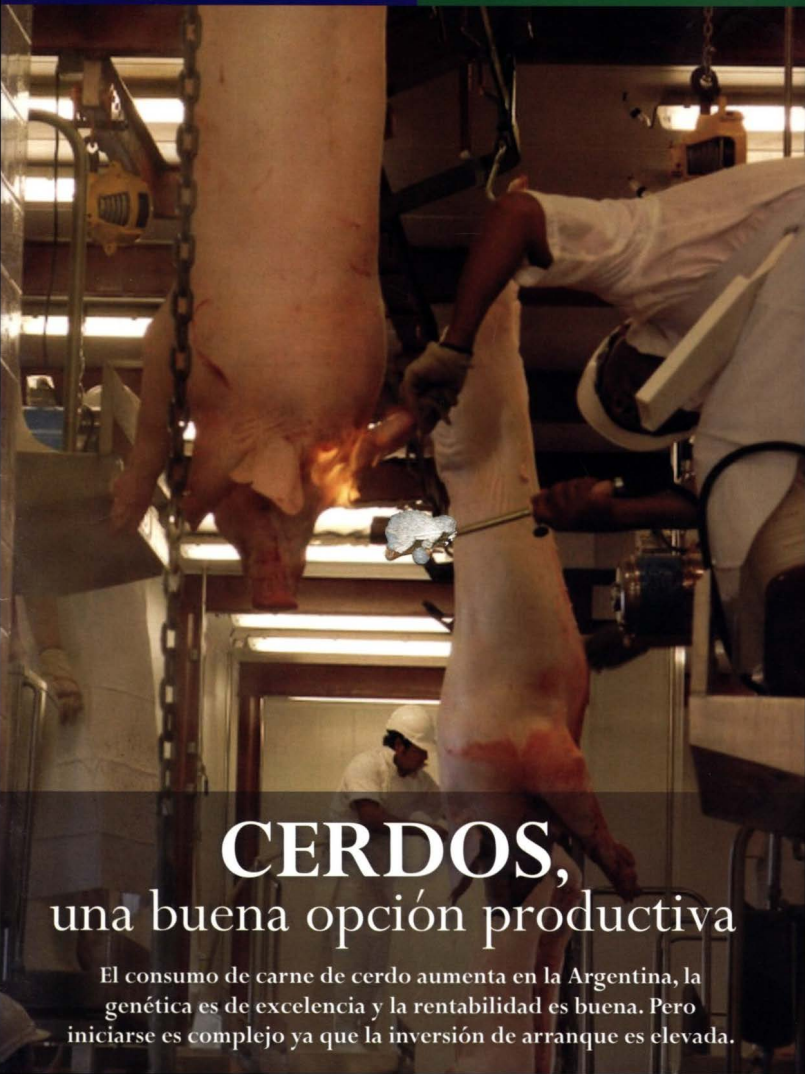




CERDOS, una buena opción productiva

El consumo de carne de cerdo aumenta en la Argentina, la genética es de excelencia y la rentabilidad es buena. Pero iniciarse es complejo ya que la inversión de arranque es elevada.



Línea de protección para el cultivo de maíz



DISTRIBUIDOR SYNGENTA EN VENADO TUERTO



AGROAEREO

Empresa de Insumos y Servicios para el Campo

54 años junto al Campo

12 de Octubre 972 - Venado Tuerto - (03462) 421431 - agroaereo@agroaereosaci.com.ar

Evolución es volver a superarse.

Nueva AMAROK



Amarok

La evolución de las Pick-Ups



Das Auto.

Matassi e Imperiale S.A.



Hipólito Yrigoyen 1603 | Vdo. Tto.
Tel. (03462) 437500 y rotativas
e-mail: ventas@matassi.com.ar

COMISIÓN DIRECTIVA



Presidente
Castagnani, Carlos

Vice- Presidente
Aramendi, Tomás

Tesorero
Zampana, Sergio

Secretario
Zuza, Gabriela

Vocal Titular
Martín, Enrique
Sánchez de Bustamante, Eduardo
Roma, Hernán
Landaburu, Roberto
Covernton, Federico
Banchio, Ezequiel
De Elia, Eduardo

Vocal Suplente
Alvado, Nanci
Roca, Walter
Cardoso, Edgardo
Gallo, Germán

Revisor de cuenta Titular
Blanc Codina, Paula
Boyle, Esteban
Guiroy, Alejandro

Revisor de cuenta suplente
Boyle, Patricio
Pereyra, Pedro



Hacete socio de la Sociedad Rural de Venado Tuerto y accedé a los beneficios que tenemos para ofrecerte.

Los mejores descuentos en:



SWISS MEDICAL
MEDICINA PRIVADA



Cuicchi Gaveglio
ASESORES EN SEGUROS

Esteban Roque Boyle

GENPRO
Genética Productiva



Pampa
AGROVETERINARIA

Cargill

UDS
AGRO



Cereales Santa Fe S.A.
TRANSPORTE DE HACIENDA

teknal
Nutrición Animal

Sumario

- 4 Editorial
- 6 Se palpa ExpoVenado 2012
- 10 Se viene la nueva campaña
- 12 Cerdos, una buena opción productiva
- 16 CKC seguirá trabajando en conjunto con el INTA
- 18 Cada vez es mayor la brecha de precios
- 22 Buscando transparencia
- 26 Muchas dudas, poco trigo
- 29 Nuevo coordinador CREA de la Región Sur de Santa Fe

Acercate a Sociedad Rural Venado Tuerto para interiorizarte de todos los beneficios

Consultá los acuerdos y sus condiciones en administración@ruralvenadotuerto.org.ar

EDITORIAL

Y hoy.... A qué jugamos?

Invito a los lectores a que hagan un ejercicio. No justamente uno aeróbico, pero puede pasar que al terminar esta nota, a alguno le falte el aire.

Todos hemos realizado a lo largo de nuestra vida, distintos juegos, todos ellos, desde los juegos de mesa hasta los más extremos tienen el mismo objetivo final: **GANAR**.

Bueno, empecemos....no lo practiquemos en este momento, pero recordemos algo de ellos. En los juegos en equipo como el Rugby, es fundamental para lograr el éxito, que cada uno de sus integrantes desde el más grande y corpulento hasta el más pequeño participen y se comprometan cada uno en su puesto y den todo...todo, defendiendo con uñas y dientes cada metro de terreno de juego. Para el que no conoce el deporte y ve el partido desde afuera, creará que sólo es cuestión de tener fuerza, la realidad es que el equipo se compone de diferentes talentos, tamaño, intelecto, astucia y visión de la cancha que muchas veces es dura, otras veces pantanosa y la mayoría de la veces muy hostil. Para defender los colores del equipo hay que jugarlo codo a codo con sus pares y dejar que los más experimentados tomen la punta y el resto acompañe.

También están los juegos individuales como el tenis, que aunque persigue el mismo objetivo de ganar, durante el desarrollo del partido el jugador tiene que soportar solo las decisiones, logros y derrotas con un altísimo costo emocional, una inmensa**SOLEDAD**.

Los productores fuimos jugadores de tenis durante mucho tiempo, pero cuando nos agrupamos y armamos un equipo, compuesto por pequeños, grandes, fuertes y débiles logramos un triunfo ejemplar e inédito. Parte del éxito fue gracias a su hinchada compuesta por dirigentes, comerciantes, transportistas, estudiantes y la ciudadanía en general que nos comprendió y apoyó incondicionalmente. Todos entendimos que el objetivo de ganar era uno solo: **una Argentina mejor para todos**.

En el partido que nos toca jugar puede haber picos de gloria y otros de no tanto esplendor, pero sabemos que en toda actividad, deportiva, pública y gremial es necesario armar un equipo unido y conseguir una hinchada comprometida y presente.

Es clave que para lograr el **OBJETIVO**, entendamos que solo la **UNIÓN** nos permitirá alcanzarlo, participando del juego y delegando a los dirigentes la tarea para la cual fueron elegidos, defendiendo las distintas cadenas de valor (cereales, oleaginosas, carne, leche, et.). No siempre sus logros serán efectivos en lo inmediato pero no olvidemos que la perseverancia y los objetivos claros son la llave del éxito.

Si no lo entendemos así miremos nuestros oponentes y preparémonos para jugar a "la rayuela", saltando **SOLOS** a los obstáculos, a la mancha o a "la popa", como dicen los chicos de ahora, o al "juego de la silla" en el que los jugadores van saliendo del juego según les toca en suerte.

Por Alejandro Giroy. Vice Pte. S.R.V.T.

CONEXIÓN RURAL

Es una publicación con el apoyo de la Sociedad Rural de Venado Tuerto

PROPIETARIA

Gisela Y. Gace

DIRECTOR

Lic. Mariano Vitulli
mvitulli@powervt.com.ar

REDACTOR

Pablo Salinas
Gisela Gace
T.S.P Facundo Sorribes

NOTAS

Gisela Gace
Lic. Mariano Vitulli
T.S.P Facundo Sorribes

COLABORACIÓN

Ing. Agr. Miguel A. Cacciurri
Dra. CP. Ana Amalia Delrío
Centro de Integración Profesional para el Desarrollo Agroalimentario

ARTE Y DISEÑO

Ma. Cecilia Bondane

IMPRESIÓN

Borsellino Impresos

FOTOGRAFIA

Conexión Rural

PUBLICIDAD Y ADMINISTRACIÓN

San Martín 1450
Venado Tuerto. Sta. Fe
03462 15672788
03462 46360
conexionrural@conexionrural.com

Las notas firmadas no representan necesariamente la opinión de la Comisión Directiva de SRVT, ni de la Dirección.

Se autoriza la reproducción total o parcial siempre que se cite la fuente.

Con su Tarjeta Galicia Rural, cada día más acuerdos
al 0% de interés con plazos de 90 a 180 días*



Todos
los productos



Todos
los productos



Agroquímicos



Todos
los productos



Productos
seleccionados



Productos
seleccionados



Semillas



Semillas y
agroquímicos



Todos
los productos



Todos
los productos



Semillas



Todos
los productos



Semillas



Todos
los productos



Semillas



Todos
los productos



Todos
los productos



Todos
los productos



Todos
los productos



Todos
los productos



Fertilizantes



Todos
los productos



Semillas y
agroquímicos

Consulte todos los acuerdos y sus condiciones desde bancogalicia.com/agro

Solicite la Tarjeta líder del mercado agropecuario en la sucursal más cercana a su domicilio.



0810 777 3777
bancogalicia.com/agro

Siempre junto al campo.



(*) Costo Financiero Total Máximo: 1,5%. Sujeto a previa aprobación de requisitos comerciales y legales. Sujeto a disponibilidad de líneas, bienes y vigencia de los acuerdos. Consulte los términos y condiciones de cada acuerdo en bancogalicia.com/agro (**). Los productos incluidos en este acuerdo son: Super Simple, Sol Mix y Mezclas Sojas: *6-36-0-6, *4-31-0-8, *2-5-27-0-9-5. (***) Quedan excluidos de este acuerdo los productos Blaukorn y Novatec N-Max en todas sus presentaciones. Las marcas que figuran aquí se encuentran registradas y corresponden a sus titulares.

Muestra Rural Regional

Se palpita EXPOVENADO 2012

La muestra regional venadense tendrá lugar, como todos los años, en la Sociedad Rural de Venado Tuerto el fin de semana largo de agosto. Será del 18 al 20 y se esperan más de 300 expositores. Carlos Castagnani, presidente de SRVT, nos da un pantallazo de lo que será la edición 76 de ExpoVenado. Además habla de los asuntos gremiales.

Al igual que el año pasado, ExpoVenado tendrá lugar el fin de semana largo de agosto, del 18 al 20, en la Sociedad Rural en el marco de su 75 aniversario. Será la edición número 76 de la Exposición Nacional de Agricultura, Ganadería, Granja, Industria y Comercio de Venado Tuerto. Si bien falta poco más de dos meses para el evento, la Sociedad Rural de Venado Tuerto se encuentra trabajando fuertemente en lo que es la organización del predio y los stands para los más de 300 expositores que se esperan este año. "Al igual que el año pasado, en este 2012 le daremos relevancia a la parte ganadera, queremos que

ExpoVenado sea un lugar en el que el productor y la gente sepan que hay buena presencia ganadera", dijo Carlos Castagnani, presidente de SRVT. Además remarcó la participación de las comunas y municipios de la región que acompañan a dicha exposición todos los años, en busca de un evento bien regional. Las comunas y municipios participarán en forma activa con un stand que hará hincapié en lo institucional, pero también podrán incluir la parte cultural. Si en una localidad hay algún emprendimiento que es muy chico y no puede llegar por sí solo a la expo, podrá hacerlo con su comuna.



"Al igual que el año pasado, en este 2012 le daremos relevancia a la parte ganadera"

“Estamos tratando de afianzar el fuerte de la expo, que es la parte regional, y tratamos de que nos acompañen la mayor cantidad de comunas y municipios posibles”; manifestó Castagnani.

En el marco del cumpleaños número 75 de SRVT, no se espera la realización de algún tipo de festejo o mención en ExpoVenado, ya que se vienen realizando los respectivos homenajes y actividades durante el transcurso del año, como la remodelación total del salón Marcos Ciani que se espera tener medianamente listo para la fecha de la exposición y definitivamente terminado antes de fin de año.

Si bien este año no es de importancia política, ya que se han realizado las diferentes elecciones el año anterior, se espera la compañía de la provincia y todos los presidentes comunales de la región. “Nosotros hacemos una invitación bien amplia, destaco que nos van a acompañar autoridades de nuestras entidades madre como CARSFE y CRA”, apuntó el presidente de SRVT.



Antonio Bonfatti junto a Carlos Castagnani en la edición de ExpoVenado 2011

La Sociedad Rural es sede de la Fiesta Nacional de la Semilla, y como todos los años se estará realizando la elección de la Reina Nacional de la Semilla en conjunto con un certamen de fotografía. “Es un evento que a la gente le gusta mucho, generalmente previo a la elección en nuestro predio, se realizan elecciones en diferentes lugares para luego participar acá”, indicó el ruralista.

CUIDALO. MUCHOS SE VAN A QUERER SUBIR.

COROLLA XRS

Ruta 8 y Dante Alighieri
Tel. (03462)427610/ 439563
Telefax (03462) 427034
Venado Tuerto - Sta. Fe



"Estamos tratando de afianzar el fuerte de la expo, que es la parte regional"

Carlos Castagnani, destaca la fortaleza de ExpoVenado de ser una muestra bien regional, con mucha participación del productor pero sobre todo de la familia entera, donde todos van a tener un lugar para distraerse, algo para ver, algún entretenimiento. "Es un principio que no vamos a abandonar, somos muy cuidadosos y queremos que la muestra pueda ser visitada por todo el público", expresó el dirigente.

Como es costumbre, las entradas serán muy accesibles al igual que los costos de los stands. Al

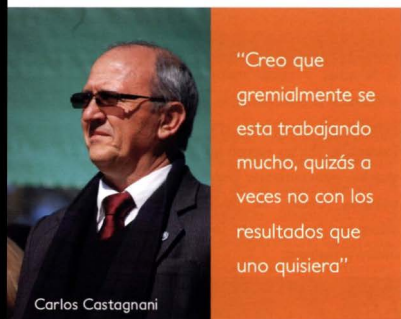
artístico. Todos los años se realiza una encuesta por medio del colegio Dante Alighieri, y en esta oportunidad el público coincidió masivamente en la realización de algún show.

"Tratamos de devolverle, a las casi 70 mil personas que nos visitan año a año, un poco de lo mucho que nos dan. Estamos con ansias de que llegue el momento para ver como sale todo", aseguró Carlos Castagnani.

"Gremialmente estamos trabajando mucho"

La SRVT está siempre muy atenta a todas las temáticas del sector, del productor agropecuario y también a problemáticas en general. Como se sabe, tiene una participación muy activa en sus entidades madre, tanto sea CARSFE a nivel provincial, como CRA a nivel nacional. Una vez por mes se realizan viajes a Santa Fe y dos veces por mes a Buenos Aires, por lo que cuenta con un dinamismo muy importante, manteniéndose siempre cerca de los acontecimientos y decisiones provinciales y nacionales.

"Creo que gremialmente se esta trabajando mucho, quizás a veces no con los resultados que uno quisiera, pero se está poniendo toda la voluntad para tratar de lograr beneficios para la familia agropecuaria" concluyó Castagnani. 🇨🇵



"Creo que gremialmente se esta trabajando mucho, quizás a veces no con los resultados que uno quisiera"

Carlos Castagnani

adquirir la entrada, el público automáticamente participará del sorteo de un auto 0 Km. Además habrá muestras de saltos hípicos y partidos de pato. La SRVT, analiza para esta edición, la posibilidad de incorporar algún espectáculo

El pasado 5 y 6 de mayo se llevó a cabo la Copa Fiat en el Campo de Pato "La Josefina" en la localidad de Río Tercero. Participaron dos equipos del Campo de Pato Sociedad Rural Venado Tuerto, uno integrado por Santiago y Tomás Berrueta, Martín Ibáñez y Marcos Rodríguez en el torneo mediana ventaja 12-6; y Leandro Agustí, Carlos Castagnani (hijo), Sabino Ravera y Juan Manuel Gor en el torneo Novicios y Cero Gol, obteniendo estos últimos el 1º puesto.



Equipo campeón Torneo Novicios y Cero Gol en Río Tercero Juan Manuel Gor, Leandro Agustí, Sabino Ravera, Carlos Castagnani



CENTROS DE DESARROLLO COOPERATIVO Venado Tuerto - La Chispa

- Comercialización de cereales y oleaginosas
- Insumos agropecuarios



RUTA 8 Y LÓPEZ - 2600 VENADO TUERTO - ARGENTINA

TEL 54 3462 422346 - FAX 54 3462 435970 www.acacoop.com.ar pta_tuerto@acacoop.com.ar



ASOCIACION de
COOPERATIVAS
ARGENTINAS



STIHL®

Tel. 03462 - 432500
Av. 12 de Octubre 626
www.mecan-sa.com.ar



FINANCIACION EXCLUSIVA ENTREGA INMEDIATA

CELTA



CLASSIC



SPARK



AGILE



AVEO



CRUZE



CAPTIVA



**SERVICIO POSVENTA
REPUESTOS Y
ACCESORIOS ORIGINALES
CONSULTE POR
PLANES DE AHORRO**

NUEVA S10



Ruta 8 y Velez Sarsfield
Venado Tuerto - Santa Fe
(03462) 424000
chevent@acara.org.ar

CONCESIONARIO OFICIAL

Planificación agropecuaria

Se viene la nueva CAMPAÑA

Por: Ing. Agr., Miguel Ángel Cacciurri

Mat. Prof.: 40-175. Ciasfe IV. E-mail: mc-agro@powervt.com.ar

Se presenta la nueva campaña con muchos interrogantes, desde lo climático, hasta lo económico, financiero y político. Las variables son muchas y no podemos descuidar ninguna. El conocimiento de los recursos productivos de la empresa es el pilar fundamental para lograr una correcta planificación de la producción.

Todas las campañas productivas tienen siempre alguna particularidad que la diferencia de las anteriores. El clima siempre protagonista, los precios que cambian abruptamente antes de la cosecha, insumos que no se consiguen o que aumentan desmesuradamente, etc. Si bien hay modelos de simulación y predicciones para mercados, clima, y plagas, hay cuestiones que son propias a la empresa y es responsabilidad de quien la dirige tener en cuenta las mismas.

Es de suma importancia hacer un repaso por lo que se hizo la campaña pasada, dado que la revisión de los datos sirve para detectar los aciertos y los errores de todas las acciones que se hicieron en cada uno de los lotes, desde la elección de la variedad, las aplicaciones de fitosanitarios, los momentos de laboreo, etc.

Para esto, es elemental llevar un registro escrito de la evolución del cultivo. No es necesario tener un complejo sistema informatizado, para comenzar basta con tener un cuaderno donde podamos anotar las novedades que van ocurriendo. Con estos datos, detectados los errores y aciertos, podremos comenzar a planificar la nueva

campaña. Esta nueva campaña tiene una característica particular: climáticamente, los suelos de la región central del país se encuentran con muy buena reserva hídrica, situación que no tuvimos el año anterior. Pero por otra parte, los bajos rindes de la gruesa complican las reservas económicas.

¿Cómo afrontamos la nueva campaña con las reservas financieras y económicas escasas?

Lo primero que se nos ocurre, es salir a buscar financiación para los insumos y las labores. La financiación de los insumos siempre ha sido la clave para la producción en nuestro país, ya sea a través de los distribuidores, las compañías y últimamente los bancos, con los adelantos de forwards y las tarjetas agropecuarias.

Otra alternativa es aumentar el área sembrada para obtener un mayor beneficio y así afrontar no sólo los compromisos de la nueva campaña, sino también alguna posible inversión o algún saldo que pudiera haber quedado de la campaña anterior.

Es aquí donde comienza otro análisis: ¿Realmente vale la pena aumentar el área sembrada para hacer más de lo mismo? En principio la idea es por lo menos atendible y si los rindes en campos alquilados han sido buenos en un año como este, no es para despreciarlo.

¿Qué sucede cuando el resultado no fue el esperado? En este año los rindes en muchos casos no logran cubrir los costos de producción y de alquiler. Y en función de cómo haya sido esta caída, por más que la próxima campaña sea excelente, posiblemente no compense las mermas de este año.

Entre las alternativas, en principio se destaca revisar los costos de producción. Es muy común buscar buenos precios para los insumos, además lograr algún descuento extra por una compra no está de más. Ahora bien, es importante “pelear el precio” del insumo cuando este influye sobre el costo de producción de manera significativa, pero cuando la incorporación o no del mismo no cambia en demasía el costo de producción, no tiene sentido entrar en la discusión. Lo único que logramos es desgastar la relación con nuestro proveedor.

El principal insumo de la agricultura en nuestro país es el alquiler del campo. Hoy insume en algunos casos desde el 45 al 55 por ciento del rinde para años normales y ni que hablar en años complicados como este. Es así como pasa a ser el insumo de mayor peso en el presupuesto de siembra y cualquier cambio que hagamos en él va a impactar significativamente en el resultado final.

Entonces, ¿vale la pena aumentar el área de siembra? La respuesta luego de este simple análisis es simple, si nos fue bien por supuesto, sino, hay que buscar otras variantes. En principio están apareciendo cultivos alternativos que pueden remplazar muy bien a los clásicos trigo, maíz y soja. Pero dado a que son cultivos a los que aún no les tenemos la mano, no podríamos remplazar por completo los cultivos tradicionales.

¿Qué hacemos entonces? La alternativa válida es

la renegociación de los contratos de alquiler, buscando una reducción en el precio y/o apuntando al pago en cuotas. Lo más importante, volver al porcentaje de la cosecha. El dueño del campo que lo da en alquiler debe comprender que el resultado no es únicamente atribuible a la calidad del campo, sino a una serie de variables que entra en juego en la producción agrícola.

Otra cuestión a tener en cuenta es la cantidad de hectáreas que estamos dispuestos a trabajar. Sembrar muchas hectáreas no nos asegura una mayor rentabilidad, aunque tengamos las herramientas para trabajarlas. Además, ¿podremos estar revisando todas las hectáreas en tiempo y forma?

Aquí es donde cobra importancia el seguimiento que le hacemos a los lotes: el monitoreo. Este año fue muy particular, nos encontramos con situaciones que requirieron un seguimiento pormenorizado de los lotes. Las plagas, si bien tienen un comportamiento determinado, este año fueron muy explosivas y de la noche a la mañana nos encontramos con el lote invadido por las mismas sin saber qué hacer.

El monitoreo de los lotes es una herramienta fundamental a la hora de comenzar la producción. Esta actividad nos permite detectar los ataques de plagas a los cultivos y anticiparnos a su control. De esta manera, el retorno de la inversión es sumamente positivo.

Si tenemos en cuenta el costo de los tratamientos fitosanitarios más el costo del monitoreo, en función del daño que ocasionan las plagas, lo que en principio parece ser un gasto termina siendo la inversión de mayor rentabilidad al momento de cosechar.

En síntesis, para la próxima campaña, lo fundamental es replantearnos lo hecho hasta ahora con nuestro asesor de confianza, desde el manejo técnico hasta el resultado económico. A partir de allí podremos comenzar de nuevo. 



Busca su lugar en el mercado cárnico.

CERDOS, una buena opción productiva

El consumo de carne porcina crece de a poco en Argentina y busca sustituir a los cortes vacunos, que cada vez aumentan más sus precios. Hoy la producción porcina es altamente rentable, aunque la dificultad es el comienzo, insertarse en este campo no es nada fácil ya que implica grandes costos. La genética avanza a gran velocidad y la inseminación artificial no logra ganar terreno.

La producción de cerdos es una muy buena opción, tiene una buena rentabilidad y es un sector que crece diariamente en nuestro país. El consumo de su carne, trata de hacerle frente al de la vacuna, que debido a sus costos reduce su demanda continuamente.

Lo difícil de sortear a la hora de producir cerdos, es el comienzo, la instalación de un criadero. Para ello se requiere de mucho conocimiento, de fuentes confiables de asesoramiento y consulta, de un gran entusiasmo, pero sobre todo se necesita una gran cantidad de dinero y la predisposición a una gran inversión.

Instalar un criadero hoy en día, implica hacerlo con todos los avances tecnológicos disponibles ya que no se puede hacer una cría a campo abierto, dado que en este último sistema los niveles de calidad y carne magra nunca serán los mismos que los de una cría bajo galpón.

Un criadero disponible para todas las etapas de producción, desde el nacimiento hasta la venta,

tiene un costo de instalación de 6.000 dólares por madre. Más específicamente, el costo es de 800 pesos por metro cuadrado. Eso implica techos, ventilación, automatización de agua y comida, pisos especiales, cámaras, entre otros insumos. Finalizada dicha instalación, los costos de mantenimiento son despreciables. Si bien los hay, no influyen de manera significativa sobre la producción.

“Se ha mejorado mucho el tema de instalaciones y es un gran avance ya que hoy instalar un criadero de cerdos implica una gran inversión, los costos son muy altos y lamentablemente si por alguna razón se decide terminar con el criadero, esas instalaciones no sirven para otra cosa”, explicó Jorge Garnero, presidente de Sociedad Rural Chañar Ladeado.

El cerdo puede comercializarse como lechón a los pocos días de haber nacido y también como cachorro, pero es un animal que se comercializa principalmente como capón, cuando se encuentra



"Se ha mejorado mucho el tema de instalaciones y es un gran avance ya que hoy instalar un criadero de cerdos implica una gran inversión" Jorge Garnero

entre 90 y 110 Kg. Por encima de esos kilos, la venta se hace trabajosa, el animal produce más grasa que carne y pierde calidad. Además, las madres y padrillos que se descartan por cualquier tipo de inconvenientes, son requeridos por la industria para la fabricación de fiambres y embutidos.

Con respecto al precio, el cerdo no tiene un mercado formador como Liniers en la hacienda vacuna, y esta sujeto a la oferta y demanda, muchas veces determinado por los niveles de

importación. Cuando se abren las puertas al ingreso de carne fresca de Brasil, la cotización desciende bruscamente, mientras que cuando el abastecimiento de la industria surge de la producción nacional, se torna lo suficientemente rentable.

"Nosotros tratamos solo la categoría capón, entre 95 y 110 Kg, ni más ni menos de eso. El precio varía de acuerdo a la calidad y los diferentes quilajes, pero estamos pagando entre 8,60 y 9 pesos con IVA incluido", apuntó Mauro Ferrari,

COMPÑS
VILLA CAÑAS

Avda. 50 y Calle 67 - Villa Cañas - Sta. Fe
Tel. (03462) 450604 - 451546/549
www.compans.com.ar
repuestos.case@compans.com.ar

Repuestos originales y alternativos

Nacionales e Importados

Bonificaciones especiales

Envíos a todo el país

Concesionario oficial **CASE II** REPUESTOS ORIGINALES
AGRICULTURE

DISTRIBUIDORA BAUDRACCO

Desde 1972

junto al comercio, la industria, el campo y el hogar.

MATERIALES ELECTRICOS - FERRERERIA e ILUMINACION

CASA CENTRAL Av. Marconi 531 - Tel. 03462-435900

<http://WWW.BAUDRACCO.COM.AR> - e-mail: ventas@baudracco.com.ar

encargado de personal y ventas en el frigorífico “Camilo Aldao”, precisamente de esa localidad.

En el tema precios, no hay que dejar de lado los costos de producción, los cuales varían según el plan sanitario de cada productor. De igual manera, podríamos decir que hoy en día están entre 5 y 5,80 pesos por kilo.

“Para los precios, es fundamental el hecho de que no se importe carne. Argentina debería ser un país exportador y no importador de carne de cerdo ya que tiene las condiciones ideales para serlo”, aseguró Garnero.

Carne porcina vs carne vacuna

En el mundo se consumen aproximadamente 216 millones de toneladas de carne, de las cuales 96 a 104 millones son de cerdo, por lo que con el 45 por ciento es la carne más consumida a nivel global. En cambio en Argentina, los números no dicen lo mismo. La carne porcina no tiene una constante y lo que más se demanda es la carne vacuna.

Igualmente el cerdo ha tenido un avance importante en estos últimos años, pero escasamente esta en 9 kilos por persona por año, de los cuales no más de 4 kilos corresponden a consumo de carne fresca, aunque comparándolo con la década anterior, es un avance grandísimo.

“Lo de consumir carne vacuna más que nada es una costumbre. Es el hábito de las amas de casa o cocineras de ir al supermercado y comprar, para cocinar, carne de vaca. Hay que ir incorporando de a poco la carne de cerdo en ese hábito para

poder insertarla en la dieta”, dijo Ferrari. Además agregó que está convencido de que cuando alguien prueba la carne de cerdo, no tiene vuelta atrás, sabe que es buena y rica y si el precio es menor al de la carne vacuna, comenzará a sustituirla de a poco.

Generalmente el cerdo es consumido en un alto porcentaje en forma de fiambre, en embutidos, pero paulatinamente va creciendo, se va instalando el corte de carne fresca en la dieta de los argentinos. De a poco se van derribando ciertos mitos de que la misma fuera mala para la salud y los precios van torciendo voluntades, equilibrando cada vez más el consumo de diferentes carnes.

“Por el precio de la carne vacuna, se incrementó bastante el consumo de carne porcina. La gente de a poco se va dando cuenta que es tan rica y nutritiva como la de la vaca. Hoy la carne de cerdo es de excelente calidad y eso es fundamental para el consumo”, señaló Garnero.

Años atrás los sistemas pastoriles de engorde le hacían una gran diferencia a la carne porcina. Con aquel sistema, la carne vacuna tenía un gran sabor, era mucho más rica que la de cerdo y se fue generando el mencionado hábito.

“Hemos pasado a estos sistemas en que la carne vacuna tiene un gusto totalmente distinto al de hace unos años con el sistema pastoril. Ahora no se ven grandes diferencias y eso le favorece a la carne de cerdo”, remarcó Mauro Ferrari.



“La variabilidad genética se pierde día a día, aproximadamente 150 razas de todo tipo de animal desaparecen por año” Edgar Mondino

"Ha habido un cambio muy grande a nivel genética y ha mejorado mucho la calidad de la carne de cerdo en estos últimos años "

Mauro Ferrari



Genética e inseminación artificial

Un tema muy importante en la producción de cerdos, es la genética. En el último tiempo hubo grandes cambios con respecto a esto, se han producido grandes avances y de allí se reflejan las mejoras en la calidad de la carne.

"La variabilidad genética se pierde día a día, aproximadamente 150 razas de todo tipo de animal desaparecen por año, pero no tengo dudas que la genética de cerdos es la que más ha avanzado en nuestro país. Se nota demasiado y genera mucha diferencia con otros animales porque antes se avanzó muy poco y ahora mejora constantemente", manifestó Edgar Mondino, doctor en ciencias veterinarias, dueño de la cabaña de cerdos Che Tapuy, de la localidad de Achiras, Córdoba. Por su parte, Ferrari añadió que "ha habido un cambio muy grande a nivel genética y ha mejorado mucho la calidad de la carne de cerdo en estos últimos años. No así la del vacuno, que a mi parecer se mantiene siempre constante".

Otro punto innovador en la crianza de cerdos es la inclusión de la inseminación artificial. Es una

técnica ya vieja, pero relativamente nueva en nuestro país. No muchos productores eligen dicha opción, debido a sus elevados costos, delicado manejo y bajos conocimientos sobre el tema.

Igualmente hay productores que trabajan seriamente en este campo y algunos criaderos hacen las veces de centro de inseminación, teniendo animales en pensionado como se trabaja con los toros en los centros de inseminación artificial para bovinos.

También se empieza a meter de a poco en los grandes criaderos, ya que al tener una gran cantidad de madres, la implementación de esta práctica reproductiva se hace económicamente viable. "Cuando un criadero tiene más de 200 madres, la inseminación artificial podríamos decir que ya es económicamente viable. Es de gran utilidad para uniformar las tropas, dado que el cerdo es como cualquier negocio, se trata de tener cantidad, calidad y continuidad, entonces la inseminación permite uniformar las tropas y esto tiene resultados muy aleatorios", explicó Mondino. 

Próximo remate

JUEVES 28 de JUNIO/ Anote su consignación

Representante de:

Esteban Roque Boyle

ML
MARTIN G. LALOR S.A.
CONSIGNATARIO EN LINIERES



Maipú 812 - Telefax: (03462) 427125 - Cel. (03462) 15571865
Venado Tuerto - administracionmartillo@powervt.com.ar

Renovación de convenios

CKC seguirá trabajando en conjunto con el INTA

Se renovaron los convenios entre LABORATORIOS CKC ARGENTINA SA y el INTA Castelar, que posibilitan la fabricación de los Productos de CKC dentro del área denominada Parque de Innovación Tecnológica; permitiendo así que el Instituto siga brindando la Asistencia Técnica necesaria y Supervisión de las distintas etapas de elaboración, asegurando la calidad de los mismos. Conexión Rural dialogó con las diferentes partes: Andrés Kocmur presidente de la firma CKC, Juan Carlos Salerno director interino del INTA Castelar y Roberto Lecuona, director del Instituto de Microbiología y Zoología Agrícola (IMIZA). El Ing. Agr. Kocmur adelantó asimismo, proyectos e investigaciones de Laboratorios CKC Argentina.

Recientemente se produjo la renovación de los convenios entre la firma CKC y el INTA, dando continuidad a un plan de trabajo que ya viene implementando desde hace más de 10 años.

Por un lado se ratificó la presencia de la planta fabril de CKC dentro del Parque de Innovación Tecnológica del INTA Castelar, y por el otro, se renovó la continuidad de la Asistencia Técnica mediante la cual, el Instituto de Microbiología y Zoología Agrícola de Castelar (IMYZA), supervisa cada una de las etapas de producción y analiza la calidad del producto antes de ser comercializado.

La marca CKC está presente en el mercado desde hace más de 40 años, y a partir del año 2000 comenzó una nueva etapa. Se firmaron los convenios con una institución pública de gran envergadura como es el INTA, para trabajar mancomunadamente y plasmar una sinergia que posibilite brindarle herramientas innovadoras y de excelente calidad al productor agropecuario.

"Estamos muy contentos, ya que esto constituye algo de suma trascendencia para nosotros. Es una característica única y distinta que tiene CKC, que posibilita brindarle una doble garantía al productor agropecuario, un doble control. Ese es nuestro objetivo primario; que el productor agropecuario pueda acceder a productos de excelencia", aseguró Andrés Kocmur, presidente de Laboratorios CKC Argentina S.A.

Por su parte, Roberto Lecuona, director del IMYZA, dijo que este proceso comenzó hace muchos años con la asistencia técnica necesaria para poner a punto la planta, que fue creciendo y ha dado y dará muchos frutos. "Estamos muy agradecidos por esta relación que tenemos con la empresa. Esto es un muy buen ejemplo de como lo público y lo privado se complementan, y ambas partes pueden verse beneficiadas", expresó Lecuona.

El INTA acostumbra a vincularse con diferentes empresas, tanto en la parte vegetal como animal.

Se suelen realizar Convenios de Vinculación Tecnológica, y de Investigación y Desarrollo, como lo es en este caso. "Gracias a ello podemos plasmar muchas investigaciones para que lleguen al productor de una forma más rápida y precisa. Buscamos crear conocimiento y beneficiar al productor, no sólo a los grandes productores, sino a la totalidad de los mismos", aseguró Juan Carlos Salerno, director interino del INTA Castelar.

INTA Castelar tiene una alta capacidad técnica en lo relacionado a

la producción agropecuaria. Está constituido por 5 institutos: el de Biotecnología, Virología, Patobiología, de Microbiología y Zoología Agropecuaria y el de Genética. Esa capacidad le permite estar presente en muchos de los temas agropecuarios y tener muchos convenios de vinculación, tanto con el sector público como con el sector privado. "En este caso la vinculación se produjo con Laboratorios CKC, y sus productos cuentan con la calidad que marcan las normas y son corroborados por la institución", indicó Salerno.

Laboratorios CKC Argentina S.A., tiene una gama muy amplia de productos, principalmente biológicos, llamados comúnmente Inoculantes y Promotores de Crecimiento (PGPR), siendo su



Juan Carlos Salerno de INTA Castelar, Andrés Kocmur de la firma CKC

producto emblemático el CKC Liquid Soja, a base de *Bradyrhizobium japonicum*.

Hace 4 años, lanzó al mercado un producto innovador que combina dos microorganismos en un mismo medio estéril: "Por un lado se promueve el desarrollo radicular y vegetativo, y por el otro la solubilización de fósforo. Es de destacar que son productos ecológicos no contaminantes", apuntó Kocmur. Asimismo CKC tiene en carpeta nuevos trabajos en investigación y desarrollo. Es así que firmó un

convenio de confidencialidad con el Instituto de Genética para el desarrollo de nuevos productos, acordando paralelamente un programa de trabajo para la realización de ensayos a campo.

Conjuntamente, participa de un Programa de Responsabilidad Social Empresaria (RSE), por el cual colabora con la fundación ArgenINTA para la concreción de programas de capacitación para estudiantes universitarios en las últimas etapas de su carrera.

"Es una forma de devolver todos los beneficios que se logran mediante estos convenios. Poco a poco van a ver la luz diferentes investigaciones, y podremos felizmente plasmarlas en el mercado", concluyó el presidente de Laboratorios CKC Argentina S.A. 

MONITOREO DE ALARMAS

INTRUSIÓN - INCENDIO - CIRCUITO

CERRADO de TELEVISIÓN

TRANSMISIÓN de IMAGEN - ACCESO

CALIDAD Y SERVICIO

ATENCIÓN POST VENTA



en su campo



en su empresa



en su casa



en su comercio

Iturraspe 384 - Venado Tuerto
Telefax (03462) 437021 - 429041
ventas@netseguridadvt.com.ar
www.netseguridadvt.com.ar



NET
SEGURIDAD ELECTRONICA

De la Tierra a la Mesa

Cada vez es mayor la brecha de precios

Se realizó la presentación de la tercera entrega del ciclo "De la Tierra a la Mesa", diseñado por Confederaciones Rurales Argentinas, que comenzó en el mes de marzo y se llevará a cabo durante todo el año.

En esta tercera entrega del informe de CRA del ciclo De la Tierra a la Mesa los técnicos de la entidad analizaron los precios que perciben, en promedio, los productores agropecuarios por los alimentos que producen y lo que pagan los consumidores por yerba mate, carne aviar, aceite de girasol, arroz y cebolla.

Carne aviar

-El productor recibe por un kilo de pollo vivo 0,68 peso y por un kilo al rinde 0,76 peso.

-Por un kilo de pollo entero, el consumidor paga en góndola 11,5 pesos, 1400 por ciento superior es el precio que paga el consumidor con respecto a lo que percibe el productor.

-Por un kilo de pechuga de pollo, el consumidor paga en góndola 32 pesos. En una suprema de pollo, 4100 por ciento superior es el precio que paga el consumidor.

-Por un kilo de pata y muslo, el consumidor paga en góndola 16 pesos,



2000 por ciento superior es el precio que paga el consumidor con respecto a lo que percibe el productor.

-En el 2011 se faenó un total de 683 millones de cabezas, Entre Ríos y la provincia de Buenos Aires son los principales polos productivos.

Cebolla

Por un kilo de cebolla, el consumidor paga en góndola 4,5 pesos, y el productor recibe 0,52 peso.

Es 800 por ciento superior el precio que paga el consumidor con respecto a lo que percibe el productor.

Provincia de Buenos Aires y en mucha menor medida Santiago del Estero y Río Negro son las principales productoras.

El sector hortícola es determinante para el Producto Bruto Agrícola de algunas regiones, como la del valle bonaerense del Río Colorado, implicando el 75 por ciento del mismo. La cebolla representa el 95 por ciento del PBA hortícola.



SE ENTREGARON
**683 VIVIENDAS
SOCIALES**
EN TODA LA PROVINCIA

INVERTIMOS
\$79.998.986



683 familias más en la provincia, ya cuentan con su casa propia.
Seguimos construyendo nuestro hábitat. Seguimos creciendo.

Arroz

Por un kilo de arroz, el consumidor paga en góndola 7,50 pesos. El productor recibe 0,95 peso por un kilo y 1,46 pesos del kilo al rinde.

El 410 por ciento superior es el precio que paga el consumidor con respec-

to a lo que percibe el productor.

Entre Ríos, Corrientes y Santa Fe son las tres principales provincias productoras en ese orden.

El gasoil ocupa el 25 por ciento del total de los costos que tiene el productor arrocero.

Argentina es uno de los países con menor consumo per cápita.

Yerba mate

Por un kilo de yerba mate, el consumidor paga en góndola 22 pesos, y el productor recibe 6,90 pesos por un kilo.

Es 220 por ciento superior el precio que paga el consumidor con respecto a lo que percibe el productor.

Misiones es la principal productora con el 90 por ciento del mercado. La sigue Corrientes con el 10 por ciento.

En una superficie cultivada de



204.220 has., trabajan 17.500 productores que en su gran mayoría poseen una superficie, cómo máximo, de 10 Has.

Aceite de girasol

El consumidor paga en góndola 11 pesos por litro, y el productor recibe 3,70 peso por un kilo.

Esto quiere decir que 200 por ciento superior es el precio que paga el consumidor con respecto a lo que percibe el productor.

Argentina es el cuarto productor mundial de aceite de girasol con el 9 por ciento de participación en el mercado.

Argentina es el tercer exportador mundial con un 16 por ciento de participación en el mercado.

Buenos Aires concentra más de la mitad de la superficie sembrada (52 por ciento), seguida por La Pampa (18 por ciento), Santa Fe (10 por ciento) y Chaco (10 por ciento).

El precio del aceite de girasol al consumidor se triplicó desde 2008.

Mientras que el precio al productor está por debajo de 2008.



Hoy con 100 pesos en el bolsillo un consumidor puede comprar el 50 por ciento menos de alimentos en comparación con el 2008.

2008

- 4 Botellas de aceite de 1 litro
- 4 Cajas de arroz (1 Kilo)
- 2 Kilos de cebolla
- 4 Kilos de pollo entero
- 4 Paquetes de yerba mate (1 Kilo)

2012

- 2 Botellas de aceite de 1 litro
- 2 Cajas de arroz (1 Kilo)
- 1 Kilo de cebolla
- 2 Kilo de pollo entero
- 2 Paquetes de yerba mate (1 Kilo)

Fuentes de información: asociaciones de consumidores, cadenas de supermercados, el Mercado Central de Buenos Aires, productores, almacenes, verdulerías, carnicerías y corredores.

Fuente: CRA



Nueva línea de maíces de alto rendimiento



BioGene™ es una marca registrada de Pioneer Hi-Bred. La semilla marca BioGene™ es distribuida por Pannar® Semillas S.R.L.

Mitre 745 (2600) Venado Tuerto - Santa Fe - Argentina
Tel/Fax: (03462) 461646/426535
www.pannar.com.ar pannar@pannar.com.ar

El mejor servicio en auxilio del Automotor.



Servicio las 24hs.
Unidad equipada
con camilla hidráulica.
Máxima seguridad en traslado.
Concesionarios.
Talleres integrales.
Empresas de Asistencia.
Compañías de Seguro.
Mandatarias.
Logísticas.
Coleccionistas, etc.

Tel: (03462) 15-616120

E-Mail: gaposauxilio@gmail.com - Murphy - Sta. Fe

CONSULTORES ASOCIADOS

Contabilidad - Auditoría

Seguridad Social - Contratos

Análisis de Gestión - Impuestos

Chacabuco 743 - Tel.: 03462 436401/ 402 - Telefax: 03462 436403
E-mail: conasoc@powervt.com.ar - 2600 Venado Tuerto - Sta. Fe

Tel 03462 462230 - 1553 5142

Porque su EMPRESA necesita una buena IMPRESIÓN...

TARJETAS EMPRESARIALES: Inauguraciones - Charlas - Cursos - Salutación fin de año

EN 48 HS

www.mariasalas.com.ar
info@mariasalas.com.ar

Estudian crear un mercado físico de lácteos

Buscando TRANSPARENCIA

Los productores lecheros y la BCR acordaron la creación de un mercado de lácteos, tratando de formalizar las transacciones por medio de contratos supervisados. Se pone en marcha una gran campaña de difusión para poner al tanto a todo el sector.

Finalmente la Bolsa de Comercio de Rosario parece interesada en resolver el problema del sector lechero y aprobó la propuesta que habían presentado, hace ya tres años, diferentes entidades de la lechería, de la necesidad de un mercado físico de lácteos. Es un trabajo a largo plazo y se irá avanzando de a poco, paso a paso, para que la leche finalmente pueda tener su mercado, al igual que los cereales.

“La BCR tiene como misión la construcción de mercados para generar transparencia en las transacciones. Nosotros logramos sensibilizarlos para que eso ocurra en el tema lácteo”,

apuntó el ingeniero agrónomo Eduardo García Maritano, presidente de Plassaco.

Muchos productores suelen equiparar mercado con precio, pero son dos cosas distintas. El precio equitativo surge de mercados que funcionan institucionalmente, donde los agentes que operan en él, lo hacen con precios que representan la realidad comercial del momento.

“Cuando se trabaja en forma institucionalizada, todos los integrantes negocian tranquilos, sin esperar que alguien les pueda modificar o quitar algo de lo que deberían recibir”, dijo Maritano.



“La BCR tiene como misión, la construcción de mercados para generar transparencia en las transacciones.”



"Cuando se trabaja en forma institucionalizada, todos los integrantes negocian tranquilos"

El armado de un mercado institucional requiere 4 pasos fundamentales: Primero se debe tener un bien negociable definido, no se puede comprar y vender o ponerle precio a algo que no se sabe qué es. Luego, se comienza a poner un precio y el promedio de las operaciones que se realizan sobre ese bien transable, forma la pizarra, el precio de referencia. El tercer paso es la formalización de la transacción, debe haber un consentimiento de ambas partes, un

contrato. Por último, se necesita un árbitro, un tercero que sea capaz de imponer justicia para obtener la transparencia deseada.

"Por el momento, dimos un gran paso con la Bolsa, ellos están de acuerdo en empezar a trabajar para armar un mercado que tenga estos cuatro pasos por lo que vamos por buen camino", indicó el dirigente.

Lo que hará la Bolsa de Comercio de Rosario, es crear un tribunal lácteo para que aquellos que



ecosun

SISTEMA ECOLOGICO PARA CALENTAR Y CALEFACCIONAR AGUA

AHORRE DINERO Y PROTEJA EL MEDIO AMBIENTE

REDUCCIÓN DEL CONSUMO
DE GAS Y ELECTRICIDAD
FÁCIL INSTALACIÓN
VIDA ÚTIL 20 AÑOS
MÍNIMA INVERSIÓN
RÁPIDO REPAGO
BAJO MANTENIMIENTO.

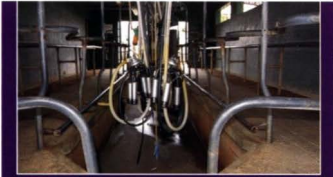


Modelos standard para hogares y oficinas.
Sistemas especiales para edificios,
comercios e industrias.
Equipos especiales para zonas muy frías.

ALAMBRADOS
OLIMPICOS
CERCOS
PERIMETRALES

REVELL-PLAST

RUNCIMAN 57 . TEL 03462 425919 - VENADO TUERTO



“Veremos que hacen aquellas empresas que dicen ser serias cuando se les pida firmar un contrato supervisado por la Bolsa”

estén de acuerdo en firmar contratos, estén al tanto de que contarán con un arbitraje. Si por alguna razón, una de las partes no cumple con las pautas indicadas, la BCR comunica a todo el sector sobre lo sucedido y los involucrados perderían seriedad.

Lo primordial para los productores lecheros y la Bolsa, es que se puedan formalizar las transacciones por medio de los mencionados contratos, por lo que comenzarán trabajando fuertemente en eso, para lograr la transparencia deseada por el sector. “Lo que se hace hoy con la leche es ilegal ya que no se puede comprar y vender a través de contratos verbales, porque uno siempre sale beneficiado”, manifestó el presidente de Plassaco. Además, agregó que se sabe que el que no quiera firmar o no esté de acuerdo con esto, es porque no está dispuesto a cumplir los contratos.

“Veremos qué hacen aquellas empresas que

dicen ser serias cuando se les pida firmar un contrato supervisado por la Bolsa”, expresó Maritano.

La Bolsa logró un instrumento institucionalizado con el Rosgan, el mercado ganadero, y fue mucho más rápido que en este caso. Es que en aquel sector ya había muchos elementos de antemano como remates televisados, consignatarias y productos tipificados. En el tema lechero no hay nada y el avance se dará lentamente.

La Bolsa comenzará con el ofrecimiento de estos contratos en forma voluntaria y sin obligar a nadie. También se pondrá en marcha una campaña de difusión muy grande, para llegar a la totalidad de los productores y despejar cualquier tipo de dudas. “Hay que explicar bien como será esto, que en realidad va a ser lo mismo que pasa con los cereales”, aseguró el profesional.

En cuanto a los diferentes mercados a nivel mundial, García Maritano expresó que lo que pasa en Argentina, no se da en ninguna otra parte del mundo y el mercado de cereal local tiene características únicas. “No existe en otra parte del mundo una entidad, que hace de mediador entre oferta y demanda, con un capital tan fuerte como es la Bolsa en nuestro país”, explicó el profesional y agregó que los europeos, hace dos o tres años, llegaron a la conclusión que necesitan formalizar las transacciones entre productor e industria con contratos, pero no avanzan porque no tienen un arbitraje. 📺



SMART FARMING



El mundo del agro está hablando de esto.
Nosotros lo estamos poniendo en práctica.

claas.com

CLAAS

Agente de venta en Venado Tuerto: Christoph Luis Darfeld 0341 15 324 2360 / darfeld@poeven.com

clasificados

*Un espacio gratuito para encontrar
todo lo que el campo y la ciudad necesita*



www.conexionrural.com

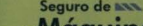


PATAGONIA
FLOORING & DECKS

PISOS DE MADERA PREFINISHED
DECKS - ESCALERAS

miro®

AGENTE OFICIAL EN VENADO TUERTO Y ZONA
WWW.JOSEMIRO.COM.AR

Seguro de 
Máquinas Agrícolas

Obtenga sin costos sus permisos de vialidad



**COOPERACION
SEGUROS**

COOPERACION MUTUAL PATRONAL SMSG



Casa Central: 25 de Mayo 530 Tel: (03462) 435100 - 435200 Venado - Tuerto (Santa Fe)
E-mail: info@cooperacionseguros.com.ar Website: www.cooperacionseguros.com.ar

Cosecha fina

Muchas dudas, poco TRIGO

Debido a las problemáticas de comercialización del trigo, para la próxima campaña se prevé un porcentaje de producción demasiado bajo de dicho cultivo. Ricardo Pozzi, integrante de CREA, comenta sobre los problemas que podrían surgir debido a esto y menciona algunas alternativas.

Se espera para esta campaña de cosecha fina, una merma muy importante en cuanto a la producción de trigo a pesar de las excelentes condiciones para su implantación. Es que el sistema comercial no muestra cambios y los productores no se convencen de hacer el cultivo.

A nivel sur de Santa Fe, se puede decir que sólo del 20 al 25 por ciento de la superficie de cosecha fina va a ser sembrada con trigo. "Creo que se va a sembrar en situaciones donde los lotes lo requieran por su fertilidad, a partir de esto podemos confirmar una merma muy grande en la implantación de este cultivo", explicó el ingeniero agrónomo Ricardo Pozzi, integrante de CREA y asesor privado.

Según estadísticas del MinAgri, desde el año 1969 nunca ha habido 5 campañas seguidas de trigo con menos de 5 millones de hectáreas sembradas, como viene sucediendo desde la campaña 2008/2009 hasta la actual. "Es un

problema político más que económico, al no existir un plan agrícola nacional serio en el cual se pueda confiar, los productores están atados y no se animan a producir trigo", apuntó el profesional.

"Es un problema político más que económico, al no existir un plan agrícola nacional"

Hoy en día las condiciones de humedad del suelo y los datos para el resto del año prometen que habría muy buenos rendimientos y muy buena producción, pero los productores no tienen la certeza de cuándo van a poder vender el trigo, ni cómo lo van a vender y a qué precios. Y si hoy se analiza el margen de lo que pueda llegar a dejar el cultivo, básicamente es negativo. "El mundo está subvencionando el cultivo de trigo, los franceses reciben 400 dólares por hectárea, lo mismo ocurre en Canadá y en Australia, pero lamentablemente no acá y con esta situación la gente directamente no va a sembrar, es entendible", señaló Pozzi.





"Lo que estamos haciendo con todo esto y con la soja es una exportación de fertilidad"

El cultivo de trigo es de mucha importancia teniendo en cuenta la fertilidad del suelo, deja residuos como rastrojos que son fundamentales para recomponer la materia orgánica del suelo, que genera cambios primordiales en la estabilidad del suelo y su absorción de agua.

Su relación carbono-nitrógeno es muy alta y esa ventaja hace que devuelva fertilidad al suelo. "Lo que estamos haciendo con todo esto y con la soja es una exportación de fertilidad, un regalo de fertilidad al mundo sin poder devolverlo",

manifestó el referente de CREA. No sería tan relevante dejar de sembrar trigo un año, pero como se mencionó anteriormente, ya hace varias campañas que se viene disminuyendo el área sembrada con este cereal. Lo mismo comienza a pasar con cebada y se prevé que pasará con maíz.

"Si vamos a terminar todos con soja, imagínense en unos años una especie de suelos pelados, susceptibles al planchado, el pisoteo, al golpe de la gota de agua en el suelo. La soja básicamente no deja nada en el suelo", indicó el asesor privado.

www.conexionrural.com

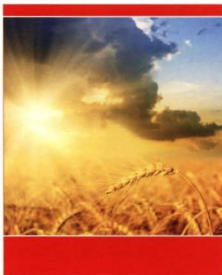
CONEXION RURAL

Seguimos buscando caminos para mantenernos comunicados

El cultivo de trigo se caracteriza por ser bien federal ya que se extiende desde la región norte de Santa Fe, hasta el sur de la provincia de Buenos Aires. En la medida que uno avanza hacia el norte, los rendimientos van disminuyendo, pero la cantidad de residuos que va dejando aumenta. Es que en esa zona produce menos grano y deja más rastrojo, una característica muy importante para un lugar donde los suelos son más susceptibles que en la zona centro. “Si rinde poco, el precio está bajo y encima no se lo van a dejar vender, la gente directamente va a abandonar el trigo en esa zona”, remarcó Pozzi.

En el sudeste del país, prácticamente toda la zona se va a dedicar a la cebada este año, un cultivo que desde el punto de vista de la fertilidad es prácticamente lo mismo que el trigo.

Debido a esta problemática, en el ambiente empiezan a sonar diferentes alternativas para la próxima campaña. En mayor número se habla de



experiencia ya que es un cultivo muy delicado, tiene la semilla muy chica y tiene problemas de control de malezas, enfermedades e insectos. Hay que conocer este tipo de problemas, estudiarlos y saber cómo manejarlos”, explicó el profesional.

También hizo alusión a que el margen final es excelente, pero

uno no puede remplazar el 100 por ciento de la superficie de un día para el otro, se necesita de un tiempo de transición.

Para redondear el tema de alternativas, Pozzi mencionó las legumbres. “Las legumbres se pueden hacer siempre y cuando el año sea relativamente seco y se disponga de sitios parejos donde no haya estancamientos de agua ya que son cultivos muy sensibles y donde aparece un charquito, aparece una enfermedad”, expresó el integrante de CREA.

Para finalizar se refirió al trato del Gobierno para



“El mundo está subvencionando el cultivo de trigo, los franceses reciben 400 dólares por hectárea”

cebada, pero también suenan las posibilidades de hacer colza, garbanzo, lenteja y arvejas entre otras. “En general creo que es muy poca la gente que va a hacer otros cultivos, no va a pasar más allá de un 5 por ciento”, dijo el ingeniero.

En el número anterior de **Conexión Rural**, se mencionó la alternativa del garbanzo y sus dificultades para producirlo.

En esta oportunidad, Pozzi da un pantallazo de otra opción, la colza. “En colza se necesita mucha

con este tema del trigo y su importancia en la fertilidad. “En el mes de abril fue la Reunión Nacional y Latinoamericana de la Asociación Ciencias de Suelo y no asistió ni el presidente del INTA, ni el ministro de Agricultura, ni el gobernador o algún remplazante de Buenos Aires que fue la provincia sede. Eso marca a las claras el poco interés que existe, a nivel nacional, del cuidado del recurso más importante que tenemos los argentinos”, concluyó el asesor.



Recambio dirigenal

Nuevo coordinador CREA de la Región Sur de Santa Fe

El ex asesor de CREA Cañada Seca, Santiago Gallo, sustituirá a Jorge Minteguiaga en la coordinación de la región CREA del Sur de Santa Fe. Habló con Conexión Rural de las expectativas, objetivos y actividades en mente y además hace un pantallazo del fin de la cosecha gruesa.

La región CREA Sur de Santa Fe, tiene nuevo coordinador: Santiago Gallo reemplazará en el cargo a Jorge Minteguiaga, en una zona muy amplia ubicada en el centro del país, en la que se encuentran muchos grupos CREA con más de 20 años de antigüedad.

“Tengo muchas expectativas, hay mucha experiencia, mucha riqueza humana para poder explorar y ejercitar la metodología de compartir vivencias e ideas y enriquecerse mutuamente”, afirmó Gallo. El nuevo coordinador ya se

encontraba trabajando como asesor en CREA Cañada Seca, que abarca la zona sur de Córdoba, llegando hasta la localidad de Laboulaye; el sur de Santa Fe, hasta Rufino y norte de Buenos Aires, hasta la localidad de Villegas.

El dirigente remarcó que pretenden generar un ámbito donde se pueda intercambiar lo técnico y también lo empresarial, y además buscarán la vinculación con otras instituciones como universidades, INTA y todo el medio donde esta inserto el campo.



REVESTIMIENTOS PLÁSTICOS . PINTURAS . PISOS

Texturas y colores que cambian tu vida

Grafiato®

SANTA FE: MIRÓ Venado Tuerto. SAN MIGUEL: Rufino. URQUIZA: María Teresa. CORRALÓN: SAN MARTÍN Villa Carlos. TÉCNICA: FISHERTON Rosario. PCIA CORDOBA: SAN MIGUEL: Canals



"Tengo muchas expectativas, hay mucha experiencia"

Santiago Gallo

"Estas son las dos grandes líneas que vamos a tratar de llevar a cabo, volcando la experiencia de todos", aseguró Gallo.

Las diferentes regiones CREA, organizan todos los meses distintos Congresos zonales y Jornadas de Actualización Técnica (JAT). En estos eventos, se indaga sobre cuestiones técnicas y coyunturales, así como aquellas ligadas a la organización. "En mayo hicimos la Jornada de Actualización Técnica de trigo, y más adelante llevaremos a cabo las de maíz y soja. Además en

octubre habrá un congreso zonal donde van a participar todas las empresas de la región", anticipó el nuevo coordinador.



En varias oportunidades hemos hablado de la sequía que se sufrió este año y los problemas que le ocasionó la misma a las cosechas de soja y maíz, reduciendo marcadamente los rindes esperados. Santiago Gallo comentó que la zona más afectada fue el sur de Santa Fe y sur de Córdoba, mientras que más hacia el norte se divisaron algunas mejoras.

"Desde Venado Tuerto hasta La Carlota se podría

decir que fue la zona más afectada, principalmente en maíz, donde se vieron rindes muy desparejos, con lotes de 0 a 100 quintales. Hacia la zona de Rosario, el promedio fue un poco más alto y ya en la zona de Arenales fue bastante mejor, principalmente en soja que fue la menos afectada", explicó Gallo.

En cuanto a soja de segunda, la cosecha está bastante avanzada y comienza a llegar a su fin con ciertas mejoras respecto a la de primera. "Si uno mira el promedio del año pasado con respecto a éste, el impacto más alto fue en soja de primera.

"Esto tiene un impacto económico muy fuerte, sobre todo en campos alquilados"

Las lluvias de febrero y marzo hicieron mejorar a las sojas de segunda sembradas más tarde", expresó el técnico.

Con respecto al número total de toneladas a cosechar, principalmente en maíz donde quedan algunas hectáreas por trillar, las tendencias siguen siendo hacia abajo comparándolas con las perspectivas que había en un principio. Se espera entre un 10 y 15 por ciento menos de lo que habían dicho las bolsas.

"Esto tiene un impacto económico muy fuerte, sobre todo en campos alquilados. Si uno suma los valores de alquileres y lo que cuesta hacer el cultivo, el más caro por cierto, se obtienen pérdidas muy grandes", concluyó Gallo. 



"Desde Venado Tuerto hasta La Carlota se podría decir que fue la zona más afectada, principalmente en maíz"



Fundada en 1939

ESCRIBANÍA LÓPEZ SAUQUÉ

Escribano

Gonzalo López Sauqué

REGISTRO N° 229

Pellegrini 724 - Telefax (03462) 429213 y rotativas - E-mail: lopezsauque@powervt.com.ar - 52600INR Venado Tuerto - Santa Fe



ESTUDIO AGRONÓMICO

Roberto Boyle y Asociados S.A.

*Administración y Asesoramiento de Explotaciones Agropecuarias

*Conducción de Sistemas Productivos

Edificio "ANAM-CARA"

Pueyrredón 1035 - 2° Piso - Telefax: 03462-423945

2600 Venado Tuerto - Pcia. Santa Fe

E-mail: boylevasoc@waycom.com.ar - www.boylevasoc.com.ar - www.robertoboylevasoc.com.ar



PIONEER
A DUPONT COMPANY



Pampa

AGROVETERINARIA

Marcos Ciani 1875 - Venado Tuerto - Telefax (03462) 420176 / 436936

www.pampagroveterinaria.com.ar - info@pampagroveterinaria.com.ar

Sr. Productor Agropecuario:

La producción agropecuaria moderna exige de un marcado profesionalismo. Cuando contrate a un ingeniero agrónomo asegúrese que esté matriculado y habilitado.

No es más caro y es mas seguro.



Es un consejo del
**COLEGIO DE
INGENIEROS AGRÓNOMOS**
Provincia de Santa Fe - Ley 10.780

Brown 425 - 03462-431897 - www.clasfe4.org.ar - Vdo. Tto.

NUEVO RHIZOFLO PREMIUM TRIGO.
EL ÚNICO BIOFERTILIZANTE CON DOS PROMOTORES DE CRECIMIENTO.



Rinde Más
A SIMPLE VISTA

RHIZOFLO
premium
trigo

Azospirillum brasilense + Pseudomonas fluorescens

- mayor desarrollo radicular y vegetativo.
- mayor crecimiento y protección fitosanitaria.
- mejor aprovechamiento de agua y nutrientes.
- mejor respuesta del cultivo a distintos factores de estrés.
- excelente aporte de nitrógeno.
- óptima solubilización del fósforo.

LABORATORIOS CKC ARGENTINA S.A.

Administración y Ventas: Montesquieu 520 (C1437FCF) C.A.B.A.
Tel/Fax : (011) 4941-5777 (rotativas) - email : ckc@ckc.com.ar

Depósito Central: Av. Amancio Alcorta 2655 (C1437HTB) C.A.B.A.
Planta Industrial: Parque de Innovación Tecnológica INTA Castelar



www.ckc.com.ar



Crawford, Keen®