

ATNET

Ecosistema AgTech en Australia

17 de octubre de 2025

Embajada argentina
en Australia



Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto
República Argentina

Contenido

I.	AgTechs argentinas	3
II.	Ecosistema australiano	4
II.1	AgTechs	4
II.2	Sector público	6
II.2.1	Gobierno federal	7
II.2.2	Gobiernos subnacionales	8
II.2.3	Agrifuturos y EvokeAG	9
II.3	Inversores	10
II.4	Incubadoras/Aceleradoras	11
III.	Sector agrícola	12
IV.	Nichos, oportunidades concretas	14
IV.1	Jackfruit (jaca)	14
IV.2	Polvo de frutas y vegetales	15
IV.3	Paltas	15
IV.4	Macadamia	15
IV.5	Caña de azúcar	15
IV.6	Avena	16
IV.7	Paja de arroz	16
IV.8	Cueros ovinos	16
IV.9	Residuos de la piscicultura	17
V.	Conclusión	17

Se presenta un panorama de la situación de los servicios intensivos en conocimiento basados en tecnologías digitales aplicadas a la agricultura, conocidos como AgTech, en Australia.

Se trata de un sector, como se verá, en el que hay un núcleo dinámico de empresas argentinas que se estima podrían aprovechar las oportunidades existentes en Australia. Tanto para que los proyectos más incipientes puedan obtener asistencia técnica y desarrollo empresario, como para acceder a distintas alternativas de financiamiento; y también para que las más maduras exporten sus servicios a clientes finales.

El trabajo mostrará primero algunas de las características más salientes de las empresas argentinas del sector. Y luego se realizará una descripción más o menos detallada del ecosistema australiano. Este contraste permitirá realizar una primera aproximación general a la identificación de las áreas en las que las firmas argentinas tienen fortalezas relativas y tendrían mejores chances de entrar en este mercado, y también permitirá precisar qué tipo de recursos de los que hoy carecen podrían obtener en Australia.

Luego se realizará una descripción del sector agrícola en el país, enfatizando las características que explicarían por qué y qué tipo de soluciones AgTech es previsible que experimenten un crecimiento en su demanda.

Más adelante se identificarán nueve nichos en los que podría haber oportunidades para empresas argentinas que tengan desarrollos en las mismas. Y finalmente, se ofrecerán unas breves conclusiones.

I. AgTechs argentinas

En primer lugar, importa delimitar el alcance de las empresas del sector: se trata de aquellas “que proveen servicios intensivos en conocimiento basados en tecnologías digitales para las diversas etapas de las cadenas agroalimentarias, desde la producción a campo, hasta las fases de industrialización, logística y comercialización”ⁱ.

Con estas características, **en Argentina hay más de 400 empresas**ⁱⁱ que en 2023 generaron ingresos superiores a US\$ 204 millones y que ha venido expandiendo su mercado a una tasa anual de 14,7%ⁱⁱⁱ. Argentina representa 3,6% del mercado mundial del sector, mientras que a nivel de PIB, es sólo 0,56%^{iv}. Con estas cifras, es fácil advertir que se trata de un sector en el que ya hay una masa crítica de firmas, la cual está en expansión y que el país es un actor con cierta envergadura internacional.

Hace dos años se publicaron los resultados de la [Encuesta Nacional de Empresas AgTech](#) que revelaron algunas características que destacan la importancia que podría tener la internacionalización para las AgTechs argentinas. La primera es que 75% del total se capitalizó con aportes de familiares y amigos^v. Relacionado con esto, sólo 15% de las firmas encuestadas obtuvo financiamiento externo. Es fácil advertir que, al menos en apariencia, hay mucho espacio para ensayar estrategias para acercar capital extranjero a firmas argentinas.

El segundo factor identificado en la Encuesta es que cuando fueron consultadas por el grado de madurez de los servicios que ofrecían, menos de un tercio de las firmas del sector respondió que se encontraban “desarrollados y disponibles”. En consecuencia, dos tercios de las AgTechs argentinas podrían beneficiarse de la presencia en mercados en los que se haya asistencia disponible para terminar de desarrollar o finalizar detalles para la comercialización.

Es muy significativo que 87% de las AgTechs argentinas que realizaron exportaciones haya señalado que debieron “trabajar en el desarrollo de nuevas funcionalidades para las necesidades de sus clientes en el exterior”. Este resultado sugiere que aún hay una brecha entre las características de los servicios ofrecidos por las empresas locales y las demandadas por los clientes internacionales. Es imaginable que una exposición temprana a las exigencias de otras economías podría facilitar e impulsar las ventas en el exterior. Además, es interesante notar que 83% de las firmas consultadas manifestó que haber concretado exportaciones favoreció su reputación con clientes argentinos, configurando así un circuito virtuoso entre el éxito en el mercado interno y en el externo.

Así, una primera mirada sobre las AgTech argentinas revela que se trata de un sector relevante, en crecimiento, con poco financiamiento externo y con mayoría de empresas que todavía no cuenta con servicios listos para ser comercializados, especialmente en el mercado externo.

En las próximas secciones se analizará cómo Australia podría ser un país útil para que las AgTechs argentinas expandan sus actividades en esos frentes.

II. Ecosistema australiano

II.1 AgTechs

Se estima que en la actualidad hay más de **5000 AgTechs australianas**^{vi}, las cuales interactúan con inversores, entidades públicas, incubadoras, aceleradoras, centros de investigación científica, organizaciones educativas, cámaras sectoriales, organizaciones gremiales, proveedores y obviamente, empresas de agroalimentos. Este entramado es lo que se conoce como el “ecosistema” AgTech.

Durante octubre y diciembre de 2024, la Asociación Agritech Australiana realizó una [encuesta](#)^{vii}, similar a la ya mencionada de Argentina. La comparación de algunos resultados puede arrojar luz sobre oportunidades. Una diferencia notable es la juventud relativa de las firmas argentinas: en este caso, más de la mitad tenía menos de cuatro años al momento de la consulta. En el caso australiano, esa antigüedad la alcanza nada más que 28% del total.

Además, es interesante utilizar estos estudios para contrastar las necesidades de personal percibidas por las AgTechs australianas con la formación y/o experiencia profesional del equipo fundador de las argentinas. En el primer caso, **45% de las firmas que indicaron que precisaban ingenieros agrónomos**, durante el siguiente año, se manifestaron pesimistas respecto a la posibilidad de poder contratarlos. La misma respuesta dio el 42% de los que necesitan técnicos, y 40% de los que requieren ingenieros mecánicos.

En principio, entonces, este resultado sugiere que, tal vez, aquellas AgTechs australianas cuyo pesimismo era justificado y efectivamente no hayan sido capaces de sumar a su equipo a profesionales de esas disciplinas, ofrezcan servicios deficientes en los aspectos en los que los aportes de esos empleados sean clave.

Resulta de interés notar que, en el caso del estudio argentino, frente a la consulta de qué tan importantes eran diversas actividades para la innovación de sus productos, la contratación de profesionales de tecnologías de la información fue destacada como mucho más importante que la de especialistas en áreas agronómicas. En opinión de los autores del estudio: “esto sugiere que los conocimientos y/o capacidades previas que poseen las empresas AgTech en las áreas

agronómicas muchas veces se consideran suficientes a la hora de realizar actividades internas de innovación”^{viii}.

Esto es coherente con la formación académica o profesional de los equipos de las AgTechs argentinas. De acuerdo a la Encuesta, 56% de las empresas contaba con profesionales del sector agropecuario en el equipo fundador, y 46% al menos alguna experiencia en el sector. En conjunto, se trata del origen profesional más numeroso, seguido de cerca por especialistas en sistemas, con 47%.

Las empresas argentinas, así, en principio, parecieran ser fuertes en cuanto al conocimiento netamente agrotécnico. Y aunque el estudio australiano no aborda explícitamente el perfil profesional de sus equipos, las respuestas sobre sus necesidades de contratación –mencionadas más arriba- sugieren que en cuanto a este tipo de competencias, parecieran ser menos sólidas.

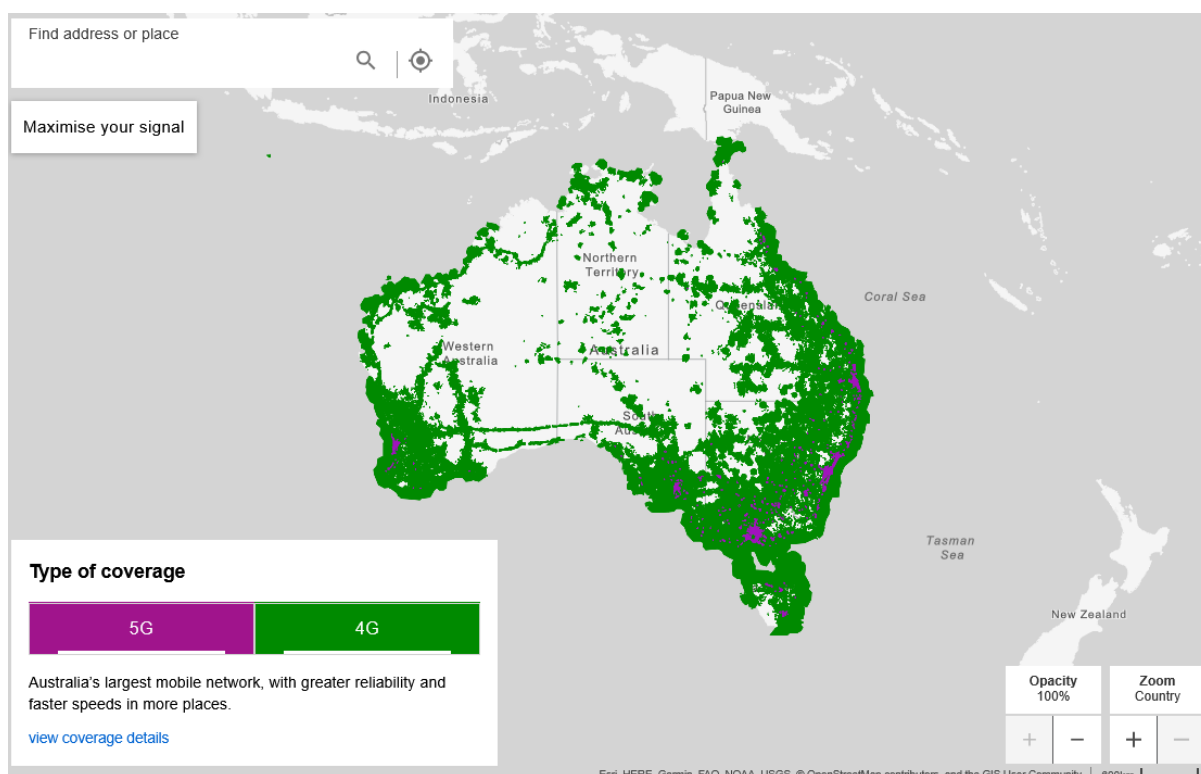
Un elemento relacionado es el costo salarial, en Australia, de profesionales de estas disciplinas. El estudio revela que 75% de los consultados manifiesta que esta es la principal barrera para la contratación de profesionales, muy por encima de la disponibilidad y calidad de la mano de obra, o de la facilidad para contratar profesionales extranjeros.

Independientemente de las tareas específicas en las que hay menor optimismo de las empresas para ocupar estas posiciones específicas, la realidad general es que **el costo salarial en Australia es muy alto**^{ix}. Por eso, el estudio identificó la búsqueda, en especial de las AgTechs más jóvenes, las startups, de opciones de outsourcing para posiciones técnicas^x.

De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo, en 2024, en dólares estadounidenses, el salario medio anual australiano era casi siete veces más alto que el argentino^{xi}, lo cual sugiere que este tipo de arreglo contractual podría ser conveniente tanto para AgTechs argentinas, como para australianas.

Otro resultado de la Encuesta que interesa destacar aquí es que cuando se preguntó cuáles eran las principales barreras para la adopción de tecnologías agropecuarias en Australia, además del costo salarial ya mencionado, hay una que se considera clave: la **falta de conectividad**. Australia tiene dimensiones continentales y una gran parte del territorio no tiene acceso a internet, lo que abarca exclusivamente áreas rurales, como lo ilustra el siguiente mapa.

Mapa de cobertura de Telstra^{xii}



Desde 2014, Australia viene ejecutando el Mobile Black Spot Program (MBSP), una iniciativa a través del cual se han invertido más de US\$ 650 millones en la construcción de 1400 torres de celulares en regiones sin señal de celular. Es decir, la cobertura viene creciendo, pero se considera relevante señalar que servicios que dependan críticamente de conectividad constante tal vez encuentren problemas para ser adoptados por los agricultores.

II.2 Sector público

Políticamente, Australia es una federación de 6 estados y dos territorios nacionales^{xiii}. Cada una de estas unidades tiene sus especificidades políticas, sociales, económicas y agroecológicas, razón por la cual, el entramado de políticas públicas es siempre complejo, no necesariamente coherente, y en ocasiones, redundante. Además, obviamente, el gobierno federal también es parte de esta red. Desde ya, el caso de las dirigidas a las AgTech no es la excepción.

Sin embargo, es posible identificar algunos objetivos más o menos comunes: el principal, fomentar la adopción de tecnologías agrícolas. Aunque desde Argentina exista el prejuicio de que el agro australiano es muy competitivo, en este país es ampliamente reconocido que hay un muy serio problema de productividad: entre 1978 y 2000, su crecimiento anual fue 2,2%; pero desde entonces cayó a 0,6%. Aunque se dirá más sobre este tema más adelante, basta por ahora con indicar que este pobre desempeño se asocia con la falta de incorporación de avances tecnológicos, razón por la cual existen numerosos programas públicos que lo promueven.

Además, otros objetivos más o menos compartidos por el gobierno nacional y los subnacionales es la inversión en infraestructura digital, lo cual, como ya se señaló antes, es imperativo en un país con las dimensiones de Australia. Además, por razones geográficas, pero también políticas, hay consenso en la importancia de tener un marco regulatorio que promueva la resiliencia

climática, la preparación para desastres, y un lugar de privilegio para las **tecnologías que promuevan la sustentabilidad ecológica**.

Una relación exhaustiva de las políticas públicas referidas al mercado Agtech resultaría excesiva para los fines de este informe, de modo que aquí se mencionarán algunas y se indicarán fuentes de donde se puede obtener información actualizada sobre las mismas.

II.2.1 Gobierno federal

La intervención del gobierno federal en la promoción de las tecnologías aplicadas al agro se inscribe dentro de la [Agenda Nacional para la Innovación Agrícola](#). Se trata de una iniciativa que persigue el objetivo de llegar a 2030 con un sector agrícola que alcance un nivel de producción de US\$ 67 mil millones^{xiv}. Las prioridades para alcanzar este resultado son las relacionadas a la promoción de las exportaciones, la resiliencia climática, la bioseguridad y la agricultura digital.

Como respuesta a esta última prioridad, el gobierno federal constituyó hace pocos años dos entidades cuya finalidad explícita es la promoción del sector Agtech y podrían ser de interés por parte de empresas argentinas.

La primera es la [Agricultural Innovation Australia](#) (AIA), se trata de una corporación pública fundada en octubre de 2020, cuyo objetivo es “identificar, desarrollar y atraer inversiones a iniciativas con potencial transformador para promover la sustentabilidad, productividad y rentabilidad en las cadenas de valor agrícolas australianas”. Es decir, aunque AIA no otorga financiamiento en forma directa, su tarea es acercar a inversores (públicos, privados, australianos y extranjeros) a proyectos que sean de su interés^{xv}.

Y la segunda es la creación de [GrowAG](#), en abril de 2021, una plataforma gratuita con información útil para que interactúen inversores, empresas, startups, investigadores, entidades públicas, cámaras empresarias y universidades. Se trata de una herramienta particularmente interesante para emprendedores argentinos, ya que no hay restricciones para la participación de extranjeros.

En la actualidad hay 744 organizaciones interactuando a través de la plataforma. Entre ellas, como se mencionó, inversores, lo que potencialmente podría ser un canal para obtener financiamiento para emprendimientos argentinos. Además, por sus características, permitirá vincularse con organizaciones que faciliten acceso a tecnologías y a oportunidades de comercialización.

En su concepción, el propósito es que GrowAG sea el portal en el que se listen todos los proyectos AgTech del país, de modo que sea útil tanto para los agricultores, que podrían buscar allí soluciones tecnológicas a necesidades productivas concretas; como para inversores, inclusive extranjeros, que encontrarían proyectos en distintas etapas de madurez, cuya financiación podrían encontrar redituable; y para la comunidad de investigadores, startups y científicos, que podrían vincularse con profesionales/empresas que estén desarrollando proyectos en áreas y tecnologías afines.

A principios de octubre, como se señaló, había 744 organizaciones registradas en el portal, de las cuales sólo una es Argentina^{xvi}; 3675 proyectos de investigación; y 181 oportunidades de inversión. En opinión de la Embajada argentina en Australia, se trata de una herramienta gratuita, abierta a argentinos, con gran potencial tanto para startups como para empresas más maduras, en ambos casos, para encontrar financiamiento, clientes y socios tecnológicos.

Aquellos interesados en sumarse a la plataforma deben hacerlo a través de este [hipervínculo](#).

Más allá de AIA y GrowAG, hay un gran número de otras herramientas a través de las cuales tanto el ministerio de Agricultura como otras dependencias nacionales apoyan emprendimientos relacionados con las tecnologías agropecuarias.

Dos que se quieren destacar aquí son el [Fondo Futuro para la Sequía](#) y el [Plan para una Mejor Conectividad](#). El primero opera dentro de la órbita del Ministerio de Agricultura, Pesca y Forestación (DAFF, por sus siglas en inglés) y otorga cada año subsidios por alrededor de US\$ 65 millones para que los agricultores adopten tecnologías que permitan enfrentar el cambio climático y las sequías.

Como se anticipó, se trata de una de una de las cuatro prioridades de la Agenda Nacional para la Innovación Agrícola, de modo que junto con el financiamiento aportado por este Fondo, hace imaginar que empresas argentinas con proyectos interesantes en esta área podrían encontrar oportunidades de financiamiento y/o de usuarios en Australia.

En el caso del Plan para una Mejor Conectividad, se aborda la problemática de la restringida cobertura de los servicios de telecomunicaciones en áreas rurales. Dentro del mismo hay varios subprogramas, entre ellos el MBSP, señalado más arriba. Y uno específico que se destaca aquí es el llamado [On Farm Connectivity Program](#), que invierte en proporcionar acceso a servicios de telecomunicaciones para facilitar la utilización de maquinaria agrícola conectada a internet, y la adopción de tecnología de sensores. De nuevo, este apoyo financiero para los productores mejora la perspectiva de comercialización de oferentes argentinos de este tipo de servicios.

Para tener un detalle actualizado y comprensivo del esquema de subsidios federales ofrecidos en el país, el Departamento de Finanzas publica cuáles son los subsidios vigentes. Al momento de la realización de este informe, había 148 líneas diferentes, en categorías de lo más diversas. Independientemente de que las empresas argentinas puedan o no cumplir con los requisitos para recibir esas ayudas, se considera que se trata de una herramienta útil para que las AgTechs nacionales identifiquen si para los servicios que ofrecen, el Estado australiano subsidia la demanda. El portal es accesible desde este [hipervínculo](#).

En la misma línea, la consultora KG2 compiló en diciembre de 2024 las ayudas del gobierno federal específicamente para el sector de AgTech. [Aquí](#) se puede observar que hay fondos públicos para apoyar emprendimientos para la descarbonización, salud del suelo, y utilización de dispositivos que utilicen internet de la cosas.

Finalmente, también con el espíritu de facilitar que las firmas argentinas adviertan en qué sectores específicos el estado australiano interviene para promover a las AgTechs, en este [hipervínculo](#) se identifican las actividades en las que la Mancomunidad otorga desgravaciones impositivas.

II.2.2 Gobiernos subnacionales

Además de la ayuda nacional, los estados tienen planes específicos para promover la actividad AgTech en sus territorios.

En **Nueva Gales del Sur** (NSW, por sus siglas en inglés), el Departamento de Industrias Primarias y Desarrollo Regional se concentra en la fase de comercialización de tecnologías que hayan sido probadas, apoyando los esfuerzos para pasar de prototipos a la producción en serie. Dentro de este marco, se destaca el programa [Farms for the future](#) cuyo foco es el fomento de la adopción de tecnologías digitales por parte de los agricultores, con énfasis en las pruebas a campo. Por

otro lado, NSW tiene su propia línea de subsidios, los cuales pueden ser explorados a través de este [hipervínculo](#).

En el caso de **Victoria**, el estado ha privilegiado los esfuerzos de [conectividad](#) y la promoción de pruebas a campo abierto de equipamiento basado en internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés) a través de [subsidios](#) promedio de US\$ 12 mil por agricultor.

Además, el estado sureño tiene su propia agencia de promoción para startups, [LaunchVic](#), y realiza aportes al Fondo Hugh Victor McKay, una entidad cofinanciadora de proyectos para startups del sector AgTech^{xvii}. Además, el gobierno estadual mantiene el portal [Business Victoria](#), donde se puede encontrar un listado de los subsidios y ayudas disponibles para emprendedores.

A través de su programa [Smart Farms](#), **Queensland**, promueve la adopción de tecnologías digitales (aplicaciones, robótica, sensores) y no digitales (protección de cultivos, packaging para productos frescos, maquinaria y biotecnología).

Australia del Sur, en su caso, tiene granjas públicas de ensayo de tecnologías para cultivos, en especial, vitivinicultura, y ganado bovino. Además, tiene un [fondo propio](#) para acelerar proyectos dedicados específicamente a AgTechs, por hasta US\$ 65 mil.

Se destaca, además, que el estado está evaluando modificar la legislación local que prohíbe la utilización de [cerca virtuales](#), razón por la cual financia investigaciones en estas tecnologías. En caso de que haya empresas argentinas interesadas, se estima que podría haber receptividad de parte de las autoridades del estado.

Otra área en la que el estado, a través del [South Australian Research and Development Institute](#) (SARDI) está dedicando recursos es al control de emisiones de metano por parte del ganado. En particular, las investigaciones y ensayos se aplican sobre una mezcla de aditivos y forrajes que suprimen la emisión de metano.

Australia Occidental, por su parte, ha enfatizado los programas orientados a fomentar la resiliencia frente al cambio climático y a la eficiencia de la cadena de suministros, en especial a través de sus [programas](#) ScaleUp WA y la aceleradora Harvest.

Geográfica y económicamente, **Tasmania** es el estado más pequeño de la Mancomunidad, y tiene una agricultura de nicho, en especial en el sector lácteo. Al momento de la realización de este informe, el estado se encontraba en proceso de redefinición de su política agrícola, pero se anticipa que habrá énfasis en las iniciativas destinadas a promover la [agricultura de precisión](#).

El **Territorio del Norte** no tiene programas específicos orientados a promover AgTechs, aunque hay [iniciativas](#) relacionadas a la acuicultura, producción de mangos y melones, y la cría de cocodrilos. En el caso de **Canberra**, aunque alguna parte de su geografía es rural, su importancia es muy limitada, de modo que su gobierno no tiene líneas de trabajo dedicadas puntualmente a este mercado.

II.2.3 Agrifutures y EvokeAG

Aunque hay otras organizaciones que podrían ser de interés^{xviii}, la entidad australiana más importante para empresas argentinas de AgTech es [AgriFutures](#). Se trata de una corporación pública, establecida en 1990^{xix} que tiene entre sus competencias la de “asegurar que el sector agrícola australiano sea líder en el acceso y adopción, además de desarrollo y exportación, de tecnologías innovadoras de clase mundial”. Esto significa, en los hechos, que es la dependencia pública encargada de promover las tecnologías en el sector agropecuario^{xx}. Pero lo hace bajo un

formato organizativo en el que hay participación de agricultores, asociaciones sectoriales, investigadores y científicos, empresas, inversores, universidades y empresas multinacionales. Es decir, todo el ecosistema AgTech está representado en Agrifutures.

Además, esta institución cuenta con dos programas puntuales que, en opinión de la Embajada argentina en Australia, merecen que AgTechs argentinas consideren su participación.

Se trata de [GrowAG](#) y [EvokeAg](#). De la primera ya se explicaron sus características en el apartado de programas del gobierno federal.

Y desde 2019, Evoke es el principal evento AgTech de Australia. Se trata de una ocasión en la que, durante dos días productores agropecuarios comparten sus experiencias, startups exponen su potencialidad, científicos difunden innovaciones, expertos aportan sus visiones sobre tendencias globales y los inversores identifican oportunidades que financiar.

Para los participantes extranjeros, además, los organizadores ofrecen un servicio previo al evento de matchmaking para conectar con organizaciones australianas relevantes, sesiones informativas sobre aspectos culturales y de protocolo que podrían ser de utilidad y webinars para identificar oportunidades comerciales. Durante el evento, por otra parte, se pone a disposición un servicio de presentaciones estructuradas, con espacios exclusivos para mantener conversaciones y encuentros privados, además de coordinación diaria con actualizaciones inmediatas de novedades y reconocimiento y mención en la ceremonia de apertura y en las intervenciones plenarias.

Finalizado el evento, AgriFutures pone a disposición la posibilidad de participar de tours inmersivos en granjas experimentales y en centros de desarrollo tecnología, acceso a la plataforma GrowAG y apoyo sostenido para facilitar contactos. Además, en conversaciones con la Embajada argentina en Australia, se han mostrado receptivos para organizar paquetes orientados a los objetivos particulares de una eventual delegación argentina.

En la edición del año pasado participaron 1957 visitantes, 347 delegaciones extranjeras, 69 productores agropecuarios, 134 inversores, hubo 19 oradores y 22 sesiones plenarias.

En opinión de la Embajada argentina en Australia, se trata de un evento clave para facilitar el acceso de AgTechs argentinas al mercado australiano, tanto para identificar potenciales clientes entre productores agropecuarios, como inversores y socios tecnológicos.

La edición 2026 tendrá lugar en Melbourne, entre el 17 y el 18 de febrero.

II.3 Inversores

El universo de fondos, inversores ángeles, entidades de capital de riesgo y organizaciones financieras tradicionales que financian emprendimientos AgTech en Australia es muy variado y dinámico, a continuación se ofrece un listado de organizaciones que podrían resultar de utilidad para empresas argentinas.

[AgTech Angel Investor Network](#): una red pensada para inversores, en la que los emprendedores pueden cargar sus proyectos. Los elegidos serán puestos en conocimiento de la red de inversores.

[Artesian](#): Es una compañía financiera que administra recursos de clientes individuales, fondos de pensión y compañías de seguros, con experiencia en venture capital (VC).

[Advance VC](#): Un fondo de inversión secundaria especializada en VC.

[Blackbird](#): especializada en financiar startups. Tienen activos por US\$ 6mil millones.

[Boson Ventures](#): Empresa financiera especializada en VC en salud, energías limpias y AgTech.

[Carrot Ventures](#): una empresa de VC que cofinancia AgTechs específicamente.

[Flying fox](#): una plataforma que orienta VC en proyectos tecnológicos, con líneas especiales para empresas dirigidas por mujeres.

[FundBase](#): Plataforma en la que inversores mayoristas y minoristas pueden encontrar proyectos para fondeo.

[Grain Innovative](#): VC administrada por Artesian que invierte en proyectos orientados a mejorar la rentabilidad de los cultivadores de granos.

[Scale](#): Fondo de VC orientado a startups lideradas por mujeres.

[Tenacious Ventures](#): VC especializada en proyectos AgTech.

[Tidal Ventures](#): Fondo de VC que financia diez proyectos nuevos por año

[Australian Investment Council](#): es la cámara empresaria más importante de las instituciones financieras australianas. En su página web^{xxi} se puede acceder a un listado de 175 compañías especializadas en VC.

II.4 Incubadoras/Aceleradoras

En Australia, algunos de los programas de incubadoras/aceleradoras de empresas dedicadas al universo AgTech son las siguientes:

[Rocket Seeder](#): apoya a los emprendedores desde las primeras etapas de desarrollo hasta las de escalar el producto para convertirlo en una opción de inversión global. El foco son proyectos sustentables alineados con los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

[Startmate](#): Además de funcionar como inversor, tiene un programa específico para acelerar proyectos en 12 semanas, con financiamientos de hasta US\$ 80 mil y ofrecer una plataforma para atraer capitales.

[Farmers2Founders](#): Ofrece servicios de asesoría en todas las etapas del proceso, desde la idea inicial, la construcción del proyecto, el marketing y el financiamiento. Es específica del mercado de alimentos y agricultura. Tiene aceptados vínculos con dependencias públicas.

[SparkLabs Cultiv8](#): es una aceleradora con más de 50 especialistas, mentores y expertos en el sector, con un historial de 53 empresas que recibieron sus servicios y que han obtenido más de US\$ 500 millones en inversiones.

[Graft](#): es una aceleradora con un programa específico para escalar proyectos AgTech

[Grains Research and Development Corporation](#): el GRDC es una empresa pública que tiene programas de aceleración asociados a la producción granaria. Está asociado al VC Grain Innovative.

III. Sector agrícola

Independientemente de los recursos que ofrezca Australia para que emprendedores argentinos obtengan aquí financiamiento, apoyo profesional o tecnológico, Australia tiene un sector agrícola lo suficientemente significativo como para que AgTechs argentinas lo comiencen a poner en su radar para encontrar clientes de sus servicios.

De acuerdo a FAO, Australia tiene una **superficie agrícola de 369 millones de hectáreas^{xxii}**, es **más del triple que los 116 millones que tiene Argentina**. Además, el último registro del sector indica que hay 88 mil empresas en el sector^{xxiii}, mientras que Argentina, de acuerdo al último censo agropecuario, tiene 260 mil^{xxiv}. Es decir, **mientras el tamaño promedio de los campos en Australia es de más de 1300 Ha, en Argentina es 620 Ha, menos de la mitad**.

Además, mientras **en Argentina hay 418 mil trabajadores empleados en el campo, en Australia son 275 mil**. Entonces, mientras cada trabajador en Australia debe cubrir una superficie de 1341 Ha, en Argentina debe hacerse cargo de 277 Ha.

En opinión de la Embajada en Australia, estos elementos deben ser tenidos muy en cuenta, ya que en un contexto de escasez y (consecuente altos salarios) de mano de obra y de superficies inmensas por trabajador, el rol de la tecnología para reducir costos es mayúsculo.

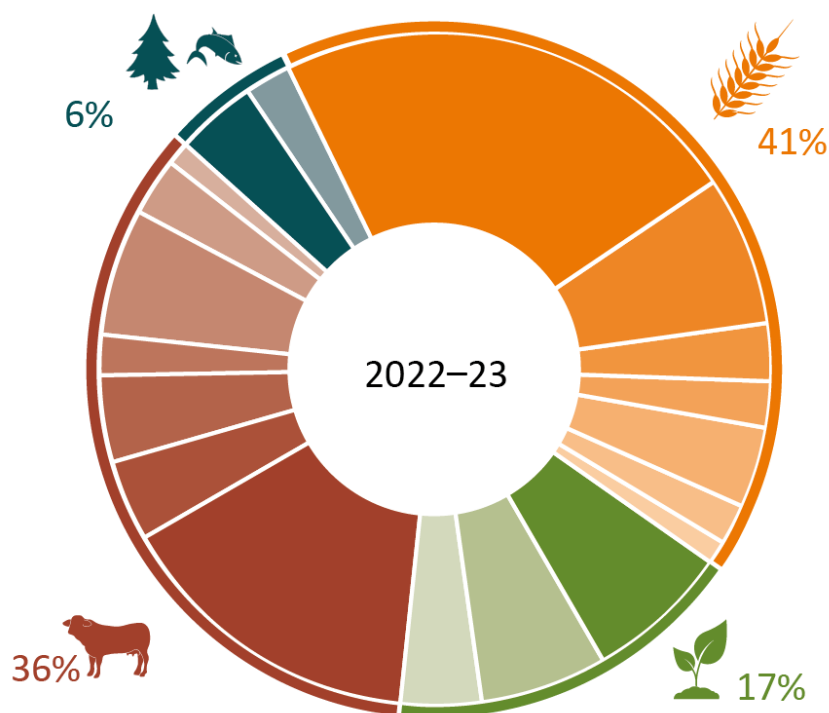
Lógicamente, otra medida relevante para tomar dimensión del tamaño del agro australiano es su valor de producción. De acuerdo a la estadísticas de FAO^{xxv}, se trata de una magnitud muy semejante a la de Argentina: mientras el PIB sectorial nacional llega a US\$ 54 mil millones, el de la isla del Pacífico supera los US\$ 50 mil millones^{xxvi}.

Como se puede apreciar en el gráfico abajo, 41% del valor agregado del sector corresponde a la producción de granos (23 pp a cereales); 36% a ganado (15 pp al vacuno); 17% a horticultura (7% de frutas); 4% a pesca y 2% a forestación.

Un elemento clave que explica la activa intervención del sector público en la promoción del sector AgTech es el **estancamiento de la productividad**, ya mencionado antes. Entre 1978 y 2000, la productividad total de los factores (TFP, por sus siglas en inglés) en el sector agrícola creció a un promedio de 2,2% anual^{xxvii}. Pero desde entonces, la TFP viene creciendo a un magro 0,6% anual.

Las razones que explican este estancamiento son múltiples y complejas, pero entre los especialistas coinciden en señalar en que algunos de los factores que impulsaron el crecimiento en el período previo, se agotaron. Básicamente, el uso de agroquímicos, la mecanización y un proceso de fusiones que redujo el número de explotaciones y elevó su tamaño. Es decir, estos fenómenos ya ocurrieron, ya se explotaron los beneficios que podían obtener y no generan rendimientos adicionales.

Frente a este problema, el desafío es identificar nuevos factores que puedan impulsar la productividad agrícola. Un candidato natural es el gasto en **investigación y desarrollo (I&D)** orientado al sector. Ocurre que en el año fiscal 22-23, se gastaron US\$ 1600 millones (0,1% del PIB), tanto de origen privado como estatal. Se trata, en términos reales de **un valor 6,6 superior al de Canadá y 2,6 veces mayor al de Estados Unidos**, medido en relación a su participación en el PIB (Denton, 2025).



Cereal grains	23%	Cattle & calves	15%
Oilseeds	7%	Sheep & lambs	4%
Pulses	3%	Poultry	4%
Hay and pasture crops	2%	Pigs	2%
Cotton	4%	Other livestock	0%
Sugar cane	2%	Milk	6%
Wine grapes	1%	Wool	3%
Fruit and nuts	7%	Other livestock products	1%
Vegetables	6%	Fisheries	4%
Other horticulture	4%	Forestry	2%

Entonces, es fácil notar que el problema del estancamiento de la productividad no se debe a la falta de inversión. No se trataría tanto de la creación de innovaciones en la frontera tecnológica, sino de la difusión de las mismas en el campo, **la adopción de esas prácticas por parte de los productores**. Y aquí es donde los hacedores de política entienden que el rol de las empresas AgTech puede ser decisivo.

Y en esta línea, el [Australian Farm Institute](#) (AFI), un centro de investigaciones orientado a promover la agenda económica del sector rural, aboga a favor de que el gobierno invierta decididamente recursos en la introducción y adaptación de tecnologías extranjeras. El AFI es una entidad muy respetada, vinculada a la poderosa [National Farmers Federation](#) y con incidencia en la política del sector, de modo que no se debería descartar que en el futuro cercano haya líneas de ayudas específicas para promover el vínculo con AgTechs del exterior.

IV. Nichos, oportunidades concretas

A pedido de AgriFutures, Colere, una consultora especializada en el mercado alimenticio, realizó una [investigación](#) que se publicó en julio de 2024 en la que se identificaron subsectores agrícolas en los que habría importantes oportunidades inexploradas para generar ingresos.

En el entendido de que se trata de un informe cuyo objetivo expreso es despertar interés y revelar oportunidades de negocios para empresas agrícolas de esos sectores, aquí se subrayarán cuáles son los principales, con el fin de alertar sobre las mismas a AgTechs argentinas con desarrollos en ellos, ya que podrían encontrar socios locales interesados en sus soluciones tecnológicas, y que sería esperable que en los próximos años haya una expansión en estos segmentos.

IV.1 Jackfruit (jaca)

Se trata de una fruta cuya producción en Australia es muy incipiente (menos de 500 toneladas anuales) y en opinión de Colere, con enorme potencial. El tema central es que se trata de una fruta que típicamente pesa entre 10 y 50 kilos, de modo que hay obstáculos logísticos para transportarla en fresco. En consecuencia, la viabilidad económica de su producción requiere que se procese cerca del campo. Ocurre que casi 70% de la fruta (piel, semillas, látex) se pierde durante el procesamiento.

En este contexto, las oportunidades surgen para emprendimientos que ofrezcan soluciones al procesamiento en centros regionales y de reutilización de los desechos de la fruta.



IV.2 Polvo de frutas y vegetales

Se trata de polvos obtenidos a través del secado y pulverizado de frutas y vegetales, ampliamente utilizados en la industria alimenticia. En Australia se producen pocos productos en estas categorías, básicamente, por la escala requerida para competir con grandes jugadores internacionales. Sin embargo, habría oportunidades en este segmento con nuevas frutas y tecnologías que permitan operar en escalas más reducidas.

Colere identificó tres cultivos con perspectivas de alto crecimiento en los próximos años y de suficiente concentración de productores en áreas relativamente pequeñas, en los que habría oportunidades para proveedores de soluciones tecnológicas para la producción de estos concentrados: se trata de arándanos, mangos y batatas.

IV.3 Paltas

La producción se ha duplicado en Australia en las últimas dos décadas, producto de una significativa expansión de la oferta, del consumo interno y de las exportaciones. En este marco, un problema económico que ha ganado relevancia es que se estima que 30% de la fruta se desperdicia. Tanto porque se haya podrido, golpeado o no alcance el tamaño deseado, es un número demasiado alto que podría ser fuente de oportunidades que Colere interpreta van a ser explotadas en el mediano plazo. Se trata de tecnologías para la utilización de la cáscara, pulpa y carozo de las frutas desechadas.

Entre las oportunidades con potencial detectadas se encuentra la producción de aceite de palta y la utilización del carozo para la producción de biocombustibles o de harina.

IV.4 Macadamia

Se trata de una especie nativa de la región y de la cual Australia es el tercer mayor productor y segundo mayor exportador del mundo. Como se trata de un sector maduro, muchas de las innovaciones asociadas a la arquitectura del sembrado, eficiencia productiva y escala ya se han realizado. Sin embargo, los autores del estudio interpretan que habría oportunidades no explotadas en la reutilización de la cáscara. En particular, en la producción de briquetas premium para utilizar como combustible en la parrilla, en lugar de carbón vegetal. Aparentemente, el quemado de la cáscara de esta nuez genera un calor muy intenso y bajos niveles de humo, lo que sería muy apreciado. Además, claro está, se trata de una alternativa ecológica, con las ventajas medioambientales y de marketing que conlleva.

Adicionalmente, los autores identifican potencial para soluciones tecnológicas para la producción de harina de la cáscara de la macademia, que por tratarse de un material abrasivo, tendría aplicaciones en la industria química y en la de la construcción.

IV.5 Caña de azúcar

Australia es un gran productor de caña. Ocurre, sin embargo, que los precios del azúcar han estado deprimidos en las últimas décadas y debido a las políticas públicas y consideraciones de salud de la población, no es claro que se deba esperar una recuperación en el futuro. En consecuencia, se trata de una industria madura, muy difundida, que podría entrar en decadencia.

En ese contexto, el sector ha promovido investigaciones destinadas a buscar usos alternativos del cultivo. Y los más prometedores se relacionan con dos familias de bioplásticos que son biodegradables: los polihidroxialcanoato (PHA) y sobre todo, el ácido poliláctico (PLA).

El uso de estos bioplásticos que podría tener mejor futuro comercial en Australia es el de materiales de packaging, de modo que habría oportunidades con servicios orientados a este tipo de tecnologías.

IV.6 Avena

Australia es el cuarto productor mundial de avena, con un valor para la cosecha 24/25 de 1,32 millones de Tn. En el proceso productivo, que se realiza en pocas plantas en el país, la primera fase involucra la separación del grano de la cáscara. Este último es un subproducto que tiene poco valor de mercado que se utiliza para alimentación animal o es quemado como biocombustible para uso en las propias plantas productoras.

Entre las aplicaciones que los autores del estudio identificaron como oportunidades comerciales, se encuentran usarlo como ingrediente para alimentos para cerdos y pollos (actualmente se utiliza sólo para rumiantes); producción de xilitol, un sustituto del azúcar utilizado como endulzante en la industria alimenticia, que podría ser obtenido en base a las cáscaras; e inclusive, se conocen estudios en los que habría resultados prometedores para usar las cáscaras para producir tabloncillos para la industria del mueble; y lo mismo para piedritas sanitarias para mascotas, que tendrían la ventaja comercial de tratarse de un producto renovable y biodegradable, en oposición a sus alternativas de origen mineral.

IV.7 Paja de arroz

Australia es uno de los países del mundo con mayor rendimiento de arroz por hectárea: es de 10 Tn, mientras que el promedio mundial es 4,3 (y en Argentina, 6,4^{xxviii}). Esto significa que hay un enorme volumen de paja de arroz, el residuo que queda luego de la cosecha del grano. En Australia, la opción de quemarlo, tan presente en otros países, es socialmente inaceptable, tanto por razones medioambientales como por el riesgo de provocar incendios descontrolados.

Entre las opciones que para Colere podrían ser rentables se encuentran los usos como insumo para piensos, para tableros de fibra de densidad media (MDF, por sus siglas en inglés) o como combustibles obtenidos a través de procesos de pirolisis.

IV.VIII Larvas de mosca soldado negra (*hermetia illucens*, BSF)

Las larvas de estos insectos son muy eficaces en la descomposición de productos orgánicos, como residuos alimenticios, y pueden ser utilizadas como un insumo muy nutritivo tanto para piensos como para productos de consumo humano.

De acuerdo a Agrifutures, el potencial del mercado australiano de proteína de insectos es de US\$ 6 mil millones, dentro del cual, el caso de BSF sería uno de los más prometedores.

IV.8 Cueros ovinos

Australia produce 32 millones de cueros ovinos por año. Excepto los provenientes de la especie Merino, los demás no tienen ningún valor comercial, de modo que usualmente son tirados a la basura y terminan en los rellenos ecológicos.

De acuerdo a Agrifutures, habría una potencial oportunidad para aquellas firmas que ofrezcan soluciones tecnológicas para la extracción de colágeno de estas pieles, que usualmente son obtenidas de cueros porcinos y bovinos. La ventaja comercial del de origen ovino es que no enfrentaría la resistencia religiosa en países con gran población islámica o judía, para el primer caso; o hindú, para el último.

De acuerdo al informe, las oportunidades serían para firmas que puedan aportar mejoras tecnológicas a los procesos ya establecidos de extracción del colágeno. Por ejemplo, en la reducción de los tiempos involucrados, que en la actualidad sería de seis semanas desde el ingreso del cuero crudo hasta la obtención del colágeno hidrolizado; en la reducción de los olores generados en el procesamiento del cuero; y en el manejo de los químicos agresivos que deben ser manipulados.

IV.9 Residuos de la piscicultura

En Australia, 60% de la producción pesquera proviene de la cría. Se trata de un mercado de US\$ 1400 millones y que, previsiblemente, continuará creciendo. Entre las principales especies se encuentra el salmón atlántico de Tasmania, el atún aleta azul del sur, el jurel y el barramundi.

Un problema que enfrentan estas granjas es que los residuos de los piensos propician la proliferación de algas, las cuales impiden el flujo de agua en su interior, y en consecuencia la reducción de oxígeno que obstaculiza el desarrollo normal de los animales.

Así, surgen oportunidades comerciales para alternativas tecnológicas para la mitigación de los residuos, y para la utilización de estas algas como insumos. Entre las que están en evaluación se encuentran los fertilizantes, pigmentos y biocombustibles.

V. Conclusión

Por sus características, Argentina tiene un entramado de empresas AgTechs que pueden beneficiarse de establecer distintos tipos de vínculos con Australia.

Como se señaló al principio del trabajo, las AgTechs argentinas parecen tener un conocimiento agrotécnico más sólido que las australianas, y desde ya, enfrentan costos salariales muy inferiores. Se trata, en consecuencia, de dos ventajas comparativas que bien podrían favorecer el desembarco de firmas nacionales, o propiciar la exportación de servicios bajo el formato de outsourcing.

Por otro lado, como se detalló en la parte II, el ecosistema australiano ofrece un muy variado abanico de oportunidades, para diferentes tipos de emprendimientos. Para compañías jóvenes, se relevó un gran número de programas públicos y de incubadoras que podrían resultar convenientes y adecuados a las necesidades de firmas argentinas. Del mismo modo, se identificaron programas de promoción de adopción de tecnologías agropecuarias que podrían ser aprovechados por AgTechs nacionales más maduras.

En la misma línea, se listaron un número de organizaciones financieras con interés en realizar aportes de capital en firmas del sector, tanto startups como compañías más maduras.

Y con el mismo espíritu, en la parte III se señalaron algunas características de la agricultura australiana que ponen de relieve su importancia, sus problemas y las razones por las que se espera que haya una creciente demanda de las soluciones tecnológicas ofrecidas por las AgTechs.

En el último tramo del informe se listaron diez mercados en los que especialistas locales identificaron oportunidades comerciales que tal vez se materialicen en el futuro cercano. La intención es que sirva de alerta para firmas argentinas que tengan desarrollos que faciliten su inserción en ellos.

Un párrafo aparte merece la plataforma GrowAG. Se trata de una herramienta gratuita, poderosa y abierta a firmas argentinas que podría servir como punto de partida para el aprovechamiento de las oportunidades ofrecidas en Australia.

-
- ⁱ Lachman, López y otros (2023). Las Agtech en Argentina: desarrollo reciente, situación actual y perspectivas. RedNIE, Documento de Trabajo N°209.
- ⁱⁱ <https://www.argentina.gob.ar/noticias/inteligente-y-digital-el-campo-argentino-y-la-revolucion-agtech>
- ⁱⁱⁱ <https://www.globaldata.com/store/report/argentina-agtech-market-analysis/>
- ^{iv} De acuerdo al Banco Mundial, el PIB nominal de Argentina en 2024 ascendió a US\$ 633 mil millones, mientras que el mundial superó los US\$ 111 billones.
- ^v Conocidos en la jerga como FFF, Family, Fool and Friends.
- ^{vi} 2024 Australian Agritech Sector Report, Department of Primary Industries and Regional Development, NSW Government
- ^{vii} 2024 Australian Agritech Sector Report, Department of Primary Industries and Regional Development, NSW Government.
- ^{viii} Lachman, López y otros (2023), página 26.
- ^{ix} De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo, el australiano es el cuarto mayor salario mínimo del mundo.
- ^x El estudio cita a una de las firmas relevadas: “We’ve shifted most of our software development offshore due to poor staff availability and unsustainable salaries”.
- ^{xi} US\$ 4436 contra US\$ 647. Average monthly earnings of employees by sex and economic activity. Annual. ILO Stats.
- ^{xii} Telstra es la mayor operadora del mercado de telefonía celular, con una participación de 42%.
- ^{xiii} Los estados son New South Wales, Queensland, Victoria, Tasmania, Western Australia y South Australia; y los territorios nacionales, Northern Territory y Australian Capital Territory (Canberra).
- ^{xiv} El año fiscal 23-24, el último para el cual se cuenta con estadísticas completas, llegó a US\$ 55 mil millones. <https://www.agriculture.gov.au/abares/products/insights/snapshot-of-australian-agriculture>
- ^{xv} Deben pertenecer a alguna de las 8 áreas prioritarias: cambio climático, bioseguridad, sustentabilidad, trazabilidad, manejo de recursos naturales, energía, residuos y economía circular e información digital.
- ^{xvi} Silo Real, una empresa que ofrece una plataforma digital para gestionar activos rurales. <https://www.siloreal.com/>
- ^{xvii} Para aplicar a este fondo se exige que la startup tenga al menos 50% de sus activos y empleados localizados en Victoria, así como que la firme se registre legalmente en el estado.
- ^{xviii} La mayor de las cuales es la Australian Agritech Association.
- ^{xix} Entonces se llamaba Rural Industries Research and Development Corporation (RIRDC).
- ^{xx} Además, es una entidad de investigación científica en 16 sectores específicos, entre los que se encuentran carne de pollo, arroz, miel, canguro, búfalo, cabra y forrajes.
- ^{xxi} <https://investmentcouncil.com.au/site/site/about/our-members.aspx>
- ^{xxii} Un número menor a las 426 millones de hectáreas reportadas por el gobierno australiano (Abares. Snapshot of Australian Agriculture 2025)
- ^{xxiii} ABS. Agricultural Commodities, Australia
- ^{xxiv} Las cifras del Censo Nacional Agropecuario se refieren a 2018, de modo que los datos no son enteramente comparables, pero no se advierte que las conclusiones generales se modifiquen sustancialmente.
- ^{xxv} Value of Agricultural Production. FAO Stats.
- ^{xxvi} En dólares estadounidenses constantes de 2015.
- ^{xxvii} Kade Denton, 2025. Rethink, reframe, reform, Australian Farm Institute.
- ^{xxviii} <https://www.bolsacer.org.ar/site/siber/informe-de-produccion-de-arroz-en-argentina-campana-2023-24/>

