en especial para los pequeños agricultores.

También reconoció el rol de los productores de mayor escala, que asumen inversiones y responsabilidades dentro del desarrollo sectorial. Sin embargo, insistió en que todos los actores de la industria tienen un papel que cumplir.

El mensaje final fue un llamado a trabajar en conjunto para transformar diagnósticos en soluciones. Para Aranda, el futuro de la cadena tabacalera dependerá de que los productores reciban el reconocimiento, el apoyo y los ingresos necesarios para seguir sosteniendo una actividad clave en numerosas economías regionales.

—Industria agroquímica

Bayer reorganiza su negocio de glifosato en EE.UU.

● Creó Ruveon, una nueva entidad que seguirá formando parte del grupo.

Bayer Group anunció la consolidación de su negocio de glifosato en Estados Unidos bajo una nueva entidad denominada Ruveon LLC. La estructura tendrá foco específico en ese mercado y continuará formando parte del grupo Bayer.

Según informó la compañía, Ruveon estará a cargo de todos los aspectos vinculados al glifosato en Estados Unidos, incluidos precios, estrategias comerciales, producción y

logística. La nueva entidad tendrá sede en St. Louis, Missouri, y buscará responder con mayor agilidad a las condiciones de un mercado altamente competitivo.

La decisión se enmarca en la estrategia quinquenal de la división Crop Science de Bayer, orientada a impulsar crecimiento, resiliencia y rentabilidad, con mayor foco en innovación y eficiencia operativa.

Negocio específico

Desde la empresa señalaron que la creación de Ruveon forma parte del proceso de optimización de sus negocios de protección de cultivos. La nueva entidad reu-



nirá a los equipos comerciales y de producto dedicados al glifosato en Estados

Unidos.

Su objetivo será abastecer al sector agropecuario

estadounidense con productos basados en glifosato, entre ellos las marcas

Roundup, además de brindar servicios asociados a ese segmento.

La compañía será liderada por Alfonso Alba Ordóñez, quien asumirá como CEO de Ruveon. El ejecutivo cuenta con más de 30 años de experiencia en Bayer y ocupó cargos de liderazgo en Europa, Sudamérica, Norteamérica y China.

También se incorporó Steve Knodle como vicepresidente ejecutivo y responsable del negocio comercial.

Con esta reorganización, Bayer busca reforzar la continuidad de sus marcas Roundup y de los productos vinculados al glifosato bajo una estructura diferenciada para el mercado estadounidense.

Legumbres

Salta volvió a convertirse en el punto de encuentro de la cadena argentina de legumbres con la realización de una nueva edición de la Jornada de Actualización Técnica y Comercial, organizada por la Cámara de Legumbres de la República Argentina (CLERA).

El encuentro reunió a productores, exportadores, investigadores, empresas y autoridades nacionales y provinciales en un espacio destinado a analizar el presente y el futuro de una actividad estratégica para las economías regionales, especialmente para el norte argentino.

La apertura estuvo encabezada por el presidente de CLERA, Jorge Vidal; el ministro de Producción y Minería de Salta, Ignacio Lupión; y la coordinadora nacional de Vinculación Tecnológica y Relaciones Institucionales del INTA, Mabel Méndez, quien participó en representación del presidente del organismo, Nicolás Bronzovich.

Durante el acto de apertura también se formalizó un convenio marco de cooperación entre el INTA y CLERA, orientado a fortalecer el trabajo conjunto en investigación, innovación y desarrollo tecnológico para mejorar la competitividad del sector.

Los distintos oradores coincidieron en que la cadena enfrenta un escenario internacional cada vez más exigente. En ese contexto, la calidad, la incorporación de tecnología, el mejoramiento genético, la eficiencia logística y la articulación público-privada aparecen como factores decisivos para sostener el crecimiento y consolidar la presencia argentina en los mercados del mundo.

Agenda común

Al abrir oficialmente las jornadas, Jorge Vidal destacó la importancia de este tipo de encuentros para construir una agenda compartida entre todos los actores de la cadena.

“Este es un espacio para pensar juntos cómo construir una cadena más fuerte, eficiente y competitiva. Tenemos historia, conocimiento y una enorme capacidad de resiliencia, pero el mundo cambió y hoy competimos con países que han avanzado mucho en tecnología, genética y logística”, señaló.

El presidente de CLERA remarcó que la calidad dejó de ser un atributo diferen-



El desafío de una cadena de valor que debe ganar competitividad

● Se debatió cómo ganar competitividad, innovación y valor agregado.

cial para transformarse en una condición básica para permanecer en los mercados internacionales. “La calidad ya no puede ser entendida como un diferencial comercial. La calidad es una condición de permanencia en los mercados”, afirmó.

En ese sentido, sostuvo que la responsabilidad de sostener los estándares alcanza a toda la cadena productiva. Cualquier incumplimiento, advirtió, no afecta solo a una empresa o a un embarque, sino a la imagen del país como proveedor confiable. “La confianza es la moneda más difícil de ganar y la más fácil de perder”, describió Vidal.

El dirigente también identificó al mejoramiento genético como uno de los grandes desafíos pendientes. Planteó la necesidad de profundizar el trabajo con-

“La calidad puede ser un diferencial comercial. Es condición de permanencia en los mercados”, Jorge Vidal.

“Salta debe seguir marcando el rumbo de las legumbres argentinas”, ministro Ignacio Lupión.

junto entre el Estado, el sistema científico y el sector privado para recuperar competitividad frente a países que vienen realizando fuertes inversiones en innovación.

Costos y logística

Vidal también puso el foco en las condiciones estructurales que inciden sobre la rentabilidad. Entre ellas mencionó los costos logísticos, la carga impositiva y las demoras en reintegros y recuperos de impuestos. “No pedimos ventajas artificiales ni privilegios; pedimos competir en condiciones lógicas”, sostuvo.

El planteo sintetizó una preocupación compartida por buena parte de la cadena: Argentina tiene condiciones productivas, conocimiento y trayectoria exportadora, pero necesita

mejorar su competitividad para sostener mercados frente a competidores que avanzan con mayor escala, tecnología y eficiencia.

Innovación conjunta

Uno de los momentos centrales de la jornada fue la firma del convenio marco entre el INTA y CLERA. El acuerdo formaliza una relación de trabajo que ambas instituciones ya venían desarrollando y abre nuevas oportunidades de cooperación.

Mabel Méndez destacó que el convenio permitirá fortalecer proyectos de innovación y transferencia tecnológica orientados a responder a las demandas concretas del sector.

“Este convenio formaliza el vínculo entre el INTA y CLERA y nos permitirá abrir nuevas actividades de co-creación conjunta. Sabemos que el sector privado es quien invierte, arriesga y tracciona, y nosotros, como institución y como Estado, debemos acompañarlo, siendo ese socio estratégico que aporte tecnologías de vanguardia e innovación”, expresó.

La funcionaria sostuvo que la articulación entre el sistema científico-tecnológico y las empresas será clave para generar soluciones que mejoren la productividad, eleven la calidad y agreguen valor a la cadena.

Ese vínculo aparece como una herramienta central para abordar temas como genética, manejo, sanidad,

adaptación a distintas condiciones ambientales, eficiencia productiva y nuevos requerimientos de los mercados.

Rol de Salta

Durante la apertura, el ministro Ignacio Lupión resaltó el rol estratégico que tiene Salta dentro de la producción nacional de legumbres. La provincia concentra cerca del 70 % del poroto argentino y es uno de los territorios más relevantes para el desarrollo de la actividad. El funcionario también destacó los resultados alcanzados durante la campaña 2024/25, que registró una cosecha récord cercana a 1,3 millones de toneladas.

“Las legumbres representan mucho más que un cultivo; representan producción, empleo, innovación, arraigo, agregado de valor y generación de divisas. Pero, sobre todo, representan una enorme oportunidad de desarrollo para el norte argentino”, afirmó.

Lupión señaló que el desafío ya no pasa únicamente por producir más, sino por generar mayor valor agregado en origen y consolidar el liderazgo argentino frente a un contexto internacional cada vez más competitivo. “El liderazgo no se hereda. El liderazgo se construye todos los días y en esa construcción Salta tiene la responsabilidad de seguir marcando el rumbo de las legumbres argentinas”, expresó.

Valor agregado

El ministro también planteó una mirada de largo plazo para el sector. Según sostuvo, la próxima etapa debe estar marcada por más innovación, mayor industrialización y mayor capacidad para transformar la producción primaria en origen.

“Estoy convencido de que la próxima década puede ser la década de las legumbres argentinas. Durante décadas Salta fue la tierra donde nacían las legumbres; el desafío de esta generación es que también sea la tierra donde se genere el mayor valor agregado posible”, afirmó.

La Jornada de Actualización Técnica y Comercial dejó un mensaje compartido: consolidar el liderazgo argentino en legumbres requerirá fortalecer la cooperación público-privada, acelerar la incorporación de innovación y mejorar las condiciones de competitividad.


INASE

El debate por las semillas tuvo un lugar central en la Jornada de Actualización Técnica y Comercial de la CLERA. En un contexto marcado por la discusión de una nueva Ley de Semillas y el posible avance hacia la adhesión a UPOV 91, el INASE expuso su posición frente a una cadena en la que el uso, la calidad y la fiscalización de la semilla aparecen como temas sensibles.

Martín Famulari, presidente del Instituto Nacional de Semillas (INASE), buscó dejar en claro que el organismo no pretende iniciar una etapa de persecución al sector, sino abrir un proceso de ordenamiento gradual, con mayor registración, más calidad y reglas previsibles.

“Como INASE vinimos a trabajar con ustedes; no a controlar ni a perseguir”, sostuvo distintos actores de la cadena de legumbres. El planteo apuntó a construir confianza y a mejorar la calidad de la semilla disponible para una actividad que depende cada vez más de la competitividad, la uniformidad y el acceso a mercados exigentes.

Interlocutor sectorial

Uno de los datos más relevantes de la presentación fue el lugar que Famulari le asignó a CLERA dentro de esa discusión. El funcionario señaló que el organismo viene trabajando con la cámara y la definió como el referente sectorial para avanzar en una agenda común sobre semillas de legumbres.

Famulari indicó que el INASE y CLERA comenzaron a puntar ideas para mejorar el sistema, especialmente en poroto, que aparece como la especie de mayor peso dentro del complejo legumbrero argentino. El objetivo, aclaró, no es revisar hacia atrás lo que ya se hizo, sino construir una transición posible hacia adelante.

Ordenar el sistema

El diagnóstico presentado por el INASE fue directo: en el sector hay una baja cantidad de semilla declarada, problemas de cumplimiento de condiciones y procesos de degradación genética. Según Famulari, esa situación termina afectando la calidad, la productividad y también la capacidad comercial.

En ese sentido, vinculó el uso de semilla fiscalizada

Proponen ordenar el uso de semillas en legumbres

● El organismo planteó una hoja de ruta para avanzar con semilla fiscalizada, sin mirar hacia atrás y con la cámara como interlocutor sectorial.



con la posibilidad de mejorar rindes, uniformidad y acceso a mercados. Para graficarlo, tomó como ejemplo el caso de la arveja, donde previamente se había señalado que la certificación permitió mejorar rendimiento, calidad y condiciones comerciales.

“Quiere decir que de algo sirve trabajar con semillas certificadas; el rumbo es por ahí”, afirmó.

El funcionario remarcó que el INASE no busca actuar con una lógica sancionatoria sobre lo ya ocurrido. La propuesta, dijo, es ordenar, registrar y luego fiscalizar, con foco en todo lo nuevo que ingrese al sistema: variedades mejoradas, materiales superadores y desarrollos que puedan aportar competitividad.

Aprender del garbanzo

Famulari también reconoció que hubo experiencias que no dejaron buenos resultados. En particular, mencionó el caso del garbanzo y admitió que al INASE no le gustó el esquema aplicado, porque terminó asociado a la

“

Vinimos a trabajar con ustedes; no a controlar ni a perseguir. Estamos para construir confianza y mejor calidad de semilla”.

Queremos que el poroto se incorpore a la Declaración Varietal en 2029 y avance hacia una fiscalización obligatoria en 2031.”

persecución de infractores.

Según explicó, ese camino no resolvió el problema de fondo, ya que muchos actores del sector planteaban que no tenían alternativas disponibles para reemplazar la semilla que utilizaban. Por eso, insistió en que la etapa que se abre para legumbres debe tener otra lógica: construir desde el presente, con un plan gradual y acordado.

La mirada institucional apunta a que la mayor parte

del sistema pueda ingresar progresivamente a un esquema formal, pero sin desconocer la realidad productiva y comercial de la cadena.

Variedades extranjeras

Otro punto relevante fue la posibilidad de introducir variedades extranjeras. Famulari señaló que CLERA planteó esa necesidad y que la respuesta del INASE es afirmativa: el organismo está dispuesto a acompañar el

proceso.

El funcionario sostuvo que el Instituto debe ayudar a simplificar trámites, orientar a los interesados y articular con SENASA cuando corresponda, para que la intención de hacer las cosas bien no termine frenada por dificultades burocráticas.

No obstante, aclaró que la ley no permite crear un registro paralelo. La alternativa, según explicó, es trabajar con ensayos, evaluar materiales y llevar variedades con cierta pureza a parámetros que puedan ser aceptados por el INASE.

Hoja de ruta

El planteo más concreto estuvo referido al poroto. Famulari propuso como idea de trabajo que esta especie pueda incorporarse a la Declaración Varietal en 2029 y avanzar hacia una fiscalización obligatoria en 2031.

Aclaró, de todos modos, que esos plazos no son rígidos. Los presentó como una hoja de ruta tentativa, sujeta al trabajo conjunto con la cadena. “Estamos hablando

de tres y cinco años, pero no son fijos; son una idea nuestra hacia ustedes”, señaló.

El objetivo, dijo, es que hacia 2031 el sector pueda mirar hacia atrás y reconocer que la fiscalización permitió vender mejor, acceder a mejores destinos, cobrar más por calidad uniforme y mejorar el rendimiento por hectárea.

Para el INASE, ese proceso también podría atraer nuevos actores, más semilleros, más genética y un círculo virtuoso de innovación. La condición es empezar a ordenar el sistema con consensos y metas compartidas.

Ley en debate

La exposición se dio en un momento especialmente sensible. A nivel nacional, el debate por una nueva Ley de Semillas volvió a ocupar un lugar importante en la agenda agropecuaria, junto con la discusión sobre la adhesión argentina a UPOV 91.

Ante una consulta del público, Famulari explicó que el Gobierno trabaja en una nueva normativa que contemple esa adhesión y que el objetivo es construir una ley moderna, comparable con la de países que avanzaron en protección de la innovación genética.

También remarcó que el camino debe ser el consenso. Según planteó, los intentos anteriores de modificar la legislación no llegaron a buen puerto por la falta de acuerdos entre los sectores involucrados.

“Sin consenso no va a prosperar”, advirtió. Y agregó que, aun cuando el Poder Ejecutivo impulse una propuesta, la discusión final deberá pasar por el Congreso.

En ese marco, la posición del INASE frente a las legumbres busca combinar dos objetivos: ordenar un mercado donde todavía hay informalidad y, al mismo tiempo, evitar que la fiscalización sea percibida solo como control o sanción.

El mensaje de Famulari fue que el organismo está dispuesto a trabajar con la cadena, adaptar herramientas dentro de la ley vigente y acompañar un proceso que mejore calidad, genética y competitividad.

“Vengan al INASE; estamos, colaboramos y estamos del mismo lado”, resumió al cerrar su presentación.

Autor: Belisario Saravia Olmos, editor de El Tribuno Campo

Maquinaria

La postventa como corazón de la experiencia

● La historia de Pedro Vidal muestra por qué la postventa es decisiva cuando una máquina se detiene en plena campaña.

En maquinaria agrícola, la relación con el cliente no termina cuando una máquina se entrega. Es justamente ahí donde empieza uno de los vínculos más importantes: el de la postventa.

Porque cuando una máquina para de trabajar en plena campaña, se detiene una ventana de trabajo, una planificación, una inversión y, muchas veces, la esperanza de una familia o de una empresa contratista.

Pedro Vidal lo sabe bien. Nació hace 49 años en La Ramada de Abajo, en el departamento tucumano de Burruyacu. Antes de ingresar a Claas trabajaba en el campo de un productor de la zona, donde entre múltiples tareas se encargaba del mantenimiento de cuatro cosechadoras Lexion. Esa experiencia, sumada a la capacitación constante, terminó abriéndole el camino hacia la empresa.

“Yo iba seguido a la sucursal de Tucumán. Preguntaba, me asesoraba y me explicaban cómo funcionaban las cosas. Así fui aprendiendo y ganando experiencia”, recuerda. En 2014 recibió la propuesta para sumarse a Claas y desde 2015 forma parte del área de Servicio Técnico en Tucumán.

Cerca del cliente

Su historia permite ponerle rostro a una de las áreas más sensibles de cualquier marca de maquinaria agrícola: la capacidad de estar cerca, responder rápido y resolver bien. En temporada alta, cada minuto que una máquina está parada tiene impacto directo sobre el trabajo del productor o contratista. Por eso, para



Pedro, el servicio técnico no se trata solo de reparar, sino de interpretar la urgencia del cliente y transformarla en una respuesta concreta.

“El tiempo es lo más importante. El cliente espera que la máquina siempre funcione, y en eso las Claas llevan ventajas, pero nadie es infalible. Entonces, cuando hay que resolver, hay que hacerlo bien y lo más rápido posible. El cliente te espera, te ve llegar y ya ve la solución”, resume.

Esa frase condensa la filosofía de postventa de Claas: estar cuando el cliente más lo necesita. Para Pedro, el vínculo se construye con conocimiento técnico, con escucha, disponibilidad y confianza. “El peor error que podés cometer es no atenderle el teléfono o no escucharlo. Por más que no le des una solución en ese momento, si lo atendés y lo escuchás, el cliente se queda más tranquilo y valora mucho eso”, afirma.

Diagnóstico preciso

En el norte argentino, el equipo de Servicio Técnico de Claas Tucumán acompaña a productores y contratistas con equipos distribuidos en distintas regiones y situaciones que muchas veces exigen viajar, trabajar de noche o resolver bajo presión. Pedro cuenta que medir su trayectoria en kilómetros sería “prácticamente imposible”.

El oficio, dice, exige una combinación poco común de capacidades. “Tenés que ser un poco mecánico, un poco electricista, un poco administrativo y un poco profesor, para explicarle al dueño de la máquina cómo funciona, por qué se rompió y cómo lo solucionaste”, describe. Y agrega que eso es justamente lo que hace que el trabajo no sea rutinario: “Todos los días hacés algo diferente”.

Pero el mayor desafío está en el diagnóstico. En un equipo agrícola de alta tecnología, identificar una falla es tan importante como repararla. “Lo más desafiante

es hacer un buen diagnóstico y que no te equivoques. Chequear, analizar, pedir el repuesto, hacer la reparación y que salga andando”, explica.

Entre las historias que más recuerda hay una asistencia en Santiago del Estero, con una picadora que tenía una falla intermitente en la propulsión. La máquina podía funcionar bien durante horas o días y luego detenerse sin que el problema fuera evidente. Durante casi dos semanas revisaron componentes hidráulicos, eléctricos, bombas y sistemas completos, hasta que Pedro decidió jugarse por una pieza ubicada dentro del hidromotor. “Estaba complicado tomar decisiones. Lo pedimos y eso era”, recuerda.

Cuando la máquina volvió a funcionar, la sensación fue inolvidable. “Era como que teníamos ganas de hacer una fiesta, de descorchar un champán. La alegría, la satisfacción, el peso que te sacás de encima”, cuenta.

Tecnología y confianza

Ese tipo de situaciones reflejan el valor real de la postventa: no solo por el conocimiento técnico que requiere, sino por la responsabilidad de tomar decisiones en momentos críticos. Detrás de cada asistencia hay una máquina que debe volver al lote, un cliente que necesita cumplir con su trabajo y una marca que responde con personas preparadas para estar ahí.

La tecnología también aporta herramientas para acelerar procesos. Pedro reconoce que las soluciones digitales como Claas Connect permiten acceder a información clave de los equipos, conocer su ubicación y analizar registros de fallas para orientar mejor los diagnósticos. “Está muy bueno que puedas hacer un chequeo y determinar cuál es el problema de acuerdo con los fallos que viene avisando la máquina. Analizando ese registro podés llegar a tener un diagnóstico más rápido”, explica.

Sin embargo, aclara que la tecnología no reemplaza la experiencia ni el vínculo humano. La confianza entre el técnico y el cliente se construye con los años, compartiendo campañas, urgencias y soluciones. “Con el tiempo se va generando ese vínculo de confianza”, asegura.

Para Pedro, trabajar en servicio técnico requiere algo más que formación. Requiere vocación. “Si no sentís pasión por lo que hacés, no hay forma de que funcione. Tenés presión, te ensucias, te golpeás, pasás frío, viajás mucho, por ahí te mojás, pasás calor, hambre o sed. Si eso no te gusta, vas a sufrir más que otra cosa”, dice. Aun así, no duda cuando tiene que explicar por qué vale la pena. Para él, Claas es también una comunidad de trabajo, una segunda familia con la que se comparten rutas, talleres, campañas y horas de vida. “Cuando escucho Familia Claas pienso que es tal cual como el slogan. Acá somos un grupo reducido y nos tratamos como si fuésemos familia”, afirma.

Y cuando se le pide resumir en una frase qué significa trabajar en servicio técnico, Pedro dice: “Es un desafío constante, todo el tiempo”.

En ese desafío se juega una parte esencial de la promesa de la marca.

Porque la eficiencia de una máquina también depende de la red que la acompaña. Y porque, en el campo, donde el clima, la campaña y el tiempo no esperan, la postventa no es un servicio adicional: es la respuesta que sostiene la confianza del cliente y hace que te vuelva a comprar.

—Gestión del riesgo

Senasa suma su trabajo ante crisis

● Fue incorporado a un esquema nacional para emergencias y desastres.

El Senasa fue incorporado a la Red de Organismos Científico-Técnicos para la Gestión Integral del Riesgo, que funciona en el ámbito de la Agencia Federal de

Emergencias, con el objetivo de fortalecer la prevención, preparación y respuesta ante emergencias y desastres.

La red reúne a organismos con capacidades científicas y técnicas para aportar información, coordinación interinstitucional y

herramientas de apoyo a la toma de decisiones del Estado.

Desde Senasa destacaron que la incorporación reviste especial importancia para sus áreas de protección vegetal y sanidad animal.

El organismo tendrá un rol dentro del Sistema Na-

cional de Gestión de Riesgos y Emergencias Fitozoosanitarias, con impacto en la prevención y respuesta frente a eventos que puedan afectar la sanidad vegetal y animal, la producción agroalimentaria y el patrimonio fitozoosanitario del país.



De perros y otros temas

Por: **Walter Octavio Chihán**
Médico veterinario

wchihanface



@wchihan



La hipofosfatemia en el gato

● Puede asociarse a trastornos metabólicos, digestivos o renales. Detectarla a tiempo es clave para evitar complicaciones.

El fósforo es un mineral esencial para el gato. Participa en funciones celulares, musculares, neurológicas y energéticas. Se absorbe principalmente en el intestino delgado, mientras que más del 80 % del fósforo filtrado por el riñón es reabsorbido en el túbulo proximal renal.

La hipofosfatemia aparece cuando la concentración de fósforo desciende por debajo de los valores esperados. Puede deberse a menor absorción intestinal, al desplazamiento del fósforo hacia el interior de las células o a un aumento de su eliminación por la orina, conocido como fosfatúria.

En gatos, las causas más frecuentes incluyen diabetes mellitus, con cetoacidosis diabética o sin ella, lipidosis hepática y administración oral de ligadores de fosfato.

Causas posibles

Entre las causas se encuentran malabsorción, vómitos, diarrea, deficiencia dietética, deficiencia de vitamina D y aumento de la fosfatúria. También puede aparecer asociada al uso de bicarbonato de sodio o diuréticos, hiperparatiroidismo primario, diabetes mellitus e insulino terapia.

El hiperadrenocorticismo puede estar vinculado, aunque es raro. Otra situa-

ción importante es el desvío transcelular del fósforo: el mineral pasa desde la sangre hacia el interior de las células. Esto puede verse en pacientes que reciben glucosa o insulina, o durante la nutrición enteral o parenteral, sobre todo en cuadros de hiperalimentación o síndrome de realimentación.

También debe considerarse el uso de ligadores de fosfato, indicados en algunos pacientes con enfermedad renal crónica. Si no se controlan adecuadamente, pueden reducir en exceso la concentración sérica de fósforo.

Signos clínicos

Suelen relacionarse con la enfermedad primaria. Por eso, muchas veces el cuadro se interpreta dentro de procesos como lipidosis hepática, cetoacidosis diabética, enfermedades digestivas o trastornos renales.

Cuando la concentración sérica de fósforo cae en forma marcada, especialmente por debajo de 1,5 mg/dl, pueden aparecer miopatía, alteraciones cardíacas, signos neurológicos y anemia hemolítica aguda.

La debilidad muscular, la depresión, los vómitos, la diarrea y las arritmias cardíacas pueden asociarse con hipofosfatemia moderada a severa. Si hay anemia

hemolítica, las mucosas pueden verse pálidas y el deterioro puede ser rápido.

Diagnóstico

Requiere evaluación clínica completa y medición de fósforo sérico. El dato de laboratorio debe interpretarse junto con el estado general del paciente y con la enfermedad de base.

Se recomienda realizar hemograma completo, panel de bioquímica sérica, urianálisis y estudios complementarios según el caso. En gatos, también puede indicarse evaluación de retrovirus para detectar condiciones que predisponen o agravan la hipofosfatemia.

El objetivo no es solo confirmar que el fósforo está bajo, sino identificar por qué descendió. Eso permite diferenciar entre pérdidas renales, menor absorción intestinal, desplazamiento hacia las células o tratamientos que puedan contribuir al problema.

Tratamiento

El primer paso es tratar la causa subyacente. Si la hipofosfatemia aparece en un paciente con diabetes, lipidosis hepática, enfermedad digestiva o enfermedad renal, el abordaje debe dirigirse a corregir ese proceso principal.

Cuando el animal recibe ligadores de fosfato, su administración debe suspen-

derse si se observa reducción del fósforo sérico o aparecen signos clínicos compatibles.

La suplementación oral se reserva para casos leves, sin signos clínicos, y siempre que no haya vómitos ni diarrea. Puede utilizarse leche descremada o un laxante amortiguado, aunque es una terapia lenta. Si se espera una nueva caída de la fosfatemia, esta vía debe evitarse.

En cuadros moderados o severos puede ser necesaria la suplementación endovenosa con fosfato de potasio o fosfato de sodio, administrados mediante infusión a ritmo constante. El fosfato de potasio solo debe agregarse a soluciones libres de calcio.

En casos de hemólisis aguda y marcada, puede requerirse transfusión de sangre entera fresca. Se prefiere esta opción porque los eritrocitos almacenados utilizan fosfato sérico y podrían empeorar la condición.

Pronóstico

Depende de la causa, de la gravedad del descenso y de la respuesta al tratamiento. Detectada a tiempo, y con corrección de la enfermedad de base, la evolución puede ser favorable. Los cuadros severos requieren control estrecho y tratamiento intensivo.

Biotecnología



Usan una herramienta genética de aves para mejorar plantas

● Podría permitir diseñar plantas con mayor resiliencia.

La ingeniería genética vegetal sumó un avance llamativo: una herramienta tomada de un ave ayudaría a incorporar genes en plantas más precisa y eficientemente. El desarrollo es de un equipo del Instituto de Tecnología de California, Caltech, y apunta a resolver una de las limitaciones históricas del mejoramiento biotecnológico.

Por décadas, la incorporación de genes en plantas se apoyó en sistemas capaces de llevar ADN al genoma vegetal, pero con una dificultad: muchas veces el lugar de inserción era aleatorio, lo que podía generar respuestas imprevisibles o interferir con funciones de la planta.

El equipo dirigido por Gözde Demirel, profesora asistente de Ingeniería Química en Caltech, trabajó con retrotransposones, elementos genéticos móviles capaces de copiar e insertar instrucciones en el genoma.

Entre las alternativas evaluadas, el sistema R2 del pinzón cebra (foto) mostró el mejor desempeño para introducir cargas genéticas diseñadas en plantas. La investigación, permitió insertar ADN con una eficiencia unas 30 veces mayor que un método amplia-

mente usado basado en CRISPR.

La diferencia es relevante porque la edición vegetal no siempre requiere agregar un solo gen. Muchas veces se busca instalar varias instrucciones genéticas a la vez, por ejemplo para mejorar el valor nutricional, la tolerancia a estrés o la producción de compuestos de interés.

Como demostración, los investigadores utilizaron el sistema R2 para introducir una vía metabólica de 3 enzimas en una hoja de *Nicotiana benthamiana*, planta de la familia del tabaco. El resultado fue la producción de pigmento rojo de betalaina en una hoja que normalmente es verde.

Ese ensayo permitió comprobar que el sistema podía instalar instrucciones genéticas complejas en una región específica del genoma y mantenerlas activas durante los experimentos.

El avance se encuentra en etapa experimental. Los resultados corresponden a pruebas iniciales y el próximo objetivo será perfeccionar la técnica para aplicarla en cultivos con rasgos más complejos.

Si se confirma su eficacia, esta herramienta abriría nuevas posibilidades para diseñar plantas más resistentes al calor, sequía o enfermedades, en un escenario cada vez más condicionado por el cambio climático.



FAO

Una app para elegir el cultivo según el lote

● La herramienta combina datos de suelo, clima y ambiente para mejorar las decisiones productivas y fortalecer la resiliencia frente al cambio climático.

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) lanzó CropSuit (data.apps.fao.org/soilfer/cropsuit), una aplicación web gratuita que permite identificar qué cultivos se adaptan mejor a una determinada parcela de tierra. La herramienta combina información de suelos, clima, topografía, cobertura del terreno y otras variables ambientales para orientar decisiones productivas más precisas.

El objetivo es ayudar a productores, técnicos, extensionistas y gobiernos a definir qué cultivos tienen mayores posibilidades de buen desempeño en cada ambiente. De esa manera, la aplicación busca contribuir a mejorar los rendimientos, aumentar los ingresos, utilizar con mayor eficiencia los fertilizantes y promover un manejo más sostenible de la tierra.

La presentación se realizó en Roma, durante la Conferencia Global sobre Agricultura Inteligente de la FAO, que reunió a ministros, responsables de políticas públicas, investigadores y representantes del sector privado para analizar el papel de la innovación digital en la producción de alimentos.

La herramienta llega en un contexto desafiante: según la FAO, unos 1.700 mi-



llones de personas viven en zonas donde la degradación de la tierra reduce la productividad agrícola.

Información para decidir
CropSuit forma parte del programa Soil Mapping for Resilient Agrifood Systems (SoilFER), una iniciativa financiada por Japón y Estados Unidos para fortalecer los sistemas de información de suelos en países de África y Centroamérica.

El programa combina datos avanzados de suelos, integración de información geoespacial, modelos de cultivos y herramientas digitales de apoyo a la toma

de decisiones. A partir de esa base, CropSuit ofrece una interfaz más simple y accesible para consultar información abierta sobre aptitud agrícola.

La aplicación también se apoya en el marco de Zonificación Agroecológica Global (GAEZ), desarrollado por la FAO junto con el Instituto Internacional de Análisis de Sistemas Aplicados (IIASA). Ese sistema permite evaluar la aptitud de una amplia gama de cultivos, incluidos cultivos tradicionales, indígenas y de alto valor nutricional.

Suelos inteligentes

La FAO destacó que la tecnología no reemplaza al productor, sino que le permite contar con mejor información para tomar decisiones en el momento y en el lugar adecuados.

Uno de los ejemplos presentados corresponde a Zambia. Allí, con el uso de mapas detallados de suelo, datos de lluvia y otras variables ambientales, CropSuit permitió observar que algunos campos eran aptos para maíz, mientras que lotes vecinos, con características de suelo diferentes, ofrecían mejores condiciones para cultivos como mandioca, caupí y fonio.

Ese tipo de información permite ajustar la elección de cultivos a las condiciones reales de cada ambiente, con mayor potencial productivo y más resiliencia frente a la variabilidad climática.

Uso público

Los proyectos de SoilFER se implementan actualmente en Ghana, Guatemala, Honduras, Kenia y Zambia. Están orientados a tres actores principales: los gobiernos nacionales, que fortalecen sus sistemas de información de suelos; los productores, que acceden a mejores servicios de asesoramiento; y los laboratorios de suelo, que mejoran su capacidad de análisis mediante equipamiento, capacitación y métodos estandarizados.

La FAO remarcó que el sistema busca transformar la información científica sobre suelos y clima en recomendaciones prácticas sobre uso de fertilizantes, aptitud de cultivos y manejo sostenible de la tierra.

CropSuit puede ser utilizada por productores, servicios de extensión, investigadores, planificadores y responsables de políticas públicas.

Según la disponibilidad de datos, permite explorar evaluaciones de aptitud de cultivos en los países participantes y en otras áreas incluidas en la base GAEZ.

—Exportaciones

Las carnes argentinas crecen en ventas al exterior

● Marcaron un récord en valor entre enero y mayo.

Las exportaciones de carnes bovina y porcina mostraron un fuerte crecimiento en los primeros cinco de 2026. Según la Secretaría de Agricultura de la Nación, las ventas de carne vacuna alcanzaron entre enero y mayo de 2026 un valor de US\$ 1.765 M, una

suba interanual del 46 %. En volumen, el incremento fue de 11 %.

El dato destacado fue el crecimiento de EE. UU. como destino, con ventas por 42.776 t, con una suba del 151 %, mientras que en valor creció 204 %, hasta llegar a US\$ 355 M; así se consolidó como el segundo destino para la carne vacuna argentina. China se mantuvo como principal comprador, con el 53,7 % del volumen.

En carne porcina, las

exportaciones y subproductos alcanzaron 7.645 t entre enero y mayo, por US\$ 10,037 M, con un incremento del 91,2 % en volumen y del 156,8 % en valor.

La producción porcina también creció: llegó a 354.588 t, una suba del 11,8 %, impulsada por una faena de 3.720.893 cabezas, 9,7 % superior a la del año anterior. En mayo, el consumo per cápita se ubicó en 19,59 kg / habitante / año, una mejora interanual del 8,4 %.



Agenda

● **8 al 10 de julio.**
12° Congreso Internacional de la Industria Láctea y el 18° Congreso Panamericano de la Leche - Colombia 2026 - "El futuro se escribe con leche". Medellín, Colombia. Organiza: FEPALE y ASOLECHE. Informes: www.asoleche.org/congreso2026.

● **9 al 12 de julio.**
Caminos y Sabores edición BNA. BA Ferial, CABA. Organiza: Exponciar. Informes: caminosysabores.com.ar.

● **16 al 26 de julio.**
Expo Rural 26. La Rural, Predio Rural de Buenos Aires. Organiza: Sociedad Rural Argentina, La Rural. Informes: www.exposicionrural.com.ar.

● **16 al 26 de julio.**
Braford Expo Palermo 26. Sociedad Rural de Palermo. Organiza: Asociación Braford Argentina. Informes: braford.org.ar.

● **17 de julio.**
Remate de Cabaña La Pelada. Estancia La Pelada, Santa Fe y por streaming. Organiza: Estancia La Pelada. Informes: estancialapelada.com.

● **17 de julio.**
Agtech Forum - Edición ExpoRural 2026. ExpoRural de Palermo, CABA - Auditorio Principal. Organiza: Inscripciones: www.indexeventos.com/one/agtech-forum.

● **4 de agosto.**
BCR Agtech Forum 2026. Bolsa de Comercio de Rosario Organiza: Bolsa de Comercio de Rosario e Innventure. Informes: <https://luma.com/ndqn-2few>.

● **4 al 6 de agosto.**
Congreso Aapresid 2026. Rosario, Santa Fe. Organiza: Aapresid. Informes: www.aapresid.org.ar.

● **12 de agosto.**
Convención Mundial de la Uva. Gran Arena Monticello, Chile. Organiza: Frutas de Chile, Yentzen Group. Informes: www.globalgrapeconvention.com.

● **15 al 18 de agosto.**
Braford Expo Rural San Justo. San Justo, Santa Fe. Promociona: Asociación Braford Argentina. Informes: braford.org.ar.

● **19 al 21 de agosto.**
2° Congreso Argentino de Forrajes. Centro de Convenciones Córdoba. Organiza: Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros (CACF).