

INIA y Barenbrug firmaron acuerdo para desarrollar nuevas variedades

Apuntan a que los nuevos materiales sean más productivos que los que actualmente están en el mercado, y que se adapten a los suelos uruguayos de menor potencial

Barenbrug y el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), firmaron un acuerdo para desarrollar y comercializar nuevas variedades de alfalfa en Uruguay, que sean más productivas a las que actualmente están disponibles en el mercado, y que se adapten a los suelos de menor potencial.

Juan Bologna, gerente de Semillas de Barenbrug, destacó a VERDE que este acuerdo "es un hito importante", tanto para la empresa como para el proceso de reconversión de la base forrajera en Uruguay, porque "implica el mejoramiento genético de una especie que ha sido relegada en los últimos años y que tiene muchísimo potencial de producción de leche, carne y lana".

Anunció que este fue "el comienzo de una relación con INIA", y que próximamente realizarán el "lanzamiento de varias otras líneas de trabajo, no solo en el mejoramiento de forrajeras sino también en validación y difusión de tecnologías novedosas de manejo de pasturas".

Comentó que desde Barenbrug es un "reconocimiento a la capacidad de INIA como equipo de mejoramiento genético y de Uruguay como una plataforma regional para la creación y lanzamiento de nuevos productos para los sectores de producción de carne y leche, como Argentina y Brasil, y también a nivel global".

Enfatizó que "este es el único proyecto que hay en el país basado en alfalfa. Si bien INIA tiene vasta experiencia en el mejoramiento de algunas gramíneas perennes, como festucas o especies anuales como raigrás, lotus o trébol rojo, todavía no habíamos incursionado en alfalfa".

Este año comienza la evaluación de líneas promisorias de alfalfas que aporta tanto Barenbrug como INIA. "Ese es un diferencial importante que tiene este proyecto, porque es colaborativo, con aporte de genética y tecnología de ambas partes", valoró Bologna.

Para Barenbrug se trata, además, de un programa de interés estratégico global, para validar técnicas novedosas de mejoramiento



José Bonica y Alberto Goñi durante la presentación del acuerdo INIA-Barenbrug, compañía representada en Uruguay por Calvase

genético, explicó. Este año se identificarán las alfalfas superiores y se organizarán los cruza- mientos para obtener las primeras variedades.

"Si todo marcha de acuerdo al cronograma que se estableció en el análisis de factibilidad de este proyecto, tendríamos en 2026 los primeros cultivares prontos para su comercialización o registro", detalló.

El gerente de Semillas de Barenbrug re- marcó que se trata de una inversión "muy im- portante, realizada en partes iguales con INIA. Es un acuerdo colaborativo y participativo, porque apenas podamos, las líneas avanzadas que sean promisorias serán evaluadas a escala comercial".

Con ese fin se seleccionarán productos en Uruguay, Argentina y otros mercados. "Vamos a estar muy atentos a lo que los produc- tores requieren, siempre dentro del marco de mejoramiento genético que involucra a este proyecto", comentó. Además, se refirió a una experiencia similar en Australia, con el insti- tuto Sardi; y con el INRA en Francia.

Describió que este proyecto viene de dos años y medio de discusión técnica, análisis y proyección de mercado. "Lo que lo hace di- ferente, que es lo que más nos atrae, son los objetivos concretos de mejoramiento genético. Estamos apostando a tener variedades de alfal-

fa que tengan mejor adaptación, que produzcan 5% más que las mejores que hoy están en el país, como Crioula y Chaná. Y que además ten- gan mayor resistencia a enfermedades, mayor persistencia", subrayó.

Agregó que se plantean una segunda línea de trabajo, que "apunta al valor nutritivo, a la calidad forrajera de la alfalfa, tendiendo a producir cultivares que tengan, por ejemplo, 15% más energía metabolizable y más 20% proteína. Y aparece un proceso muy intere- sante del desarrollo de esas líneas, que pueden terminar tanto en la creación como en el des- cubrimiento de líneas adaptadas al pastoreo, como de otras adaptadas a pastoreo de mezclas con gramíneas. Líneas que se especialicen por ciclo y tipo de plantas. Por ejemplo: para la pro- ducción de heno de alta calidad, para un sector chico, pero con buen potencial de exportación de ese producto".

Bologna concluyó que "es un desafío im- portante, porque como todo el programa se basa en la selección de alfalfa por adaptación a suelos ácidos, apostamos a expandir el uso de la alfalfa fuera del sector lechero, que está en buenos suelos, para que contribuya a es- tabilizar la oferta de los verdes de invierno, complemente a la producción de campo na- tural, y que al productor le sirva por implicar

nuevas tecnologías de manejo de pasturas y nuevos diseños de sistemas de producción de carne, leche y lana, como está sucediendo en Nueva Zelanda”.

EL ROL DE INIA

José Bonica, presidente del INIA, destacó el “largo historial” del instituto en relacionarse con empresas privadas. “Entendemos que trabajando en equipo se generan situaciones ganar-ganar. En este caso lo distinto es que llegamos a una alianza temprana. Antes de tener el producto desarrollado ya estamos pactando con la empresa”, explicó.

Valoró que “esto nos genera ventajas y fortalezas; asegura obtener antes los nuevos productos, pero además genera nuevas y mejores vías de comercialización. Estamos apostando al paquete integrado. Buscamos lograr nuevas variedades de alfalfa, que muevan la frontera de la zona tradicional; queremos llegar a otros suelos, con nuevas variedades que se adapten a esas realidades”, enfatizó.

Bonica explicó que, si bien ya se está trabajando, “hay que considerar que estos procesos llevan tiempo; por eso hay que empezar cuanto antes”. Agregó que “la expectativa es tener las nuevas variedades disponibles para el mercado en 2026. Esto es biología, los mejoradores tienen su trabajo para hacer, a veces se encuentra

rápido lo que se busca y a veces no. Pero para 2026 falta muy poquito, y tenemos la expectativa de que van a estar para esa fecha”.

Describió que, una vez que están los productos, los privados comenzarán con la etapa comercial. “Están las regalías, que es algo muy reglamentado en Uruguay. Estamos acostumbrados a esto y desde afuera valoran la seriedad en este sistema. No hemos tenido problemas de demanda de propiedad intelectual, como robo de variedades”, valoró.

Planteó el ejemplo de la producción de variedades de soja a contraestación, “que no están habilitadas en Uruguay pero vienen, se multiplican, se cosechan y se van en avión rápidamente para ser utilizadas en otro lado. Y nunca nadie robó nada para después registrarla en el país con otro nombre. Así que Uruguay ofrece una seriedad que llega al ámbito de los negocios. Es un acervo que la empresa Barenbrug valora para estar en Uruguay”.

Destacó que en estos casos “lo público y lo privado se potencian, generando mejores opciones para los productores agropecuarios y para todo el país”.

URUGUAY: REFERENTE MUNDIAL EN PASTURAS

Alberto Goñi, gerente general de Barenbrug, destacó que Uruguay es “el referente en producción de pasturas en Latinoamérica. Lo ha-

cen muy bien desde hace muchos años. Varios de nuestros técnicos son uruguayos, y siempre estamos viendo lo que pasa en Uruguay para tratar de copiarlo en otros países”.

Dijo que para la empresa “es importantísimo firmar un acuerdo con INIA, por su seriedad, trayectoria y por este desarrollo de nuevas variedades 8 y 9, que se hará para suelos de Uruguay que no son tan buenos”.

El acuerdo prevé que Barenbrug tiene derechos de primera opción sobre los productos que se desarrollen, y está abierta la opción de licenciar a través del INIA para terceros.

En Uruguay Barenbrug es representada por Calvase. La marca tuvo un incremento en las ventas y buenas expectativas comerciales para este año en el país. A nivel global la compañía tuvo récord de ventas en los últimos dos años. “Creemos que este año será igual o mejor al pasado. Las causas son muchas, los precios de los commodities han subido, lo que incentiva al productor a tener buenas pasturas, para tener buenos rendimientos lecheros y carniceros”, comentó el gerente de la multinacional.

Goñi detalló que “la región representa entre 10% y 15% de la facturación global de Barenbrug, y proyectamos crecer entre 5% y 10% en los próximos dos años. Pero Argentina tracciona mucho, así que dependerá de las políticas del gobierno si lo podremos plasmar o no”.

EN 1940 INICIAMOS EL CAMINO



AYALA
EL REPUESTO SEGURO

80 AÑOS

☎ 2902 31 31 🌐 AYALA.COM.UY 🏠 GALICIA 1281

LÍNEA PESADA



FAT-N
Primary Lubrication



MERITOR

MWM