



LA NACION LINE | Archivo | 17 de Abril de 2004 | Campo | Nota

Estrategias: riego sistematizado en plena pampa húmeda

Cuando el agua viene de abajo

Decidida a llegar a los toques de rendimiento, la familia Falabella, de Carmen de Areco, intensificó tecnológicamente 2000 hectáreas de su establecimiento, dedicado a producir semillas de soja y maíz; en 2003 la venta de equipos de riego volvió a recuperarse tras registrar seis años de caída

CARMEN DE ARECO, Buenos Aires.- Cuando un empresario ligado al campo decide una estrategia de inversiones en el corto y mediano plazo, por ejemplo, de 3-5 ó más años, puede inclinarse por el amplio trecho entre dos caminos diferentes.

Ellos son: una expansión horizontal, comprando o alquilando nuevas hectáreas; o de otro modo, "intensificando tecnológicamente" un campo con la adquisición de bienes de capital (tractores, cosechadoras, equipos de riego) y fuerte utilización de bienes de uso (fertilizantes, semillas de alta calidad, etcétera). Es el caso de una expansión vertical.

La familia Falabella, integrada por Pedro (padre e hijo), Pablo y Andrea optaron manifiestamente por la segunda opción en La Federala, un establecimiento de 2800 hectáreas de primera calidad ubicadas sobre la ruta 7, en el kilómetro 137, de esta localidad.

En los últimos 10 años enfocaron sus inversiones en la utilización masiva del riego, un desembolso que alentó el aumento de los rindes (crecimiento vertical) y que, en referencia a éste, se suele comentar, que está "directamente emparentado con la construcción de un segundo piso a la propiedad horizontal que es el campo".

A lo largo de una década, aproximadamente, los Falabella han invertido escalonadamente en sistemas de riego complementario unos 700.000 o más dólares, a razón de 700-1000 por hectárea en un campo que eventualmente se vendería a 5000 o 6000 pesos por hectárea.

Con ese monto, tranquilamente podrían haber comprado una determinada cantidad de hectáreas en diferentes zonas. Sin embargo, la decisión empresarial apuntó a mejorar sustancialmente lo que ya tenían.

"¿Cuáles son las razones? Nos propusimos, en primer lugar, determinar claramente cual era el tope de rindes del campo y, algunos años más tarde, para llevar adelante negocios específicos en la producción de semillas con empresas tales como Pioneer, Monsanto, Novartis-Syngenta, Satus Ager", comentó Pedro Falabella hijo.

Hoy cuentan con ocho pivotes (cuatro de la firma Lindsay y otros tantos Valley) y 16 perforaciones interconectadas en forma subterránea por cañerías de policloruro de vinilo (PVC) de 8 pulgadas de diámetro. Con este sistema, impulsado por bombas cardánicas pueden regar maíz y soja en unas 2000 hectáreas (de las 2800 que tiene el campo) en forma alternada.

Esas 2000 hectáreas (con equipo de riego incluido) las alquilan a terceros que producen semillas de soja y maíz para distintos semilleros, a 30-32 quintales de soja por cada hectárea, valor que duplica el monto de alquiler para la producción de granos.

Fotos



Pivotes de riego en funcionamiento

Foto: Sergio Llamera



Pedro Falabella (h.) e Ignacio Gardiarena en "La Federala"

Foto: Sergio Llamera



Pedro Falabella (h.) activa el equipo de moderna tecnología

Foto: Sergio Llamera

Este negocio "estrella", difícilmente sea extrapolable a la mayoría de los colegas de la pampa húmeda, aunque marca a las claras los efectos de las decisiones empresariales cuando son tomadas "en tiempo y forma". Para ellos, el objetivo fue equiparse para regar 2000 hectáreas de muy buen campo en plena pampa húmeda.

Con este tipo de negocio, los Falabella, eliminan los gastos de transporte y comerciales y, en buena medida, hacen a un lado los riesgos de emprender la propia producción.

Estos productores también prestan los servicios inherentes al riego, esto es, aplicación, dosificación y oportunidad en los momentos necesarios. "El agua resulta absolutamente necesaria en los momentos de la floración del maíz y en el llenado de granos en la soja", comentó Pedro.

Costos y rindes

Según Ignacio Garcíarena, integrante de la firma proveedora de los equipos Valley, "el costo del riego es de 34 centavos de dólar por milímetro aplicado. Así es que, 100 milímetros de agua en el maíz representan un costo de 34 dólares; 60 milímetros en la soja son 18,4 dólares por cada hectárea. Este valor comprende los gastos en gasoil, la mano de obra, lubricantes y las reparaciones, aunque no contempla el valor de la amortización del equipo.

"El rendimiento potencial del maíz puede superar los 140 quintales, aunque para alcanzar estos valores son necesarios 550 milímetros, 300 milímetros son consumidos entre diciembre y enero. En uno de cada dos años, las deficiencias son superiores a los 50 milímetros. El riego suplementario constituye un recurso interesante para reducir esta limitante", agregó Garcíarena.

"Las perforaciones que utilizamos son capaces de abastecer agua a razón de 6-7 milímetros diarios por hectárea y el caudal es de 120.000 litros por hora y por perforación", sostuvo Pedro.

"En la zona de Carmen de Areco -añadió- tomamos el agua desde dos acuíferos: "El Pampeano" que va desde la superficie hasta los 60 metros de profundidad y "El Puelche" que va desde los 60 hasta los 90 metros. Trabajamos más con el primero porque el agua es de mejor calidad y está en zonas más superficiales con lo que el costo es más barato".

Según la experiencia de estos productores, si dedicaran su producción a los granos y no a las semillas, alcanzaría con riego rendimientos de 135-140 quintales de maíz y 40 ó 50 de soja de primera.

"Por ejemplo, en el caso de la soja se aplicaron 60 milímetros en la época de llenado de granos y obtuvimos 39 quintales, versus 33 en los vértices de los cuadros en donde no se alcanza a regar".

¿Cómo se deciden los momentos de riego? "Básicamente con cuatro elementos: 1) con la utilización de sensores de humedad del suelo que se colocan en diferentes partes de la superficie a regar, 2) con el programa ("Yaku") del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y que funciona de acuerdo con las necesidades de los cultivos y con la medición de la humedad de muestras de suelo, 3) con la utilización de un barreno de mano que saca "bocados de tierra" que pueden indicar grados de humedad y 4) con la utilización de una casilla meteorológica que manda los datos climatológicos completos en forma satelital hacia una base que registra el historial de los mismos.

El mercado

Según estimaciones privadas en la Argentina están funcionando unos 1500 pivotes de riego, que abarcan una superficie de unas 300.000 hectáreas. El pico máximo de ventas de sistemas de riego alcanzó su máxima expresión en 1996 en donde se vendieron cerca de 550 pivotes. En 2003, luego de una tendencia decreciente de 6 años, se alcanzó a revertir la tendencia negativa de ventas.

Los 151 equipos vendidos en el año pasado representan un aumento de 519 por ciento con respecto al 2001 en donde sólo se vendieron 24. Según la empresa Valley, que cuenta con el 80 por ciento de las ventas totales, las perspectivas para 2004 son aún mejores que para 2003.

Martín Pasman, presidente de Irri Management, comentó que "la Argentina es un país con grandes reserva de agua dulce, que están en el subsuelo en forma de acuíferos y en forma superficial en los ríos, arroyos, lagos, etcétera. Sin embargo, este recurso no renovable se debe utilizar racionalmente, sin desperdiciarlo y para la producción. En muchos países las reservas de agua dulce se están agotando por sobreexplotación o por contaminación; estos países deberán necesariamente importar sus alimentos dado que no tendrán agua para su producción agrícola".

Por Angel Palermo
Para LA NACION