



TEXTO Y FOTOS: JUAN MANUEL REPETTO

# AGRICULTURA DE PUNTA EN ENTRE RÍOS

Antonio Bouzada posee en Entre Ríos un establecimiento altamente eficiente, en el cual se ponen en práctica todas las tecnologías de punta que hoy están disponibles en el mercado, orientadas a lograr los máximos rendimientos y rentabilidades en la producción agrícola.

No obstante, su mérito no termina ahí. No basta con hablar sobre los equipos de riego que le permiten irrigar 1.000 hectáreas de cultivos, describir la sistematización de sus campos con curvas de nivel, enumerar la maquinaria que posee para la siembra y la cosecha, mostrar los silos en los que acondiciona y copia su producción o los camiones propios que la trasladan hasta el puerto.

Con eso no alcanza. Quizás hace falta ir más atrás, a sus primeros años de crianza en el campo, a su ascendencia ligada a la producción agropecuaria, a su formación como abogado y a su experiencia en la industria farmacéutica. Este último aspecto tal vez brinde alguna pista sobre la fórmula que hace a su éxito. Después de ejercer su profesión de abogado durante 12 años en Paraná, Bouzada se convirtió en un empresario farmacéutico. Así fundó en la capital entrerriana uno de los primeros labora-

torios de genéricos del país, el cual, entre otros logros, lanzó en la Argentina un medicamento que haría historia en la lucha contra el SIDA, el AZT.

Hoy, pese a haberlo vendido a un grupo suizo, continúa firme en la actividad, al frente de Eriochem, desde donde administra una planta de 6.500 m<sup>2</sup> cubiertos, aprobada por los principales organismos de calidad del mundo (como Food and Drug Administration y EMEA, entre otros), y que trabaja con las compañías internacionales más importantes del sector.

Bouzada se siente orgulloso de haber logrado trasladar su experiencia de la industria al agro, una decisión que fue determinante para el desarrollo de sus negocios. *"El sistema de calidad es el alma en una empresa farmacéutica. Por eso, cuando empezamos con San Fernando, en 1997, tratamos de aplicar ese mismo concepto a la producción agraria"*, dice, y agrega: *"Entonces pensaba que el campo tenía mucho por entregar y que los productores tenían que hacer un cambio radical de mentalidad"*.

*"Somos muy amigos de medir y planificar, y de no dejarnos llevar por la sensación térmica para tomar decisiones"*, apunta, acompañado por

dos de sus hijos, Hernán y Sebastián, y su administrador, Horacio Amavet. Así, mediante la incorporación de tecnología y el seguimiento de un sistema de calidad (hoy está cerca de certificar Buenas Prácticas Agrícolas), hizo crecer a su empresa hasta abarcar distintos puntos de la cadena de valor, contratos especiales que le permiten alcanzar rentabilidades muy importantes y expandir sus fronteras hacia nuevas tierras, como Uruguay.

## ALTAS RENTABILIDADES

Bouzada destaca la necesidad de incorporar permanentemente nuevas tecnologías a la agricultura y de crecer en la cadena, para lograr una administración más eficiente en el uso de los recursos y una actividad más rentable. *"Acá, nosotros hacemos absolutamente todo, desde la preparación del lote donde vamos a sembrar, hasta la entrega de los granos en el puerto de Rosario. Tenemos maquinaria propia, una planta de silo donde acondicionamos nuestro cereal y dos camiones para trasladar nuestros productos"*, detalla, para dar algunos ejemplos. El uso de tecnología de punta salta a la vista

En Victoria, Antonio Bouzada obtiene altos rendimientos y rentabilidades, con el uso de tecnologías de última generación y el agregado de valor en sus cultivos.

cuando se ingresa al establecimiento. Una de las primeras imágenes son los equipos de riego por aspersión, que hoy le permiten cubrir 1000 hectáreas de cultivos que arrojan márgenes sorprendentes, hasta tres veces superiores respecto de las actividades tradicionales del campo.

*"Nuestra primera gran inversión fue comprar dos módulos de riego, con los cuales manejábamos 500 hectáreas. Hoy tenemos siete equipos, que cubren unas 1000. Además, aumentamos nuestra capacidad de riego instantáneo: podemos irrigar 750 ha al mismo tiempo"*, se ufana. El principal destino de esta tecnología se orienta a la producción de semillas híbridas de maíz para Monsanto, que en mayor medida van a la exportación, e involucran otras herramientas de punta como una estación meteorológica, cuyos sensores permiten detectar el grado de humedad de los cultivos. Este año, San Fernando va a implantar 567 hectáreas de maíz para la compañía multinacional.

El semillero se convirtió en una unidad de negocio de alta rentabilidad, que aporta la mayor contribución marginal a la empresa. En esta campaña, participó con un 19% del margen bruto total, pese a ocupar apenas 310 hectáreas.



En el próximo ciclo, la cifra va a ser mayor, porque se va a aumentar la superficie en siete posiciones de riego, con lo cual se situaría alrededor del 30% de la renta total.

En efecto, el maíz elaborado para la compañía le permitió obtener a Bouzada un margen bruto de 2400 pesos por hectárea en el ciclo pasado (2006/07), equivalente a una rentabilidad de 61% sobre la inversión. Un maíz comercial, en cambio, arroja un margen de 1414 pesos, o una renta de 20% (en ambos casos, el cálculo incluye un arrendamiento de 780 pesos por ha).

*"Esta relación nos llevó a incorporar equipamiento de última generación y a protocolizar todo el sistema de producción"*, asegura el empresario. *"El próximo paso es avanzar hacia la agricultura de precisión, para lo cual ya estamos haciendo los mapeos y capacitando a nuestros empleados"*, adelanta.

## MÁS INTENSIFICACIÓN

Una de las novedades que presenta el establecimiento en cuanto al manejo agrícola es la implementación de una soja de tercera, mientras el cultivo de primera comienza a perder superficie de una manera notable: hoy se expande sobre unas 670 hectáreas, cuando llegó a ocupar casi 1.400.

La soja de tercera se siembra detrás del maíz que se produce para Monsanto como semilla. La implantación se lleva a cabo entre el 15 y el 20 de enero, y ya involucra más de 200 hectáreas con riego. *"Si bien la experiencia de 2007 no tuvo los resultados esperados, por las lluvias que cayeron, buscamos seguir afinando la tecnología como una alternativa de doble cosecha gruesa"*, explicó.

No obstante, ya se ven algunas de sus ventajas. Por empezar, el costo de implantación es muy bajo (debido a que los gastos se cubren con los cultivos anteriores) y arroja un margen equivalente a 800-1.100kg de soja por hectárea (en campo propio, sin arrendamiento). Asimismo, este cultivo permite hacer un uso más eficiente de los recursos, como el caso del

Antonio Bouzada; su administrador Horacio Amavet y sus dos hijos, Hernán y Sebastián.



agua, debido a que, al momento de la siembra, el perfil ya se encuentra cargado con el riego que se aplicó al maíz.

"*Todavía tenemos que buscarle la vuelta*", subraya Bouzada, y destaca que la empresa viene intensificando desde hace años el sistema de doble cultivo trigo/soja en la rotación, en desmedro de la soja de primera, especialmente en los lotes que presentan mejores condiciones en la estructura de suelos.

## SISTEMATIZACIÓN

La localidad de Victoria, que constituye la base de operaciones de la empresa de Bouzada y donde se extiende la mayor parte de su superficie cultivada, se caracteriza por poseer suelos muy heterogéneos, con variaciones importantes de altura que pueden generar grandes erosiones con las lluvias. "*En la zona caen 1.100 mm por año, de manera despareja. Cuando llueven 100 mm juntos, el agua arrastra con todo, por la formación irregular de los suelos*", detalla, y explica: "*Hacemos siembra directa, pero no es suficiente. Por eso tenemos que tener una sistematización con curvas de nivel, para evitar esta erosión pluvial*".

También se hizo un trabajo de drenaje muy importante en el establecimiento, porque la zona

tiene llanuras extensas y muy fértiles, que se encharcan cuando llueve mucho.

Pese a considerar que "*el Gobierno hace muy poco por ayudar al sector agropecuario*", Bouzada rescató que en Entre Ríos se instrumentó un sistema mediante el cual se subsidia a los productores la sistematización de los suelos, mediante un descuento impositivo por el lapso de cinco años.

## MÁS SUPERFICIE

Desde la creación del establecimiento San Fernando, otra de las principales metas fue crecer en superficie, tanto propia como arrendada. En lo que refiere a la compra de campos, la intención fue no exponerse a las permanentes subas de precios en el mercado de alquileres y disminuir riesgos a la hora de planificar el negocio. "*Veíamos que los costos de los arrendamientos iban para arriba y eso era imparable. Si bien el productor los pagaba al principio de la campaña agrícola y, como los commodities subían, recolectaba la cosecha con un alquiler que resultaba más barato, todos los ciclos tienen su fin y nos quisimos preparar*", dijo Bouzada.

En total, en la campaña 2007/08 la firma implantó sus cultivos sobre 2.100 hectáreas propias y 2000 arrendadas, con explotaciones que

se expanden en las localidades de Victoria, Gualeguay y Nogoyá.

Además, recientemente compró un nuevo establecimiento de 788 hectáreas en Sauce de la Luna, ubicado en el norte de la provincia de Entre Ríos, donde esta campaña ya se sembró 480 hectáreas de soja. Esta zona, destaca el productor, es más apta para poner en práctica la tecnología de doble cosecha gruesa, con soja de tercera.

Al mismo tiempo, Bouzada decidió expandir sus fronteras hasta el otro lado del Río de la Plata, y desembarcó en Uruguay. Allí, la firma arrienda 527 hectáreas, ubicadas en los departamentos de Soriano y Flores. "*Estamos haciendo las primeras experiencias*", apuntó el productor, y adelantó que el próximo año llegarían a sembrar 2000 hectáreas en ese país. "*Nuestra intención es diversificar el negocio y, a la vez, compensar situaciones que en la Argentina no son claras*", dijo en referencia a los vaivenes políticos que no definen un rumbo para la agricultura local. Y destacó el trabajo de organismos públicos uruguayos, como el CONEAT (equivalente al INTA), que tiene monitoreado todos sus suelos y ofrecen mayores garantías a la hora de salir a buscar campos para sembrar. También allá, la apuesta es seguir creciendo. ■