



El girasol tendrá la peor campaña de los últimos 28 años

Por una combinación de altas retenciones, importante reducción del área sembrada y condiciones desfavorables durante el ciclo del cultivo, la oleaginosa arrojará los resultados productivos más bajos desde 1982



PUCARA

Para trigo

Ahora Yunta es el nuevo terapico para tratamiento de semillas de Zamba

Como parte de los esfuerzos por incrementar el rendimiento de los productores, Zamba acaba de incorporar el terapico para tratamiento de semillas Yunta a su portafolio. Se trata de un producto único, probado y de larga trayectoria recomendado para trigo. Yunta Zamba protege a la semilla y a la plántula del ataque de insectos y enfermedades transmisibles por semilla, y ofrece protección durante los primeros estadios del cultivo.

Entre sus características diferenciales se incluye el control de carbores y de Fusarium, así como también de insectos de suelo y de pulgones en los primeros estadios del cultivo. Asimismo, es compatible con el manejo integrado de plagas y enfermedades.

Gracias a las propiedades de este terapico

Zamba acaba de incorporar el terapico para tratamiento de semillas Yunta a su portafolio. Gracias a la combinación del insecticida imidacloprid con el fungicida tebuconazole, Yunta Zamba permite incrementar el rendimiento y proteger a la semilla de los ataques durante los primeros estadios del cultivo.



para tratamiento de semillas, el cultivo crece sano, se asegura el stand de plantas y el número de espigas por metro cuadrado, que no es otra cosa que ganar en rendimiento.

para una segura implantación del cultivo.

PLAGAS Y ENFERMEDADES QUE CONTROLA

Para trigo, Yunta Zamba controla el complejo de gusanos blancos, gusanos alambre, el pulgón ruso, pulgón verde y el gorgojo del trigo.

En cuanto a las enfermedades, en trigo controla el carbón volador o desnudo, el carbón hediondo o cubierto y la Fusariosis. Los técnicos recomiendan la utilización de 200 ml. cada 100 kg. de semilla de trigo.

CÓMO ACTÚA

Yunta Zamba combina en un solo producto la protección insecticida y fungicida. El imidacloprid brinda la protección contra los insectos, con acción sistémica y de contacto. Mientras que el Tebuconazole aporta el carácter preventivo, curativo y erradicante ante los hongos, con acción sistémica.

La combinación de ambos en Yunta Zamba le provee a la semilla la protección necesaria

Agrometal, nueva imagen, nueva sembradora.

En el 2010 la tradicional firma fabricante de sembradoras radicada en Monte Maíz. estará cumpliendo sus primeros 60 años. Entre las novedades previstas para este aniversario Agrometal ha anunciado una renovación de su identidad corporativa a partir del lanzamiento un nuevo isologo que se verá plasmado en el nuevo modelo de sembradora de granos gruesos y que saldrá a la venta en agosto de 2010.

El nuevo isologo refleja la evolución de la marca, pero al mismo tiempo preserva el valor del ícono que identificó a la empresa durante más de seis décadas y que constituye todo un símbolo para los productores argentinos.



informe RURAL Periódico Agropecuario	
Es una publicación propiedad de:	
SERVICIOS PERIODISTICOS A. R. E. N. A. Agencia Regional de Noticias Agropecuarias	
Director - Horacio A. Mazzola	
Distribución gratuita y personalizada entre los productores agropecuarios de Coronel Pringles, Coronel Dorrego, Coronel Suárez, Laprida, Pigüé, Puan, General Lamadrid, Adolfo Alsina, Tres Arroyos, Bahía Blanca, Tornquist y sus zonas de influencia. Se permite su reproducción citando como fuente Informe RURAL, Cnel. Pringles, N.º, mes y año.	
Información y Suscripciones dirigirse al Telfax, redacción 02922-463934, e-mail: informe@pringles.com.ar, http://members.tripod.com/infrural/, San Martín N.º 250, 7530-Coronel Pringles. Las notas firmadas no representan necesariamente el pensamiento de la Dirección.	
Año XVI - N.º 207 y 208 - Febrero y marzo de 2010 Coronel Pringles - Buenos Aires - Argentina	
Producto de: Cnel. Pringles GENERA EMPLEO	
AFILIADA Asociación de La Prensa Técnica y Especializada Argentina	
AFILIADA Asociación Honoraria de Periodistas Agrarios	
Nuestros Logros	
1995 Premio a "Mejor Publicación de Temas Rurales" CPCE. Bs.As.	
1996 "Trayectoria Periodística" Sociedad Rural Argentina "Mérito Corredalista" AACCC	
1998 Declarado de Interés Legislativo por el Honorable Senado de la Provincia de Buenos Aires	
1999 Segundo Accésit Premio APTA-F. Antonio Rizzuto 1998 en Categoría Periódicos	
2002 Diploma de Honor, Premio "El Gauchito", Premio Nacional al Mérito Agropecuario	
2002 Declarado de Interés Municipal, HCDCP 2.709-B-02 Municipalidad de Coronel Pringles	
Editores RPL 986.993	
CORREO ARGENTINO	Franqueo pagado
S. de Cnel. Pringles (B.A.)	Cuenta N.º 7186

Guía de Profesionales	
Estudio Jurídico Dr. Mariano Ruesga Dr. Jorge Ruesga Alem 742 Tel. 46-5128 - Cnel.Pringles	
Estudio Contable Cdr. Fernando Gonzalez Palazzolo Cabrera 620 Tel. 46-7024 - Cnel.Pringles	

Municipalidad Coronel Pringles	
Vencimientos Tasas Municipales Calendario Fiscal 2009	
Alumbrado, Barr. L y C 14/04	Red Vial, Patrulla Rural 23/03

El girasol tendrá la peor campaña de los últimos 28 años

Por una combinación de altas retenciones, importante reducción del área sembrada y condiciones desfavorables durante el ciclo del cultivo, la oleaginosa arrojará los resultados productivos más bajos desde 1982

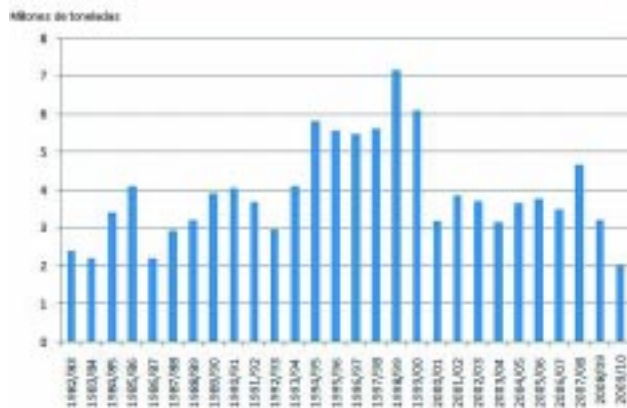
La campaña de girasol 2009/10 será la peor de los últimos 28 años, con volúmenes finales de producción estimados en 2 millones de toneladas, el valor más bajo desde 1982, según indica un trabajo realizado por el Movimiento CREA. Esto será una consecuencia directa de la reducción del área sembrada (la menor en 34 años) y los magros rendimientos del cultivo.

La producción estimada -del orden de 2 millones de toneladas (2,3

Cabe aclarar que el girasol tributa 32% de retenciones y el aceite 30%, en un mercado caracterizado por una gran oferta mundial proveniente de países del Hemisferio Norte y en el que el consumo de aceite está retraído por la crisis internacional. Son niveles muy altos de retenciones, casi iguales a los de la soja, pero para un cultivo que se desarrolla en zonas más marginales y con menores potenciales de rendimiento, lo que aumenta



Gráfico 1. Evolución de la producción de girasol en la Argentina



Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de Magyp y Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

según los más optimistas)- está muy lejos de los 4,6 millones producidos en el ciclo 2007/08, y de los históricos 7,1 millones obtenidos en la campaña 1998/99 (gráfico 1).

REDUCCIÓN DEL ÁREA

La superficie sembrada con girasol disminuyó sensiblemente en 2009, por las elevadas retenciones, por la falta de transparencia en mercados y pizarras, la necesidad de muy altos rindes para cubrir los costos y sequía al momento de la implantación. Todos estos factores provocaron una caída del 39% en la superficie sembrada respecto a la campaña 2008/09.

En el presente ciclo, la superficie sembrada de girasol alcanzó 1,2 millones de hectáreas según la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Este valor es el más bajo en los últimos 34 años (gráfico 2).

sustancialmente el riesgo empresario.

ESCENARIO DESFAVORABLE

En la escasa superficie sembrada, el cultivo tuvo dificultades en su crecimiento inicial, que se vio retardado por la sequía. En esta etapa, también sufrió fuertes ataques de tucura que, en muchos casos, obligaron a resiembras o dejaron los lotes con una población disminuida.

Cuando el cultivo entró en estados reproductivos sufrió graves ataques de isoca, que provocaron gran daño al follaje de girasol. Muchos productores debieron a realizar dos o tres tratamientos para combatir la plaga.

Hasta mediados o fines de diciembre, según las zonas, el girasol siguió creciendo por debajo de su tasa potencial por limitaciones de humedad. Las plantas tenían escaso de-

sarrollo y porte.

Luego, como consecuencia de las frecuentes lluvias que se produjeron desde fines de 2009, la gran humedad en el follaje y en el ambiente propició la aparición de muchas enfermedades de hoja que también afectaron la fisiología y el funcionamiento normal de la planta de girasol.

La cosecha se complicó por el vuelco de las plantas por el debilitamiento de la caña y vientos fuertes durante la madurez.

Como consecuencia de todos los factores adversos presentes,

na se aleja cada vez más de su producción máxima alcanzada en la campaña 1998/99 en la que se superaron las 7 millones de toneladas. En aquel momento, y durante muchos años, nuestro país fue líder en producción mundial y exportación de girasol.

Actualmente, el desarrollo del cultivo en Rusia (7 millones de toneladas), Ucrania (6 millones de toneladas) y la Unión Europea (6,5 millones de toneladas), han determinado que estos países superen en producción a nuestro país. Hoy, la Argentina es el cuarto productor

Gráfico 2. Evolución del área sembrada de girasol en la Argentina



Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de Magyp y Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

el ciclo general del cultivo se acortó. En el sur de Santa Fe, se comenzaron a cosechar los primeros lotes en la primera quincena de febrero, con rendimientos históricamente bajos, del orden de 14 a 16 qq/ha.

LEJOS DEL LIDERAZGO

Con este escenario, la Argenti-

mundial y el quinto exportador. En 1998, participaba con el 27% de la producción mundial; en la campaña pasada cayó a menos del 10%.

En la medida que se reconozca que el cultivo de girasol no soporta el nivel de retenciones vigente, que lo torna inviable o de alto riesgo para muchos productores, se podrá volver a la senda del crecimiento que los agricultores y el país necesi-

SPS Anticipa 2010

Se presentó el paquete tecnológico más completo que existe para soja



En Saladillo y la zona presenciaron lo que tal vez sea el puntapié de una nueva forma de producir soja. En la primera SPS Anticipa del ciclo 2010, fue presentado por primera vez, y en forma experimental, el nuevo paquete tecnológico que se traduce en "Soja Lista para Sembrar". Se trata de un tratamiento aplicado a la semilla en origen que reúne en un solo producto la mejor genética de soja con la más evolucionada protección contra hongos, una moderna molécula insecticida, un inoculante larga vida



experimental", adelantó Marcos Bradley, Brand Manager Soja de SPS.

Con la nueva "Soja Lista para Sembrar" de Syngenta, SPS se consolida como marca líder en el mercado de la oleaginosa. "De lo único que va a tener que preocuparse el productor es de sembrar en fecha", señaló Marcos Bradley, Brand Manager Soja. Además, se presentaron 9 nuevos híbridos de maíz con la mejor tecnología de Syngenta.

El nuevo paquete tecnológico se traduce en mayor comodidad a la siembra, excelente cobertura de cada semilla, dosificación precisa de los tratamientos, reducción del desprendimiento de polvo al cargar las sembradoras, facilidad en la limpieza de

siembra para toda la región sojera del país.

MAÍCES MÁS RENDIDORES

Otro de los grandes cambios de SPS para este año se da en los maíces. Hasta 2009 la marca ofrecía al mercado híbridos de hasta 124 días de maduración. A partir de la incorporación de la tecnología de Syngenta cambió el paradigma y por eso estará proveyendo híbridos de entre 127/129 días de madurez relativa. "¿Por qué con Syngenta decidimos incluir esta gama de productos dentro de la marca SPS? Porque tienen más potencial de rendimiento que el 2790, que era nuestro híbrido bandera. Claramente estamos un escalón por encima de lo que teníamos hasta ahora", explicó Javier Cereseto, Gerente Comercial de SPS.

Entre los nuevos híbridos, la gran novedad fue el Agrisure TD/TG, el evento apilado recientemente aprobado, que tiene resistencia a insectos y tolerancia a glifosato. Estas características incrementan la practicidad del cultivo y disminuyen costos agrícolas, más aún en algunas zonas donde las malezas y el ataque de isocas resultan verdaderos limitantes del desarrollo del cultivo.

Los otros 3 nuevos híbridos de ciclo más largo con el que SPS encarará el año son el 2866 TD Max, el 2890 TD Max y el 2879 TD Max y TD/TG Mientras que los nuevos híbridos, pero del ciclo de maduración que la marca ya ofrecía son: el 2607 TD Max, el 2727 TD Max, el 2756 TD Max, el 2756 TD MaxCL, y el 2736 TD Max.

Al tradicional portfolio de girasol y sorgo que completan la oferta de SPS se suman esta campaña dos nuevos sorgos: SPS 7122 y SPS 6441.

ACERCA DE SYNGENTA

Syngenta es una de las compañías líderes mundiales con más de 25.000 colaboradores en más de 90 países dedicada a su propósito: Incorporar a la vida el potencial de las plantas. A través de ciencia de clase mundial, alcance global y compromiso con nuestros clientes contribuimos a incrementar la productividad en los cultivos, a proteger el medio ambiente y a mejorar la calidad de vida y la salud. Para obtener más información por favor ingrese a www.syngenta.com.

La innovación no es casualidad. Desde que SPS forma parte de la División Semillas de Syngenta, la marca busca consolidarse como una de las líderes en el mercado de soja, así como ganarse un lugar de renombre en el cultivo de maíz, ampliando notoriamente su portafolio. Por eso es que la muestra contó, además, con la presentación de 9 nuevos híbridos, entre los cuales se destaca el Agrisure TD/TG, el recientemente aprobado maíz que apila las tecnologías TD Max y TG Plus y otorga resistencia a insectos y glifosato. Paralelamente, en la jornada SPS Anticipa realizada en Saladillo, los productores también pudieron observar a campo la nueva línea de girasoles Dekasol.

UNA SOJA ÚNICA

La "Soja Lista para Sembrar" es el resultado del trabajo conjunto entre el equipo de desarrollo de SPS y la División Protección de Cultivos de Syngenta. "Este producto es el paquete tecnológico más completo que pueda existir hoy: tratamiento de semillas contra hongos e insectos y un inoculante larga vida que estamos testeando en fase

equipos, tranquilidad a la siembra con inoculante larga vida, más libertad a la hora de la siembra por mayor independencia del clima y del personal, menos tiempos ociosos, mayor seguridad, mayor eficacia de siembra y de plantas logradas y, por ende, una demanda de menor cantidad de semillas por hectárea.

"Lo que va a lograr el productor con este tratamiento es evitarse todo el manejo y todo el gasto; de lo único que va a tener que preocuparse es de sembrar en fecha", resumió Bradley. Y agregó: "Lo que buscamos con esta innovación es que la relación costo / beneficio sea realmente buena para el productor".

"Hasta el momento, donde se nota la diferencia más clara es en los primeros 10/15 días después de la siembra, porque hay más plantas, más altura, mejor color y más sanidad. Con el correr del tiempo, iremos midiendo resultados de variación de rendimiento", señaló el especialista.

Entre las nuevas variedades de soja presentadas por SPS en las jornadas Anticipa se destacan la SPS4x4, SPS4x99, SPS5x2, SPS5X9, SPS7X0. Estos materiales, sumados a los que ya están disponibles en el mercado, completan el abanico de grupos de



Expoagro 2010 en el Bicentenario

El INTA lleva su tecnología al campo

Con los conceptos de innovación y desarrollo como ejes, el INTA dijo presente en la inauguración de la megamuestra. Tras la inauguración, las autoridades, encabezadas por el ministro de Agricultura, recorrieron el stand institucional.

El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) estuvo presente en la primera megamuestra del Bicentenario, que se realizó en la localidad bonaerense de



Baradero -ruta nacional N° 9, km 121-.

Además del ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación -Julián Domínguez-, también estuvieron presentes el gobernador de la provincia de Buenos Aires -Daniel Scioli-, el secretario de Agricultura -Lorenzo Basso- y la subsecretaria de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar -Carla Campos Bilbao-. Asimismo, los presidentes de SENASA, INTA y ONCCA -Jorge Amaya, Carlos Casamiquela y Juan Manuel Campillo respectivamente- junto a Luis Basterra y Néstor Oliveri -vicepresidente y director nacional del INTA- participaron del tradicional corte de cinta.

Tras la inauguración, Scioli y Domínguez



recorrieron el stand del INTA acompañados por Casamiquela, Basterra y Oliveri. "La presentación del INTA es una influencia positiva en la aplicación de tecnología para el mayor rendimiento. Debemos reconocer el trabajo de sus integrantes", dijo Scioli.

A su vez, Casamiquela sostuvo: "Estamos presentes como siempre, mostrando todas las capacidades de la institución en el proceso de investigación, de extensión y transferencia de tecnología". El presidente del INTA también se refirió a los resultados del trabajo de la institución: "Tenemos un nivel de logros en tecnología muy importante gracias a la labor de los equipos de investigación, de innovación y transferencia".

De esta forma, en este año el instituto hace hincapié en el doble propósito de su trabajo: innovación y desarrollo. Y en el primer caso, tomando el concepto desde una perspectiva social que trasciende la invención científica para alcanzar una dinámica compartida por instituciones y productores.

De esta manera, desde el INTA se gesta un proceso de innovación tecnológica y organizacional que hace posible, en conjunto, incrementar la eficiencia y la productividad del sector, así como mejorar la calidad de vida.

En esta línea, el INTA propone una estrategia ligada al concepto de innovación como un modo de contribución al desarrollo rural, aportando tecnologías de procesos y productos, pero también con nuevas formas organizativas, información, comunicación, financiación y comercialización, que apoyen la reconstrucción de los territorios.

Los aportes del INTA están organizados en tres áreas: agricultura, ganadería y calidad de vida. En cada una, la innovación aparece a distintas escalas, destacando la investigación -cómo se generan las nuevas tecnologías y conocimientos- y la extensión -cómo se comparten-. Todos los detalles de estas investigaciones podrán conocerse durante la muestra, explicados por sus principales referentes.





Expoagro 2010 en el Bicentenario

Se presentó el libro Energías renovables para el desarrollo rural

En el Salón VIP del stand del INTA se presentó el libro *Energías renovables para el desarrollo rural*, una publicación compilada por su Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar (CIPAF).

La presentación de la publicación contó con la participación de la subsecretaria de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar -Carla Campos Bilbao-, el presidente y el vice del INTA -Carlos Casamiquela y Luis Basterra, respectivamente- y el vicepresidente del SENASA -Carlos Paz-. También participaron el director del CIPAF -José Catalano-, el coordinador del Programa de Servicios Agrícolas Provinciales -PROSAP- y otras autoridades de la institución.

La edición contiene 19 tecnologías organizadas por fuentes alternativas de energías. Incluye también un directorio de organizaciones, productores y referentes técnicos vinculados a la temática. Todas las tecnologías exhibidas son "apropiadas" para la pequeña agricultura familiar. Un sector que representa el 66% de las explotaciones agropecuarias del país y está compuesto por pequeños productores, campesinos, minifundistas, criollos y pueblos originarios que viven, trabajan y producen en condiciones adversas, tanto desde el punto de vista edáfico y climático, como económico y comercial.

En la Argentina, las fuentes renovables de



energía constituyen el 5% de la matriz energética nacional. El valor de las tecnologías que en el libro se difunden no radica sólo en su viabilidad económica o solidez técnica, sino en su adaptación al medio local. Debe tenerse en cuenta que en las zonas rurales de los países en desarrollo, las necesidades energéticas se satisfacen sobre todo con combustibles de biomasa y trabajo humano y animal. Esto limita la posibilidad de mejorar tanto la productividad agrícola como la calidad de vida de los pequeños productores.

Desde la agricultura familiar, las energías renovables pueden definirse como aquellas fuentes inagotables que, a partir de tecnologías utilizadas para la captación y transformación, pueden ser introducidas y apropiadas, ya que permiten innovar en la producción y/o transformación de las materias primas y mejorar la

calidad de vida de estos productores.

La mayor cualidad de las energías renovables reside en el hecho de no agotarse. Esto sucede con la energía del sol, el viento, los ríos y corrientes de agua dulce, la energía producida por la atracción gravitatoria de la luna, la energía de la tierra y la dendroenergía, proveniente de la madera. Las tecnologías que se exhiben en el libro rescatan y ponen en valor la voz, la experiencia y la opinión de referentes del sector público y privado que buscan contribuir al diseño de políticas vinculadas a las energías renovables y el desarrollo rural. Un esfuerzo conjunto, compilado por el CIPAF, en el que participaron activamente referentes de las Universidades Nacionales, los Institutos de Investigación como el INTI, el INTA y el CONICET y numerosas organizaciones de productores y de la sociedad civil.

NISSAN presentó al campo la nueva Pick-up frontier

Una vez más, Nissan Argentina estuvo presente en la muestra agropecuaria más importante del país.

En la edición 2010 de Expoagro, en su stand de 1600 mts2 Nissan exhibió su último lanzamiento, la pick up de origen tailandesa, Nueva Frontier, recientemente introducida al mercado argentino. A su vez, estuvieron presentes todos los modelos de la marca, entre ellos los visitantes encontraron, el nuevo "crossover" Murano, el X-Trail, el Nissan Tiida en sus dos versiones, el distinguido Teana, que fuera elegido el auto más seguro de 2009 por CESVI, y el

súper revolucionado deportivo de raza 370Z.

Fue la primera vez que Nissan expone la Nueva Frontier al campo, ya que fue presentado en diciembre de 2009. Ésta totalmente nueva generación de Frontier (motorización, chasis y diseño), fue desarrollada sobre la base del mítico Pathfinder. Nissan, refuerza así su presencia en un segmento donde es referente de japonés hace más de 40 años a nivel mundial y con un producto probado, ya que se comercializa actualmente en los principales mercados del mundo.

Por primera vez se mostró al productor del campo. Sale a competir con su excelente performance y experiencia en los principales mercados mundiales. Además, se vieron otras excelentes novedades como los nuevos "crossover" Murano y la coupé deportiva 370Z.

La generación 2010 de este modelo en el mercado local dispone de una única motorización NISSAN 2.5L Turbodiesel (norma EURO4) de 172 cv, torque de 403





Expoagro 2010 en el Bicentenario

Nm a 2000 rpm, con dos opciones de selectoras de marchas (manual de 6 velocidades y automática de 5 velocidades), y caja reductora de doble tracción con ALTA (4H) y BAJA (4L0).-

La Nueva Frontier, se posiciona dentro de su segmento, satisfaciendo las necesidades de los usuarios. "Construidos para resistir", su familiaridad con el mítico Nissan Pathfinder, se ve desde sus orígenes, comparten la planta motriz, posee un chasis de estructura reforzada de doble "U" y ocho travesaños, totalmente desarrollado para soportar tareas difíciles, con el objetivo de potenciar su robustez, la suspensión delantera es de doble brazo oscilante y la trasera es de eje rígido con ballestas. Cabe resaltar la protección del diferencial con material de aluminio y disipadores de calor (para proteger la vida del lubricante interno).

A su vez, los visitantes del stand disfrutaron de los distinguidos modelos crossover Murano y la coupé 370Z. Ambos modelos se destacan por su gran nivel de performance y posicionamiento a nivel mundial, hacen de ellos una atracción única, haciendo de su comercialización, una evidencia del compromiso de crecimiento sostenido de Nissan Argentina.



El Murano, de segunda generación, ofrece una sensación de manejo premium gracias a la combinación entre una nueva y avanzada plataforma, el refinamiento del motor V6 de la multi-premiada serie VQ de 24 válvulas y 3.5 litros, que entrega 260 caballos de fuerza, además de la caja de cambios automática de tecnología exclusiva de Nissan, la Xtronic CVT (Transmisión Continúamente Variable) de segunda generación. Además, éste modelo se beneficia de la última tecnología Nissan de cuatro ruedas motrices, el ALL MODE 4x4-i, un sistema inteligente en el que el par se distribuye en

función de las necesidades puntuales de tracción.

Mientras, la Nissan 370Z adquirió un aumento de 26 caballos de fuerza al utilizar la cuarta generación del premiado motor V6 de la serie VQ.

El nuevo motor Nissan de 3.7 L V6 de la serie VQ otorga 333 caballos de fuerza. Además de tener un mayor desplazamiento, este nuevo motor proporciona una mayor potencia hasta las 7,500 rpm, y mayor torque, proporcionando una experiencia de manejo totalmente nueva.

Tendrá como propósito generar información técnico-económica para mejorar la competitividad de las empresas y las cadenas comerciales agropecuarias

El presidente del Movimiento CREA y los titulares de las cuatro entidades que conforman la Comisión de Enlace firmaron hoy un convenio de vinculación institucional.

El acuerdo, que se rubricó en el stand de CREA en Expoagro, tiene como propósito la contribución recíproca entre las instituciones,

La Comisión de Enlace y el Movimiento CREA firmaron un convenio

para el logro de objetivos de interés común, referidos a la mejora de la competitividad de las empresas y de la comunidad agroalimentaria del país.

Mediante el convenio, se formaliza y reafirma la vocación de apoyo del Movimiento CREA a la Comisión de Enlace, al brindar información técnica y económica sobre las principales actividades agropecuarias. Por medio del acuerdo, también se desarrollarán diagnós-

tics de la situación del sector, estudios de la rentabilidad de cultivos y ganadería, análisis del impacto de la presión impositiva sobre el resultado de la empresa y trabajos vinculados con las distintas cadenas comerciales agropecuarias.

Este convenio permitirá aprovechar las potencialidades de cada institución y una mayor complementación por la calidad y diversidad de información generada. Además, el acuerdo constituye un nuevo paso en la búsqueda de progreso y desarrollo para todos los productores y cadenas agropecuarias de la Argentina, continuando un camino de numerosos convenios previos entre el Movimiento CREA y cada una de las entidades integrantes de la Comisión de Enlace.

El convenio tiene una duración de cinco años y podrá ser prorrogado por igual término. Suscribieron el acuerdo Rafael Llorente, presidente del Movimiento CREA; Hugo Luis Biolcati, presidente de la Sociedad Rural Argentina; Mario Llambías, presidente de Confederaciones Rurales Argentinas; Carlos Garetto, presidente de Coninagro y Eduardo Buzzi, presidente de Federación Agraria Argentina.





Expoagro 2010 en el Bicentenario

Case IH Presento Novedades en Tractores y Cosechadoras.

Se hizo el lanzamiento del nuevo Maxxum de 125 cv y la cosechadora Axial-Flow 8120, con motor de hasta 468 cv de potencia, una capacidad de tolva de 12.340 lts.

En cuanto a las novedades, se presentó el nuevo tractor Maxxum 125, equipado con motor de 126 cv, transmisión 12x12 sincronizada en su única versión 4WD con cabina presurizada, toma de fuerza de 540/1000 rpm intercambiable desde la cabina y un sistema hidráulico con caudal de 63 lts/min y otra bomba exclusiva para la dirección con un

caudal de 40 lts/min.

También se mostró por primera vez en Expoagro a la cosechadora Axial-Flow 8120, la máquina axial más productiva del mercado, equipada con un motor capaz de entregar hasta 468 cv de potencia, una capacidad de tolva de 12.340 lts y una velocidad de descarga de 113 litros/segundo. El área total de limpieza es de 6,6 m² y el cóncavo puede ser regulado eléctricamente desde la cabina. Las Axial-Flow 8120 son ofrecidas con el cabezal de lona Flex Draper 2162, con un ancho de corte de 40 pies, el más grande del mercado.

Hubo un sector destinado al departamento de repuestos originales, en donde estuvo a disposición de los visitantes una computadora a través de la que po-



drán acceder al catálogo de repuestos online. También se hizo el relanzamiento del programa Gold Value del que se beneficiarán aquellos usuarios con modelos de tractores antiguos y necesitan piezas originales a precios bajos.

Otro lugar fue destinado para CNH Capital, el departamento

financiero en Argentina y en el mundo, que cuenta con distintos planes de financiación directa a medida de cada productor en tasas fijas en pesos y en dólares. La "Boutique de Case IH" estuvo dentro del stand y allí se pudieron comprar productos de merchandising exclusivos de la marca.

En trigo y cebada, Axial[®] controla Avena fatua y Raigrás, DE UNA.

Ahora, usted cuenta con un herbicida graminicida **único** para controlar en serio Avena fatua y Raigrás en su cultivos de trigo y cebada. **Único** por su concepto. **Único** por sus ventajas.

www.lorex.com.ar



- Controla eficazmente, y con la misma dosis, Avena fatua y Raigrás, tanto en trigo como en cebada.
- Es compatible con los herbicidas Peak[®] Pack L y Misi[®].
- Es el más selectivo de los graminicidas disponibles.
- No necesita el agregado de aceite, viene listo para usar.
- Posee el mejor control del mercado.

syngenta
Mejor agricultura, mejor futuro.

AXIAL[®]
Una solución única.

Consiga en su DISTRIBUIDOR SYNGENTA todo lo que su trigo y su cebada necesitan para rendir al máximo. Para mayor información comuníquese con el Centro de AgroSoluciones Syngenta: 0-800-444-4804 - agro.soluciones@syngenta.com - www.syngenta.com.ar



Expoagro 2010 en el Bicentenario

MAIZAR apuesta a las 30 millones de toneladas de maíz para la campaña 2011-12

Cuando ya comenzó la cosecha de maíz en algunas zonas de la Argentina, y ante rindes por hectárea que podrían marcar un nuevo récord histórico, la Asociación Maíz y Sorgo Argentino (MAIZAR) apuesta a un crecimiento de la producción del cereal del 50% en las próximas dos campañas, de la mano de una mayor tecnología y de la creciente demanda interna y externa.

"Según los cálculos preliminares, esta campaña registraría un nuevo récord de rindes por hectárea, que rondaría los 84 quintales, superando así al último récord que se registró en 2007, con 80 quintales por hectárea", dijo hoy Santiago del Solar, presidente de MAIZAR, durante la conferencia de prensa que se realizó en Expoagro, y agregó: "Por eso lanzamos el concurso En busca de los 200 quintales, en el que se destacará a quienes obtengan los mayores rendimientos por hectárea durante esta campaña".

Con estos resultados, la Argentina continúa achicando la brecha productiva en relación a países como los Estados Unidos, cuyo rinde promedio es de 100 quintales por hectárea.

"Si seguimos con esta tendencia podemos llegar a producir 30 millones de toneladas de maíz en la campaña 2011-12, pero hay un

insumo fundamental que está faltando: la confianza", agregó del Solar y resaltó la necesidad de contar con los registros de exportación abiertos durante todo el año, con mercados transparentes y fluidos, y con mayor acceso a la financiación.

Del Solar destacó que, en un año de incertidumbre respecto de la comercialización del cereal, el productor hizo un gran esfuerzo para obtener el mejor rinde. "Sin duda, se trató de una campaña favorable en términos climáticos, pero además, hay que destacar que, aún en la incertidumbre, el productor apuesta al maíz y aplica toda la tecnología disponible, tanto de procesos como de insumos", dijo del Solar y recordó que durante esta campaña se sembraron 3,1 millones de hectáreas, pero que todavía no se recuperó el nivel de área sembrada en la campaña 2007-08, que fue de 3,4 millones de hectáreas.

"Los altos rindes por hectárea son una muy buena noticia, pero tenemos que generar la confianza necesaria para volver a recuperar el área perdida en estos dos últimos años.

Por otro lado, Martín Fraguio, director ejecutivo de MAIZAR, destacó la importancia de la aprobación de nuevos eventos

biotecnológicos en el camino hacia las 30 millones de toneladas de maíz. "Resulta fundamental acelerar la aprobación de los nuevos eventos biotecnológicos para continuar aumentando la competitividad, y sabemos que el ministerio de Agricultura está trabajando en este sentido", dijo Fraguio.

Respecto del sorgo, los directivos de MAIZAR destacaron el aumento del área sembrada, que llegó al millón de hectáreas para el sorgo granífero, y a las 900 mil hectáreas en el caso del sorgo forrajero, producto de una mayor inversión en tecnología, de una mayor apuesta en inversión y desarrollo, y resultado también de un mercado que no se encuentra intervenido. "De esta forma, hay una mayor cantidad de granos forrajeros disponibles para sustituir al maíz, y pueden mantenerse abiertas las exportaciones del cereal durante todo el año sin riesgo de desabastecimiento para el mercado interno", dijo Fraguio.

Por último, Alberto Morelli, vicepresidente de MAIZAR, lanzó el próximo Congreso MAIZAR 2010 que se realizará el 11 de mayo en el Hotel Four Seasons de Buenos Aires, con la participación de todos los eslabones de la cadena de valor del cereal.

Excelente clima de negocios y millonarias ventas de maquinaria

En la última jornada de Expoagro, las empresas de maquinaria agrícola hicieron un balance muy positivo sobre la muestra, por la afluencia del público a sus stands, donde se lucieron los últimos fierros lanzados al mercado, así como por la cantidad de operaciones que lograron cerrar



La gran cantidad de anuncios en maquinaria, que involucraron todos los rubros (cosechadoras, sembradoras, pulverizadoras, tractores, entre otros), fue un gran incentivo para que productores y asesores técnicos locales y del exterior que llegaron al establecimiento La Flamenca, en la localidad de Baradero, donde se realizó Expoagro.

Miguel Bequio, responsable de Ventas de Metalfor, se manifestó muy conforme con los resultados de las acciones concretadas en esta

edición de Expoagro y detalló que se cerraron un caudal importante de operaciones, recibieron numerosas consultas y atendieron pedidos de clientes. "Estas son para nosotros las principales acciones y uno de los más fuertes objetivos de nuestra presencia en la muestra. Creemos que si bien habrá una buena cosecha de granos de gruesa en todas las regiones productivas del país, los empresarios están preocupados por la fuerte incertidumbre económica y eso los hace mantenerse cautelosos y esperar para tomar una decisión de compra final", remarcó Bequio.

Por parte de Case IH, el director Comercial Christian Lancestremere, manifestaron que están conformes con los resultados obtenidos con la participación de la empresa en Expoagro, ya que tuvieron un excelente nivel de consultas y se cumplieron los objetivos generales de participación.

En tanto, desde New Holland, Amauri Fagundes, gerente Comercial y de Servicios indicó que se superaron las expectativas, con un balance muy positivo y se realizaron más de 100





Expoagro 2010 en el Bicentenario

contactos efectivos de venta en tractores y 20 en cosechadoras. Las principales consultas tuvieron que ver con equipos de heno y forraje, la picadora FR 6090 y la segadora H723. En cuanto a tractores las consultas fueron sobre las líneas TM y los productores estuvieron muy inte-

ra de granos gruesos Apache 27.000, que se presentó en Expoagro. Vendimos cinco de estas nuevas sembradoras". Porcel apuntó que en el stand tuvieron visitas de delegaciones de Australia, Rumania, Ucrania, Italia y Brasil. Además, agregó que "el mercado interno está empezando a mo-

de las distintas regiones productivas de la Argentina, sino también de Colombia, Venezuela, Brasil, entre otros países. "Se está trabajando bien en el comercio exterior y el mercado interno también se está reactivando", consideró, y puntualizó: "Entre las ventas, destacó las que se hicieron sobre el Mixer vertical 2515 y la segadora de arrastre 6060 (dos de las novedades de la firma para 2010) y los tractores".

Jorge Médica, presidente de Yomel, afirmó que la Exposición superó sus expectativas. "No esperábamos una respuesta tan rápida y concreta de los productores. Hemos cerrado operaciones durante los días de la muestra", aseguró.

Yomel presentó 12 productos nuevos, orientados a la ganadería y a la fertilización. Las consultas de los visitantes se refirieron a estas máquinas, y también a la información sobre agricultura de precisión, generada mediante el proyecto Optimus, en el cual Yomel está trabajando junto con otras firmas del sector.

Marcelo Cavaglia, gerente de Marketing de Pla, comentó que la empresa cerró operaciones en Expoagro por 2,5 millones de pesos, principalmente concentradas en el rubro pulverizadoras. Además, se realizaron otros 300 presupuestos, cuyas ventas podrían definirse en los próximos meses. Cavaglia afirmó, que el mercado local se encuentra reactivado, y que el interés también crece en las delegaciones de Australia, Ucrania, Rusia, Brasil y Uruguay, que llegaron hasta el stand de en Expoagro, en cuya vidriera se lucieron pulverizadoras autopropulsadas y sembradoras, rediseñadas para mejorar la rentabilidad de los productores, así como la seguridad.



resados en la de tractores de alta potencia. Y en cosechadoras para la empresa la estrella sigue siendo la CR9060. Visitaron el stand haciendo consultas en promedio unas mil personas por día.

En la firma Apache se pudieron cerrar 15 operaciones, informó Fernando Porcel, gerente de Comercio Exterior de la firma. Al realizar un balance de la muestra, afirmó con seguridad: "Tuvo un resultado muy positivo. Las ventas se efectuaron sobre distintos productos de la empresa, pero una de las estrellas fue la nueva sembrado-

verse bastante. Creemos que va a ser un año superior, comparado con 2009, porque la cosecha viene muy bien y hay líneas de crédito disponibles, desde los bancos y la fábrica".

Daniel Polako, concesionario de Mainero en Bahía Blanca, resumió los cuatro días de la exposición con un slogan que le salió espontáneo: "Mucho movimiento, muchas visitas, muchas cotizaciones y ventas", dijo. Asimismo, añadió: "Hay interés. Los productores tienen más entusiasmo y vinieron a conocer las novedades". Detalló que el interés no sólo llegó

Presentaron el 5° Congreso Argentino de Girasol

Argentina ha sido históricamente uno de los países líderes en girasol. Hace apenas 2 años, la Asociación Argentina de Girasol (ASAGIR) anunciaba que había desarrollado un plan que le permitiría al país llegar a las 6 millones de toneladas de producción. Hoy, por retenciones desmedidas, costos elevados y sequía al momento de la implantación, el cultivo ha perdido espacio en la superficie agrícola nacional y en el mercado mundial, del que era proveedor referente. Con una campaña que apenas superará las 2 millones de toneladas de producción (lejos quedaron las 4,6 del ciclo 2007/08), y una superficie sembrada que registra una caída del 39% respecto a 2008/09, el panorama de la oleaginoso está complicado.

Desde ASAGIR creen que es el momento de rescatar al cultivo y por eso se encuentran preparando el 5to Congreso Argentino de Girasol, que se realizará el 1 y 2 de junio en el Auditorio de la Universidad Católica Argentina (UCA), en la ciudad de Buenos Aires.

El problema está claro: si se quiere recuperar a este cultivo emblema, es necesario hacerlo competitivo. Por eso, bajo el lema "Con la mirada en la competitividad", el encuentro se propone como un espacio de

interacción de toda la cadena, un lugar donde se podrá discutir cómo mejorar la situación productiva y comercial del girasol, de modo de devolverle su rol protagónico en las rotaciones agrícolas y en las economías de vastas regiones del país.

"El Congreso está orientado a que toda la cadena le hable al productor para explicarle por qué el girasol continúa siendo un cultivo necesario para la Argentina, decirle cuál es la mejor forma de producirlo, cuáles son sus ventajas y oportunidades de comercialización y mercado", contó Carlos Feoli, coordinador técnico de ASAGIR y responsable académico del Congreso.

Siguiendo este objetivo, en el Congreso habrá paneles integrados por reconocidos productores de todo el país que relatarán sus experiencias y debatirán acerca de su producción girasolera, de cómo la llevan adelante y por qué aún siguen apostando al cultivo.

RAZONES PARA NO PERDER EL OPTIMISMO

"Hasta 2005, fuimos los primeros

La Asociación Argentina de Girasol (ASAGIR) presentó en Expoagro la quinta edición de su Congreso que se llevará a cabo el 1 y 2 de junio en Buenos Aires. Con un fuerte enfoque en el productor, la entidad busca rescatar al cultivo que presenta una de las peores campañas de los últimos 30 años.

exportadores mundiales de aceite y pellets de girasol", sostuvo el vicepresidente de ASAGIR, Orlando Vellaz. "Si volvemos a producir 6 millones de toneladas y las industrializamos, manteniendo el consumo interno, volvemos al primer puesto", agregó.

Desde ASAGIR sostienen que las razones de este optimismo surgen rápidamente: El mundo seguirá demandando aceites de calidad y nuestro competidor más importante (el de





Expoagro 2010 en el Bicentenario

canola) irá en proporción creciente a la industria del biodiesel. Europa, el principal comprador, no la está pasando bien, pero mejorará en un par de años, mientras tanto los "nuevos ricos" irán conociendo la excelencia del aceite de girasol argentino.

Las últimas dos campañas no fueron buenas en Argentina, por el clima y la discriminación tributaria que sufrió el cultivo. Dicen por allí que la gente no vuelve más al girasol. Pero con una mínima retención que sólo proteja el valor agregado de la industria y sin trabas en la comercialización, desde ASAGIR sostienen que el precio al productor crecería 48% y se podría intentar el regreso a las mejores zonas productivas de las que fue desplazado, por la

persistencia de políticas erradas y las complicaciones climáticas, siempre más acentuadas en zonas marginales.

"Todo esto es posible", sostuvo Feoli. "Estamos trabajando para reducir la brecha entre rendimientos posibles y rendimientos alcanzados por los productores. Hay mejoras tecnológicas que permitirían, en poco tiempo, aumentar en 5 quintales el rinde promedio país, siempre que se adopten las mejores técnicas y se vuelva a buenos potreros", continuó.

En el 5to Congreso, la cadena discutirá cuáles son esas tecnologías y de qué forma se puede integrar una cadena de valor que llegue

con el mejor producto y en el mejor momento a los mercados mundiales, asegurándole al productor un margen competitivo con el de los restantes cultivos y permitiéndole que vuelva a incorporar al girasol en rotaciones para modelos mixtos compatibles con un mejor uso del suelo y un buen aprovechamiento del potencial tecnológico que se está gestando.

De esta forma, la cadena del girasol se prepara para devolverle a este cultivo argentino la competitividad que nunca debió haber perdido. Además, sienta las bases para ser sede de la 18th International Sunflower Conference, el encuentro mundial que reúne a todos los países productores de girasol, que se realizará en 2012 en nuestro país.

Exitoso remate ganadero



La oferta se compuso de lotes de invernada, hacienda gorda de feedlot y novillos y vacas con certificados de exportación.

Las ventas comenzaron cerca de las 14.30 horas y finalizaron alrededor de las 17.30 horas. Una vez concluidos los negocios Oscar Subarroca, titular de la firma encargada de organizar el evento se mostró muy satisfecho por los resultados logrados: "Le imprimimos un gran ritmo, en poco tiempo pudimos vender mucha hacienda, por suerte el salón estaba colmado de compradores y también contamos con la participación en forma telefónica de otros operadores que siguieron el remate por televisión", indicó.

Con respecto a los precios, las terneros de invernada se vendieron entre \$7 y \$7,20 con un máximo de \$8 el kilo por un lote liviano; las terneras se negociaron entre \$6,50 y \$7 por kilo con un tope de \$7,60; las vaquillonas con destino a engorde pesaron entre 230 y 320 kilos y se colocaron entre \$5 y \$6 mien-

tras que los novillos de invernada de 250 a 350 kilos se vendieron entre \$5 y \$6,20.

En tanto, el ganado gordo proveniente

La casa consignataria Campos y Ganados subastó 10.000 animales. El remate se llevó a cabo en el auditorio del IPCVA, ubicado en el sector ganadero de Expoagro 2010 y fue televisado en vivo y en directo por Canal Rural

de los feedlots clientes de la firma y con destino al consumo interno se colocaron entre \$11 y \$11,30 por kilo de carne en gancho.

Por su parte, los novillos con certificados de exportación se colocaron entre \$9,80 y \$11,50 por kilo de carne en gancho mientras que las vacas de exportación se negociaron entre \$8 y \$8,50.

Hay que destacar que en esta subasta toda la hacienda gorda se vende según su rendimiento en el gancho, es decir, en función de la producción de carne que se obtiene en la faena de esos lotes y que el flete por el traslado del ganado tanto para la invernada como el gordo corren siempre por cuenta del comprador.



GANADERÍA DE CARNE

Aprovechemos este momento para especializarnos

En estos tiempos, la Ganadería en la República Argentina está viviendo momentos muy especiales, después de haber sufrido grandes cambios y amenazas:

a. Por factores climáticos (fuertes y consecutivas sequías, y en algunas regiones del país, inundaciones).

b. Por el corrimiento de sus fronteras a regiones "más duras", (subhúmedas y semiáridas, especialmente) desplazada por la Agricultura, donde el clima y el suelo restringen seriamente el desarrollo de los cultivos (de invierno y verano), y con ellos, limitan el crecimiento de los planteos ganaderos. Con excepción de la región norte del país, donde el clima subtropical permite que el ganado cruza británico-indio (Brangus y Bradford, especialmente) se estableciera sin grandes dificultades desde hace muchos años.

c. Por el mercado: el valor de la carne, producto de efectos externos e internos, se vio seriamente afectado y con él, las inversiones y los proyectos productivos que requieren los Sistemas Ganaderos para generar un ambiente de crecimiento y sustentabilidad productiva y económica.

Todo esto afectó tan fuertemente a los planteos ganaderos que los pronósticos sobre su futuro eran muy erráticos y desalentadores. Sin embargo, en los últimos tiempos se produjo un alza significativa en los precios de la hacienda, tanto para el consumo interno como para la exportación. Esta situación tomó a muchos Productores Ganaderos "mal parados", con problemas en la base forrajera (forrajes frescos y reservas) y en el stock de animales. Mientras que, muchos otros, especialmente Productores Agrícolas que alguna

vez habían tenido animales o que les quedan algunas vacas en su campo ven una oportunidad para "entrar nuevamente" a la Ganadería para Carne, sea por su futuro "interesante" (de corto y mediano plazo) como buscando transformar parte del grano que generan (maíz, sorgos, etc.) en carne. Transformación que desde el punto de vista económico les genera una ecuación beneficiosa.

LA GANADERIA NO ES "ENEMIGO" DE LA AGRICULTURA

Generalmente se ha tomado a la Ganadería como una actividad que compite con la Agricultura, es más, para muchos es muy difícil que convivan una con la otra. Sin embargo, después de muchos trabajos realizados en campos con alto potencial agrícola en el sudoeste bonaerense (Bonifacio -partido de Guaminí- y en Cnel Suarez, entre otros), nos permiten asegurar que la Ganadería no es ni se debe ver como una actividad competidora con la Agricultura, muy por el contrario, se debe ver como complementaria. De esa forma, los resultados productivos y económicos, la estabilidad de ambos Sistemas, el Flujo de Fondos de la Empresa y la reducción de los riesgos, permitirá proyectar un Sistema Agrícola-Ganadero más sustentable.

LA ESPECIALIZACIÓN DE LA GANADERÍA ASEGURA SUSTENTABILIDAD

Para que se pueda "construir" esa ecuación Agrícola-Ganadera que garantice una mayor sustentabilidad en el tiempo es necesario establecer algunas pautas.

En Argentina, como en muchos países, se debe hacer una diferenciación entre el



Productor que tiene animales, que es más del 80% de los casos, de aquel Productor que es Ganadero, que piensa y razona como tal. Aunque a simple vista pareciera que fuese lo mismo pero no lo es.

El Productor Ganadero está ESPECIALIZADO en Ganadería y tiene claro los objetivos y metas de la Empresa. Para alcanzar dichas metas lleva adelante una serie de pautas de trabajo que le permiten "Monitorear" de cerca al Sistema Productivo, a través de herramientas básicas como la pesada de diferentes categorías de animales y en forma "sistemática" (quincenal, mensual o bimestral) utilizando básculas individuales (1500 kg) o grupales (5000 kg) y la medición de la producción y calidad nutricional de los alimentos que utiliza.

Es cierto, no alcanza con pesar a los animales si no tenemos ningún Proyecto fijado para ellos. De ahí, que es necesario establecer diferentes objetivos y metas para las distintas categorías. Como se dice vulgarmente para muestra basta un botón... En el campo de la Flia Chiatellino, en Bonifacio, partido de Guaminí (Buenos Aires), cuyos suelos tienen excelente aptitud agrícola, se están obteniendo rindes extraordinarios "en secano" de granos de cereal y oleaginosas utilizando la Siembra Directa y toda su tecnología. En este mismo establecimiento, se están llevando a cabo diferentes trabajos en ganadería. Primero se realizan algunos trabajos, a modo de "ensayos experimentales" adaptados a esta realidad y luego, en la medida que den resultados positivos, se los generaliza a todo el rodeo. Justamente, en este campo con más de 1500 vientres, tienen en engorde, todos los años, entre 1100 a 1200 animales (machos y hembras), después de guardar la reposición de vaquillonas.

En esta explotación, se realizan Engordes Pastoriles, en su mayoría, y Engordes a Corral (estratégicos). Todo comienza luego de realizar el destete, en ese momento se agrupan a los terneros en 3 tropas, por su peso vivo y estado corporal, en cabeza, cuerpo y cola. Y para cada tropa se establecen metas para la venta de los animales (momentos del año y peso final -consumo interno o exportación-). Para ello, se pesan todos los meses y varios grupos de animales, simultáneamente, que generalmente son más de 5 tropas diferentes.

Para alcanzar los objetivos y metas fija-

informe
RURAL información
Radial con rinde asegurado

2006

30 emisoras AM y FM
de Lunes a Viernes
Centro- Sudeste -Sudoeste
de la Provincia de Buenos Aires

www.radioportal.com.ar
hacemos radio por radio

conduce
HORACIO A. MAZZOLA

imagen y comunicación agropecuaria
TEL. 02922 46 3934 E. Mail: arena @priangles.com.ar



das oportunamente, se utiliza como herramienta la información generada en el mismo campo y en la zona de influencia (INTA, CREA y Universidad). De esa manera, para cada tropa de animales de destete (cabeza, cuerpo y cola), se establece el momento y peso de venta. Para alcanzar dichas metas se definen las "ganancias promedio" que deberían obtener los animales en los meses de "otoño, invierno, primavera y verano". A partir de las ganancias "reales" que se vayan alcanzando se hacen los ajustes del caso, incorporando, elevando o suprimiendo la suplementación con granos de cereal o con subproductos de agroindustria. Además, de ajustar la proporción de fibra (silajes de planta entera o henos) en la dieta de cada tropa. Todo esto viene acompañado con un monitoreo muy de cerca de los costos y se determina, siempre, el resultado económico de cada tropa (Margen Neto y Costos de Producción por kilo de carne).

Este esquema de trabajo pareciera a simple vista muy complejo y desde ya, al alcance de unos pocos. Sin embargo, no es así, lo que se debe definir y con claridad, es "si queremos tener animales o queremos producir Carne", que no es lo mismo.

La flia Chiatellino, mantiene este Sistema Productivo desde el año 1998, donde se han sorteado momentos muy difíciles de precios de la hacienda y climáticos. Sin embargo, con el objetivo de "complementar la Agricultura con la Ganadería", aprovechando, para esta última, las partes del campo de intermedia a baja aptitud agrícola (lomas o bajos), los

rastros de cosecha, los recursos forrajeros (verdes, pasturas y reservas) disponibles en el campo, granos y concentrados (subproductos) de la región se pudo mantener un resultado económico positivo de la Ganadería, aún en los momentos difíciles.

Por ejemplo, se está realizando desde el 2003 a la fecha la Terminación de Novillos Angus pesados (460-500 kg de peso vivo) en Verdes de Avena y Centeno "encañados" con bajas proporciones de granos de cereal (1.5 a 2 kg de Grano de Sorgo/novillo/día). Obteniendo ganancias de peso, promedio, entre 0.9 a 1.2 kg/novillo/día y un Costo de Producción entre 0.4 a 0.5 u\$/kilo de carne producido. Este trabajo ha generado, siempre, utilidad económica tanto cuando el novillo pesado de exportación se vendió a 1 a 1.2 u\$/kilo vivo o su equivalente en kilo de carne como en la actualidad, cuyo precio de venta es cercano al doble (± 2 u\$/kg.).

Asimismo, cuando el Productor esta especializado en producir carne, también, logra mantener una calidad homogénea (terneza) con buenas aptitudes organolépticas (color y sabor) que busca el mercado consumidor. De esta forma, logra obtener una Marca Registrada para sus carnes, y eso se paga y bien.

Este y muchos otros trabajos demuestran que es posible superar momentos difíciles de precios y aprovechar las épocas buenas, mientras que exista un alto grado de especialización en el manejo y tecnologías aplicables a los planteos ganaderos.

Muchas de estas tecnologías son de "pro-

cesos" y otras, en especial, son de "conocimiento". Esta última es la menos difundida y, quizás, la que mayor impacto produce en el Sistema. Las tecnologías de conocimiento son aquellas que se generan como producto de una capacitación "sistemática" del Empresario y sus Asesores en las temáticas vinculadas con la Producción de Carne.

EN RESUMEN:

*.- Todos los Productores tienen la misma oportunidad de hacer de la ganadería un buen negocio, para beneficio del propio Empresario y del país.

*.- Además, se deben definir claramente los objetivos y metas de la Empresa. ¿A dónde queremos llegar con nuestros animales y con qué herramientas e insumos?

*.- Si el Productor hoy no está en la ganadería o está con pocos animales (vacas) y decide ingresar o ampliar la producción ganadera, es necesario que se mantenga en este Sistema Productivo, aunque los precios no sean tan atractivos. Ajustando los Costos y adaptando nuevas tecnologías en su campo (tecnologías de procesos y conocimiento).

*.- Finalmente, para que esta actividad recobre "fortalezas" y sea sustentable en el tiempo, es imprescindible que el Productor se ESPECIALICE para producir más y mejor carne.

El INTA mostrará en AgroActiva los trabajos de desarrollo que lleva adelante

El organismo nacional estará presente en la exposición con un lote de 4.800 m² ya que sus directivos consideran que se genera un ámbito "relevante por la concentración de actores del sector".

El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) estará presente una vez más en AgroActiva con un espacio institucional que buscará poner a mano de los productores las novedades, trabajos, investigaciones y desarrollos de este fundamental eslabón para el crecimiento del sector agropecuario.

El INTA tendrá una ubicación central en la estática de la exposición y ocupará un predio de casi 5000 metros cuadrados. En su stand ofrecerá a los visitantes de la muestra alternativas productivas asociadas a criterios de calidad integral, que se desprenden de recientes trabajos de investigación, transferencia y extensión enfocados en la innovación para el desarrollo

rural y territorial.

Asimismo, como en cada edición de AgroActiva, un amplio plantel de profesionales y técnicos, estarán presentes en el stand institucional del organismo nacional, en el que se desplegará su propuesta tecnológica en una variedad de temáticas que comprende el agregado de valor sobre una cadena productiva, orientada a acompañar los procesos de industrialización del campo.

Sobre la presencia del INTA en la exposición que tendrá lugar del 2 al 5 de junio en el campo ubicado en el kilómetro 97 de la ruta provincial N° 26, entre las localidades de Casilda y Carcarañá, Santa Fe, el vicepresidente del Instituto, ingeniero Luis Basterra, dijo: "AgroActiva tiene una larga historia y está muy afianzada en la mente de nuestros productores como el espacio en el que se concretan negocios. No es sólo una muestra sino que es el ámbito donde se llevan a cabo operaciones comerciales de mucha importancia, combinado con lo que significa la mega muestra".

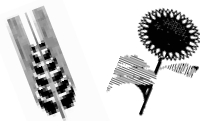
Para el INTA este ámbito de concentración de actores del sector es de relevancia para poder exponer los trabajos que viene

llevando adelante, junto al Ministerio de Agricultura de la Nación, "para beneficio de la comunidad agropecuaria", enfatizó Basterra.

En este contexto "encontramos muy relevante estar presentes para mostrar la inversión y presencia del Estado en el desarrollo de tecnologías para que particularmente el pequeño y mediano productor pueda seguir siendo parte del sistema agroalimentario argentino", agregó el ingeniero.

EXPRESAR LAS DEMANDAS DEL SECTOR

El Instituto tiene una trayectoria de más de 50 años ofreciendo productos al sector agropecuario y una dispersión geográfica que lo constituye en el organismo más federal del Estado nacional. En este sentido, el vicepresidente de la entidad remarcó que "a la vez cuenta con una base de participación en los ámbitos de decisión, tanto los centros regionales como el consejo directivo, de productores y entes del conocimiento como las facultades de ciencias agropecuarias, por lo que expresa las inquietudes y demandas del sector y trabaja para resolver las problemáticas de los productores".



Cereales



desde el 01 de Febrero al 28 de Febrero

	L01	M02	M03	J04	V05	L08	M09	M10	J11	V12	L15	M16
TRIGO												
BS. AS.	000,00	880,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
B.B.	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
NECOCHEA	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
GIRASOL												
BS. AS.	000,00	880,00	880,00	880,00	000,00	000,00	880,00	885,00	895,00	900,00	905,00	910,00
B.B.	890,00	890,00	890,00	890,00	000,00	000,00	880,00	885,00	885,00	900,00	905,00	910,00
NECOCHEA	890,00	890,00	890,00	890,00	000,00	000,00	880,00	885,00	885,00	900,00	905,00	910,00
SOJA												
BS. AS.	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
B.B.	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
NECOCHEA	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
	M17	J18	V19	L22	M23	M24	J25	V26	L00	M00	M00	
TRIGO												
BS. AS.	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
B.B.	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
NECOCHEA	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
MAIZ												
BS. AS.	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
B.B.	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	480,00	000,00	000,00	000,00
NECOCHEA	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
GIRASOL												
BS. AS.	920,00	930,00	930,00	930,00	930,00	940,00	940,00	935,00	000,00	000,00	000,00	000,00
B.B.	920,00	931,00	932,00	932,00	932,00	942,00	930,00	930,00	000,00	000,00	000,00	000,00
NECOCHEA	920,00	930,00	930,00	930,00	930,00	940,00	929,10	929,50	000,00	000,00	000,00	000,00
SOJA												
BS. AS.	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
B.B.	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00
NECOCHEA	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00	000,00

Mercado de Liniers

Ingresos entre
1 Febrero al
28 Febrero

VACUNOS	L01	M02	M03	J04	V05	L08	M09	M10	J11	V12	L15	M16	M17	J18	V19
INGRESOS	1.674	8.005	7.802	507	8.666	1.810	9.622	10.813	21	10.529	2.497	8.461	7.091	66	7.481
Nov. Livanos	4,740	5,100	5,110	0000	5,100	5,720	6,000	5,600	0000	6,800	6,400	6,500	6,500	0000	6,200
Nov. Pesados	0000	5,000	5,000	0000	0000	0000	5,800	6,000	0000	6,000	0000	6,000	6,000	0000	5,000
Nov. Mediano	4,500	5,000	5,000	0000	5,100	5,700	5,800	6,000	0000	6,500	0000	6,400	6,000	0000	6,100
Novillitos	5,200	6,000	6,100	0000	6,300	5,500	6,400	6,300	0000	7,200	6,900	6,800	6,700	0000	6,700
Vaquillonas	5,000	5,600	6,000	0000	6,200	6,300	6,200	6,100	0000	7,000	6,800	6,700	6,000	0000	6,600
Terneros	5,500	6,000	6,300	0000	6,400	6,100	6,400	6,100	0000	7,200	7,000	7,100	7,000	0000	7,150
Vacas livianas	4,500	4,800	5,000	0000	5,000	5,000	5,100	5,000	0000	5,000	4,700	4,700	4,700	0000	4,800
Conserva	3,300	3,500	3,600	0000	3,500	3,500	3,600	3,500	0000	3,300	3,100	3,100	3,000	0000	2,900
Toros	4,600	5,000	5,400	0000	5,500	5,50	5,400	5,000	0000	4,650	4,100	4,500	4,200	0000	4,300
VACUNOS	L22	M23	M24	J25	V26	L00	M00	M00							
INGRESOS	1.772	5.242	6.233	0000	8.936	0000	0000	0000							
Nov. Livanos	6,000	6,100	6,300	0000	6,100	0000	0000	0000							
Nov. Pesados	5,000	5,700	0000	0000	6,000	0000	0000	0000							
Nov. Mediano	5,800	6,800	0000	0000	6,100	0000	0000	0000							
Novillitos	7,000	6,700	6,800	0000	6,800	0000	0000	0000							
Vaquillonas	6,600	6,600	6,700	0000	6,700	0000	0000	0000							
Terneros	7,140	7,050	7,050	0000	7,050	0000	0000	0000							
Vacas livianas	4,300	5,000	5,000	0000	5,000	0000	0000	0000							
Conserva	2,900	3,000	3,150	0000	3,150	0000	0000	0000							
Toros	4,280	4,300	4,400	0000	4,400	0000	0000	0000							

Resumen Liniers

Total Ingreso: 107.228
Período Anterior: 122.124
Total anual: 229.352
Máx. Novillo Liv.: \$ 6,800 (V12)
Máx. Período Anterior: \$ 4,500
Mín. Novillo Liv.: \$ 4,740 (L01)

Case New Holland inaugura un nuevo Complejo Industrial en América Latina

La inversión 500 millones de dólares realizada por la empresa del Grupo Fiat es récord para una fábrica de equipos agrícolas y de construcción en la región.

Case New Holland (CNH), empresa del Grupo Fiat fabricante de equipos agrícolas y de construcción, inauguró su nuevo

mundo con el aumento de la productividad de la agricultura y, para eso, necesitará las máquinas fabricadas por Case en Sorocaba".

El emprendimiento, inaugurado en una ceremonia de más de 2 horas, cuenta con una fábrica y un moderno Centro de Distribución y Logística de Repuestos. La apertura del complejo generará 2 mil empleos directos y hasta 6 mil incluidos los indirectos en la región hacia 2012.

El proyecto demandará cerca de 500 millones de dólares, lo que significa la mayor inversión en la industria de máquinas agrí-



Complejo Industrial en América Latina, ubicado en la ciudad brasileña de Sorocaba, Estado de San Pablo. El evento de inauguración contó con más de mil invitados, entre ellos el presidente brasileño Luis Inácio Lula da Silva y el gobernador de San Pablo, José Serra.

Lula afirmó que "Brasil reúne condiciones de alimentar al

colas y construcción en América Latina. "Es la inversión más importante hecha en Brasil por una industria de estos sectores. No me refiero solo a la dimensión económica del emprendimiento sino, sobre todo, a los 6 mil empleos que se crearán de aquí a dos años", afirmó Sergio Marchionne, CEO del Grupo Fiat.



Programa Líderes: abierta la inscripción para el ciclo 2010/2011

El Movimiento CREA informa que se encuentra abierta la inscripción para el programa Líderes para el período 2010/2011.

Este programa comienza su sexto año de funcionamiento con el objetivo de capacitar a personas con potencial de liderazgo, para que puedan influir positivamente en sus comunidades con un protagonismo político y social.

"Buscamos un liderazgo orientado a la acción. Si una persona piensa que hay cosas por hacer en su localidad, apuntamos a que elabore un plan razonable de mejora y ponga esa iniciativa en práctica", señala Pablo Corradi, coordinador del proyecto.

Metodología

El programa comienza en abril de este año y se desarrolla dos días por mes, en un período de 16 meses, en la sede de Aacrea.

La formación se realiza a partir de la capacitación en distintas áreas, que comprenden la negociación, la gestión de la organización, el desarrollo local, el comportamiento humano, la innovación y

la creatividad, la ética, la comunicación oral y escrita, y el manejo de los medios.

El curso también incluye visitas y entrevistas a individuos involucrados en la actividad pública argentina y actividades prácticas con estudios de casos.

Además, en el segundo año de la cursada los participantes trabajan en equipo en un proyecto para la mejora de la comunidad a la que pertenecen.

Entre los profesores designados para el dictado de las clases se encuentran Paola Delbosco, Luis del Prado, Alicia Bernardou, Gabriel Medina San Martín, Luis Poenitz y Patricia Nigro.

Infórmese

Los interesados pueden consultar los detalles del programa en www.crea.org.ar o enviar un correo electrónico a lideres@crea.org.ar

A quien lo solicite, se le enviará una carpeta con información detallada sobre las materias, los contenidos y los profesores, así como la ficha de inscripción. Los cupos son limitados.



Cooperativa Integral
de Provisión de Servicios Públicos
de Coronel Pringles Limitada

escribe:
Omar Pelegrinelli

Informa

VENCIMIENTO MES DE **ABRIL**

Único Vencimiento: **23**

SR. PRODUCTOR: LA TASA LA PODRA PAGAR EN

- Sociedad Rural de Coronel Pringles
- Cooperativa Obrera y en todas sus sucursales de la zona
- Asociación Comercio e Industria de Coronel Pringles
- Banco de La Pampa y sucursales

SOL Net ISP
Internet Service Provider

**Internet Inalámbrica para la ciudad
y el campo**

- ⊗ Costo único de instalación.
- ⊗ Conexión on-line las 24 hs. con solo encender tu PC.
- ⊗ Abono fijo mensual.
- ⊗ Conexión inmediata sin línea telefónica.

**Internet en solo tres pasos: nos llamás,
conectamos y navegás!!!**

Dorrego 1020 Galería Pucará - Tel: 02922 - 464543
www.solnetpringles.com.ar



La creación del Ministerio de Agricultura es una muy buena oportunidad para diseñar un eficiente Sector Público Agropecuario y Agroindustrial, solo si se tiene en cuenta que:

1) habría que devolverle el nombre de "Alimentación" que tenía la anterior Secretaría, para reflejar a pleno el moderno enfoque de "cadena de valor" agroindustrial.

2) estamos ante el fracaso de las políticas regulatorias de las exportaciones que, al desalentar al productor, finalmente incentivan la producción de soja, porque casi no forma parte de la "mesa de los argentinos". Se sabe que el campo padece las Retenciones, que abaratan los alimentos en el mercado local (subsidio al consumo) y también benefician a sectores de ingresos medios y altos. Con este desaliento, no se asegura el abastecimiento

Para promover las exportaciones, hay que adelgazar la ONCCA

local, por lo cual se regula la exportación, en base a los llamados ROE, como se denomina al "Registro de Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior". Hay un ROE de cada color, para granos, carnes y lácteos.

3) las compensaciones y subsidios que aparecen como beneficiando al productor o a la industria (que muchas veces no los cobran), en definitiva terminan favoreciendo al consumidor, hasta que cae la oferta, como pasó con la carne.

4) cuando todo esto falla y por la falta de oferta, suben los precios, la Secretaría de Comercio interviene con controles directos. El resultado, como se dijo, es que, apenas se salva la soja y el Ministerio del área "la ve pasar".

Todos los instrumentos mencionados, que no sean Retenciones ni controles directos, tienen como Autoridad de Aplicación a la ONCCA: registros, pagos de compensaciones y ahora la distribución de la Cuota Hilton. Por eso, ha crecido desmesuradamente y necesita ser inmediatamente adelgazada, para que el Ministerio tenga decisión y autonomía.

LA ONCCA.

Según se lee en el Presupuesto aprobado para 2010, es "un

organismo descentralizado que tiene a su cargo la ejecución de las políticas dictadas por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP) tendientes a asegurar un marco de transparencia y libre concurrencia en materia de comercialización en el sector agroalimentario.

Esta competencia abarca el control de la operatoria de personas físicas y jurídicas que intervienen en el comercio y la industrialización del ganado, la carne, sus productos y subproductos, así como de los granos, las legumbres, las oleaginosas y los lácteos.

A partir del año 2007, el Organismo también está facultado (Resolución MEyP N° 40/07) para establecer mecanismos de eficiencia en el uso de los granos destinados a la alimentación de las distintas especies animales y a definir las clasificaciones de los mismos cuya producción será objeto de compensación, atendiendo a las particularidades de las distintas cadenas productivas involucradas. Asimismo, cabe mencionar que el Organismo es responsable de administrar el mecanismo creado por la Resolución del entonces Ministerio de Economía y Producción (MEyP N°) 9/07, destinado a subsidiar -a través de los industriales y operadores que vendan en el mercado interno- el consumo de productos derivados del trigo, el maíz, el girasol y la soja.

Por último, la Oficina es responsable de la administración de las operaciones de importación y exportación de carnes vacunas, carnes de cerdos y lácteos, entre otros productos de la cadena agroalimentaria".

Sólo la función del primer párrafo formaba parte del espíritu original de creación de la Oficina. Lo demás se fue agregando, para llevar a cabo las políticas que ya comentamos.

El Presupuesto ajustado del año 2009 fue de M\$ 3.855,8 (más de MU\$ 1000, cuando todo el Sector Público Agropecuario, en los noventa, funcionó con MU\$ 400). Pero no hay que hacerse tantas ilusiones, porque ejecutó apenas un 60% de la cifra mencionada (o sea M\$ 2.319,7), lo que implica que no

todos cobraron las compensaciones prometidas. Para este año, cuenta con M\$ 2.731, de los cuales 2.700 son para "Transferencias a empresas privadas".

NUESTRA PROPUESTA.

Proponemos:

a) Confirmar que el flamante Ministerio tiene la competencia sobre alimentos, para recomponer el criterio de cadena.

b) Eliminar las normas que crean y reglamentan los ROE, así como todos los mecanismos de compensación (esto último de manera gradual, para no quebrar a los beneficiarios).

c) Las exportaciones de carnes y lácteos deben ser liberadas, a fin de fomentar el valor agregado exportado.

d) Para cereales y oleaginosas, derogar la llamada Ley Martínez Raymonda y los ROE y volver al régimen de la Ley 21.453 y su Decreto reglamentario 1.177/92. De esta manera, los exportadores no tendrán que adquirir la mercadería antes de declararla para exportar; se volverá al sistema de registro, con 360 días para obtener el cumplido de embarque y el así, valor disponible se arrimará a la "paridad teórica".

e) La Cuota Hilton debería depender del Ministerio de Agricultura y, si se mantiene el registro de operaciones de exportación en la ONCCA, tendría que ser bajo atenta vigilancia del Ministro.

El ahorro presupuestario puede destinarse a políticas para el sector, a cargo del Ministerio u orientarse a complementar el Programa de Asignación por Hijo, bajo la forma de una Tarjeta Alimentaria, en el marco de un buen Programa Nutricional para la Madre y el Niño.

La ONCCA volvería a su función original, permaneciendo como organismo descentralizado, dependiente del Ministerio, únicamente si requiere un manejo autónomo de su presupuesto, por existir un régimen sancionatorio, para los que atentan contra la "transparencia y la libre concurrencia".

Conviene recordar que existen Leyes de Lealtad Comercial, Por Arturo Navarro (*)

III taller de interpretación del patrimonio: Flora nativa

Destinatarios: Productores y técnicos de Grupos de Turismo Rural y Paisajismo apoyados por el INTA

Fecha: 6 de marzo de 2010

Lugar de encuentro: Posada La Querencia, Urquiza 566. Pigué

Horario: 8:30 hs.

Disertantes:

Lic. en Ciencias Biológicas María Andrea Long
Participación de Guía de interpretación Marisol Montalbán

Programa:

08:30 Posada La Querencia, Urquiza 566. Pigué.
Salida hacia Establecimiento Los

Lagos.
Refrigerio.

12:30 Finalización del encuentro.

Almuerzo de camaradería en Las Grutas (optativo)

Cupos limitados

En caso de lluvia se suspende. Valor del almuerzo a confirmar

Organización e inscripción:
Grupo Turismo Rural Sierras y Pampa - INTA Bordenave
Promotora Asesora Técnica Marina Monje

Confirmar asistencia:

E-mail: m.monje@yahoo.com.ar
Teléfono: 02923 - 406810 (de 8hs a 12hs)