

FORTALECIMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS DE TRANSFERENCIA PARA REDUCIR LAS BRECHAS DE RENDIMIENTOS EN EL SECTOR ARROCERO

S. Cedrez¹, G. Zorrilla², A. Rovira³, A. Gussoni³, M. Sanguinetti⁴, L. Carmona⁵

RESUMEN RESULTADOS ZONA ESTE ZAFRA 2019-2020

PALABRAS CLAVE: manejo eficiente, margen bruto, transferencia

INTRODUCCIÓN

El Comité técnico del proyecto ajustó una propuesta de manejo adecuada a la zona Este y a cada situación particular de los productores en donde estábamos trabajando. Lo importante es que la propuesta siempre abarca los puntos clave ya conocidos por todos para el manejo de un cultivo de alto potencial prestando especial atención a los costos por hectárea.

En esta región se trabajó con 5 productores líderes que además de llevar a cabo la propuesta tecnológica tuvieron la disposición de compartir muchísima información de sus empresas en las discusiones que se formaban en los días de campo. Este ambiente distendido en donde los productores discuten e intercambian con sus pares, es una de las caras más valiosas del proyecto.

DESCRIPCIÓN GENERAL

En esta zafra 2019-2020 se instalaron 6 parcelas demostrativas y 7 áreas testigo en los campos de estos cinco productores. Un total de 8 comparaciones.

Las áreas demostrativas variaron entre 10 y 31 ha con un promedio de 19 ha. Las áreas testigo tuvieron entre 9 y 45 ha con un promedio de 22 ha.

Los manejos propuestos no representaban grandes cambios en referencia al manejo realizado por los productores ni en volumen de insumos ni en tecnologías nuevas. La clave estaba más bien en hacer mucho hincapié en los momentos adecuados de cada manejo y en lograr la máxima eficiencia en el uso de cada uno de los insumos.

RESULTADOS DE LA ZAFRA 2019-2020 PARA LA ZONA ESTE

Las diferencias entre los manejos de las áreas demostrativas y las áreas testigo que tuvieron algún impacto en el costo por hectárea fueron:

- 1- Preparación de suelo. En promedio las parcelas demostrativas llevaron menos labores previas a la siembra, representando un ahorro de 25 USD/ha
- 2- Densidad de siembra. En promedio se trabajó con casi 30 kg/ha menos de semilla, representando un ahorro de 11 USD/ha Urea de macollaje.
- 3- En promedio las dosis de urea de macollaje fueron superiores en 72 kg/ha, representando un aumento de costos de 29 USD/ha
- 4- Fraccionamiento del N. En 4 de las 6 parcelas se hizo una única aplicación de urea a macollaje pre-riego, evitando la aplicación aérea de la urea de primordio. Aun manejando dosis totales de urea mayores en las parcelas demostrativas, se tuvo un ahorro de 9 USD/ha

¹ Ing. Agr., Técnica Regional Zona Este

² Ing. Agr. M.Sc, Coordinador Técnico del Proyecto

³ Ings. Agrs., Técnicos regionales (Norte – Rovira, Centro – Gussoni)

⁴ Ec., Coordinadora General del Proyecto, Gerente Asociación Cultivadores de Arroz

⁵ Ing. Agr. PhD, Consultor de Agronomía del FLAR

- 5 Control de malezas. 4 de 6 parcelas llevaron herbicida pre emergente, incurriendo en un costo superior que en promedio fue de 30 USD/ha. Pero esto permitió un ahorro de 57 USD/ha en promedio en los herbicidas pos emergentes.
- 6 Fungicidas. Ninguna de las parcelas llevó fungicida, mientras que 3 de los testigos sí. Esto representó un ahorro de 28 USD/ha

El impacto económico de todas estas diferencias en los manejos, en promedio representó 28 U\$S/ha de ahorro promedio en el total de costos.

El cuadro 1 resume los resultados de rendimientos y muestra que en algunos casos estos fueron mayores en las parcelas demostrativas y en otros a la inversa. Considerando en conjunto el área de las parcelas y de los testigos como área total afectada al proyecto, estamos frente a un área que en promedio representa el 12% del total de área de cada productor. Este 12% tuvo un rendimiento que supera en más de 20 bolsas al promedio general de cada productor, evidenciando una brecha interna que también nos marca un desafío para seguir mejorando porteras adentro.

Cuadro 1. Resultados productivos de parcelas y testigos. Brechas entre parcelas y testigos. Brecha entre área afectada al proyecto y rendimiento final de cada productor.

Productor	Rendimiento SSL (bl/ha)			Rendimiento SSL (bl/ha)			Parcela + Testigo	
	Parcela	Testigo	Brecha	Parc. + Test.	Media productor	Brecha	Área (has)	% en total
Zorrilla P1	201	231	-29	220	185	35	70	19
Zorrilla P2	229	231	-2					
Castiglioni T1	214	213	1	217	201	16	54	13
Castiglioni T2	214	226	-12					
Serfer T1	219	223	-4	231	176	55	64	14
Serfer T2	219	252	-33					
Furtado	221	214	7	217	204	13	42	5
Gómez	207	196	11	202	180	22	39	10
Promedio	215	222	-7	218	189	28	54	12

COMENTARIOS FINALES

La primera consideración es que con las tecnologías disponibles y sin hacer grandes cambios en los manejos, poniendo el foco en llegar en el momento justo con cada uno de los insumos, se logran rendimientos de punta en áreas comerciales y representativas dentro de las chacras.

Sin duda la PREPARACIÓN ANTICIPADA es uno de los puntos clave y permitió sembrar en la fecha óptima todas las áreas demostrativas y los testigos (entre el 10 y el 27/10).

Cuatro de las seis parcelas se sembraron en SD o semi directa y en todos los casos hubo algún tipo de preparación previa que permitió aprovechar ventanas de siembra en un octubre complicado y llegar a la condición de buena cama de siembra con menos labores de primavera.

Se lograron excelentes resultados con preparaciones muy diferentes que fueron desde siembra totalmente directa sobre un retorno, hasta siembra convencional en rastrojo de arroz.

INIA MERIN fue la variedad utilizada en todos los casos y demostró muy buen comportamiento, cumpliendo con las expectativas de RENDIMIENTO, CALIDAD Y SANIDAD

FERTILIZACIONES BALANCEADAS usando las herramientas de interpretación que tenemos disponibles como el Fertilizarr, permitieron en 4 de 6 casos bajar los costos de fertilización basal.

Se ajustó la densidad de siembra a la POBLACIÓN OBJETIVO con un buen resultado. En un año sumamente complicado para las emergencias, si bien faltó un poco para llegar a las 200 pl/m² que era el objetivo, en todos los casos se lograron poblaciones suficientes (con una densidad promedio de 109 kg/ha de semilla tratada, se lograron 190 pl/m²).

Además de la población, quedó en evidencia la importancia de la DISTRIBUCIÓN de las plantas. Casos con similar población, pero con mejor distribución, resultaron en chacras más parejas con mejores resultados.

Cuando trabajamos con poblaciones objetivo, es fundamental ajustar la PROFUNDIDAD DE SIEMBRA según fecha y condiciones climáticas y del terreno. En siembras tempranas, donde no se pudo colocar la semilla superficialmente tuvimos emergencias demoradas y menor recuperación de plantas.

El herbicida PRE EMERGENTE sumado al riego temprano y el mínimo movimiento de suelo permitió en la mayoría de los casos llegar a V3 con un cultivo sin competencia y en uno de los casos ahorrar la segunda aplicación.

En los casos en donde se decidió una aplicación única de urea en seco a inicio de macollaje porque había seguridad de un riego estable, el resultado fue muy bueno. El ahorro de la aplicación con avión a primordio permitió manejar dosis totales mayores (228 kg/ha vs 185 kg/ha) con menores costos.

EL INICIO DE RIEGO EN V3-V4 fue lo más difícil de llevar a cabo. En la mayoría de los casos el agua entró más tarde por diversas causas. Si bien la velocidad de riego en todos los casos fue muy buena (tanto parcelas como testigos se completaron dentro de los 5 días de haber iniciado el riego) es en este punto es donde más énfasis tenemos que poner hacia adelante. La disponibilidad de agua temprano y la gestión interna de chacra que permita iniciar el riego en V3 es nuestro principal desafío para la próxima zafra y es lo que va a permitir llegar antes con el control de malezas y con la urea antes de iniciado el macollaje, maximizando la eficiencia en el uso de esos recursos.

En cuanto a TRANSFERENCIA, el método utilizado de parcelas demostrativas con días de campo en las chacras de productores de diferentes zonas, demostró ventajas en muchos aspectos. Hubo una buena convocatoria, ya que las actividades eran jornadas cortas que además insumían poco tiempo de traslado porque cada productor podía acercarse a la parcela de su zona. El ambiente distendido de los días de campo favorecía la participación en las discusiones generando un rico intercambio de experiencias entre productores.

Se hace una valoración muy positiva de este primer año de experiencia y queda planteado el desafío para la zafra próxima.