

AGRO CONFERENCIA

Con un millón de toneladas, Cotagro logró su récord de acopio y va por más

PÁGINAS 6-7



ENTREVISTA

Para Pino, “la política suele ser mezquina con el campo”

PÁGINAS 4-5



Puntal

Campo & Agroindustria

Puntal
Villa María

TRANQUERA ABIERTA

SUPLEMENTO SEMANAL. DEL 19 AL 25 DE SEPTIEMBRE DE 2025

tranqueraabierta@puntal.com.ar

Con el dólar en la banda superior, se acelera la liquidación de soja

La comercialización está 4 puntos porcentuales por encima del ciclo previo y 2 puntos arriba del promedio de las últimas 5 campañas

PÁGINA 2



Aceleró esta semana la siembra de maíz temprano en la región, alentada por el gran nivel de humedad en el suelo y las buenas temperaturas.

MERCADOS. LA OLEAGINOSA CON MÁS FLUIDEZ

Con el dólar en la banda superior, se acelera la liquidación de soja

Redacción Tranquera Abierta

La comercialización de la soja y el maíz avanzan de manera dispar, mientras que la oleaginosa exhibe un mayor ritmo de ventas, el cereal se encuentra retrasado respecto al promedio. “Una mejora en el precio relativo a favor de la oleaginosa explicaría en parte esta situación”, explica en su último informe la Bolsa de Cereales de Córdoba. Entre los fundamentos, la entidad remarcó que las cotizaciones en el mercado local se vieron impulsadas por el contexto internacional, la reducción en las alícuotas de los derechos de exportación y la suba del tipo de cambio.

En la actualidad se llevan comercializadas alrededor de 31,3 millones de toneladas de soja correspondientes a la campaña 2024/25, lo cual representaría el 61% de la producción estimada a nivel nacional, que serían 50,9 millones de toneladas. En comparación a períodos anteriores, el ritmo de comercialización actual se posiciona cuatro puntos porcentuales por encima del observado durante el ciclo comercial previo (57%) y dos puntos porcentuales por encima del promedio de las últimas cinco campañas (59%).

Como suele ser habitual, durante

mayo se observaron los mayores volúmenes de ventas semanales. No obstante, a diferencia de años anteriores, durante junio se observó un gran volumen de fijaciones debido a la finalización de la rebaja temporal en las alícuotas de derechos de exportación.

Además, alrededor de 26,2 millones de toneladas correspondientes a la campaña 2024/25 se encuentran con precio, casi el 84% del total comercializado. Mientras que, quedarían alrededor de 24,7 millones de toneladas sin precio, el 48,5% de la producción total.

Por otra parte, hasta la primera semana de septiembre se encontraban aprobadas declaraciones juradas por ventas al exterior por alrededor de 35,2 millones de toneladas, contemplando los embarques de poroto, aceite y subproductos de soja. Lo cual, da como resultado una diferencia de alrededor de 3,9 millones de toneladas que deberían ser adquiridas por parte del sector exportador para hacer frente a sus compromisos. Este panorama, de seguir así, se diferenciaría del observado en septiembre del 2024 donde a finales del mes se llevaban vendidas unase 29 millones de toneladas y las declaraciones ascendían a 25 millones de toneladas.

Al igual que lo ocurrido en las fijaciones, durante junio se observó un récord de DJVE por 13,6 millones de toneladas anticipándose a



En los campos se aceleró la siembra de maíz temprano gracias al agua disponible.

la finalización de la rebaja temporal en las alícuotas de retenciones. Además, al analizar la serie diaria se observa que el 8 de septiembre se registraron DJVE por 1,1 millones de toneladas, lo cual, reflejo un importante salto en los volúmenes declarados. Este incremento podría deberse a una estrategia por parte de los exportadores, debido a que el resultado adverso del Gobierno Nacional en las elecciones

legislativas en Buenos Aires generó incertidumbre en el mercado y, entre otras cosas, produjo una suba en el tipo de cambio cerrando el lunes en \$ 1.400 por dólar, valor que siguió escalando.

En cuanto al precio de la soja, la demanda firme por parte de la industria y los exportadores, acompañado por la suba en el precio internacional, la reducción permanente en las alícuotas de derechos

de exportación y el aumento en el tipo de cambio impulsaron la cotización en el mercado local. Vale destacar que ayer la pizarra mostró un valor de \$440 mil por tonelada. En términos reales, los precios actuales se posicionarían como los más elevados de los últimos catorce meses.

El maíz, más demorado

La producción de maíz habría alcanzado las 50 millones de toneladas durante la campaña 2024/25 y a la fecha, se llevarían comercializadas alrededor de 27,9 millones de toneladas, el 56% de la producción. En comparación a ciclos comerciales previos, el ritmo de comercialización estaría seis puntos porcentuales por debajo del observado durante la campaña previa (62%) y catorce puntos porcentuales por debajo del promedio histórico (70%).

A la fecha, alrededor de 22 millones de toneladas correspondientes a la campaña 2024/25 se encuentran con precio, casi el 79% del total comercializado. Durante el presente ciclo comercial se fijó precio a alrededor de 600.000 toneladas semanales en promedio y, a diferencia de lo sucedido en el caso de la soja, no se exhibieron marcados sobresaltos en la dinámica de fijaciones debido a los sucesivos cambios en las alícuotas de exportación.

CONSIGNATARIAS. UN GRAN AÑO GANADERO

Mondino batió un récord en remates de reproductores

Fueron más de 2.100 reproductores de elite entre machos y hembras Angus los que se comercializaron en los últimos días

Redacción Tranquera Abierta

La consignataria Alfredo S. Mondino alcanzó una marca histórica en el marco de sus remates especiales de cabaña, con un nuevo récord en ventas de reproductores de alta genética.

Según detallaron desde la firma, en una semana se comercializaron:

- 36 toros PC;
- 930 vacas con cría;
- 1.041 vaquillonas PC para madre;
- 260 vaquillonas con garantía de

preñez;

- 70 vacas generales con cría;
- 40 terneras Angus Certificadas;
- 8 hembras PP;

“Fueron más de 2.100 reproductores machos y hembras Angus que ratifican la solidez de la firma y su crecimiento en los remates especiales, donde la genética es el eje central”, explicaron desde la consignataria.

Escenarios únicos, genética de elite

Los resultados se dieron en dos escenarios destacados: la 19° edi-



Los remates de Mondino siguen subiendo la vara año tras año.

ción de Rústicos Máxima Selección Genética, desde Tandil, y el remate La Primavera Trafal, realizado al pie de la Sierra de la Ventana, en Buenos Aires.

Allí, bajo el martillo de Roberto Mondino y con la gestión integral de Marcos Mondino, la consignataria volvió a mostrar su posicionamiento en el segmento de reproductores Angus de elite.

El total de los reproductores vendidos pertenecen a la raza Angus, lo que reafirma la alianza estratégica con la Asociación Argentina de Angus y el liderazgo de Alfredo S. Mondino en toda la región pampeana en ventas de cabaña y remates

televisados.

Una apuesta fuerte al futuro

“La inversión en genética es inversión en futuro”, repiten desde la firma. La apuesta es clara: mejorar los rodeos y contribuir a una ganadería argentina más eficiente y competitiva. Mondino remata hoy las principales cabañas del país, poniendo en valor el trabajo de los criadores y acercando calidad a cada productor.

Lo que viene

En tanto, octubre será otro mes

clave para la consignataria, con remates de gran tradición y prestigio como los previstos en:

- 1 de octubre: 20° Remate Anual de Cabañas y Estancia Don Benjamín, desde la Sociedad Rural de Huinca Renancó.

- 9 de octubre: Cabaña Los Murmullos de Agrosuchos Agropecuaria, desde Nueva Galia.

- 17 de octubre: Cabaña La Paz de Werthein, desde las instalaciones del campo en Batavia, San Luis.

Será, de alguna manera, el inicio de lo que promete ser una agenda cargada para los meses de primavera, con múltiples remates previstos de forma presencial o por TV.

Para Pino, “la política suele ser mezquina con el campo”

Llegó el viernes a la Rural y se sumó a la reunión con los gobernadores de Provincias Unidas. Después habló con Tranquera Abierta

Gonzalo Dal Bianco. Tranquera Abierta

“La verdad que da gusto venir a esta muestra, porque es muy potente esto, muy fuerte”, fue la primera reflexión de Nicolás Pino, el presidente de la Sociedad Rural Argentina, cuando recorría la Expo 91 de Río Cuarto, mientras los ruidos del paso de los gobernadores de Provincias Unidas aún resonaban. Finalmente fue el único integrante de la Mesa de Enlace

Nacional que estuvo en el predio de la Sociedad Rural de Río Cuarto.

Entusiasmado con lo que veía a su alrededor, agregó: “Realmente lo veo a nivel de concurrentes ganaderos, expositores comerciales, la maquinaria. Creo que refleja mucho y muy bien lo que es Córdoba, una provincia muy pujante, muy metedora. Una provincia que invierte mucho en el tema agropecuario, porque lo considera al campo, como es a nivel del Gobierno Nacional. Está en una posición en la que se entiende que es el sector más competitivo y productivo de la Argentina”.

¿Cuesta que prenda esa idea?

Nosotros mostramos que en el día a día, cualquier señor del campo cuando gana un pesito, ¿dónde lo pone? En el campo. Entonces, por eso, la postura que encaramos, no sólo la Sociedad Rural de Argentina, sino mesas de enlace nacional y provinciales, es demandar, sí, porque tenemos para pedir cosas, para igualarnos en condiciones

con nuestros competidores que con nuestros países vecinos y que no tienen la presión tributaria que tiene la Argentina, y más en este sector que sufrimos las retenciones. Pero a su vez, tenemos una condición que nos sale a los productores, y es que volvemos a insistir en reinvertir y en potenciar lo que producimos. Por eso le decimos al Gobierno, en mi caso al nacional, que los impuestos distorsivos como derechos de exportación, lo único que hacen es sacarnos competitividad contra nuestros competidores, que hacen lo mismo que nosotros y son buenos. Eso nos frena en nuestra capacidad productiva, porque cuando el número es muy finito, al productor no le da para hacer lo que tiene que hacer en inversión en fertilizantes. Entonces, por eso demandamos, demandamos porque tenemos mucho para dar.

Estamos en medio de un proceso electoral, ¿qué está escuchando de las ofertas

ENTREVISTA. EL CONTEXTO PARA LOS PRODUCTORES

electorales respecto al sector productivo? ¿Está en foco el sector productivo en estas elecciones o se habla de otra cosa?

La política, a veces, pienso y por ahí me equivoco, pero lo puedo decir, es en un tanto mezquina con el sector productivo, con el sector del campo. No es que invita mucho a participar. Y después, cuando tuvimos la oportunidad allá por el 2008, 2009, donde 16 personas de diferentes instituciones y diferentes volúmenes productivos entraron al Congreso de la Nación, los famosos agrodiputados, el sistema partidario se lo fue como devorando, se lo fue fagocitando. Bueno, ahora vi en esta última elección en la Provincia de Buenos Aires que empezaron a surgir tíbicamente algunas otras ofertas, y hubo alguna más apuntando al sector del campo. Se empieza a ver un poco eso, ojalá que pueda brotar y crecer.

Y en temas de discusión de la agenda, ¿qué está hoy al tope para el sector productivo?

Se sigue hablando de retenciones, que lo mencionaba antes, se habla mucho en general de reforma del sistema tributario, infraestructura, el sistema laboral, porque la parte laboral hay que corregirla, y no en detrimento del señor que trabaja. Hay que lograr que sea mejor la vida del trabajador y que nos saquen a nosotros, como dadores de trabajo, aportes que a veces superan el 60%. Entonces, por eso es que cuesta encontrar trabajadores, cuesta dar trabajo. La reforma laboral tiene que venir sí o sí. Y eso abarca a un montón de actividades. Pero pun-

tualmente nosotros tenemos un tema de infraestructura que en esta provincia en menor. Lo recalco porque en Córdoba el vínculo productores-gobierno, más allá de a quién le toca gobernar, es bueno y hay un ida y vuelta muy fluido y se hacen cosas. Esta provincia es un ejemplo. Pero en general, hay un gran déficit en infraestructura. A nosotros nos piden que produzcamos, pero por dónde vamos a sacar la cosecha si no podemos moverla. Estuve en la provincia de Buenos Aires hace dos días y hay un millón de hectáreas productivas entre anegadas, inundadas, no hay caminos, no hay nada. Estuve con productores

“Muchas veces he estado con el Presidente y nunca me pidió que me sume a algún cargo. Yo tengo mandato hasta setiembre de 2026 en la Rural y estoy a full”

de 9 de Julio que tienen todavía su cosecha sin poder sacar. Entonces, los gobiernos qué tiene que hacer, bajar los impuestos, no queda otra, hay que ir por ahí. Los legisladores, legislar reformas laborales, reformas tributarias; la Justicia que actúe como tiene que actuar también, porque nos cansamos de escuchar delitos en los campos. Y otra vez vuelvo a Córdoba. Córdoba tiene realmente una patrulla



Pino, el presidente de la Sociedad Rural Argentina pasó por la Expo de Río Cuarto el viernes, cuando estuvieron los gobernadores.

rural que, por lo que escucho, funciona muy bien. Pero hay que trabajar en todas esas cosas.

Se habló y se habla mucho de que puede ser ministro nacional, ¿es cierto eso?

No, no es cierto. Es sabido que yo tengo un contacto en lo personal con el Presidente de la Nación, una relación que hemos hecho en estos últimos 5 años. Nunca, y muchas veces he estado con el Presidente, nunca me pidió integrar nada. Y

yo, como tipo responsable, hoy estoy al frente de la rural hasta septiembre del 26. Falta mucho, hay mucho por hacer, así que yo voy a hacer lo que tengo que hacer, e insisto, nadie me pidió integrarme, sumarme a ningún lado.

¿Le gustaría?

No sé, veremos. Este país va cambiando tanto, no sé, veremos. Hoy tengo que abocarme a hacer lo que tengo que hacer, que demasiada dedicación me requiere. Descuido

mis cosas, yo no vivo del aire. Tengo mi producción en Gualaguaychú, tengo un socio que me banca, producimos carne, producimos genética, somos productores, integro un conglomerado de gente que siembra también campos en diferentes lugares de la Argentina, y a eso no me estoy dedicando tampoco. O sea, estoy a full con la Rural que es lo que tengo que hacer hasta septiembre, después veremos.

ESPACIO INSTITUCIONAL. SOCIEDAD RURAL DE RÍO CUARTO

Escucha y equilibrio para no profundizar las dificultades

Una base más inestable es la condición para que cualquier empuje termine por mover más la estructura. Y en los últimos meses, el Gobierno claramente no mostró la misma solidez que ostentaba hasta el primer tramo del año, lo que luego empezó a solaparse con una incipiente carrera electoral que hoy ya está con elevada intensidad. Y nuevamente el país transita momentos de tensión que sin dudas algunos promueven y hasta celebran. Pero hay responsabilidad en esos sectores y también la hay en el Gobierno, que mientras el viento sopla a favor se encargó de meter en una bola a muchos que no tenían demasiadas coincidencias entre sí. La dificultad de esa conducta es cuando el contexto cambia y se hace necesario sumar voluntades y aliados para garantizar el rumbo de las políticas iniciadas. En ese punto estamos, con un contexto económico con renovadas dificultades y los puentes políticos rotos, mientras algunos intentan cavar nuevas trincheras. La tensión ya avanzó demasiado en las últimas semanas y la elección de octubre ahora aparece lejos, a casi 40 días.

Es imperioso que la clase política en su conjunto detenga esta dinámica para evitar mayores costos, especialmente para los sectores más vulnerables, que es la primera línea de impacto. El “cuanto peor, mejor” que siempre pregonaron algunos sectores generó severos daños sociales de los cuales aún estamos lejos de superar. Especialmente porque los agentes económicos no fluyen en escenarios de incertidumbre. Hay un efecto contagio en el que el temor produce parálisis, lo que profundiza los problemas. Hasta pasado el primer trimestre del año la economía había comenzado a moverse, a transitar, no sin dificultades, pero sí de la mano de mayor confianza. Sólo largos períodos en ese clima permitirán que la salida al descabro económico que dejó el

Gobierno anterior vaya quedando atrás. Pero se volvió a retroceder y hay quienes ven en eso una nueva posibilidad.

Rápidamente hay que quitar esa lógica del juego político argentino. No es posible que ante cada elección el planteo de las fuerzas políticas haga foco en lo malo del resto. Esa es una lógica de la decadencia.

Es imperioso que cada actor se esfuerce por ser mejor que el resto y comenzar a discutir sobre virtudes y no sobre pasados desastrosos; sino el país va a seguir dando vueltas sobre el mismo círculo vicioso que lo trajo hasta acá.

Tal vez en la última exposición de la Sociedad Rural de Río Cuarto hubo hechos y gestos que dejaron enseñanzas. La importante presencia de fuerzas políticas, atraídas por un evento de trascendencia en un marco electoral podría hacer pensar que el sector productivo es de interés. Sin embargo, no es la primera vez que se observan visitas relevantes de quienes después ocuparon cargos de trascendencia, sin que eso tenga traducción en resultados positivos.

También fue notorio que hubo, por parte de los visitantes, más interés en hablar que en escuchar. Por fuera de la política hay un deseo ferviente de ser escuchados, por diversos sectores y motivos. Pero quedan dudas de que eso sea por ahora captado e interpretado. Sería bueno seguramente potenciar la escucha porque es el primer paso para entender a los demás. Esa pose de ciertos actores políticos alimenta el defecto de permanecer ensimismados, siempre creyendo que conocen suficiente.

Es en este contexto en que modificar esa actitud resulta impostergable para todos. Intentar escuchar para entender al otro debería ser un pilar fundamental de quienes tienen como tarea desarrollar acciones para mejorarle la vida a la gente. De lo contrario, la salida se alejará.

INSTITUCIONALES. GRAN CONVOCATORIA

Tras lograr su récord de acopio, Cotagro realizó su tradicional Agro Conferencia

La cooperativa agrícola más grande de la región y una de las más importantes del país reunió a unas 500 personas en su nueva celda para insumos que construyó en la planta de Río Cuarto y que se inaugurará para esta campaña. Está presente en 26 puntos de Córdoba y San Luis y su presidente, Fabián Grosso, cuenta los próximos desafíos



La flamante celda de almacenamiento de insumos que construyó Cotagro en la planta de Río Cuarto fue la sede de la Agro Conferencia.

Gonzalo Dal Bianco. Tranquera Abierta

La Cooperativa Cotagro realizó por primera vez en Río Cuarto la tradicional Agro Conferencia con la que abre la nueva campaña presentando una serie de especialistas en temas centrales para la toma de decisiones. Ante más de 500 personas en su planta de ruta 8, expusieron Diego Palomeque, especialista en mercados de granos; Leonardo De Benedictis, meteorólogo; y Jorge Giacobbe, analista y consultor político.

Sobre la decisión de realizar la jornada en la sede riocuartense, el presidente de Cotagro, Fabián Grosso, explicó que “Río Cuarto se ha transformado en uno de los centros de Cotagro más importantes a nivel de acopio y distribución de insumos. Hoy estamos acá para inaugurar este lugar donde se está haciendo la Agro Conferencia, que está próximo a inaugurarse como depósito de insumos. Es un lugar tremendamente espectacular”, adelantó.

Y agregó: “También es el reconocimiento a los productores de Río Cuarto y la zona que nos acompañan. Cotagro hoy ya ocupa más de 26 lugares en el centro sur de la provincia de Córdoba y San Luis. Y dentro de ese mapa, Río Cuarto es uno de los principales centros hoy de la cooperativa. Así que, sin dudas, hoy es la primera vez, pero seguramente será el primero de

varios eventos que se van a realizar.

¿Cómo está arrancando Cotagro esta nueva campaña?

La verdad que en la previa lo climático fue espectacular, lo cual asegura, por supuesto, un transitar mucho más tranquilo. Desde el punto de vista climático nunca hemos tenido una lluvia en agosto de este año. O sea que, para lo que es la siembra temprana, seguramente va a ser muy buena porque los perfiles de los campos están completos de humedad. Pero hoy el esquema, digamos, se divide en dos partes, de tranquera adentro y tranquera afuera. Yo creo que el gran desafío es tranquera afuera, que nadie sabe qué es lo que va a pasar.

Escenario político y económico...

El escenario es complicado. El tema precios también porque no sólo es la cuestión interna política que está un poco movida, sino que también el escenario internacional no ayuda, porque los precios internacionales están bajos. O sea que los márgenes están muy finitos. Hay una campaña donde hay que tomar buenas decisiones. Y ojalá que el tiempo nos siga acompañando para que tengamos mucha producción, porque eso ayuda a que los productores tengan una campaña exitosa.

Venimos de dos campañas bastante buenas en la zona...

Es bastante heterogéneo el tema

de la producción. Si miramos el norte de Córdoba, sería al revés. Allá vienen de dos campañas que por la chicharrita uno, por la sequía la otra, les fue mal. Y después tenemos zonas donde las últimas dos campañas fueron de rendimiento excelente. Nosotros, en el área de influencia de la cooperativa, tenemos un poco de todo, pero en general nosotros venimos del récord de la producción de Cotagro. En la campaña pasada se acopió más de un millón de toneladas, que es el récord de la cooperativa. Así que este año tenemos que tratar de ir por más.

Quedó la vara alta...

Sí, está la vara alta, pero estamos preparados para poder recibir toda esa mercadería y esperemos que el año nos acompañe para que otra vez pasemos el millón de toneladas. Para eso hay un factor que va a ayudar, es que posiblemente se va a sembrar un poquito más de maíz que de soja. Entonces, obviamente, una hectárea de maíz aporta en kilos el doble que una de soja. Así que si lo vamos a medir en kilos, posiblemente estemos con más chances porque esperamos un poco más de hectárea de maíz.

Quien conoció la planta de Cotagro de ruta 8 hace unos años y viene ahora va a notar un crecimiento muy grande, ¿cómo sigue esto, qué nuevos planes tienen?

Bueno, no es fácil y no es barato hacer instalaciones. Pero si queremos dar servicios, hay que tener

INSTITUCIONALES. GRAN CONVOCATORIA



“En la campaña pasada se acopió más de un millón de toneladas, que es el récord de la cooperativa”

Fabián Grosso
Presidente de Cotagro



“El productor siempre vende y siempre atesora. El mix después depende del precio y tipo de cambio”

Diego Palomeque
Analista de mercados granarios

buenas instalaciones. Entonces, el tema de la logística para la cosecha es clave. Las máquinas son cada vez más grandes y los cultivos rinden todos los años un poco más, y entonces entra un volumen de mercadería impresionante en pocos días, y si no se tienen plantas de silos, si no se tienen celdas o instalaciones, no se puede manejar ese volumen. Entonces, la idea es tratar de acompañar el crecimiento en volumen con el crecimiento en instalaciones para poder dar los servicios que Cotagro tiene acostumbrados a sus productores.

Hablamos de una de las cooperativas del agro más relevantes...

Diría del país. Nosotros estamos dentro del grupo ACA y estamos ahí en los primeros puestos. Cotagro ha tenido esa visión de ampliarse desde hace años, de expandirse, y ha llegado a lugares donde otros no han ido. Entonces, a medida que se tiene más volumen es mucho más fácil crecer y dar servicios porque justamente el

volumen lo permite.

¿Si alguien viene y pregunta qué es Cotagro?

Es una de las cooperativas más importantes del país; que abarca muchos rubros, porque está muy diversificada, y eso le da la fortaleza. Antes dependíamos más que nada de la suerte del mani, y hoy el mani sigue siendo importante para Cotagro, pero tenemos un criadero de cerdos de mil quinientas madres, estamos incursionando en el tema de pecan, tenemos planta de alimento balanceado, de bioenergía, de biodiesel, vendemos fertilizantes, insumos, gasoil, seguro, mutual. Cotagro está, digamos, abarcando prácticamente toda la paleta de necesidades que hoy tiene un productor.

¿Queda algo pendiente?

La intención es que cada vez el productor comercialice más con la cooperativa porque eso nos va a hacer crecer a todos. La cooperativa hoy está muy bien, muy sólida, la gente nos tiene mucha confianza porque hay una historia de 81 años detrás.



“Vamos a tener oscilaciones de momentos de zozobra y otros para mirar para arriba. El inicio es positivo”

Leonardo De Benedictis
Meteorólogo



“De acá a octubre imagino un escenario convulsionado, pero no apocalíptico”

Jorge Giacobbe
Analista político y consultor

Las claves del clima y los mercados

El meteorólogo Leonardo De Benedictis fue uno de los oradores principales de la Agro Conferencia de Cotagro y allí dejó pistas de lo que viene luego del inusual y llovedor invierno. “Todavía hay chances en septiembre de nuevos eventos que pueden sumar milímetros”, dijo el especialista a **Tranquera Abierta**. En esa línea, advirtió que la campaña gruesa no debería traer severas dificultades por falta de agua, aunque puso el acento en la temperatura, que estaría por encima de lo normal. “Ese es el tema

clave. Porque ahí sí podemos llegar a tener algunos golpes de calor importantes que nos pueden afectar, sobre todo en enero y febrero. Este año se espera que ya de manera anticipada tengamos altas temperaturas”, alertó De Benedictis.

Por su parte, Diego Palomeque, especialista en mercados granarios puso en foco las pizarras, los stocks, el juego de oferta y demanda y la economía argentina. “De alguna manera la asomada del dólar en pesos para las posiciones disponibles puso a los precios más

atractivos. Tenemos soja en 440 mil pesos, además con el dólar en el techo de la banda”, remarcó.

En diálogo con **Tranquera Abierta**, Palomeque remarcó que “ahora la macro está armada para rotar capital. A diferencia de la época inflacionaria donde nos sentábamos arriba de los silobolsas para cuidar el valor del activo dolarizado, ahora la estrategia debe ser exactamente a la inversa: salir de inventario, pararse en liquidez, devengar tasa y captar alzas futuras posteriores a la venta”.



