

Entrevista con el ingeniero Agrónomo José María Collazo (Presidente de Collazo & Asociados)

# Semillas: una empresa de Estados Unidos dejó un negocio en el país y lo seguirá una Argentina

Artículo de la Nación Campo - 12 de Septiembre del 2023

Cal West Seed, que estaba desde 2003, discontinuó la actividad y Collazo & Asociados continuará la comercialización de las alfalfas con otra sociedad: South West SA; los detalles y la apuesta para lo que viene



Bajo el nombre de South West SA, la compañía Collazo y Asociados seguirá con las alfalfas Cal West en el país.

**A** pesar de las dificultades macroeconómicas que tiene la Argentina, la industria semillera no para y continúa con nuevas inversiones y desafíos. **Una de ellas es Collazo & Asociados**, empresa con más de 40 años en el sector agropecuario, que luego de una relación de muchos años con **Cal West Seeds**, de California, Estados Unidos, decidió continuar con el negocio de alfalfas en el país.

En la actualidad, con materiales en la cancha que **están en el primer nivel genético, poseen una nueva generación que va a ser lanzada a partir de la próxima campaña** y, a través de la innovación, ya se encuentran testeando materiales para dentro de 10 años seguir aportando crecimiento.

Vale recordar que **Collazo & Asociados** ha operado en distintas actividades como ser pool de siembras, administración de campos, planta de tratamiento de semillas y tuvo siempre una activa participación en la industria de semillas forrajeras desde 1985. En 1992 y, luego de años de explorar las distintas áreas potenciales para producción de semilla de alfalfa, inició una relación con Cal West Seeds.



José María Collazo: "La semilla es el producto, pero para que exista un negocio es muy importante tener un cliente y atenderlo como corresponde"

La empresa norteamericana poseía ya una amplia trayectoria en la Argentina, cuando introdujo en 1970 la variedad Cuf 101. Ya en la década de 1990, **el genetista Jonathan Reich** empezó a seleccionar en las distintas zonas alfalferas del país **materiales que presentaban buenas características en cuanto a la tolerancia a estrés hídrico, heladas, enfermedades foliares y de la raíz, como también tolerancia a pulgones y trips.**

En aquella época, el principal cliente en la Argentina era Dekalb y el ingeniero Guillermo Scheidl comenzó a colaborar con Reich, desarrollando hasta la actualidad numerosos materiales, sumando también a Maximiliano Piñeiro Picazo, que se incorporó al equipo de trabajo en 2015.



Jonathan Reich es el Breeder Alfalfa Seeds de la firma norteamericana sitio web.

Luego del proceso de selección, los materiales se terminaban siempre en jaulas en Anguil, La Pampa, **lo que derivó en alta tolerancia a frío y sequía**. Este hecho generó un enorme salto productivo, sobre todo en alfalfas no dormantes (grupos 8 y 9). La adaptación lograda en base a la selección local generó además una diferenciación importante con materiales de Australia que provenían de un clima muy distinto al de la pampa húmeda.

Otro rasgo distintivo de la **última generación de alfalfas es el carácter arbustivo** que presentan las plantas, desarrollando gran cantidad de tallos finos y multiplicidad de hojas, lo que además de generar un diferencial de cantidad de pasto, hacen que el mismo sea de alta calidad.

En 2003, Cal West Seeds se estableció en el país y **Collazo & Asociados se encargó del management de la empresa**, aumentando su base de clientes al sumarse a la Red Magnum de Monsanto (exDekalb).

Hoy, luego de 20 años, Cal West Seeds decidió discontinuar el negocio en la Argentina y es entonces que **José María Collazo, ingeniero agrónomo y presidente de Collazo & Asociados**, tomó la determinación de seguir adelante, a través de la formación de una nueva sociedad, **South West SA**, que **seguirá con las alfalfas Cal West en el país**.

Para el directivo, la decisión de continuar con la actividad en un contexto actual de incertidumbre está vinculada con su gente. “En primer lugar la gente, con ello me refiero tanto a los que participan en el día a día en la investigación, en la producción, en la administración, logística y, por supuesto, en nuestro equipo de ventas, y en ello me refiero al equipo de representantes de venta zonales como a la Red de Distribución que considero una de las mejores del país. **En definitiva, nos apoyamos mucho en nuestros distribuidores y el equipo de ventas de los mismos, pues son los que en cada localidad están al lado del productor y pueden detectar con tiempo las necesidades de cada uno. La semilla es el producto, pero para que exista un negocio es muy importante tener un cliente y atenderlo como corresponde**”, expresó.

Añadió: “Hoy, además, la comunicación ha cambiado mucho la forma de llegar al cliente, también tratamos de aggiornarnos y sabemos que la venta online, tiendas digitales, son algo que también se viene, al igual que hoy en el sector la financiación juega un rol muy importante. Por lo tanto, participamos también en la Tienda Digital Campo Simple”.



Collazo cree “en la resiliencia del productor, en la gente y en que la Argentina va a salir adelante”

**“No desconocemos los riesgos de esta decisión, hoy nos enfrentamos a una crisis muy importante, a un sector agropecuario fuertemente golpeado por la sequía de la última campaña**”, agregó.

En este escenario, Collazo remarcó que le preocupa “la incertidumbre política, la poca atención que ha recibido el campo a pesar de ser un gran productor de divisas, el riesgo país, el costo de financiación en relación a dicho riesgo y la inflación actual”.

“La macro y la micro nos muestran un ‘hoy’ difícil para cualquier pyme que quiere establecer un proyecto de mediano o largo plazo. A ello le podemos agregar las dificultades de la industria semillera en la aprobación de permisos de importación (las SIRA), **cuando en alfalfa no tenemos en nuestro país condiciones agroclimáticas para la producción rentable de semilla**. También es difícil entender que los que toman decisiones solo piensen en cómo llegar, cuando la falta de semilla de alfalfa es uno de los insumos más importantes de la producción de carne y leche bajo sistema pastoril”, aseguró.

Sin embargo, destacó que a pesar de ello cree “en la resiliencia del productor, en la gente y en que la Argentina va a salir adelante”.

"A veces solo hay que tirar del carro hasta que se acomoden los melones, pero apostamos para que este sea un país posible, y que nuestros hijos o nietos no sigan mirando a Ezeiza como el camino a tomar", finalizó.



Ingeniero Agrónomo Maximiliano Piñeiro.