

20 ADP

AÑOS JUNTOS AGRONEGOCIOS DEL PLATA

EL OBSERVADOR Montevideo. Agosto 2023 -

**Vocación por innovar
y tecnología aplicada
a los agronegocios**

**FELICITAMOS A  ADP POR SUS
PRIMEROS 20 AÑOS DE VIDA.**

Por muchos años más, trabajando juntos.

maisor

La forma de hacer agronegocios más innovadora tiene el sello de ADP

Con gran presencia e impacto en el interior y directo al mundo, ADP celebra 20 años de permanencia, transformación y mejora continua, con la innovación como motor para el cambio en el sector

El objetivo era claro, llegar con la producción local al mundo de forma directa. En el año 2003 el ingeniero agrónomo Marcos Guigou se asoció con el productor agrícola argentino Gustavo Grobocopatel, y juntos fundaron ADP -Agronegocios del Plata. Hoy, 20 años más tarde y con la totalidad de la empresa bajo su dirección, Guigou, director ejecutivo, celebra el camino recorrido y avizora grandes desafíos en el futuro del sector productivo.

¿Cuál diría que es la clave para la permanencia y el crecimiento de la empresa a lo largo de estos 20 años?

No sé si hay una clave, hay algunas características de la empresa que han sido muy fuertes para la permanencia y tienen que ver con cómo insertarnos en un negocio que es muy fuerte, importante y tradicional para el Uruguay que es la producción de alimentos y de energía para el mundo. Creo que una de las claves es haberla hecho con una visión que puede ser un poco distinta a la tradicional, que pone mucho foco en el cambio, la tecnología y la innovación permanente. Esas características han sido más importantes para que estos 20 años sigan encontrando una empresa- y yo lo digo desde un lugar muy subjetivo-, cada vez más fuerte y presente; y que no hayamos desaparecido ni nos hayamos diluido en estos años porque realmente, los cambios que ha habido en 20 años en Uruguay, en el mundo y en el negocio han sido enormes. En ADP - Agronegocios del Plata tenemos vocación por la



Marcos Guigou, Director Ejecutivo y fundador de ADP - Agronegocios del Plata

innovación, por armar equipo con personas que tienen la decisión de cambiar si vemos que es necesario.

ADP - Agronegocios del Plata tiene una fuerte impronta tecnológica y de innovación. ¿Cuál es la visión que los llevó a apostar por ese camino?

Primero hay una vocación personal. Las empresas las hacen personas, no solo los fundadores o quienes dirigimos, sino cada uno

que es parte del equipo e incluso las demás empresas que forman parte del ecosistema. Pero sin dudas la vocación de innovar es un gusto y una necesidad personal, me apasiona hacer las cosas de diferente manera y eso ha influido en la organización. Quizás estamos haciendo las mismas cosas, estamos produciendo carne y granos, que es algo que tiene miles de años. Pero, en el camino nos encontramos con desafíos que resolvemos

de manera innovadora y que se potencia porque los demás también se entusiasman con eso. Hay una frase que me gusta mucho y que nos acompaña desde el inicio que dice: 'el conocimiento no es suficiente, hay que aplicarlo; y el deseo no es suficiente, hay que hacerlo'. Esta frase pone el foco en que somos nosotros los que provocamos un mejor desarrollo de nuestra actividad, no solo económico, sino con un mejor impacto en la socie-

dad. Por ejemplo, hace 20 años todos los temas ambientales que hoy están tan a flor de piel no eran tan importantes como hoy. Entonces, cómo hacer una producción cada vez más eficiente y, a la vez, que atienda esa realidad, es un desafío de innovación. Si nosotros siguiéramos haciendo agricultura con laboreo o arado de rejas sería, desde mi punto de vista, inviable hoy desde lo económico hasta ambiental. Lo que hoy se hace de una manera, mañana lo tenemos que cambiar y para eso se necesita una actitud y una vocación de cambio en los equipos de trabajo, necesitamos reaprender las formas de hacer. Esto no es fácil en ningún lado por eso es necesario tener una cultura del cambio en la que los integrantes incorporen esa apertura a la transformación y estas se ejecuten de manera orgánica y rápidamente. Eso también es competitividad.

¿Cómo podría describir al ADP - Agronegocios del Plata de los comienzos en el 2003 y al de 2023?

La empresa cuando arrancó era una sociedad con una familia argentina. El objetivo personal que motivó a la fundación de la empresa era llegar con nuestra producción al mundo directamente, y eso exigía volúmenes importantes, que quizás los teníamos, pero también requería del know-how del negocio de exportación y de relaciones con las empresas que manejan los negocios. En ese momento, no tenía esas herramientas en mi caja. Podía comprarlas, podía abrir, probar y cerrar, o podía asociarme con alguien que tuviera más fortalezas



Fitosanitarios
Herbicidas - Fungicidas - Insecticidas



yalfín
ESTABILIDAD
PROBADA EN URUGUAY

Av. Rivera 6815 - Montevideo, Uruguay - Tel.: +598 2600 1661*
@YalfinSA yalfin@yalfin.com - www.yalfin.com

en esa área. Ese fue el camino que nosotros elegimos, entonces en el arranque de la empresa tuvimos mucha turbulencia porque éramos dos socios que veníamos quizás con producciones similares como soja y trigo, pero estábamos en diferentes países y visiones del negocio distintas. Fue una época muy creativa, turbulenta y de crecimiento rápido. La escala de Argentina y la de Uruguay son muy distintas, lo notamos en muchas cosas. Después nos pudimos amalgamar hasta llegar a un modelo donde la empresa en Uruguay tenía un componente local muy fuerte, por ejemplo, en el desarrollo de las rotaciones agrícolas. Hoy te diría que la empresa tiene una impronta muy importante por sí misma, tiene una estructura en su organización que es muy característica, que toma lo mejor de aquel inicio y que tiene una forma de hacer los negocios y de pensar las nuevas decisiones y oportunidades que es fiel a la marca y a la cultura uruguaya.

¿Cómo interaccionan agricultura, ganadería y comercialización de semillas?

Podría decir que el motor de arranque es la agricultura, sin dudas. Nosotros sentimos que genera una energía en los sistemas muy alta. Esa “energía química” fluye hacia otras actividades y las conecta. Son granos que la gente consume, granos que se transfor-



Guigou avizora un futuro con muchas oportunidades

man en aceite para el consumo o para combustible, granos que se transforman en alimentos para la ganadería, subproductos que tienen valor en la industria. A partir de la agricultura se van generando otros negocios. El tema semillas siempre nos ha parecido fundamental porque en ellas podemos transmitir e incrementar el potencial de la agricultura, y también podemos tener más efectos sobre los aspectos que hay que cuidar en las plantas relativos a la sanidad de las mismas o calidad del grano producido. El progreso genético de estas con avances tecnológicos en nutrición y protección vegetal es un tema fundamental para nuestra propia producción, y entendemos que también lo es para nuestros clientes. Estamos en un camino de buscar más potencial productivo, más uso de energía sol y agua disponibles para transformarlos en materia orgánica y eso significa también que hay más oportunidades para los demás productores, no sólo de crecimiento productivo, sino de relación con aquellos que están haciendo el mismo negocio que nosotros al lado y que queremos que sean nuestros socios en algún punto. La ganadería es el tercer paso, no por eso menos importante. Es la captura de una realidad, Uruguay es un país ganadero desde hace siglos y también es un negocio que cambió mucho. Nosotros sen-

tíamos que esa energía generada en la producción agrícola, tenía mucho espacio para ser colocada en el negocio ganadero y por ahí vino la integración. Nuestra ganadería en general se basa en utilizar granos para el último tramo del engorde de los animales y ha sido un proceso muy interesante.

¿Cómo visualiza a ADP - Agronegocios del Plata en los próximos 20 años?

Me la imagino como una empresa muy potente. En los negocios a veces pasa que parece que no hay más para hacer, pero la verdad es que nosotros nos encontramos en un momento en el que vemos que las oportunidades hacia adelante para ADP - Agronegocios del Plata en Uruguay y ojalá también en el exterior son muy grandes. Creo que va a ser una empresa que va a mantener la energía, la capacidad de cambio y vitalidad que ha tenido en los primeros 20 años. Las posibilidades de cruzar cadenas de valor entre diferentes industrias que parecían totalmente alejadas es enorme en este momento, y todo tiene que ver con la captura de CO2, que es nuestra especialidad. Tenemos muchos proyectos pero lo cierto es que lo que ocurra en el 2043 tendrá que ver con las personas que hoy están tomando el liderazgo del negocio y “creando el camino”. ●

20 ADP
AÑOS JUNTOS AGRONEGOCIOS DEL PLATA

**20 años de desarrollo y crecimiento
¡Felicidades ADP!**

 **Rizobacter**

AgroMil
LIMITADA

SURCOS 

Un modelo empresarial que viró hacia una mayor integración familiar

ADP celebra sus primeros 20 años de actividad con grandes motivos de orgullo. Uno de ellos es la satisfacción de inspirar a las nuevas generaciones de la familia a formar parte de la empresa

Sentir pasión por lo que uno hace sin dudas que es un privilegio y compartirlo a diario con los hijos hace que sea aún más especial. Ese es el caso de la familia Guigou. Marcos tiene cuatro hijos, cuyas edades van desde los 10 hasta los 30 y pocos años. Los tres mayores, Sofía, Diego y Matías ocupan posiciones en el área Comercial y de Marketing, Producción Agrícola y Producción Ganadera respectivamente. “Hasta el año 2012 trabajé como gerente, además de director y presidente del Directorio y nunca tuve familiares integrando la empresa, salvo una época en la que mi esposa trabajó en Marketing”, explica Guigou. Con la certeza de que “la principal empresa en la vida es la familia”, destaca lo fundamental de poder transmitirles a sus hijos cosas que le parecen valiosas y al mismo tiempo reflexiona: “al final del día, si bien es una actividad que te da golpes, también te da una tremenda satisfacción”.

Codo a codo

El trabajo en equipo en ADP - Agronegocios del Plata es un pilar fundamental y así se transmite y se vive en el día a día. El aporte y el desarrollo de cada uno de los colaboradores que hacen ADP - Agronegocios del Plata es muy importante y el clima de trabajo se vive con fluidez y horizontalidad. Diego Guigou destaca que el dinamismo de la empresa también está presente en su estructura y explica que, si bien él y sus hermanos hoy ocupan posiciones de gran responsabilidad, no descarta que, en un futuro, esos cargos puedan estar en manos de otros colaboradores, dado que el foco siempre estará puesto en lo

que sea mejor para la organización. “Estamos ocupando estos cargos porque hemos ido detrás de ellos y no por ser los hijos del dueño. Lo que sucede en algunas empresas familiares es que cuando hay integrantes ocupando altos cargos, los demás colaboradores sienten que su desarrollo tiene un tope y en ADP - Agronegocios del Plata no es así. En nuestro equipo hay gente idónea y trabajamos codo a codo con todos, no solo entre hermanos”, sostiene Diego. Trabajar con la familia a veces puede agregar una cuota extra de desafío. Sin embargo, Matías cuenta que a pesar de los

altibajos esperables han logrado una buena sinergia. “Más allá de que conceptualmente tengamos objetivos distintos, todos nos imaginamos la empresa de la misma forma, que es creciendo, siendo una empresa de oportunidades para todas las personas que están involucradas, siendo pioneros en tecnología, conservando las alianzas estratégicas e incorporando cada vez más servicios”. Si bien existen momentos de tensión, todo fluye. “A mí no me gusta a veces tener tensiones con mi hermano por discutir temas de precios. Pero por otro lado digo ‘esto es lo que yo quisiera si es-

tuviera al frente de la empresa’, que mi gerente esté todo el tiempo rasgando la lata a ver cómo van a hacer para generar el mejor negocio y eso después va a generar un negocio global mucho más interesante para la compañía” ejemplificó. Sofía, por su parte, se muestra confiada en que “cualquiera de los tres, incluso cualquiera de los cuatros si la chiquita decide ser parte más adelante, tenemos las mismas ganas y los mismos valores. Sabemos que todos tiramos para el mismo lado y cualquiera hará lo que sea mejor para la compañía y mejor para la familia y eso me da una tranqui-

lidad extra. Escuchar a cualquiera de mis hermanos hablar con pasión de lo que hacen es motivo de gran orgullo para mí”, explica. Marcos resalta que existe un recambio generacional natural con el paso de los años y sus hijos están motivados en desarrollarse en la empresa por varios motivos. “Creo que mis hijos encuentran en la empresa una proyección y una oportunidad, no solo de tener un buen resultado desde el punto de vista económico, sino también de impacto sobre el desarrollo de las personas y el trabajo con la comunidad”, explica Guigou.

Asesoría externa

Si bien ADP - Agronegocios del Plata tiene un Directorio, del cual Marcos Guigou es el titular principal, la empresa también cuenta con asesores externos que de acuerdo con el ingeniero “ha sido un gran aporte a la organización porque estructura las acciones y el desarrollo de los negocios”. “Hace que todos los gerentes tengan una vara o una forma de medir su actividad y desempeño mas objetivo que se daría si la empresa fuera de la familia y es tu papá con quien tenés que resolver las cosas. Esto es un aprendizaje sobre todo de la etapa inicial con la familia Grobocopatel. Es muy importante el aporte de personas que probablemente está el 95% de su tiempo con otras cosas y que viene una vez cada tres meses o recibe información de la empresa y opina en las reuniones de Directorio. Esas reuniones son productivas para la evaluación y para el desarrollo del equipo gerencial”, explica. ●



La familia Guigou en una edición de la ADP Zone

JOHN DEERE

ADP
AGRONEGOCIOS DEL PLATA

Nos une la misma pasión, somos parte de la cadena productiva que alimenta al mundo.




¡Felices primeros 20 años!

INTERAGROVIAL S.A.



PERTILCO

SOMOS LA FUERZA DE COSECHA DE  **ADP**
AGRONEGOCIOS DEL PLATA

-  **Casa Central:** Ruta 101 km 23,700 Aeropuerto de Carrasco
-  **Sucursal Mercedes:** Ruta 2 km. 276.500
-  **Sucursal Lascano:** Constituyente 1067

www.pertilco.com.uy

Los principales hitos de ADP en dos décadas de historia

A 20 años de su creación, un repaso por los hechos que marcaron su historia y la hicieron referente de los agronegocios en Uruguay y la región. Un camino para seguir explorando

2003 - Creación de ADP - Agronegocios del Plata. Fundada por Marcos Guigou y Gustavo Grobocopatel, con el objetivo de vencer barreras y generar nuevas oportunidades de negocios. Su primera planta estaba ubicada en Dolores.	2004 - La empresa concreta su primera exportación. Ese mes completó un barco de soja que se exportó a varios mercados del mundo.	2006 - Nuevas plantas. Se inaugura la primera planta de acopio de Dolores, Soriano.	2007 - Etapas de expansión. Inauguran la planta de acopio de granos de Young, Río Negro. Obtiene la certificación ISO 9001 en varios procesos.	2008 - Cultivo de colza. ADP se transformó en la empresa pionera en comenzar a trabajar con el cultivo de colza en Uruguay.
2009 - Agricultura por Ambientes. Potenció la productividad de los clientes y mejoró la utilización de recursos. El área cuenta con una fuerte impronta tecnológica.	2009 - Incorporación de la ganadería. ADP abre nuevos horizontes con la apertura del primer corral de engorde generando nuevas oportunidades de negocio.	2010 - En el Noreste. Se inaugura la planta de acopio de granos de Caraguatá, Tacuarembó.	2011 - Pioneros. Primera empresa en Uruguay en utilizar la tecnología UAV (Unmanned Aerial Vehicle). Equipados con tres cámaras, que permitía tomar imágenes en píxeles de 30 centímetros por 30 centímetros.	2012 - Récord. Se registró la zafra récord para ADP que movió más de 510.000 toneladas de soja.
2014 - ADP - Agronegocios del Plata pasa a ser una empresa 100% uruguaya.	2015 - Primera edición de ADP Zone. una jornada dedicada a compartir los valores y la actividad de ADP - Agronegocios del Plata con sus clientes.	2016 - Planta de semillas en Colonia. Se inauguró la planta de semillas de Ombúes de Lavalle, Colonia.	2019 - Compromiso familiar. Se consolida la participación de la familia en la empresa, junto con un directorio internacional.	2023 - Planta de raciones. Inauguran la planta de raciones de Caraguatá, Tacuarembó, con capacidad de procesamiento de 10t por hora. Cuenta con circuito automatizado y tecnología de última generación.

Saludamos a Agronegocios del Plata en su vigésimo aniversario

Estamos orgullosos de formar parte de esta historia de éxito y confianza mutua



Es un gusto para
Agrifirm Uruguay acompañar y
felicitar a **Agronegocios del Plata**
en sus 20 años.



**Empresas líderes
y dinámicas contribuyen día a
día con el desarrollo del agro en el Uruguay.**

SERVICIOS
para
FEEDLOT



FORMULACIÓN



PROYECCIÓN



LABORATORIO



EVALUACIÓN
DE RESULTADOS



DISEÑO



LEGAL



SEGUIMIENTO



CAPACITACIÓN



GESTIÓN DE
FEEDLOT



VENTA

AgrifirmUy     

4335 8130 - info.uy@agrifirm.com - Ruta 5 Km 36.400

LA NUTRICIÓN ANIMAL EN URUGUAY ES AGRIFIRM

○ **Media para Bayer**

Cómo evolucionó la agricultura uruguaya en las últimas dos décadas

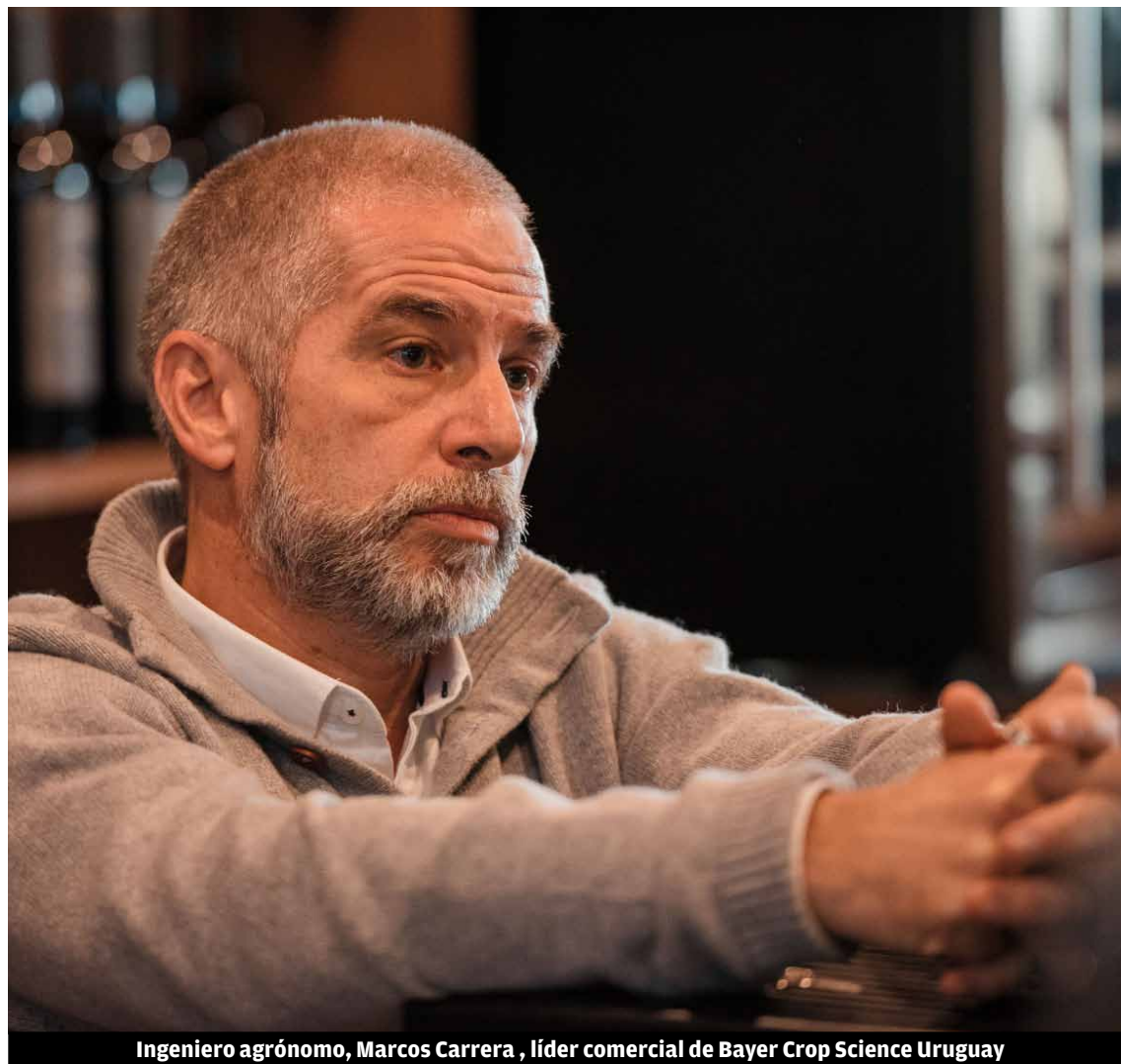
En dos décadas el panorama agrícola del país se ha modificado por varios factores, el sector ha enfrentado desafíos y con el tiempo ha amoldado prácticas a las nuevas necesidades productivas

Bajo el slogan de dar forma al futuro de la agricultura, Bayer Crop Science Uruguay es líder en soluciones agrícolas. El ingeniero agrónomo Marcos Carrera, líder comercial de la firma cuenta con más de 30 años de experiencia en el rubro agricultor. Asegura que “el mayor desafío” que tiene la agricultura es lograr la “sustentabilidad del negocio en el largo plazo”, en Uruguay y todo el mundo.

Un cambio en el paisaje agricultor

Carrera explica que el vínculo con ADP - Agronegocios del Plata data incluso antes de la creación de la empresa uruguaya. “Conozco a Líder Guigou, padre de Marcos, un histórico plantador de una de las semillas de Bayer y acérrimo defensor de la marca”, afirma. La relación entre las empresas ha ido creciendo, al principio como productores y también como distribuidores, lo que, de acuerdo con Carrera, lleva a que el vínculo sea “permanente y profundo”. Tomando como referencia la fundación de ADP - Agronegocios del Plata en el 2003, Carrera realiza un repaso de los cultivos de aquellos tiempos y los que predominan en la actualidad. “El área de cultivos del Uruguay era esencialmente triguera, girasolera y había algo de cebada, pero era un cultivo menor. Esencialmente había unas 200 mil hectáreas de trigo y 180 mil hectáreas de girasol como cultivos mayores. La soja era incipiente, había unas 70, 80 mil hectáreas, maíz había poco, unas 30, 40 mil hectáreas, después era sorgo, avena y cultivos más menores”. Ese panorama hoy en día se ha modificado significativamente. “De las 80 mil hectáreas de soja, hoy son 1.300.000 hectáreas, el maíz pasó a un entorno de 180 mil hectáreas, el girasol y el sorgo prácticamente desaparecieron, el trigo está más o menos en la misma superficie, creció mucho la cebada y apareció el cultivo de canola que en aquel momento no existía”.

Esa modificación de las áreas y los tipos de cultivo responden a varias razones. “En el 2003 fue el primer lanzamiento de una biotecnología en el cultivo de maíz y eso cambió la lógica del cultivo porque permitió el control de insectos y empezar a pensar en el cultivo de maíz de segunda como una alternativa, que en ese momento no era una opción porque se lo comían las lagartas. A par-



Ingeniero agrónomo, Marcos Carrera, líder comercial de Bayer Crop Science Uruguay

tir de allí hubo una cantidad de cambios que ocurrieron, algunos por motivaciones de mercados y de contextos, otros por decisiones de los propios agricultores, entre los que está ADP - Agronegocios del Plata”, explica Carrera, quien agrega que “las exportaciones en aquel momento eran de 3 mil millones de dólares y hoy estamos en 12 mil millones de dólares, algo que ocurrió de la mano de la agricultura”.

De acuerdo con el ingeniero agrónomo, el factor principal de la dinámica inicial fueron los precios internacionales, “que empujó un desarrollo para la agricultura en Uruguay muy fuerte”. En los años 2012 y 2013 “fue el pico más grande de la historia de los commodities agrícolas”, señala. Carrera menciona además otra variable que fue la entrada de productores argentinos a Uruguay “que buscaron cobijo en el país para hacer sus actividades”.

Esto generó un cambio en el régimen de tenencia de la tierra, en la que “la agricultura pasó de hacerse esencialmente con tierras propias a hacerse con tierras arrendadas en régimen de renta”.

La tecnología aplicada a la agricultura

Carrera sostiene que la tecnología ha acompañado y a la vez generado cambios en la forma de hacer agricultura y destaca a ADP - Agronegocios del Plata como un actor predominante en este sentido. Estos 20 años son un período de muchísima dinámica en todo lo que hace a la actividad agropecuaria. ADP - Agronegocios del Plata ha generado, de la mano de Marcos, en estos últimos años una dinámica en otras áreas de conocimiento relacionados al agro que claramente antes no existía”, explica.

La tecnología no viene sola y requiere de un acompañamiento y capacitación de las personas. En esa línea, el líder comercial de Bayer Crop Science enfatiza la profesionalización del equipo de recursos humanos y el rol de ADP - Agronegocios del Plata. “Marcos Guigou ha sido un fuerte defensor de la capacitación de los recursos humanos y ahí hay un valor fundamental para la agricultura como un todo y para ADP - Agronegocios del Plata particularmente. Ha sido un valor agregado a la agricultura en general, el esfuerzo

grande de siempre ir un paso más allá”.

Desafíos para la agricultura

Carrera señala que la sustentabilidad del negocio en el largo plazo es el “mayor desafío de la agricultura”. Esto aplica para todo el mundo, pero especialmente para Uruguay “por el tipo de suelo y la topografía de nuestros campos”. Al hablar de sustentabilidad, el experto explica que no sólo está ligada al aspecto ambiental sino a la factibilidad para realizarlo. “Es fácil plantear soluciones medio mágicas, pero no son sustentables si no son suficientes para darle de comer a la población. Hoy en eso estamos alineados 100% con ADP - Agronegocios del Plata porque ellos tienen un gran compromiso en esa materia. Desde Bayer también trabajamos en el tema carbono, en la búsqueda de moléculas con cada vez menor impacto ambiental, en una cantidad de aspectos que hacen a la sustentabilidad del negocio”. El hecho de que los temas ambientales estén más presentes que hace 20 años, obliga al sector a repensar la forma de hacer agricultura. “En el tema rotaciones, siembra directa,

en varios de estos aspectos ha habido que cambiar el foco en cómo hacer las cosas para poder mirar más en el largo plazo. Porque de eso se trata, cuando te enfocas en el resultado mirás el corto plazo y acá con la sostenibilidad lo que estás diciendo es ‘quiero tener resultados, pero de aquí a 50 años y para ello tengo que hacer prácticas diferentes para mantener esos resultados’. Después está la auditoría que nos hace el consumidor que la hace de forma permanente respecto a lo que está bien y lo que está mal”, sostiene. Carrera, además, reconoce el esfuerzo y compromiso del sector con el proyecto Campo Limpio que plantea el objetivo de recuperar los envases plásticos utilizados en la agricultura para su reciclaje. “El porcentaje de recuperación de los envases es muy alto y es un muy buen ejemplo de una actividad que si se unen los actores de la cadena se puede lograr mejorar la situación. Llamativamente es mejor la recuperación de envases de productos agropecuarios que la recuperación de envases domésticos”, dice.

Variabilidad climática

Los cambios en el clima y la sequía que golpea al país en la actualidad también es un factor para tener en cuenta a la hora de planificar la actividad agrícola. Carrera reflexiona y explica que si una situación similar a la de ahora hubiese ocurrido cuando él comenzó a ejercer hace 30 años “no hubiésemos tenido cultivo, se hubiera picado todo para consumo de ganado”. Continúa y agrega que “hoy en una seca -no como esta última porque rompió todos los récords históricos-, pero en una seca normal en el Uruguay, ya tenés pisos de rendimiento de maíz de 3500, 4000 kilos. No se pagan los costos, pero hay cultivo y hay rendimiento y eso permite por lo menos pagar parte de la cuenta. Eso responde a que se han elevado los pisos de los cultivos, se le ha dado más estabilidad y es una forma de mitigar esa variabilidad”, concluye.

En síntesis, estas dos décadas que han pasado desde la creación de ADP - Agronegocios del Plata han estado marcadas por un fuerte dinamismo en la actividad agropecuaria, que ha sido el motor del crecimiento de la economía nacional. Como indicador de esto basta observar la evolución del PBI del país, que casi se cuadruplicó en dicho período. ●

Trabajar con compromiso y aprecio hacia las comunidades locales

El impacto de los emprendimientos de ADP es mucho más que las fuentes de trabajo directas; está en el ADN de la empresa compartir el conocimiento para generar un impacto positivo alrededor

Con su sede central en Dolores, Soriano, 123 colaboradores y presencia en nueve departamentos del país, ADP - Agronegocios del Plata no es solamente una empresa de agonegocios, sino un actor importante dentro de las comunidades en las que opera con una cultura organizacional que se ocupa del negocio y también de las personas y la comunidad. “Nosotros vivimos en la misma comunidad en la que trabajamos, fuimos a la escuela acá y nuestros amigos son de acá. Eso hace que tengamos un aprecio especial por el ambiente en el que vivimos”, explica Sofía Guigou, gerente Comercial y de Marketing en ADP - Agronegocios del Plata.

En todos los lugares donde está presente ADP - Agronegocios del Plata, los colaboradores se muestran abiertos hacia la comunidad y a compartir con quien se acerca con interés en conocer sobre el trabajo de ADP. Aunque no es frecuente,



Quienes hacen ADP son parte de las comunidades

tanto en la sede central, como en los campos, corrales y plantas, han llegado delegaciones de distintos ámbitos con ganas de aprender de ADP - Agronegocios del Plata. Los colaboradores los reciben con mucho entusiasmo, los acompañan

en una recorrida y con la misma pasión y compromiso con el que trabajan, transmiten el conocimiento, contagiando el gusto por el aprendizaje y el desarrollo en las distintas áreas. “Todo el tiempo estamos interactuando y forman-

do parte de la comunidad en la que vivimos. Creemos que nuestro mayor aporte es el valor que tiene compartir conocimiento con las nuevas generaciones”, señala Sofía. El impacto que generan las plantas y corrales es más notorio aún en las comunidades pequeñas. En eso coinciden Claudio Princisgh, gerente de Operaciones y Logística y Matías Guigou, responsable del área de Producción Ganadera. No se trata solo de los empleos directos que genera cada uno de los emprendimientos, sino de todo lo que se mueve alrededor: “tenemos mucha relación directa más allá de las fuentes de trabajo”, explica Princisgh “en zonas más alejadas, como en Caraguatá el impacto es mucho mayor”, dice. Matías Guigou define el aporte de ADP - Agronegocios del Plata a las comunidades locales en dos aspectos: por un lado el social al generar “un montón de oportunidades laborales en una empresa de punta en tecnología que le da muy

buenas condiciones de trabajo a la gente y posibilidades de desarrollarse una compañía que está en continuo crecimiento”. Al mismo tiempo, se genera un impacto social para la cadena productiva: “somos una solución para muchos productores, porque hay muchos que lograron ser más eficientes en su proceso productivo entendiendo que pueden tener un mejor negocio vendiendo los animales de 350 kilos en vez de llevarlo a gordo y priorizar más las nueva generaciones de animales que vienen, logrando un precio diferencial con nosotros”, ilustra Guigou. Por otro lado, está el derrame que dejan en las zonas cercanas a sus emprendimientos. Desde la mejora de las técnicas y rendimientos en la agricultura, la introducción de nuevos modelos de negocios, hasta llevar productos y tecnología de punta a todo el país para generar oportunidades de negocios para los productores cercanos. ●

FUNGICIDA BIOLÓGICO
PARA EL CONTROL DE
ENFERMEDADES EN SOJA.

 **TRICHOSOIL**
FUNGICIDA BIOLÓGICO

Excelente herramienta
para el manejo integrado
de patógenos

PRIMER FUNGICIDA BIOLÓGICO DEL URUGUAY

MUY AMPLIO ESPECTRO DE CONTROL

EFFECTO ADITIVO A LOS CURASEMILLAS QUÍMICOS EN
EL CONTROL DE HONGOS DE SEMILLA Y DE SUELO

ACCIÓN COMO PROMOTOR DE CRECIMIENTO ADEMÁS
DEL EFECTO FUNGICIDA

MUY BUEN CONTROL DE LAS ESTRUCTURAS DE RESISTENCIA DE
LOS HONGOS PATÓGENOS (ej. esclerotos de *Sclerotinia sclerotiorum*)

DE FÁCIL APLICACIÓN, EN MEZCLA CON EL INOCULANTE

 **FUSARIUM
TESTIGO**

 **FUSARIUM**
TRICHOSOIL

En el test in-vitro mostrado en esta
fotografía, se observa como
Trichoderma harzianum logra reducir
en forma notoria el crecimiento del
patógeno *Fusarium* sp.

sapienspublicidad.com

Laboratorios ADP: un banco de datos para tomar las mejores decisiones

Dos laboratorios centrales y un banco de datos con estadísticas acumuladas son otra de las herramientas que ADP pone al servicio de sus clientes para asistirlos en la toma de decisiones

Convencidos de que para tomar las mejores decisiones hay que contar con la mayor información posible, en 2015 ADP - Agronegocios del Plata inauguró el laboratorio de análisis de semillas y suelos. Actualmente cuentan con dos laboratorios centrales, uno en Dolores que se encarga del análisis de granos y suelos, y otro en Ombúes de Lavalle, específico para el análisis de semillas. Además, cada una de las plantas de acopio tiene un laboratorio secundario para testear la calidad de los granos que recibe. Los laboratorios también albergan un centro de datos con el acumulado de años de análisis zafra tras zafra.

Los técnicos del laboratorio están abocados a asesorar a cada uno de los clientes para facilitarles el análisis de datos que los asista en la toma de decisiones del día a día. El banco de datos permite hacer un cruzamiento de



Los laboratorios son una herramienta para tomar decisiones

variables históricas, lo que otorga una herramienta invaluable para los productores.

De acuerdo con la cultura de ADP - Agronegocios del Plata

que el conocimiento vale si se lo comparte, el laboratorio de granos en Dolores está participando en una prueba piloto junto con el LATU para realizar un manual

de buenas prácticas de laboratorio, que luego será distribuido por otros laboratorios del país. “Estamos interactuando bastante con el LATU y con otros labo-

ratorios de otras empresas para armar un manual que luego, cada uno en su planta, independientemente del tamaño, pueda tener una referencia de cómo trabajar para poder tener todo sobre la misma base”, explica Claudio Princisgh, Gerente de Operaciones.

Por otra parte, el laboratorio de semillas ubicado en Ombúes de Lavalle estudia las capacidades germinativas y demás temas vinculados a las semillas. Ese laboratorio que está habilitado por el Instituto Nacional de Semillas (INASE) lleva ya varios años trabajando en conjunto con el ente regulador.

El laboratorio de suelos recibe muestras, allí se acondicionan y se realizan los análisis de nutrientes para que el agrónomo sepa cómo está su suelo y cuál es la aplicación que debería efectuar para llegar al mejor resultado posible. ●



35 AÑOS OFRECIENDO E INNOVANDO CON PRODUCTOS BIOLÓGICOS Y QUÍMICOS

Enfocados en la semilla, con una amplia gama de inoculantes, coadyuvantes e insecticidas brindándole soluciones al productor



#calidadentodosloscampos



Ruta 101 – Km 23,500. Canelones, Uruguay Atención al cliente: 0800 1827

Sabemos que la carne es más rica cuando es producida
con gusto.

Transformamos carne de los mejores orígenes
y eso nos enorgullece.

Lo hacemos gracias al esfuerzo
de proveedores de ganado
como Agronegocios del Plata,
empresa con la que tenemos
larga historia de trabajo conjunto.

**En su 20 aniversario,
queremos felicitarles por el continuo
agregado de valor al agro uruguayo.**

“En ADP queremos estar cerca del productor y ofrecerle soluciones”

La empresa de agronegocios tiene el claro propósito de brindar las mejores soluciones para sus clientes. Desde el área comercial, se unen las aristas de un servicio integral, con calidad ADP

Con la sede central en Dolores, Soriano y presencia en nueve departamentos del interior a través de agentes comerciales, ADP - Agronegocios del Plata ha logrado extender su profesionalismo y sus valores organizacionales para reafirmar y mantener la cercanía con los productores rurales.

Originaria de Dolores, Sofía Guigou de 32 años, estudió Comunicación en Montevideo y según cuenta, no dudó en volver a su ciudad natal con el objetivo de aplicar el conocimiento adquirido y poder desarrollarse en la empresa de la familia. “Cuando terminé la carrera había una oportunidad para trabajar en lo que había estudiado. Volví a mi pueblo totalmente decidida a ejercer lo que a mí me gustaba que era toda la parte de comunicación, organización de eventos, posicionamiento de marca, entre otras cosas”, señala. Durante cinco años, el área de Comunicación de ADP - Agronegocios del Plata estuvo en sus manos. Sin embargo, sentía curiosidad por el marketing y la parte comercial. Fue así que decidió emigrar a España para realizar un Máster en Gestión Comercial y de Marketing. Tiempo después de su vuelta a Uruguay surgió una oportunidad en esa área de expertise y Sofía no dudó en seguir aportando conocimiento y crecimiento a la empresa.

Con la firmeza necesaria para transmitir las ideas, y al mismo tiempo, la humildad de ser consciente de que se trata de un aprendizaje permanente, Sofía destaca la importancia que tiene la cercanía con el productor al momento



Sofía Guigou, Gerenta Comercial y de Marketing de ADP

de ofrecer soluciones. “Nosotros vivimos en la comunidad en la que trabajamos y estamos convencidos de que a todos nos tiene que ir bien para que al país le vaya bien”, explica. La particularidad de que ADP - Agronegocios del Plata sea una empresa familiar, para ella es una característica especial por el valor sentimental que tiene, y al mismo tiempo, señala otro aspecto que le suma una particularidad: ADP - Agronegocios del Plata produce y participa del negocio comercial al mismo tiempo. Como manera de ejemplificar este hecho, cuenta: “tenemos un pull de genética muy grande: traemos, testeamos, seleccionamos, desarrollamos y lanzamos al mercado.

Hoy contamos con 26 mil hectáreas de producción agrícola por lo que podemos testear esa genética en distintos esquemas productivos y suelos que después le vamos a ofrecer al productor”.

Servicio integral

Con el conocimiento y la información como activo transversal del servicio de ADP - Agronegocios del Plata, la gerenta Comercial y de Marketing, explica que uno de los desafíos más grandes que tiene el área es “encontrar el traje a medida de cada productor”, que varía según las necesidades, los objetivos y las posibilidades de cada uno de ellos. “El desafío está en estar constantemente buscando

la forma que mejor le convenga al otro y buscando ser innovadores. En ADP - Agronegocios del Plata disponemos de la última tecnología en genética, insumos, servicio logístico, acopio de granos, consumo de granos en los corrales y eso nos hace tener muchas combinaciones posibles; creo que ahí es donde está la magia de lo que podemos hacer. Para eso es necesario saber qué necesita el cliente y eso requiere una apertura por parte de ellos, para ofrecerles la mejor solución”, agrega.

De acuerdo con Sofía, la cercanía característica de ADP - Agronegocios del Plata con el productor “se valora mucho”. Los productores tienen una empresa referente

que produce granos, carne y que comercializa; a su vez es la que se da vuelta para buscar la solución que necesitás, es una empresa que está cerca con una propuesta múltiple y flexible. Todos vivimos en el interior y a través de nuestros comerciales que están presentes en muchos departamentos, estos valores se siguen transmitiendo”, señala. Esa cercanía y forma de trabajar tan característica de la empresa en el día a día, se dimensiona a otra escala en una instancia anual cada mes de octubre a la que denominan ADP Zone con una concurrencia de aproximadamente 500 personas. “Nos nutrimos del conocimiento que vamos generando como compañía, nuestro objetivo es darle al productor información para que tome decisiones: son semillas con información, son insumos con información, son granos con información”, destaca la gerenta. “El año pasado hubo una explosión de la producción de colza y ahí estuvimos para venderle la semilla, para venderle los insumos para el cultivo, para después comprarle los granos y comercializarlos y también para asesorar y estar junto al productor en todo el proceso. Si bien ADP - Agronegocios del Plata produce colza desde hace 10 años, hubo muchos productores que tuvieron su primera experiencia el año pasado. Un cultivo nuevo que nosotros ya conocemos bien nos permite dar consejos, información y compartir conocimiento sobre todos los aspectos que entendemos que los productores deberían tener sobre la mesa para tomar las decisiones”, finaliza. ●



La solución herbicida del Sistema Enlist®

Enlist® Colex-D es el 2,4-D con Tecnología Colex-D que te asegura la volatilidad y deriva más bajas del mercado. Brindando seguridad para vos y los cultivos vecinos, promoviendo así una agricultura más sostenible.

La mejor fórmula para que lo bueno se quede en tu chacra.



TM ® son marcas registradas de Corteva Agriscience y sus compañías afiliadas. ©2023 Corteva. Peligro. Su uso incorrecto puede provocar daños a la salud y al ambiente. Lea atentamente la etiqueta.



PRÉSTAMO A TASA BONIFICADA CON GARANTÍA SIGA GRATIS

Las micro, pequeñas y medianas empresas comprendidas en la Declaración de Emergencia Agropecuaria pueden acceder a un préstamo para invertir en capital de trabajo a pagar en hasta 48 meses, con seis meses de gracia y garantía SiGa sin costo.

Obtené tu préstamo en dólares, pesos o unidades indexadas, con tasas bonificadas y garantía SiGa para afianzar el 70 % del préstamo sin pagar comisiones.

Conocé más información
en brou.com.uy

Promoción vigente en tanto se mantenga la Emergencia Agropecuaria 2023.
Préstamo sujeto a aprobación crediticia. Institución supervisada por el BCU.



**BANCO
REPÚBLICA**
NUESTRO BANCO PAÍS

ADP Zone: un encuentro que año a año trasciende los agronegocios

Lo que comenzó como una jornada fuera del día a día para conversar sobre el trigo, se convirtió en el evento más esperado de cada octubre. Los participantes se van con conocimiento y motivación

El concepto es como conectar a una red wifi, “es un momento de apertura y de conexión”, relata Sofía Guigou, gerente Comercial y de Marketing. Las jornadas de ADP Zone son un punto de encuentro para diversos actores del sector de los agronegocios, entre ellos “productores, proveedores de genética, instituciones financieras, estudiantes de liceos, de UTU, ingenieros que quieren asistir a charlas técnicas”, agrega. Si bien en ADP - Agronegocios del Plata buscamos conectar día a día con el productor, estas instancias que ocurren en octubre permiten ampliar el impacto; es una invitación con día y hora para hacer una pausa y conectar desde otro lugar.

Marcos Guigou, director ejecutivo de ADP, - Agronegocios del Plata cuenta que originalmente se trataba de charlas orientadas a la genética del trigo y el momento del año no es casualidad, dado que octubre es cuando “el trigo generalmente se ve en su mejor expresión”. Empezaron a ser jornadas que tenían una visión muy productivista y “algo de mercado, clima, un poco más tradicional. Cuando empezó a trabajar Sofía en la empresa, nos planteó hacer un modelo distinto, más interactivo, probablemente más vinculado a las redes y con este concepto de que entrar en el evento es una posibilidad de nutrirse rápidamente de muchas más cosas que lo normal. Para nosotros fue una forma de innovar en la jornada, pasaron a tener un diseño diferente y una vocación de influir más en la conducta de las personas y no solo en la formación técnica; qué entiendan



ADP Zone es el evento más esperado del año

no solo qué cosas queremos aplicar -que era el centro del modelo anterior-, sino también por qué lo van a poder hacer, o cómo tu posición o comportamiento va a hacer que las cosas sucedan”, explica. El final de las jornadas es como el broche de oro de largas horas de planificación para llevarlo adelante. “Es una charla que siempre tiene una alta carga motivacional y tiene mucho impacto. Yo no dejo de sorprenderme porque todos los años recibo mensajes de personas que me comentan el valor que les dejan

esas charlas, que por ahí está un poco lejos de lo que podría pensar que hace y vende la empresa, que son granos, semillas. Pero en realidad nosotros entendemos que la marca que queremos es una marca que tenga acción sobre las personas que es lo más importante”, comenta Marcos. Las temáticas de las charlas van variando y abarcan temas tan diversos como importantes para agregar el valor que caracteriza a ADP - Agronegocios del Plata. “Se han tocado temas diversos como neurociencia, mode-

los de empresas familiares, manejo de las emociones, la importancia de valorizar los momentos, hasta incluso, la publicidad uruguaya”, resalta Sofía.

La energía del lugar es especial y eso se siente en la previa con las expectativas, durante con el desarrollo de la jornada y a posteriori con las repercusiones. “Nosotros tratamos de contagiar a todas estas personas que se acercan de buenas energías y de buenas ideas y de sacudirlos un poco; incluso en los años más complicados ese ha

sido de los objetivos más vibrantes para nosotros, contagiar energía, innovación, tecnología. Todo lo que nosotros usamos en nuestro día a día, cómo el productor puede aplicarlo”, dice la gerente Comercial y de Marketing.

Los resultados de ese impacto son visibles y reconfortan a todo el equipo de ADP - Agronegocios del Plata. “La gente viene, disfruta y agradece. Poder aportar eso a la comunidad. Nuestro equipo pone el alma para que sea un evento que impacte. A mí me genera una satisfacción, una alegría, un orgullo el formar parte, porque todos entendemos que este es nuestro objetivo como Agronegocios del Plata, como una empresa del interior, que vive en y del campo”, afirma Sofía.

Edición especial 2023

Aunque el formato del evento ha ido mutando con el paso de los años, la esencia se reafirma y renueva todos los años. Con motivo de la celebración de los 20 años de ADP - Agronegocios del Plata, la edición de octubre no será una más. El equipo involucrado en la organización trabaja para cerrar la agenda de las charlas técnicas. Lo que es seguro es que la empresa mantendrá los altos estándares a los que tiene acostumbrados a los asistentes, logrará generar valor y le pondrá el sello de ADP a una jornada con gran impacto para el sector. “El slogan de ADP - Agronegocios del Plata es ‘Juntos agregamos valor’ y es algo que tenemos muy presente, el trabajo en equipo dentro de la empresa y en la comunidad en la que estamos”, concluye. ●

BBVA

Felicitaciones a Agronegocios del Plata
por su **20 aniversario** y su contribución
al desarrollo del agro y su gente.

¡Felicidades!



20 AÑOS DE CRECIMIENTO Y COMPROMISO CON LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN URUGUAY

Hace dos años, cuando ADP cumplió la mayoría de edad, Marcos Guigou, director ejecutivo de Agronegocios del Plata, dijo en nota con El Observador que la palabra “cambio” es la que podría elegir para sintetizar y definir los 18 años de la empresa. Es una definición tan sencilla como poderosa que desde Proquimur compartimos porque además nos une la esencia fundacional: una empresa familiar dedicada a crear soluciones. Detrás de cada cambio, hay un aprendizaje. Con ese compromiso hemos estado para acompañar a ADP buscando en conjunto las mejores herramientas para el productor uruguayo.

Hoy ADP celebra con orgullo sus 20 años de trayectoria y más allá del vínculo humano que se ha forjado en este tiempo, nos resulta muy valioso destacar la alianza comercial estratégica que ha fortalecido la relación entre ambas empresas en pro del cuidado de la producción agropecuaria del país.

ADP ha sido desde su fundación un actor clave en el impulso, desarrollo y la eficiencia en el sector agropecuario uruguayo. A través de sus

soluciones tecnológicas y servicios de recursos humanos, ha permitido a los productores agropecuarios alcanzar nuevas metas y enfrentar los desafíos de manera efectiva.

La sinergia entre Proquimur y ADP se ha logrado gracias a los productos y servicios de gestión posventa que respetan los más altos estándares de calidad y sostenibilidad. Ambas organizaciones han comprendido y respetado la importancia de mantener una producción agropecuaria saludable y respetuosa con el medio ambiente cuidando lo más valioso que tenemos: nuestros recursos naturales.

Nos resulta muy desafiante volver a esa palabra cambio que elegimos para comenzar esta nota en un año especial. Porque es una definición que se ajusta con fineza a la realidad que debemos atravesar a diario las empresas uruguayas.

Por último, queremos reafirmar otro valor en común que nos enorgullece: ser una empresa familiar uruguaya. Nos alienta a continuar trabajando con la visión de un Uruguay próspero y sostenible.

Logística aplicada para mover las 350.000 toneladas de granos al año

Con 15 años en ADP, Claudio Princisgh dirige al equipo que compone la cadena logística de ADP, desde la cosecha, a la carga en camiones, y la descarga en plantas de acopio y otros destinos

Manejar la operativa logística de una empresa que comercializa más de 350.000 toneladas de granos al año no es tarea fácil, pero la experiencia, la disponibilidad de información y el trabajo en equipo lo hacen posible. Claudio Princisgh, gerente de Operaciones en ADP - Agronegocios del Plata, explica cómo se planifica la producción de más de 30.000 hectáreas de siembra. “Tenemos un año móvil que va desde el primero de julio hasta el 30 de junio del año siguiente, con dos zafas de cultivo. Generalmente empezamos a hacer nuestros presupuestos en marzo antes de que arranque ese ejercicio” explica.

La disponibilidad de información es fundamental para lograr una buena planificación, “es lo primero que tenemos que tener para poder organizarlo lo mejor posible”, dice Princisgh. Esta información proviene de dos fuentes: por un lado, la de la producción propia con detalles como “qué grano se producirá y en qué campo, lo cual es una información muy valiosa y 100% confiable”. “Luego desde el área comercial de la empresa nos comunican los volúmenes de granos que piensan captar en ese ejercicio en función de sus objetivos”, amplía.

Una vez que cuentan con la información, hacen una georeferenciación de la producción para distribuir de forma eficiente los granos a cada una de las plantas de acopio o directamente al destino final (puerto, un molino o una maltería por ejemplo). El desafío logístico no es menor: hay una masa de grano en determinada zona que tiene la afluencia a determinada planta y se debe ver si ésta tiene la capacidad de recibirla o se debe desviar a otra planta con capacidad ociosa. Todo eso calculando cómo mover los fletes de la forma más eficiente. “Manejamos un histórico de información y sabemos más o menos cuándo se mueve cada uno de los granos, en qué periodo de tiempo y también cuándo se dan los picos de cosecha, que no todos los años coinciden. Nos preparamos desde el punto de vista de la logística para satisfacer la demanda de esos periodos críticos de producción”, afirma Princisgh.

Lared ADP - Agronegocios del Plata

ADP - Agronegocios del Plata cuenta con una infraestructura robusta, compuesta por varias plantas propias, otras arrendadas y varios laboratorios. Hay tres plantas de acopio propias: la del noreste, ubicada en Caraguatá departamento



Claudio Princisgh, gerente de Operaciones de ADP - Agronegocios del Plata



Planta de acopio en Dolores

de Tacuarembó, otra ubicada en Young, departamento de Río Negro y la planta de semillas ubicada en Ombúes de Lavalle. Además, en Dolores, ciudad donde nació ADP - Agronegocios del Plata, cuentan con dos plantas arrendadas con distintas modalidades. En cuanto a los laboratorios, una pieza fundamental para generar la información tan valiosa para la empresa, cuentan con dos locales centrales. Uno en Dolores, enfocado en el análisis de granos y suelos, y otro específicamente enfocado en las semillas ubicado en Ombúes de

Lavalle.

La disponibilidad de información de la mano de la tecnología fue uno de los grandes avances que observó la empresa en estos 20 años de historia, pero también saber qué hacer con ella y cómo analizarla de la mejor manera es un diferencial de ADP - Agronegocios del Plata. “Desde el punto de vista de las operaciones es un gran avance tener rápidamente toda la información desde que el grano está cosechado, que llega a una planta o a un lugar de destino, de cómo está saliendo esa calidad”, explica Princisgh y agrega: “también es muy importante ver para atrás, ver qué hice, qué hice este año, y el anterior, qué hice bien y se puede mejorar, que hice no tan bien y se pueda cambiar”. La información y el conocimiento es para Princisgh “un aditivo que te va dando una experiencia y manteniendo los grupos de trabajo”.

Planificar al detalle, pero con capacidad de adaptarse

Parte de la filosofía de ADP - Agronegocios del Plata es llevar un negocio planificado al detalle, basado en información generada por la propia compañía y buscando la mayor eficiencia en cada una de las áreas. Esa planificación es una hoja de ruta para cada división de ADP - Agronegocios del Plata zafa tras zafa. Pero el clima, la volatilidad de los mercados internacionales y otros imponderables pueden llevar a que esos planes no se puedan cumplir.

Princisgh explica que la experiencia les enseñó que siempre hay que tratar de cumplir con el plan A, pero también a pensar en un plan B y C, en caso de que las circunstancias requieran adaptarse. “Al inicio del ejercicio, se definen los presupuestos con precios objetivo para la venta y precios objetivos para la compra. Cuando se dan esos números generalmente se cierran los negocios. Pero esto es tan cambiante que hay que ir repasando constantemente y realizar las correcciones que sean necesarias”, cuenta.

Con información y la experiencia acumulada, se puede cambiar sobre la marcha: “está el plan original, pero después miramos un poco para arriba a ver qué es lo que puede pasar porque la agricultura es una industria a cielo abierto” explica. Por eso “tenemos planes alternativos y ya sabemos que si pasa tal cosa vamos a trabajar de esta forma, o vamos a ir por este camino y si pasa tal otro vamos a ir por el otro camino”. ●

Mejorar la infraestructura logística: el gran desafío a futuro

Diversos actores, tanto públicos como privados coinciden en que las carencias en la infraestructura logística del país representan un freno para el crecimiento. Princisgh explicó que el corredor Litoral Norte se ve colapsado de camiones en los picos de cosecha de granos. Si bien hubo mejoras en cuanto a los accesos al puerto de Nueva Palmira “sin lugar a dudas hay temas para trabajar en infraestructura” dijo Princisgh. Mejora de varias rutas, construcción de doble vías y solucionar algunos problemas como la situación con el puente de Dolores, son algunos de las necesidades que ADP - Agronegocios del Plata identifica en materia de infraestructura. Para la zona del noreste ahora se cuenta con la infraestructura del Ferrocarril Central, que podría llegar a utilizarse para bajar mercadería desde el norte, noreste y centro del país directamente hacia el puerto de Montevideo. En tanto, en el litoral norte, si bien no se puede pensar en una vía como el ferrocarril, ya se está trabajando en formas alternativas como es el transporte vía Río Uruguay desde Salto y Paysandú directamente hacia Nueva Palmira. “Nosotros y todo el país debemos apostar al crecimiento, como productores de alimentos para el mundo, y este problema va a ser un freno a corto plazo o mediano plazo” comentó Princisgh y concluyó: “hay que darle una vuelta de rosca bastante importante, tiene que ser un compromiso país de los actores privados pero también impulsado por el sector público”. ●

20 años liderando el campo con pasión y conocimiento.

En Scotiabank, felicitamos a Agronegocios del Plata, nos unimos a su celebración y reafirmamos nuestro compromiso de seguir cultivando juntos un futuro próspero.

¡Feliz aniversario, que sigan creciendo con éxito!

The Scotiabank logo, consisting of the word 'Scotiabank' in white, bold, sans-serif font, followed by a registered trademark symbol (®). The logo is set against a red rectangular background.

Scotiabank®

Un balance de impacto ambiental con el espíritu innovador de ADP

La responsabilidad con el medio ambiente es parte de los principios de la empresa de agronegocios, que busca innovar además en la forma en la que contabiliza el impacto ambiental de su actividad

Con el compromiso hacia las comunidades, cultura característica de la empresa, y buscando la innovación constante, ADP - Agronegocios del Plata se embarcó recientemente en una forma novedosa de medir su impacto ambiental. “Somos una empresa familiar, toda la vida crecimos rodeados de cultivos y es parte de nuestra naturaleza buscar hacer medioambientalmente todo lo mejor posible”, explica Sofía Guigou, gerenta Comercial y de Marketing de ADP - Agronegocios del Plata “Estábamos convencidos de que estamos haciendo nuestra producción de la forma más sustentable posible, y mejorando año a año” cuenta, “pero nos generó curiosidad medir los impactos y las dependencias de nuestra producción”.

Siguiendo este objetivo buscaron la mejor forma de cuantificar este impacto. Se trata del Balance de Capital Natural, que mide a to-



das las actividades de la empresa: producción agrícola, ganadera, y planta de semillas. Este método se asemeja a un balance contable,

pero enfocado en el ambiente. Se enumeran todos los impactos a nivel de suelo, de agua, aire y bienestar animal de la producción de

ADP - Agronegocios del Plata desde el momento que entra a la empresa hasta que sale y es mucho más extenso que la tradicional medición de la huella de carbono que actualmente realizan las empresas.

Encontrar la mejor forma de realizar este balance no fue fácil, ya que es una técnica que recién comienza a verse en otras partes del planeta. Luego de una ardua investigación, encontraron el modelo con el que inspirarse. En primer lugar, se capacitaron en la metodología de evaluación integrada de capitales, que forma parte del programa TEEB AgriFood (The Economics of Ecosystems and Biodiversity for Agriculture and Food). A través de ellos definieron el marco metodológico inicial, identificando los indicadores a medir. El segundo paso fue aplicar el estándar BS 8632 de BSI a los indicadores elegidos. Este standard fue publicado en junio del 2021 en Inglaterra, y el ob-

jetivo es combinar la información financiera, ambiental, y social, para revelar los impactos y dependencias de la producción de la empresa con la naturaleza. Luego de un proceso bastante complejo para lograr una medición que se ajustara a la realidad de la empresa, ADP - Agronegocios del Plata pudo realizar el primer balance ambiental en 2022 con resultados auspiciosos para la empresa. El objetivo es este año realizarla nuevamente y estandarizar este funcionamiento, además de lograr auditar el balance.

Las conclusiones de este balance se convertirán en una herramienta fundamental para marcar el rumbo de ADP - Agronegocios del Plata en los próximos años. Según explica Sofía, uno de los objetivos de este balance es utilizarlo “para tomar decisiones, no sólo desde los números, sino incorporarlo cada vez más a la gestión estratégica de la empresa”. ●

20 años de agregar valor todos los días.
Feliz aniversario Agronegocios del Plata.



100% ECOLÓGICO

BíoPlus3

SUELO • SEMILLAS • PLANTAS

Alimentando la vida del suelo.



- **BíoPlus 3 da vida y energía** a la fertilidad natural del suelo.
- Promueve el **crecimiento y actividad** de hongos y microorganismos benéficos.
- Mejora la **estructura y porosidad** del suelo.
- Libera **nutrientes esenciales** del suelo.
- **Plantas más vigorosas y resistentes** a enfermedades, plagas y climas adversos.
- Brinda cosechas de **mayor calidad y cantidad**.

Presentación:
**Caja con 2 bidones 10L
o Botella 1L**



BíoGro

Tecnología regenerativa para suelos.

Otros productos BíoGro:

Aqua Veta
Catalizador líquido cuántico.



BíoPlus
ORGÁNICO
(Próximamente)



Presentación:
**Caja con dos bidones 10L
o Botella 1L**

Conoce más sobre nuestros productos:



“Nos enfrentamos a un año que viene pintando mejor que el anterior”

Con la innovación y el uso de la tecnología como característica de ADP, el sector agrícola se enfrenta a un escenario de moderación de los precios internacionales y de mejores proyecciones de lluvia

Ingeniero agrónomo de formación, Diego es el responsable del área de Producción Agrícola de ADP - Agronegocios del Plata. Tras finalizar sus estudios en Montevideo, regresó a Dolores con el desafío de integrar un proyecto de su abuelo Lider que ya pensaba en el retiro, donde tuvo la oportunidad de generar experiencia en la producción agrícola, seguimiento de cultivos, compra de insumos y venta de granos durante tres años. Tras ese tiempo, se abrió una posición en ADP - Agronegocios del Plata y luego de completar el proceso formal, Diego asumió el desafío de estar al frente del área Producción Agrícola de la empresa que también tenía un alto valor familiar y afectivo. Diego habla de su pasión por la agronomía aplicada a los cultivos, a la nutrición, a cómo aumentar la productividad y no quedan dudas de que la vocación le corre por las venas.

ADP - Agronegocios del Plata cuenta con 26 mil hectáreas físicas, que según explica Diego, son en realidad 40 mil dado que en muchas de ellas se cultiva dos veces al año. “Se distribuyen en un área equilibrada de trigo, de cebada y de colza en invierno, sumado a coberturas donde no hay cultivos de invierno. Tenemos una rotación madre armada que por algún factor externo puede variar. No obstante, por lo general tratamos de no salirnos de esa rotación que nos aporta muchísimo productivamente y nos permite controlar las malezas y distribuir el riesgo en distintos granos”, explica.

El caso de la canola

“En el afán de innovar, ADP - Agronegocios del Plata se embarcó hace muchos años en el tema de la canola. En el 2011 hicimos un área de 11 mil hectáreas cuando aún era un cultivo de nicho. Es un cultivo que nos gustó, fuimos fuerte hacia él y empezamos a aprender. Muchos productores se fueron sumando y los aceites de canola en el mundo comienzan a tener mucho valor. El año pasado, una tonelada de colza llegó a valer 200 o 300 dólares más que la soja y eso es algo histórico, pocas veces había sucedido. Cuando los precios nos dan un equilibrio que podemos alcanzarlo, invita a que otros productores se sumen. Creo que eso ha hecho que crezca mucho el cultivo, por el aporte agronómico en la rotación, pero a su vez porque se han desarrollado los mercados y Uruguay ha empezado a exportar. En esos años que nosotros comenzamos con la colza, teníamos que venderlo al



Diego Guigou está al frente de Producción Agrícola en ADP - Agronegocios del Plata



La empresa cuenta con 26.000 hectáreas físicas

mercado interno, la demanda no era la misma que la externa, no se había desarrollado la exportación, la genética tenía todavía mucho por crecer. Pero estamos convencidos que es de esa manera con la que se generan los cambios, nos pone super orgullosos, y, además cuando llega el desarrollo, nosotros ya estamos con un mayor conocimiento en la producción de este cultivo. La historia de Uruguay con la canola viene más tarde; recién el año pasado superó al trigo y a la cebada y eso habla de la importancia que va adquiriendo.

Impacto ambiental

Hace 20 años probablemente los efectos ambientales de la producción agrícola y de otras actividades de la industria no estaban tan presentes en la agenda mundial. Diego comenta que “como concepto siempre tratamos de hacer las cosas de la forma más amigable posible con el ambiente; yo vivo en el campo y tengo los cultivos a 50 metros de mi casa y queremos seguir viviendo ahí y criar a nuestros hijos en este lugar. Somos los más interesados en el cuidado del recurso y que los efectos sean lo más inocuos posibles y desarrollar todas las técnicas que nos ayuden a producir de manera más sustentable. Tenemos claro por ejemplo

que, en el caso de las malezas, si no las controlamos, terminan perjudicando al cultivo. Un ejemplo de cómo venimos avanzando en las tecnologías aplicadas son el uso de aplicaciones selectivas; es habitual cuando vamos a sembrar, que tengamos un 30% del área que tiene ciertas malezas. Hoy estamos usando lectores de malezas que nos permiten solo aplicar sobre la maleza y no sobre todo el campo. Lo que se hizo toda la vida, primero fue el movimiento de suelo, se daba vuelta la tierra y al sacarle la raíz del suelo se descompone. Después empezamos a aplicar herbicidas sin mover la tierra (que generaba otros problemas como erosión) y ahora la tecnología avanzó al punto de que leemos en vivo y en directo lo que pasa por debajo de la máquina y solo aplica donde las detecta; esto ahorra tiempo y producto”.

Innovar para mitigar efectos negativos

El clima sin dudas es una variable que aporta sus ventajas y sus tiempos desafiantes para la agricultura. “Venimos de tres años super complejos; a régimen normal nos falta un año entero de lluvia. Eso fue haciendo que los cultivos fueran consumiendo las reservas de humedad. Los más afectados sobre todo son los de verano y la

productividad de este año fue bajísima para la soja, el maíz y el sorgo. Los agricultores estamos acostumbrados a estos vaivenes, este año en el invierno, la producción dejó números interesantes y el verano fue el peor de la historia. Para eso, hace muchos años que trabajamos en seguros de rendimiento, una herramienta muy necesaria para sobrellevar años difíciles y que aprendimos de la agricultura de Estados Unidos. Esto es algo innovador por parte de ADP - Agronegocios del Plata, hace 10 años que contamos con estos seguros y al día de hoy es un tema muy necesario y de trabajo para toda la agricultura nacional. Lo importante es seguir produciendo por muchos años y para eso es necesario cubrir los años tan duros como estos. Para nosotros hoy es un insumo más que se presupuesta como parte un fertilizante o la semilla, que pesa mucho en los costos, pero va a mantener el auto siempre con posibilidades de seguir en el camino”, explica.

Los desafíos a futuro

Como experto y responsable de la Producción Agrícola de ADP - Agronegocios del Plata, Diego Guigou señala dos principales desafíos para el sector, en el corto y el largo plazo. “Nos enfrentamos a años de mucha volatilidad mundial, por lo tanto y teniendo en cuenta que viene un año donde la tendencia climática va a cambiar y va a llover, las productividades van a ser mayores y debemos ser muy buenos o los mejores de la clase en costos por tonelada producida. Con esto me refiero a que nuestro competidor no es el vecino del campo de al lado, es el productor brasileño, americano o canadiense que vende su producto igual al nuestro probablemente al mismo comprador, por eso en un país caro que seguramente no cambie debemos ser muy eficientes en la compra de insumos, en la productividad y en la venta de nuestros productos. Todas las tecnologías nos van a ayudar si las incorporamos rápido. También por ejemplo nos va a ayudar lograr integrarnos en la cadena. Fletear un grano de Caraguata al puerto de Nueva Palmira es más caro que llevarlo de Palmira a China, por eso es que si la soja no vale como para solventar ese flete a lo mejor es posible producir maíz, comerlo en el lugar con ganado y fletear carne. Todo esto parece sencillo decirlo y no es tan fácil planificarlo y llevarlo adelante. Pero seguramente si logramos leer estas cosas a tiempo y mover las perillas seamos cada vez más competitivos”, sentencia. ●

Agricultura por ambientes: “tratar distinto lo que es distinto”

En el 2015 y fiel a su estilo innovador, ADP - Agronegocios del Plata se embarcó en el proyecto de trabajar la agricultura por ambientes. Al ser el suelo uruguayo muy variable, existen partes muy buenas y otras no tanto dentro de una misma chacra agrícola “lo que exige que lo que vaya arriba de cada ambiente tenga que ser distinto”, explica Diego. El trabajo consiste en separar la chacra en distintos ambientes productivos y entender por qué hay algunos que producen más que otros dentro del mismo predio, “ayuda a tratar distinto lo que es distinto”. Con los monitores de cosecha, imágenes satelitales y lectura a campo se separan los ambientes a través de un mapa. “Hoy están separados en tres ambientes y se tratan distinto: lo que rinde 30% por encima de la media, lo que lo que queda dentro de 0 a 30% y de 0 a -30%, y por último lo que está por debajo del 30% inferior al promedio. Cuando se abrió esta nueva casta de conocimiento, nos dimos cuenta de que no solo había que atacar y trabajar mejor lo que estaba rindiendo poco, sino también lo que rendía por encima porque podía rendir incluso más”, agrega. Esta práctica fue disruptiva para el sector; ADP - Agronegocios del Plata incorporó una aeronave pequeña no tripulada, llamado UAV, que pasaba por las chacras tomando fotos que arrojaban una resolución mucho mayor a la de los satélites del momento. En la actualidad, los satélites mejoraron tanto que volvieron a usarlos para la agricultura por ambientes. “ADP - Agronegocios del Plata tiene un largo recorrido en esta práctica, ya es parte de la empresa y a su vez ayudamos a los clientes para que vayan incorporando la tecnología”, concluye. ●

Un nuevo modelo de negocios para dar valor a la ganadería local

Uno de los responsables de Producción Ganadera cuenta cómo el área es el principal contribuyente a la facturación de ADP - Agronegocios del Plata, y la relación con las otras áreas de la empresa

El negocio ganadero siempre estuvo en mente para los directivos de ADP - Agronegocios del Plata. Inicialmente como búsqueda de generar el know how sobre cómo funcionaba el negocio de los feedlot en Uruguay, que en ese momento estaba empezando; y así estar preparados por si la oportunidad de expandirse en el negocio pudiera surgir. Matías Guigou recuerda la primera reunión a la que su padre lo llevó para involucrarlo en el tema: “en aquel momento el valor de los granos y la agricultura estaban pasando por un momento bastante complejo, con costos de producción por hectárea muy altos y una destrucción en el valor de los granos que dejó el negocio con márgenes muy acotados y en algunos casos negativos”, cuenta.

En ese contexto surgió la necesidad de buscar alternativas para que el negocio principal de la empresa en aquel momento, la producción de granos, siguiera funcionando. Por un lado, se buscó eficientizar todos los procesos y recursos de la empresa, seleccionando mejor los campos, optimizando las rotaciones, y también generando una estructura empresarial más liviana. Al mismo tiempo surge la oportunidad de usar los animales como mecanismo de agregado de valor para los granos a través de la producción de carne.

Así fue como el negocio de la producción de ganado a corral para la empresa comenzó a tomar relevancia. “Un buen día, Papá nos invitó junto con mi hermano a que lo acompañáramos a una reunión con un actor de la cadena industrial. Allí se planteó la posibilidad de encarar un negocio que tuviera el volumen suficiente como para hacerlo atractivo para la industria, así como también lograr consumir un volumen importante de los granos que la empresa podía producir”, dice Matías, quien agrega que “no era suficiente con producir 500 animales, había que hacer un negocio grande”.

De esa manera se produjo otra de las distinciones de ADP - Agronegocios del Plata; trabajar por contratos anuales. “La empresa buscaba hacer un contrato que le permitiera salir del modelo tradicional con el que se manejaba la ganadería en Uruguay, y poder lograr no solo un negocio de largo plazo sino también poder manejar precios futuros como se hacía con los granos”, recuerda Guigou.



Matías Guigou es el responsable de Producción Ganadera

Esa forma de trabajar resultó ser bastante disruptiva para el mercado local. ADP - Agronegocios del Plata planteaba acordar de antemano con los frigoríficos la cantidad de animales que se les iba a mandar, con un peso establecido, calidad muy homogénea y un valor determinado previamente. “Pasamos a ser un aliado estratégico de la industria”, dice Guigou.

Para ADP - Agronegocios del Plata esta nueva línea de negocios también fue una apuesta arriesgada: “Si bien la empresa contaba con una trayectoria que le había permitido entender los fundamentos del negocio y se estaba preparando para esto, se le planteó a la industria hacer un negocio cuyo volumen tenía que ser lo suficientemente relevante para la industria, cuando nosotros en realidad no lo teníamos en funcionamiento. Después de esa reunión nos teníamos que dar vuelta y salir a armar todo y hacerlo funcionar”.

Sin embargo, la apuesta fue buena y se logró llevar el negocio ganadero a otro nivel, superando incluso la facturación que genera-

ban las demás unidades de negocio de la empresa.

Parte de ese éxito estuvo en mantener los valores de empresa familiar de ADP - Agronegocios del Plata inculcados por Marcos Guigou a todos sus hijos: “tratar de generar relaciones donde a las dos partes les vaya muy bien” explica Matías. “Sabemos que vamos a tener momentos en los que nos va a ir muy bien cuando a la industria le va bien y cuando a la industria le va mal tendremos que trabajar para acotar el riesgo pero también tenemos que aceptar que nos pueda ir un poquito más mal” explicó sobre lo que significa para ellos ser un aliado estratégico.

El área de Producción Ganadera, tiene además una particularidad dentro de la empresa. Dos personas comparten el liderazgo de esta área, uniendo sus conocimientos para potenciar los resultados. Así es que, además de Matías Guigou, Ignacio Martínez también es responsable de llevar el día a día del negocio de los feedlot, siguiendo la filosofía y los valores de ADP - Agronegocios del Plata. ●

La relación entre las áreas de la empresa

El área de Producción Ganadera de la empresa nació como forma de dar mayor valor a la producción de la división Agrícola, por lo que es lógico que sus funcionamientos estén entrelazados. De todos modos, si bien la empresa es una, cada unidad de negocios toma sus decisiones con relativa independencia, buscando maximizar el resultado de cada área.

“El objetivo es y va a seguir siendo que las distintas unidades de negocio interactúen de la mayor manera posible, si tengo la ventaja de que la empresa posee la fábrica de producir los granos que voy a consumir en mis corrales, tengo que procurar utilizar la producción propia, siempre y cuando no nos genere una pérdida de competitividad frente a comprar en el mercado”, ejemplifica Guigou. Esta interacción se evidencia incluso en cómo está armado el modelo, con los corrales ubicados cerca de cada una de las zonas estratégicas de producción agrícola: “cada feedlot tiene en un radio de 50km de 5 a 10mil hectáreas que le producen los granos” afirma.

A pesar de las interacciones familiares, cada responsable de área no pierde de vista el objetivo: “yo siempre voy a hacer fuerza para comprarle los alimentos a la unidad de producción agrícola de la empresa, pero no puedo perder de vista que para poder tener un negocio competitivo es muy importante que los alimentos, que representan una parte importante del costo del animal producido, tienen que comprarse al mejor valor posible”.

Más allá de las picardías que puedan surgir, todos los integrantes de la empresa tienen claro que están juntos en este camino y el objetivo es hacer negocios en conjunto, concluye.

Coyuntura y perspectivas para 2023. “Creo que la situación actual del negocio es coyuntural”, sostiene Matías Guigou al ser consultado por el contexto actual de las exportaciones de carne, que llevan varios meses en caída. Según el responsable de Producción Ganadera de ADP - Agronegocios del Plata, el momento de crisis de los principales mercados de destino del producto, sumado a una reactivación de competidores directos como Australia y Brasil llevaron a que momentáneamente el negocio esté pasando por un período de “turbulencia” como lo define.

Los problemas de competitividad de Uruguay también tienen su influencia en la ecuación: “cuando vos tenés que salir a vender un producto diferenciado, que tiene un valor agregado importante, y estás generando un producto de altísima calidad que es muy caro, competir con países como Brasil y Australia que tienen una producción demencial y a su vez producen más barato, empezás a tener problemas de competitividad”, explica Guigou.

De todos modos, fue positivo con respecto a las proyecciones a futuro: “el mundo va a demandar cada vez más carne y nosotros como empresa estamos posicionados para producir mucho más. Tenemos un equipo que está preparado, tenemos las instalaciones prontas, y cuando la industria pueda estar en condiciones de dar competitividad a nuestro negocio vamos a acelerar”, finaliza. ●

Aprender a valorar el agua dulce como “una bendición” para Uruguay

En tiempos en los que el país está bajo una emergencia hídrica debido a la sequía más grande en los últimos 70 años, Marcos Guigou destaca al sector como clave en la retención del agua dulce

La falta de lluvias colocó a Uruguay en un escenario poco habitual. Los principales embalses de agua dulce que abastecen el recurso potable y corriente para consumo humano vieron sus niveles mermados de forma excepcional. Como consecuencia, la composición del agua que consumen los habitantes de Montevideo y la Zona Metropolitana- aproximadamente 1.7 millones de personas- tuvo que ser modificada por las autoridades de OSE para que fuera apta para su consumo. Lejos de las polémicas generadas alrededor de la temática y con sustento en una amplia experiencia en los rubros agrícola y ganadero, en la que inevitablemente ha tenido que lidiar con la variabilidad climática de forma permanente, el fundador de ADP - Agronegocios del Plata asegura que los extremos climáticos son grandes oportunidades de aprendizaje



La falta de lluvia afectó los principales embalses de agua dulce del país

para el sector y para el país. “En Uruguay llueve 1.200 milímetros promedio históricos por año y si no la usamos con cultivos que

atrapen el agua y la transformen en materia vegetal, en granos, en alimentos, esa agua se mezcla con el agua salada y la perdemos.

Entender al agua dulce como una bendición que tiene el Uruguay es una de las cosas más importantes que deberíamos aprender de esta sequía”, sostiene Marcos Guigou.

Aprovechar la crisis como oportunidad

El director ejecutivo de ADP asegura que hay una gran oportunidad para almacenar agua y usarla a través de los cultivos, no solo de manera eficiente, sino de manera sustentable para el medio ambiente. Con la innovación para el crecimiento como leitmotiv de ADP - Agronegocios del Plata, Guigou afirma que, al no existir un ritmo constante de lluvia en Uruguay, es necesario diseñar sistemas para que el agua no se vaya al mar y se pierda. “Es una oportunidad para buscar innovar, crecer y aprender. Me parece que tenemos una riqueza enorme en ese régimen de llu-

via en Uruguay”, dice. Guigou destaca además el rol del sector ganadero que también ofreció soluciones, “tanto desde el punto de vista comercial para vender el ganado que no se podía tener en los campos, como nutricional”.

La producción agrícola y ganadera, entre otras tantas actividades rurales, están expuestas a las adversidades climáticas y eso es un hecho que Guigou tiene incorporado desde hace ya muchos años. “El clima va a seguir siendo variable, vendrán años lluviosos, secos y en ese contexto nuestro sector tiene que aprender a trabajar. Hay una frase que me gusta que dice: ‘es en la noche que valoramos la luz’ y es muy aplicable a esta situación; valoremos el promedio histórico de lluvia en Uruguay en el año y aprendamos a usarla mejor. Esto es válido para la agricultura, para la ganadería y cualquier actividad del hombre”, concluye. ●

Queremos felicitar a **ADP** por sus primeros 20 años de innovación y liderazgo en el desarrollo de la agricultura en Uruguay.

Agradecemos por la **confianza** y **trabajo conjunto** en este largo camino recorrido.



20ADP
AÑOS JUNTOS AGRONEGOCIOS DEL PLATA

Cargill® Helping the world thrive

Información y tecnología para hacer crecer el negocio ganadero

Con una gestión más parecida a la industria que a la ganadería tradicional, la empresa incorporó y aplica herramientas tecnológicas a sus feedlot para lograr proyectar y producir con mayor precisión

Para Matías Guigou, la cantidad de información y datos que maneja el área de Producción Ganadera “no tiene nada que envidiarle a la agricultura”. Cuentan desde el inicio de las operaciones del área con un programa de gestión, y un análisis diario que sobre todas las variables que suceden dentro del corral; los distintos alimentos que se consumen, la trazabilidad individual con datos de raza, edad y sexo, las distintas dietas que se están usando en cada uno de los corrales, los factores climáticos y la multiplicidad de interacciones que resultan de la medición de todos estos factores. Esta información les permite decidir con qué peso hay que comprar cada animal en cada momento, por cuales lotes específicamente se puede pagar un sobreprecio, qué genética se adecúa mejor para cada negocio, a cuál de los cuatro corrales de la empresa se enviarán los animales según la época del año.

La medición en tiempo real de los factores ya mencionados sumados al banco de datos que la empresa posee de información resultan clave para tomar las decisiones del negocio: “hoy yo puedo mirar ocho años de información y decidir si puedo pagar algún centavo más por algún ganado específico debido a que productivamente ha sido mejor, así como también puedo decidir a qué industria remitir según cómo interactúe el precio con los resultados productivos que hemos logrado con cada una de ellas”, explica Guigou.

La cantidad de información que manejan sorprende incluso a colegas del rubro: “muchos de los que vienen a la empresa a entender un poco de lo que estamos haciendo se van impresionados de la cantidad de información que estamos manejando y por sobre todo de cómo la estamos utilizando para maximizar la rentabilidad del negocio. Y esto también involucra a los productores que son muy proactivos en la búsqueda de una mejora continua en la calidad de sus ganados y necesitan nuestro feedback para poder lograrlo de forma más rápida y eficiente. Este conjunto de información correlacionada con datos de faenas donde también hacemos un seguimiento estricto también nos permite tomar decisiones cómo las de seleccionar los ganados que performan mejor en el proceso industrial”, sostiene.

Tecnología genómica: tan disruptiva para el negocio como la inteligencia artificial

Estar a la vanguardia del negocio es una de las distinciones de ADP



La producción ganadera maneja altos volúmenes de información y datos

Más tecnología en el horizonte

Recientemente ADP - Agronegocios del Plata adquirió un sistema tecnológico para los corrales de feedlot al que califican como “disruptivo”. Consiste en un sistema de cámaras instaladas en los corrales que a través de tecnología láser permite identificar a cada uno de los animales, detectar su raza y edad, y dibujar una imagen tridimensional para hacer una proyección de peso. Esos datos interactúan con el programa de gestión “lo que nos permitirá lograr aún más precisión en la estimación de peso” explica Guigou. Además, el software cuenta con una cámara térmica que toma la temperatura de los animales, lo que les permite detectar posibles focos de enfermedad dentro de los corrales.●

- Agronegocios del Plata, pero en el caso de la producción ganadera, la tecnología aplicada no tiene la forma física de grandes máquinas, sino que se encuentra visible sólo a través de un microscopio.

Uno de los principales avances tecnológicos en el área de Producción Ganadera vino de la mano de uno de los últimos invitados a la jornada ADP Zone. Lee Leachman, uno de los mayores ganaderos de Estados Unidos, les presentó una genética adaptada al negocio del corral que mejora todos sus indicadores. “Tiene un resultado asombroso en Estados Unidos de hasta un 15% de mejora en la eficiencia de conversión, un 12 a 18% en la ganancia de kilo por peso vivo, y algunos otros como la deposición de grasa intramuscular”, explica. La forma en la que este experto logró obtener ese

resultado fue cambiar el concepto, de la selección fenotípica al de la genómica. Esto es contar con un banco de datos de ADN muy grande y tecnología aplicada para poder analizar el comportamiento de la descendencia de cada animal. “Estamos trabajando para lograr una raza que se adapte o que mejore mucho las características productivas que tenemos nosotros en nuestro negocio, y que para el negocio del corral puede llegar a tener un impacto importantísimo”, adelanta.

El objetivo de esta alianza es lograr un producto final que se asemeje más a lo que en el mundo se está buscando y que le permita a la industria conseguir un diferencial fuera de Uruguay. Esto viene aparejado con la búsqueda de un modelo de tipificación que implique que la industria ya no pague por una ca-

lidad estándar sino en función del marmóreo de cada uno de los animales. Nuevamente, siguiendo el espíritu de ADP - Agronegocios del Plata de ser un aliado estratégico, estos avances van a derivar en mejores negocios para sus socios: “para la industria es una forma de colocar la carne a mejores valores y le va a permitir trasladar mejores valores al productor y a su vez nosotros vamos a mejorar nuestra performance productiva, es un ganar-ganar por todas partes”, explica Guigou.

Tecnología y gestión de la mano para potenciar el negocio

Una simple cuenta hecha por un asesor extranjero los llevó a cambiar la forma tradicional de manejar el corral y lograr mejores resultados al final del ejercicio. Tradicionalmente, dentro de los 120 días aproximados que pasa un vacuno dentro del corral de engorde, se realiza un pesaje en algún momento proceso con el objetivo de re-clasificarlos según el peso. “El año pasado vino un asesor y nos hizo una cuenta muy simple”, afirma. Esa cuenta generó grandes cambios. “Nos dijo que estábamos haciendo algo sin darnos cuenta, que es que cada día que a esos animales los sacamos a pesar al día 90, el animal en vez de ganar un kilo y medio por día, no ganaba nada, y al día siguiente, seguramente por el estrés, capaz que no gane nada o bastante menos” recuerda Guigou. En los volúmenes de animales que manejan en ADP - Agronegocios del Plata, esa práctica los puede llevar

a una potencial pérdida de cientos de miles de dólares en kilos de carne más adelante y además un potencial riesgo de machucamiento en los animales generando pérdidas para la empresa y también para el socio estratégico.

Estos cambios en la forma de trabajar son parte del aprendizaje que les dejó el negocio de los feedlot, que tiene una forma muy distinta de manejarse al de la ganadería a cielo abierto. “Empezamos a darnos cuenta de que una de las cosas que aporta el feedlot a la ganadería es que vos pasás de un modelo en el que dependes del pasto y de la luz y de que llueva, a un negocio mucho más industrial” explica el responsable de Producción Ganadera. Los sistemas de gestión les permiten mirar el histórico de datos y tomar decisiones en base a eso. Por ejemplo, si un año están pronosticando grandes volúmenes de lluvias, “entonces yo voy a mirar mi historia y evaluar qué pasó los años que llovió más de lo normal y ver los datos geográficamente en nuestros cuatro corrales que están distribuidos en zonas muy distintas y por ejemplo elegir a cuál llevarlos”, detalla Guigou.

Este sistema también los ayuda a predecir cuántos kilos ganará por día cada animal, lo que les permite agruparlos según fecha de salida. Por esta misma razón, coordinan con los productores la llegada del ganado con un mínimo de 400 animales a la vez. De esta forma, apoyados en el sistema de gestión, logran corrales más homogéneos donde el peso mínimo y máximo son muy cercanos. “El día que entran esos animales ya le puedo decir a la industria, guardame el cupo para dentro de 120 días para 200 animales con este peso y estas características. Eso fue tremendo para nosotros”, agrega.

El cambio en la operativa de trabajo derivó en una reducción importante de horas de trabajo en las mangas, así como también en una mejora para el bienestar animal, ya que al moverlos una sola vez el nivel de estrés se redujo, se optimizó la ganancia de kilos por día, “y lo que es aún más importante, logramos convencernos del modelo que nosotros tenemos en los corrales y la exactitud que tenemos para poder proyectar, porque con este sistema logramos una precisión con un margen de error del 5% al 7%”, dice Guigou. Además destaca lo revolucionario que es para la industria a la que también le permiten planificar con exactitud hasta por 120 días por adelantado.●