



“Antes que un contrato debe haber un trato”

La importancia de incorporar esquemas sostenibles.

Francisco Crosetti y Juan Bautista Pedrana fueron amigos desde siempre. Ellos ya no están presentes en este mundo, pero su amistad sigue vigente a través de sus hijos en el marco de un acuerdo que –adaptado a los nuevos tiempos– aún perdura.

A fines de los años 90, Francisco arrendó a Juan Bautista y a Julián Gennero (integrantes de GP Agro S.A.) un campo de 300 hectáreas localizado en la zona de influencia de Sacanta (Córdoba), por entonces, predominantemente ganadera y tambera.

Corría el año 1997. La región acababa de salir de una sequía. Y Juan Bautista y Julián se proponían comenzar a sembrar soja en el campo cordobés, algo que, además

de constituir una novedad para la zona, era juzgado por los locales como una *apuesta* riesgosa. El contrato de aparcería se estableció con un porcentaje del 30% de lo producido con entrega del grano en una cooperativa ubicada cerca de la localidad santafesina de El Trébol (donde se encuentra la sede administrativa de GP Agro).

En 2007 Francisco y su esposa fallecieron en un accidente vial. Dos meses después –también en un accidente– perecieron Juan Bautista y su esposa. Patricio, quien, luego de recibirse de agrónomo, venía trabajando junto a su padre y su tío, debió hacerse cargo de la dirección de la empresa familiar. “Los cuatro eran muy amigos; fue un golpe muy grande para ambas familias”, recuerda. Los integrantes de la segunda generación decidieron mantener el arrendamiento del campo cordobés, pero cambiaron el esquema al advertir que el acuerdo del 30% conspiraba contra la sostenibilidad, al hacer inviable la siembra del maíz.

“Aquel arreglo que inicialmente funcionó para ambas partes dejó de hacerlo porque sólo habilitaba el monocultivo de soja, por lo que acordamos reformular el acuerdo con porcentajes variables por escalas de rendimientos para cada uno de los cultivos”, explica Patricio, quien forma parte de los grupos CREA Las Petacas (región Sur de Santa Fe) y Sachayoj (región Chaco Santiaguense).

Ese nuevo esquema se extendió por otra década. Pero fue reformulado nuevamente a

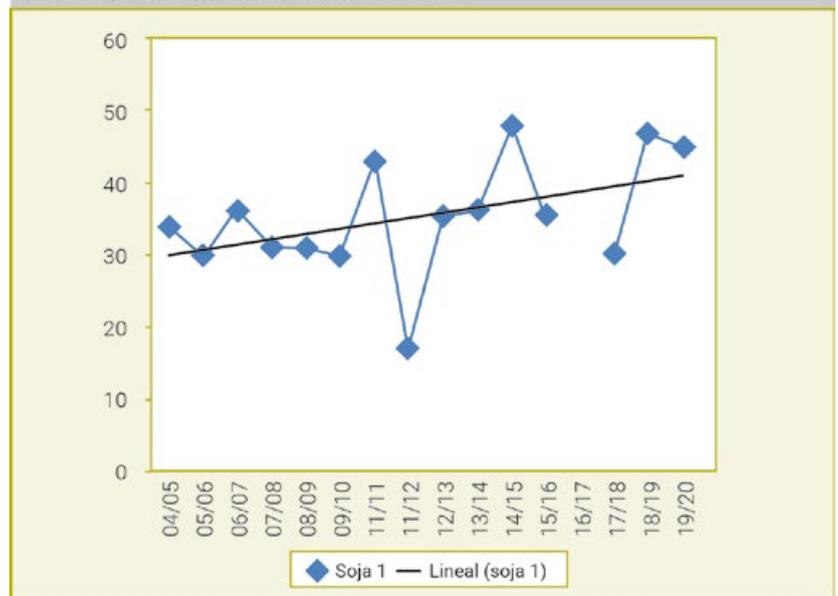
partir de 2018, debido a que el crecimiento de la empresa –que actualmente cuenta con 32 contratos de arrendamiento más los campos propios–, requería un volumen muy significativo de recursos para hacer un seguimiento apropiado.

“Entendimos que se necesitaba un esquema más simple que asegurara un beneficio para ambas partes”, remarca Patricio. El nuevo acuerdo –vigente hasta la fecha– contempla un alquiler de 12 qq/ha de soja de primera, con un adicional del 30% sobre el resultante de la diferencia de un rendimiento superior a 42 qq/ha. El pago se realiza a cosecha con grano entregado en la cooperativa local.

En maíz temprano, se abona –en grano de maíz– el equivalente a 9 qq/ha de soja al precio disponible al momento de la cosecha del cereal (marzo/abril), mientras que en trigo, con la misma metodología, se abona el equivalente a 3 qq/ha de soja en diciembre. Si se realiza soja o maíz de segunda, se abonan 9 qq/ha adicionales para sumar un total de 12 qq/ha en el ciclo (siempre en grano cosechado equivalente al precio de la soja). En los cultivos de segunda no se aplica un porcentaje adicional.

“**Los empresarios hacemos el mayor de los esfuerzos para hacer un uso eficiente de los recursos, pero no podemos producir de manera responsable sin el apoyo de los propietarios de la tierra.**”

Gráfico 1. Evolución histórica del rendimiento promedio de soja de primera Sacanto (Córdoba). Período 2004/05 a 2019/20



“Doce años atrás fuimos uno de los pioneros que comenzaron a hacer maíces de segunda, lo que, además de estabilizar los rendimientos de maíz en la zona, mejora de manera notable la cobertura presente en el campo, lo que promueve, entre otras prácticas, un incremento progresivo de los rindes agrícolas”, comenta Patricio (ver gráficos 1 y 2).

“Cuando comenzamos con el maíz segunda, el trigo era una suerte de cultivo de cobertura, mientras que en los últimos años ha progresado mucho gracias a la mejora genética incorporada, que determinó que sea un competidor importante para el maíz en lo que respecta al uso de las reservas disponibles de agua y nutrientes”, añade.

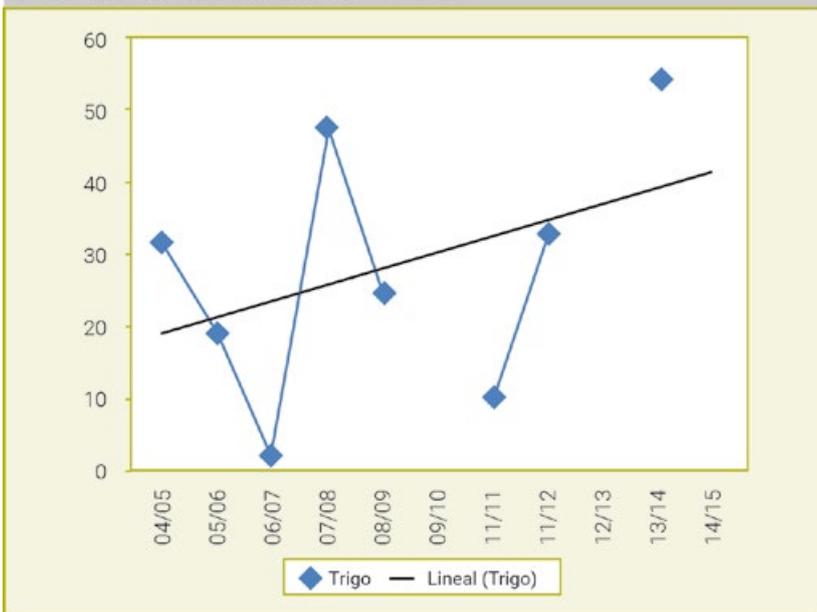
El empresario CREA explica que, si bien cada uno de los 32 contratos es diferente en función de las particularidades de cada propietario, en todos los casos la filosofía de la empresa es la misma: producir cuidando el recurso suelo.

“Antes que un contrato, debe existir un trato entre ambas partes, en el cual se contemple que el suelo, que es lo que nos da el sustento, sea protegido para dejarlo como patrimonio a las próximas generaciones”, enfatiza.

“Los empresarios hacemos el mayor de los esfuerzos para hacer un uso eficiente de los recursos, nos capacitamos, innovamos, formamos parte de la red CREA, pero no podemos producir de manera responsable sin el apoyo de los propietarios de la tierra. Quienes están más inmersos en el ámbito agropecuario, comprenden eso sin dificultad”, asegura Patricio.

“Si encontramos que no podemos llevar a cabo una producción sostenible en términos económicos y agronómicos para ambas partes, entonces preferimos no trabajar ese campo; eso lo tenemos muy claro”, concluye. ❏

Gráfico 2. Evolución histórica del rendimiento promedio de trigo Sacanto (Córdoba). Periodo 2004/05 a 2019/20



SERQUIM
DIVISION AGRO

FERTILIZANTES FOLIARES • BIOESTIMULANTES • FOSFITOS
CORRECTORES DE CARENCIA • COADYUVANTES • AUXILIARES

Tel.(011) 4713-8111 (Líneas rot) | ventas@serquim.com.ar | www.serquim.com.ar