

EXPOACTIVA 2023

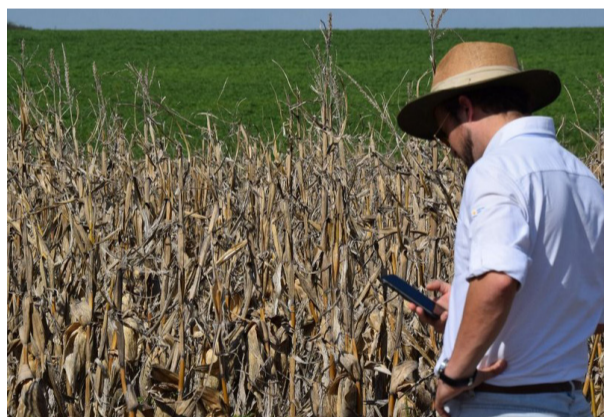


La transformación productiva



Encuentros

Tierra fértil para los negocios internacionales



Sequía

Duras condiciones del campo y cómo enfrentarlas



Dinámica

Más de un centenar de máquinas e implementos

INTERAGROVIAL

SUCURSAL CONSTRUCCIÓN
RUTA 1 N° 2544 KM. 10 ESQ. CAMINO CIBILS
MONTEVIDEO - URUGUAY
TEL: 2315 00 00
WWW.INTERAGROVIAL.COM.UY

@ johndeereconstruccionuruguay

f John Deere Construcción Uruguay



JOHN DEERE



Arturo Wilson, presidente de la Rural de Soriano

La Expoactiva exhibe su crecimiento en predio propio

EL ÁREA ESTÁTICA AUMENTÓ 20% CON MÁS DE 300 EXPOSITORES A LO LARGO LOS CINCO DÍAS DE ACTIVIDAD

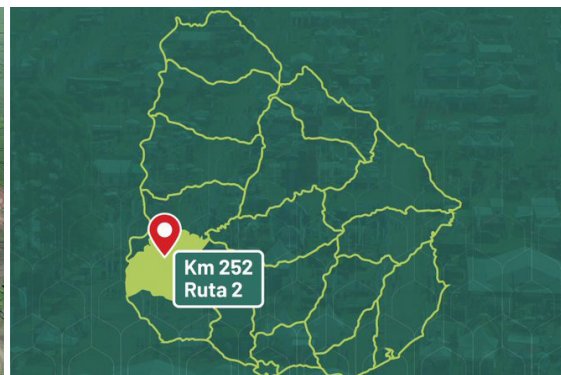
Arturo Wilson, presidente de la Asociación Rural de Soriano, entidad organizadora de la vigésima sexta Expoactiva, destacó el intenso trabajo desarrollado en el nuevo predio de la exposición que precisamente por estar ahora en su espacio propio, tiene características muy especiales.

El directivo explicó que hay muchas mejoras fijas, de calidad, habiéndose planificado de otra manera y en consecuencia se le da un giro a su presentación y actividad a llevarse a cabo en la presente semana, lo que “nos deja muy contentos”.

Dijo que el área de la muestra estática se aumentó en un 20% y se vendió totalmente, por lo que cuenta con más de 300 stands. Cabe recordar, que era un reclamo de los expositores que señalaban que para poder mejorar la progresos permanentes. Por lo tanto, el público que visita la muestra aprecia el elevado nivel los stands, su tamaño y el potencial de los productos que se exhiben.

Wilson resaltó la excelencia de los semilleros que se presentan y en primer lugar que la muestra está más grande, pero a su vez está más compacta. Los ensayos y la activa están muy cerca de la estática y se podrá ir caminando de un sector a otro.

Se trata de un predio más cómodo



y también cuenta con zonas de descanso, todo esto se estuvo planificando, como también el ensanchado de las calles y se dispuso que tractores con chatas recorran todo el predio y transporten a los interesados.

Por otra parte, admitió que los cultivos de verano tienen un estado que no escapa a la situación que en general tiene este rubro en el país, que enfrenta condiciones muy difíciles por la sequía que afecta a todo el territorio nacional,

aunque por suerte en esta zona ha llovido un poco más que en otras, lo que permite hacer las actividades de la Activa y ver las cosechadoras, sembradoras y enfardadoras en acción.

El presidente de la ARS señaló a su vez que durante la Expoactiva está en la agenda la asistencia especial a los productores, que el Banco de la República anunció durante el lanzamiento de esta Exposición. Precisamente, reconoció el buen rela-

cionamiento de la ARS con el BROU, lo que permitió desde el comienzo de las negociaciones un excelente respaldo para la adquisición del nuevo predio de la Expoactiva.

Wilson dijo complacido que el BROU está promoviendo todas sus líneas financieras para el sector agropecuario, desde las que se destinan para hacer posible el agua en la parcela, hasta para invertir en la compra de un campo.

Tecnología avanzada para la producción del futuro

Con alrededor de un centenar de máquinas e implementos agrícolas la dinámica de la Expoactiva es uno de los platos fuertes de la muestra, a lo que se suma la participación de empresas expositoras de equipos viales, construcción y vehículos utilitarios como autos y camionetas.

Así lo afirmó Germán Schoffer, responsable del área dinámica de la muestra que se extiende hasta este sábado 18 en Soriano, enfatizando en la participación de estas herramientas que son el corazón del show.

Se suman las diferentes marcas y modelos de camionetas, camiones y cuatriciclos en el plano de los utilitarios y una pista de prueba dispuesta con dicho cometido, en paralelo con el área “off road” que permite relevar las prestaciones de las unidades en las condiciones de máximo rigor.



La propuesta todo terreno de la actividad, es complementada con una significativa presencia de empresas vinculadas a la infraestructura vial, donde se resaltan las retro excavadoras, excavadoras y motoniveladoras. De esta forma, se genera un movimiento importante, que

permitió llegar en tiempo y forma con las empresas trabajando a full en las últimas semanas, a pesar de la ola de calor que golpeó fuerte en esta zona del litoral.

Los equipos e implementos agropecuarios tradicionales, son un número aproximado al

centenar en la Expoactiva, presentados en forma alternativa entre la mañana y la tarde, donde se destacan los pulverizadores, fumigadores, fertilizadores, implementos forrajeros, segadoras e hileradoras, entre otros. Las rastras llegan en tamaño medianos y grandes y también las disqueras niveladoras, de la misma forma las sembradoras y cosechadoras dispuestas con toda la tecnología de monitoreo para generar la información de rendimientos requerida por el contratista y el productor.

La revelación de las pasadas ediciones son los drones, con aplicaciones en trabajos de mapeo y relevamiento de información para la protección de cultivos, pero también están los más avanzados con dispositivos para pulverizar, fumigar, sembrar, plataformas de control y de siembra.

OPINIÓN

Una propuesta diferente en tiempos difíciles



Escribe Leonardo Bolla*

La renovada edición de la Expoactiva 2023 apuesta al papel de las tecnologías para la innovación y la mayor productividad agropecuaria por el camino de la sustentabilidad, el bienestar animal y el equilibrio de los sistemas ambientales.

A pocos metros del predio donde se cumplieron las anteriores ediciones, la Asociación Rural de Soriano, promueve la aventura del desafío de la producción agropecuaria a campo y cielo abierto, junto a 300 expositores. Se impulsan productos, servicios y dinámicas de crecimiento y desarrollo.

La actividad, que en esta oportunidad tiene un marcado perfil internacional con la presencia importante de compañías de países vecinos y delegaciones de distintos países, representa un encuentro de empresarios, productores y familias para debatir sobre los cambiantes escenarios de la actividad. En el corazón del litoral, bajo el duro golpe de la sequía y en esta semana los asistentes intercambian con las asociaciones del campo y el gobierno las mejores herramientas para seguir adelante sin bajar los brazos. El empresario agropecuario, sabe que invertir y continuar adelante es el mejor camino, por lo que se procura generar el marco para superar la adversidad de una severa crisis climática, que impacta en la producción y las reservas de forrajes, la caída de los rendimientos agrícolas de verano y todos los problemas marcados por La Niña y sus consecuencias.

Con pérdidas que las autoridades del ministerio de Ganadería y Agricultura comenzaron por proyectar arriba de los dos mil millones de dólares, los efectos persistirán un largo tiempo en forma directa e indirecta, para la población del campo y la ciudad.

Será que el campo alentó la marcha de la actividad económica en los complejos años de la pandemia, sin embargo es ahora el motor de la economía nacional que demanda apoyo para evitar caer, requiere tiempo y asistencia para continuar adelante. Las exportaciones de los primeros meses de 2023 reflejan algunas puntas de estos factores, que comenzaron a asomar por el efecto del tipo de cambio y una compleja realidad de acceso a los principales mercados externos. El incremento de los costos de producción y la guerra de Rusia y Ucrania, un marco complejo, que en la prolongación de la ausencia de lluvias, demanda el respaldo urgente y la implementación de medidas de apoyo financiero que por estos días promueven las agremiaciones en el ámbito gubernamental.

Conocé las mejores soluciones para el Agro en **nuestro Stand de Expoactiva**

Préstamos **AGUA PARA TU PARCELA**

Te financiamos hasta el **90 % de la inversión** en fuentes de agua.
Ahora para todos los sectores agropecuarios y libre de intereses por 90 días.

Más información sobre este producto:



DÉFICIT HÍDRICO

Te financiamos la compra de forraje para suplemento alimentario.

Más información sobre este producto:



INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO CON GARANTÍA SIGA PYMES

Más información sobre este producto:



Fideicomiso Ganadero | Crédito Express con garantía de Fideicomiso Ganadero | Crédito para compra de campos | Asistencia para financiar ganado vacuno de cría, engorde, lechero y ganado ovino.



BANCO REPÚBLICA
NUESTRO BANCO PAÍS

Apertura

El “malla oro” tuvo un tropezón pero seguirá adelante

EL GOBIERNO RENOVÓ SU APOYO AL CAMPO COMO MOTOR DE LA ECONOMÍA, LAS PÉRDIDAS SUPERAN LOS DOS MIL MILLONES DE DÓLARES POR LA FALTA DE LLUVIAS

Especial para
www.agromedios.com,
escribe Francisco Ferrer

Convencidos que para cosechar hay que primero sembrar, la Expoactiva Nacional se puso en marcha con la implantación que marca el nacimiento de un futuro cultivo, ante el duro golpe climático de la primavera y el verano pasados. El caluroso mediodía de 37 grados del martes 14, anticipaba la lluvia en el litoral, donde cerca de Mercedes la Asociación Rural de Soriano lleva adelante la vigésimo sexta edición de la muestra. Las reiteradas olas de calor del verano, la sucesión consecutiva de días con casi cuarenta grados, terminaron por comprometer en forma importante el futuro productivo del llamado sector “malla oro” de la economía nacional. La cosecha de soja, el principal cultivo del país, quedó afectada en forma relevante y la ganadería a futuro, impactada con menos engordes y producción de terneros.

El sector lechero, sortea las dificultades con menor remisión y mayor gasto en

suplementos y concentrados, casi ni existe el color verde de las pasturas y cultivos en la mayor parte del país. Durante la apertura de la muestra, directores de empresas públicas y organismos del Estado intercambiaron diálogos con representantes de las gremiales agropecuarias y los jefes comunales reunidos en el Congreso Nacional de Intendentes.

El presidente Lacalle Por sostuvo “están todos”, en referencia a los directivos de empresas públicas que concurrieron a la apertura de la expo, en medio de la sofocante jornada, generando el mano a mano de productores con autoridades de UTE, Antel, Banco República y el Banco de Seguros, entre otros organismos.

El mandatario insistió que la “ruralidad” tiene una polea de transmisión con el negocio, en este caso, la agricultura”, que es el sector productivo en el que pone el foco la Expoactiva.

El mandatario aludió al conjunto de 30 medidas “de coyuntura, de urgencia”, para paliar la crisis climática y puntualizó que



las hectáreas aseguradas todavía son muy pocas.

Lacalle insistió en la trascendencia de las herramientas de cobertura ya que “todos los que se dedican a esta actividad saben que, cuanto más se amplía

la base de cotizantes, más baratas son las pólizas”.

El mandatario promovió la posibilidad de incorporar en la actividad agropecuaria un mecanismo similar al seguro obligatorio de automotores (SOA), en virtud

que “una medida de estas características llevaría a que la póliza fuera lo suficientemente económica para que los productores, ante una situación, como una sequía, “no queden a la vera del camino”.

Soluciones integrales para los agronegocios

Convencidos del fuerte vínculo entre la industria de la maquinaria agrícola y la producción agropecuaria, la Expoactiva de Soriano se ha convertido en un “clásico ineludible”, afirmó Sebastian Loureiro, gerente comercial de J Harwitch, metalúrgica local ubicada en Young. Se trata de una empresa uruguaya fabricante de máquinas y equipos destinados para el trabajo en el sector agropecuario, que este año se presenta con un área mayor para exhibir su propuesta, presentando la línea de rastras, tanto pesadas como livianas.

La firma expone todos los productos elaborados en material de acero inoxidable en el que “estuvimos trabajando el año pasado” y los productos de “empresas que representamos, una de Argentina y la otra de Turquía. Sus técnicos están acompañando con su pre-



sencia en la muestra y explican a los interesados los detalles de estos equipos. De esta forma, podemos hablar de qué implementos disponemos y cómo pueden aportar en este sentido, los diferentes productos y las soluciones

que siempre son aportadas al productor”, expresó Loureiro. Este detalle del stand de J Harwitch le da un sesgo internacional a la empresa en este evento y permite profundizar los vínculos y generar nuevas

opciones de intercambio.

Loureiro resaltó el trabajo que se realiza con fábricas en distintos países, si bien con distintos matices como sucede a veces, “pero si nos permite igualmente trabajar en cuanto al desarrollo de algunos productos o en soluciones que al ser una fábrica también receptiona muy bien las inquietudes”.

Se trabaja en la búsqueda de “muchas soluciones en conjunto, considerando el tipo de tierras en Uruguay y adaptando la propuesta con respecto a la logística con que cuenta este país y el tipo de trabajo que hacemos, con la posibilidad de ir adaptando algunos equipos”.

Agregó que, por lo tanto, la empresa J Harwitch, suma en la Expoactiva 2023 que los representantes de las mencionadas empresas extranjeras, conozcan con quién “competimos en Uru-



guay, qué tipo de herramientas hay y estar en contacto mano a mano con los productores. Al tiempo de proponer las soluciones y todo esto da un marco muy bueno para que podamos seguir trabajando en conjunto”.

Destacó que en materia de exportaciones la empresa uruguaya radicada en Young hace negocios en más de 20 países con maquinaria para el sector forestal, fundamentalmente, dentro de un rubro donde “tenemos una fuerte presencia y productos de muy alta calidad”.

Empresas



Crecer en la adversidad el desafío de ADP en sus 20 años

COMENZANDO CON SIETE MIL HECTÁREAS Y CONTANDO CON MÁS DE 26 MIL EN EL PRESENTE, DISPONE DE UNA SUPERFICIE AGRÍCOLA AMBIENTADA Y ASEGURADA

Agronegocios del Plata (ADP) cumple 20 años, con una propuesta de capitales locales para dale valor a los agronegocios y una red de 167 empresas, desarrolla actividad en nueve departamentos y doce localidades.

Marcos Guigou, ingeniero agrónomo y director ejecutivo, sostuvo que desde 2003 la empresa apuesta a transformarse en exportadora de sus productos, comenzando con siete mil

hectáreas y contando con más de 26 mil en el presente, dispone de una superficie agrícola ambientada y asegurada.

Con el compromiso de “salir de la zona de confort” y crecer se profundiza la búsqueda de la productividad del suelo y la calidad de sus productos a través de estrategias destinadas a asegurar una producción sustentable y sostenible en el largo plazo.

Se estima que ADP comercializa alrededor de 350 mil toneladas

de grano por año, los más vendidos son soja, trigo, maíz y colza y en 2022 generó un volumen en el orden de 43 mil cabezadas de ganado faenadas, con una capacidad estática de 25.000 animales. Al tiempo que el sector de los agronegocios ha mostrado “señales de vigor, crecimiento y una gran capacidad de superación de los obstáculos”, el empresario admitió que se atraviesa un año que tiene sus complejidades y que sintetiza muy bien lo que es

este negocio a cielo abierto.

De pronto si se mira el primer tramo del ejercicio de julio a junio si bien fue seco, pero productivamente muy bueno, mientras que el segundo lapso está resultando muy duro, porque realmente no llueve.

Consideró que significa una situación que hay que resolver, donde se debe proyectar positivamente en cómo encarar todos los temas y en la que “sabemos que rápidamente

hay revancha”. En el transcurso de más de dos décadas, “tuvimos ciclos muy buenos, otros que fueron complicados con atrasos cambiarios, con excesos y faltantes de lluvias, con precios que suben y bajan. En resumen es la historia que ha atravesado ADP”.

A nivel humano Guigou admitió que se ha sentido reconfortado por los equipos integrados, donde es “gratificante el componente de sembrar no solo cultivos, sino también desarrollar el emprendedurismo y entender que si uno tiene buenas ideas y energías para llevarlas adelante, hay un camino bien interesante para emprender”.

Dijo que existe una buena actitud de trabajo en lograr que los equipos se acomoden en la cultura del cambio, de emprender y ver con optimismo lo que puede venir, es algo que te ayuda en el día porque te da más energía, “creo que esa es una parte muy importante”.

Luego de reseñar algunos aspectos recogidos en un Congreso del que participó en Argentina, acerca de las experiencias de otros países de diferentes regiones del mundo, consideró que “emprender es una tremenda oportunidad para cualquiera, en cualquier lugar del mundo y en Uruguay hay tremendas oportunidades de hacer cosas y es un lugar muy bueno para vivir”.

Dedalo Duo 
ELITE
Glifosato + 2,4 D ME

Máximo control de Carnicera con el menor impacto ambiental

- › Amplio espectro de control de malezas.
- › No necesita el agregado de aceite ni tensioactivos.
- › Herbicida banda azul.
- › Disminuye un 50% el impacto ambiental.

SURCOS 

Innovación

Dedalo duo: excelente performance todo en uno

COMPRENDE LA MEZCLA DEL GLIFOSATO CON 2, 4 D QUE SE PRESENTAN EN UN MISMO ENVASE

La empresa Surco llevó a cabo el lanzamiento del producto Dedalo Duo, que, si bien se venía utilizando en la campaña verano para los barbechos, abarca ahora todo lo que es el barbecho de pasturas y lo que se viene en cultivos de invierno, tanto trigo, cebada, como canola, afirmó el técnico asesor comercial de Surcos, Pedro Teixeira.

Dijo que se trata de un producto diseñado con Nanotecnología, que cuenta con una formulación novedosa y diferencial a la del resto del mercado, es la mezcla del Glifosato con 2, 4 D que se presentan en un mismo envase. Tiene características muy beneficiosas para el productor, que ya fue utilizado en los barbechos de verano con una excelente performance. Ahora lo que se ha hecho es hacer un lanzamiento más masivo.

Teixeira señaló que es un producto que no necesita agregar ningún coadyuvante, ni aceites, ni correctores pH., principalmente en período de seca donde se complica hacer las mezclas, de esta manera en un solo bidón está todo pronto. El producto cuenta con producto de baja volatilidad, 400 veces menos volátil que un genérico



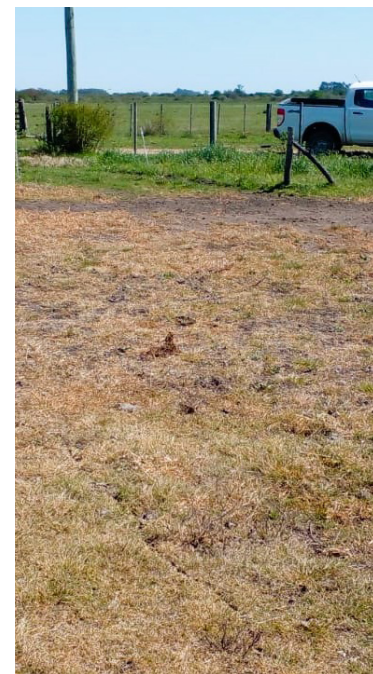
Pedro Teixeira, Juan Lorente y Eduardo Cicerone

común y eso es lo que hace que sea un producto muy seguro y “lo estamos aplicando en barbechos, por su baja volatilidad reducimos los riesgos de deriva por volatilidad y por la formulación. Podemos acercar el tiempo entre aplicación y siembra previo a cultivos sensibles como soja y colza reduciendo los riesgos de fitotoxicidad, lo que demuestra que es un producto seguro y confiable”.

El específico resulta muy eficiente por el papel que juegan

algunos de sus componentes, como tiene una excelente compatibilidad EN MEZCLA con OTROS productos. Andan muy bien las aplicaciones en el control y en la compatibilidad lo que “nos garantiza que cuando se lleva al extremo el producto tiene una buena performance”.

Se valora positivamente su eficacia, ya que gracias a la combinación de dos activos cuenta con amplio espectro de control de las malezas. Además, es muy



bueno para MEZCLAR con gramíneas SIN TENER ANTAGONISMO, todo lo cual redundará para cuidar la parte económica del productor. Por otra parte, “nosotros le damos mucho énfasis al aspecto ambiental, donde su impacto es muy bajo y por lo tanto su comportamiento es muy bueno”.

Teixeira agregó que hoy existe una tendencia a tener en cuenta el aspecto ambiental y las certificaciones que avalan esa condición. Hacia esa meta se está

transitando y “en ese aspecto somos pioneros y un poco abanderados en cuanto a lo que es el cuidado del medio ambiente y mantener un bajo impacto ambiental.

Este producto el Dedalo Duo está en el mercado y puntualmente está disponible en la empresa Agromil, informó el asesor comercial de Surco y recomendó que ahora en esta época es bueno utilizarlo en barbechos, verdes y pasturas anda muy bien, remarcó Teixeira.

Sobre ruedas: amplia participación de marcas y modelos de Santa Rosa

El rubro automotor también está presente en la Expoactiva 2023 de Soriano, con la participación de un stand de Santa Rosa por séptimo año y que como es tradicional se estará presentando un paquete de marcas, destacó el director de Operaciones de la empresa, Pablo Ramos.

Así se fueron sumando las marcas que se incorporaron a esta clásica compañía automotora como JMC e Iveco camiones, entre otras que en el presente ocupan una porción relevante en su segmento.

El ejecutivo sostuvo que “tenemos un porfolio de marcas y modelos, cubriendo necesidades desde los utilitarios más pequeños del mercado, hasta camiones extra pesados con la línea de tractores de Iveco.

También el segmento pickup con Nissan Frontier y también la línea de pasajeros tanto de Renault como Nissan”.

El rubro automotor es un mercado que está creciendo en las ventas, como lo demostraron los números de febrero último, hay una tendencia en la preferencia de ir paulatinamente hacia los vehículos que utilizan energía sustentable. Sostuvo que primero fueron los híbridos y luego los eléctricos, ambos segmentos están en pleno desarrollo y con tasas de crecimiento muy importantes, comentó Ramos.

Recordó que Santa Rosa Motor importó el modelo Kangoo que fue el primer vehículo eléctrico que se comercializó en este país por los años 2015 y 2016 y que resultó muy



aceptado por el mercado. Después se sumaron marcas y modelos, camiones livianos como JMC e Iveco, vino la alianza con Iveco que también

“abrió la puerta de productos alemanes que nos permite acceder a vehículos eléctricos y tractores a hidrógeno, energía que en el futuro el país quiere

desarrollar. En esta línea, estamos acompañando este proyecto de la Expoactiva”.

Cabe destacar, la importancia de estar presente en la Expoactiva, Ramos afirmó que no hay dudas que los agronegocios en el Uruguay son el principal tractor de la economía y, en este sentido, los derivados de la cadena sectorial son los que mueven el país. En relación, con el transporte carretero y con vehículos más pesados, porque hay que impulsar la producción y el productor también necesita trasladarse, así como sus empleados y proveedores, etc.

Para Ramos las expectativas de la exposición ahora en su nuevo predio “son muy buenas”, señalando que a la empresa siempre le ha ido bien en la muestra, más allá de los negocios que se cierran durante esa semana. Son también los contactos con los clientes y potenciales clientes para establecer una relación, ver sus necesidades y de que manera les podemos acompañar”.

Empresas

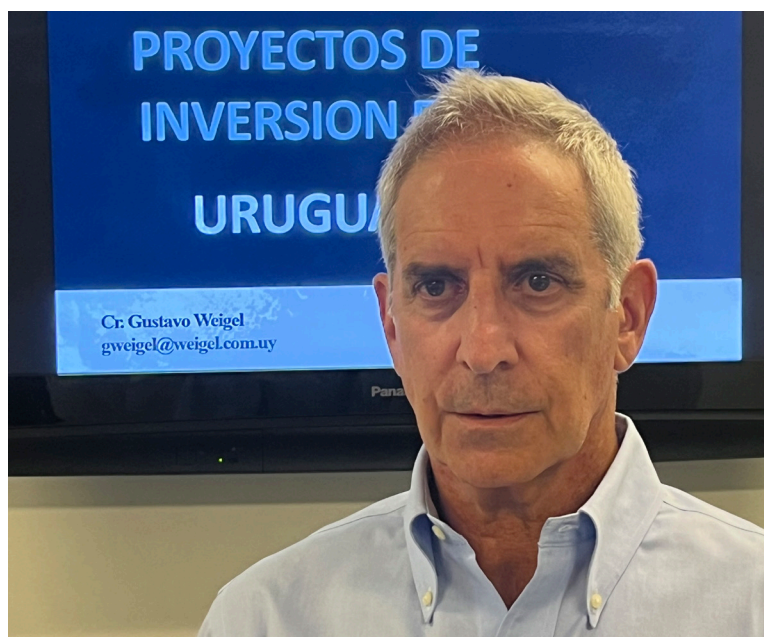
¿Cuál es el valor de la empresa en este momento?

EL CONTADOR GUSTAVO WEIGEL DESTACÓ QUE VALUAR LA EMPRESA EN ESTE MOMENTO, CONTRIBUYE CON LOS DIRECTORES EN LA PLANIFICACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA PROYECCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Las empresas están desarrollando actividades en un contexto mucho más dinámico que tres años atrás, han atravesado los efectos de la pandemia, la transformación digital, la guerra, el incremento de insumos, ahora la sequía, y por necesidad se han tenido que adaptar al cambio.

Frente a todos estos eventos transcurridos, cabe preguntar cuánto han impactado sobre la empresa, ésta ha salido fortalecida o deteriorada y finalmente qué valor tiene la empresa ahora.

El director de Weigel Finanzas Corporativas, sostuvo que la valuación de la empresa en este momento mediante una combinación de métodos técnicos podría ser muy útil para poder medir cuánto valor se ha creado en los últimos años y permitiría calcular su rango de valor empresa en el contexto actual del mercado.



El especialista comentó que el trabajo de valuación de la empresa permitiría determinar cuánto ha evolucionado la participación de los socios, facilitar la evaluación de una inversión, sustentar la solicitud

de financiamiento, y también podría utilizarse como una base para iniciar un proceso de mergers & acquisitions. Por otra parte, la valuación periódica del negocio contribuiría a identificar los

conductores y destructores de valor que operan en la empresa en un período determinado, facilitando a los socios la toma de decisiones relacionadas con su objetivo de construcción de valor empresarial. Combinar métodos como por ejemplo el de valor de libros, el de múltiplos o el de flujos de caja proyectados descontados, brindaría rica información sobre el crecimiento tangible e intangible de la empresa. Es de destacar, resaltó Weigel, que el valor de los activos intangibles inherentes al modelo de negocios representa cada vez más una mayor proporción en el valor total de una compañía.

Finalmente, puntualizó que conocer la valuación de la empresa en el mercado permitiría a sus accionistas planificar estrategias ya sea de asociación con otra empresa,

ENCUADRE

Cuánto ha cambiado el valor de la empresa, es la pregunta y se destaca que conocer la valuación de la empresa en el contexto actual, determinar su rango de valor en el mercado y analizar las fuentes de crecimiento del valor intangible, facilitaría a la dirección la toma de decisiones sobre estrategias para el futuro de la compañía. La valuación de la empresa es clave para prepararla hacia nuevos negocios de asociación, financiamiento e inversión.

de incorporación de nuevos socios inversores, de crecimiento inorgánico o simplemente ayudarlos a estar preparados ante eventuales planes de mergers & acquisitions que le puedan surgir.

Mixer verticales y de carga frontal

El director de Mary, empresa de implementos agrícolas y maquinaria Gustavo Aberastegui, sostuvo que la muestra está diseñada con un formato similar con respecto a las ediciones anteriores, pero tiene algunas particularidades, ya que ha cambiado de lugar el sector ganadero, en tanto que los espacios para la agricultura se disponen de manera muy dinámica.

La exposición se presenta como una muestra distinta, en la que hay que enfatizar en “la infraestructura construida desde cero, con locales más permanentes con el objetivo de permanecer cada año. Por esta razón, hay muchas empresas que están llevando adelante lugares fijos, cosa que antes no era posible. Por esto se ven muchas obras, trabajo y, por lo tanto, “queda una Expo soñada, falta que el clima acompañe y se concreten las anheladas precipitaciones, que es lo que nos está faltando en esta zona del país”, afirmó Aberastegui. Mary está festejando en esta

Expoactiva los 60 años de la empresa, tras registrar en febrero un período de promociones y ventas muy positivo con motivo del aniversario, pese a las inclemencias del tiempo, lo que revela que “el productor sigue invirtiendo y hasta lo hace un poco más de los niveles normales. Por ejemplo, en el sector ganadero por la necesidad de alimentar los ganados, hubo algunas inversiones que seguramente estaban proyectadas para más adelante. Estas decisiones cambiaron lo que se esperaba de febrero en materia de ventas y terminaron siendo superiores al año anterior por las razones mencionadas”.

La empresa Mary ofreció un paquete especial desde el punto de vista financiero que contribuyó para poder atender las necesidades del sector pecuario, especialmente, con el fin de prepararse para el invierno y proveer de la suplementación alimenticia a los animales, explicó Aberastegui. El director de Mary se mani-

festó satisfecho con las ventas durante febrero y aguarda que en la Expoactiva de este año resulte un éxito en las visitas de los productores, contando en este espacio de exhibición con Mixers verticales, toda la línea de cargadores frontales, estiercoleras, cargadores de rollos, rastras de dientes y todos los accesorios de los cargadores frontales”. Los mixers verticales y los cargadores frontales son los productos que, actualmente, tienen mayor demanda en el mercado, comentó Aberastegui.



Financiamiento

Banco País ante la sequía: “Más presentes, activos y comprometidos que nunca”

APOYAR A LOS PRODUCTORES PARA QUE NINGUNO QUEDE POR EL CAMINO COMO CONSECUENCIA DE LA SEQUÍA, Y MANTENER EL FUNCIONAMIENTO Y CRECIMIENTO DE UNO DE LOS PRINCIPALES MOTORES

El Banco República tiene una fuerte presencia en la Expoactiva 2023. Su presidente, Salvador Ferrer, sostuvo en entrevista con Agromedios que la institución trabaja para ser el soporte adecuado del sector agropecuario, con dos objetivos centrales: apoyar a los productores para que ninguno quede por el camino como consecuencia de la sequía, y mantener el funcionamiento y crecimiento de uno de los principales motores de la economía como lo es el sector agropecuario a través de herramientas crediticias.

¿Cuáles son las principales soluciones que el BROU ofrece al agro?

En cuanto a la urgencia por la

sequía, el Banco País reaccionó con velocidad. Creo que lo más relevante fue el diferimiento por 180 días de los vencimientos de pagos de cuotas sin costo y sin afectar la categoría de riesgo, porque esto representó, como dijimos en su momento, oxígeno inmediato para el sector. Pero a su vez promovimos el apoyo crediticio, con un aumento del 10% en las líneas de crédito aprobadas, con un tope de U\$S 100 mil, y fortalecimos las soluciones existentes para extender el riego en el sector, como la que hemos difundido insistentemente del “agua en tu parcela” (financiamiento hasta 90%, sin tope de monto, con plazos de hasta 10 años, y con 90 días libres de intereses). Adicionalmente dispusimos el “financiamiento espe-



cial para la emergencia hídrica” con montos fijos por animal, al igual que habíamos hecho en emergencias anteriores, y difundimos la posibilidad de un crédito exprés por montos de hasta U\$S 25 mil con mínimos requisitos. Posteriormente implementamos el Siga para Pymes

Agropecuarias con comisión (del 0,60%) a cuenta del BROU y reducción (de 0,50%) en las tasas, mecanismo por el cual se pueden llegar a otorgar créditos hasta U\$S 245 mil para empresas con ventas de hasta 75 millones de Unidades Indexadas. La emergencia y sus impactos

son de tal magnitud que ya estamos trabajando en nuevas soluciones. El Banco País es socio natural de los sectores que empujan la economía y el empleo, así que ante los desafíos como este tenemos que estar más presentes, activos y comprometidos que nunca.

30 medidas ante la emergencia agropecuaria

El largo plazo más allá de la coyuntura quedó planteado en la visión del secretario de la Presidencia, Álvaro Delgado, lo que implicó por ejemplo, hacer “más accesible la posibilidad de disponer del riego a pequeños y medianos productores”.

Se trata de mirar con luces largas y salir de la coyuntura, para atender con actitud y compromiso esta problemática, como se recorrió todo el país sin “sobrevolar y se estuvo mano a mano visitando los establecimientos con productores”.

Como una actitud del gobierno nacional, que está presente con respecto a “dar la cara y encontrar soluciones, en el marco de la coordinación del gabinete productivo”, dijo el jerarca.

Delgado indicó que se tomaron decisiones para apoyar, de forma que el sector productivo cuente con una respuesta y un oxígeno suficiente para “proyectar, adoptar decisiones y seguir adelante”. La muestra de la Expoactiva, es un acontecimiento inno-



vador y representa un gesto de compromiso para la agropecuaria del futuro, indicó el funcionario en la presenta de la Expoactiva en el Banco República. Por su lado, el ministro Fernando Mattos, al inaugurar la muestra el pasado martes 14, señaló que existe un “daño irreparable” por la sequía, en la pérdida de los cultivos y la afectación a la ganadería. Sostuvo que se adoptaron treinta medidas que conforman un “paquete” que se revisa y computa en forma constante en virtud de las pérdidas que el siniestro genera en el sistema productivo. El jerarca dijo que el “malla oro” sufrirá un “tropezón importante”, aunque “se levantará y liderará el desarrollo y el crecimiento económico del país”.

VIERNES
17 DE MARZO

SALA DE CONFERENCIAS DE 10 A 12.30 HS.

Ing. Agr Esteban Hoffman
¿Qué hacer cuando la respuesta al fósforo se encuentra condicionada?

Ec. Gabriel Oddone
Perspectivas económicas 2023 - 2024

SPONSOR OFICIAL