

Pampa húmeda



R.N.P.I. Expte. Nro. 978.356
DIRECTOR: JESUS M. VALLORTIGARA
PROPIETARIO: EDIN S.A.
H. YRIGOYEN 1346 - Tel. (03462) 421155 - Fax (03462) 437400
2600 Venado Tuerto - Pcia. Santa Fe
Año VI - Número 330

Precio Ejemplar suelto: \$ 1
Suscriptores de EL INFORME DIARIO: Sin Cargo
CORREO ARGENTINO
(2600) VENADO TUERTO (Santa Fe)
CONCESION TARIFA REDUCIDA NRO. 286/DTO. 1
FRANQUEO PAGADO A CTA. NRO. 403/DTO. 1



Zona de distribución PH



SABADO 20 DE NOVIEMBRE DE 1999

RURAL

El Informe Diario

CARNES:

Desde el campo a la góndola

 **FRIGORIFICA '99**
FRACCION



Todos los segmentos de la industria cárnica -desde el productor ganadero, al proveedor de insumos y maquinarias, y los procesadores y frigoríficos- se reunieron en Rosario para capacitarse, actualizarse y generar nuevas oportunidades de negocios.

Páginas 6 - 7

1944 - EEA OLIVEROS INTA - 1999

Ph saluda a la Estación Experimental Agropecuaria Oliveros en su 55° Aniversario

SUMARIO

CLIMATOLOGÍA

Aspectos destacables
de octubre de 1999

pág. 2

EMPRESAS

PLYRAP

Un torazo en rodeo ajeno

pág. 4

MERCADOS

Novillos que aseguran
su peso en pesos

pág. 5

JORNADAS Y EVENTOS

FRIGORÍFICA '99

La industria frigorífica
a agenda abierta



pág. 6-7

EDUCACIÓN

Centro de Educación Agropecuaria
San Jenaro Norte

La voluntad de servir
educando

pág. 8

Clasificados
de la Pampa húmeda

pág. 9-10-11



FLORA

Duraznillares o varillales

pág. 12

CLIMATOLOGÍA

Aspectos destacables de octubre del '99



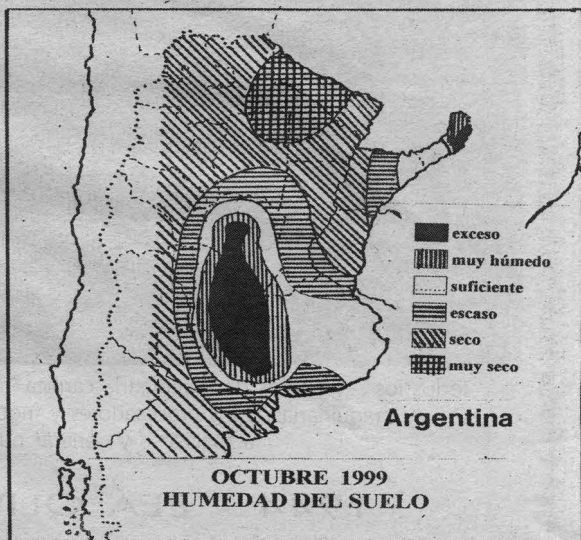
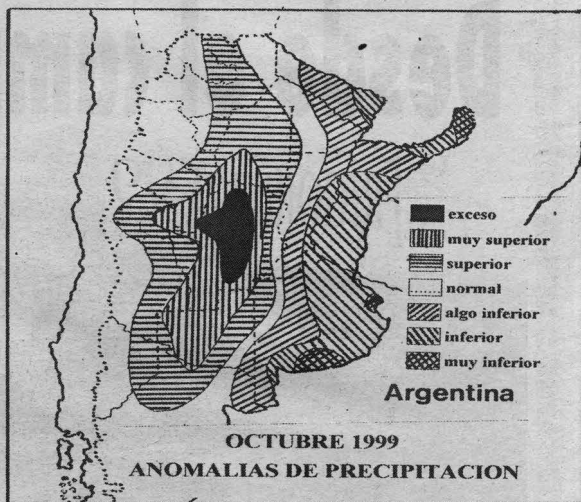
En este espacio de mediados de mes habitualmente analizamos los aspectos climáticos más destacados del periodo anterior.

Al pasado octubre podemos estimarlo como climáticamente normal, con muy escasas diferencias con los valores medios. La excepción fue nuevamente la lluvia, muy escasa en este mes, pero muy notable, también por lo exiguo, el acumulado de los últimos seis meses. En esta primera quincena de noviembre persiste el déficit pluvial y los centros meteorológicos insisten en la continuidad del escenario propicio para dicho déficit. Debemos recordar que los océanos se mantienen con temperaturas superficiales algo bajas (efecto Niña) reduciendo el transporte de humedad por medio de los vientos, tanto del Pacífico como del Atlántico. Se espera que continúe escasa la humedad, lo que permitirá que la amplitud térmica interdiurna se mantenga elevada, es decir, máximas bastante altas con mínimas bastante bajas. Todavía podemos esperar alguna entrada de aire polar o antártico. Volveremos a recibir aportes de aire cálido con escasa humedad, produciendo gran variabilidad entre periodos de tiempo fresco y de tiempo cálido.

Las precipitaciones en la Pampa Húmeda continuarán afectadas por factores locales, sujeto al pasaje de perturbaciones de altura provenientes del oeste que tendrán efecto donde haya humedad en capas relativamente bajas de la atmósfera, manifestándose tormentas aisladas con volumen variado de precipitación.

Hoy presentamos dos mapas de un amplio sector de nuestro país. En el primero se puede observar la intensidad de las lluvias de octubre comparadas con sus valores promedio. Nos encontramos con un amplio sector en el centro oeste que recibió precipitaciones muy abundantes, y que por persistencia de condiciones y por el factor estacional, es muy probable que continúen. Vemos que las lluvias de valor normal ocupan una franja muy estrecha, pasando rápidamente a una región muy amplia y muy importante con precipitaciones escasas.

En el segundo mapa apreciamos el estado de humedad de los suelos a finales de octubre. En este caso coincide bastante con las regiones detalladas por las lluvias, pero aquí se nota también la influencia de las lluvias de meses anteriores. Para completar ambos mapas falta información de la región andina.



Colaboración Ricardo Martín

ECTOLINE

Pour-on para bovinos

La nueva molécula (fipronil) que controla ectoparásitos mejor y por más tiempo.



- MOSCA DE LOS CUERNOS
- GARRAPATAS
- URA
- PIOJO
- BICHERA



Es una compañía de Merck Sharp & Dohme y Rhône-Poulenc

MERIAL ARGENTINA S.A. Tronador 4890, piso 3° (1430) Capital Federal Tel: (011) 4546-6700 Fax: (011) 4546-6741

Empresas

Un torazo en rodeo ajeno

Entre el 28 y el 30 de septiembre pasado se llevó a cabo en el estado de Iowa, Estados Unidos de América, la edición 1999 del Farm Progress Show, la exposición americana más antigua en la cual se exhiben las últimas novedades de punta en tecnología y maquinarias para el sector agropecuario. Exhibiendo y presentando por primera vez en ese mercado los productos de su propia tecnología en el rubro alambrados eléctricos, estuvo la firma Plyrap de Venado Tuerto.

Una feliz iniciativa

Conversando con el Arq. Guillermo Merino, directivo de la empresa, dijo que ya habían participado en distintas muestras realizadas en el país, y en Uruguay, Paraguay y Bolivia. Fue en Bolivia que recibieron el ofrecimiento de concurrir a los Estados Unidos. A instancias de Diego María Vittori, director de la Dirección Provincial de Promoción de Exportaciones del MAGIC, y del Arq. Dario Mascioli, secretario de la Mesa de Consenso, decidieron acompañar la iniciativa de las autoridades agropecuarias del gobierno saliente de la provincia de Santa Fe, de participar en el Farm Progress Show.

A toda marcha

Llegando la confirmación de la participación con sólo 60 días de anticipación, comenzó una carrera contra reloj para adaptar los equipos de alambrado eléctrico a las normas y especificaciones americanas, y traducir al inglés todos los manuales de instrucciones y la folletería en general, exi-

La industria venadense se hizo presente en la más importante muestra agrícola del hemisferio norte.



Guillermo Clerici (izq.) y Arq. Guillermo Merino.

gencias obligadas para ingresar materiales a los Estados Unidos. Con todo listo en el término de 35 a 40 días, los elementos de exhibición de Plyrap, junto con los de las otras 8 empresas que participaban del desafío, fueron despachados en dos contenedores desde Rosario hacia el puerto de Buenos Aires. Tras un episodio de suspenso creado por el huracán Andrew que atacó la costa este de los Estados Unidos y que

obligó a cerrar los puertos, finalmente la vapulada carga fue liberada del puerto de Nueva York, que llegó a Amana Farms, sitio de la muestra, 4 días antes de la inauguración. "Cuando llegamos, prácticamente juntos con la carga, a diferencia con lo que sucede en la Argentina, la exposición estaba casi el 90% armada," destacó Merino. De inmediato comenzaron a armar el pabellón del Gobierno de la Provincia de Santa Fe que ocupó 3 parcelas, tarea que según relató se vio facilitada por el apoyo y la asistencia de los organizadores del FPS. "Eramos el único país representado como tal," afirmó Merino, "aunque en realidad representábamos a la provincia de Santa Fe." Señaló que si bien estaba la bandera argentina, en cada rincón del stand estaba la bandera provincial.

El balance final

Comentó que fue una experiencia nunca vivida, debido a que desde el primer día fue cuantiosa la gente que entraba en un pabellón lleno de productos, ávida de conocer qué había en él. En el caso particular de Plyrap, dijo Merino que no son muchos los fabricantes estadounidenses de equipos de alambrado eléctrico. Por el contrario, importan gran parte de sus necesidades de Nueva Zelanda, Australia y Francia. En cuanto a la comparación entre estos materiales, Merino sostuvo que los venadenses, además de buena calidad, también tienen precios competitivos. Destacó que un hecho que llamó la atención a los visitantes de su stand, fue la gran variedad de accesorios y la diversidad de equipos que ofrecían. Exhibieron veintidós equipos de distintas potencias y con cuatro distintas fuentes de alimentación: solar, a batería, combinada, y de línea de 110 voltios. En los 3 días de la muestra, Merino tuvo la oportunidad de atender no sólo a ganaderos y tamberos provenientes de diversos puntos de los Estados Unidos, sino también con interesados de Europa, Centro América y Sud África, con algunos de los cuales ya ha establecido contactos telefónicos desde su regreso. Concluyendo, el entrevistado pintó el siguiente balance: "En primer lugar, lo más importante fue la decisión de participar. También hay que resaltar el desafío que emprendió la provincia, que nos lleva a un lugar que de antemano parecía inaccesible. Que realmente sólo es inaccesible por nuestros costos, no por la calidad de nuestros productos. Además, el lugar es una gran vidriera del mundo, donde nos encontramos con todas las marcas. Hay dos salidas: los Estados Unidos y Europa. De manera que, sin descuidar el interno y el de Mercosur, consideramos que es interesante apuntar hacia esos mercados." Afirmó que Plyrap tiene las capacidades en personal y máquinas para satisfacer un aumento de la demanda.

por Arthur J. Woodward

ZONA CREATIVA | AMBA

USTED PUEDE CONTROLAR LAS MALEZAS CON GLIFOSATO. (?)

O CON GLIFOSATO + SUMISOYA

SUMISOYA incrementa y potencia la acción de Glifosato. Lluvias posteriores a la aplicación no disminuyen la eficacia de **SUMISOYA+Glifosato**, ni aún cuando estas se produzcan una a dos horas luego de aplicada la mezcla.

La mezcla de **SUMISOYA+Glifosato**, aplicada en post-emergencia de malezas, se comporta como un herbicida no selectivo que ejerce un secado inmediato de las malezas anuales y una eficaz detención del crecimiento con control final de las perennes.

SUMISOYA+Glifosato amplía el control a malezas tolerantes a Glifosato. **SUMISOYA+Glifosato** ejerce una labor química que prepara el suelo para potenciar el rinde de su cultivo.

Sumisoya, probado en Japón, comprobado en todo el mundo.

SUMITOMO SUMISOYA
CORPORATION ARGENTINA S.A.
Departamento agroquímicos
en herbicidas

Avda. Leandro N. Alem 1067 - Piso 18 - Capital Federal - Tel: (011) 4311-1193 - e-mail: fernando.bernejo@sumitomocorp.co.jp



Las empresas pioneras

Incluyendo a la venadense, fueron 9 las empresas santafesinas que aceptaron el reto que desde el Ministerio de la Producción lanzó el ministro Omar Perotti: presentarse y exhibir sus producciones en el Farm Progress Show, nada menos que en los Estados Unidos de América. Esta es la lista de los intrépidos industriales:

Bernardín - cosechadoras, San Vicente
Bertini - sembradoras, Rosario

Crucianelli - sembradoras, Armstrong
Distirinea - mangueras y cuplas hidráulicas, Villa Constitución
Giorgi - sembradoras, Fuentes
Metaltecnica - repuestos, Rosario
Oblan - filtros, Santa Fe
Plyrap - alambrados eléctricos, Venado Tuerto
Tanzi - fertilizadoras, Arequito
En stands institucionales estuvieron el Nuevo Banco de Santa Fe, y la Cámara de Comercio de Rosario.



Novillos que aseguran su peso en pesos

Ph visitó recientemente las oficinas del Mercado a Término de Rosario para conocer las características de los contratos de Futuros y Opciones sobre Índice Novillo Argentino (Ina). En conversación con Pablo González Alzaga, dijo que el Mercado a Término había trabajado siempre con cereales y oleaginosas. A partir de la necesidad de los ganaderos de tener un instrumento para cubrir el precio de su ganado, la institución ideó esta herramienta, basándose en las similares existentes para cereales y oleaginosas.

Cómo opera el sistema

Basado sobre el índice de precios del Mercado de Liniers para los novillos mestizos, el Ina abarca las categorías de ganado entre 381 kilos y 480 kilos. Para su cálculo, se parte de la ponderación diaria de precios por kilogramo para este tipo de novillo, y se expresa en dólares de los Estados Unidos de América por kilo vivo. Básicamente, el objetivo del contrato de futuros es posibilitar la cobertura ante cambios desfavorables de los precios. Su mecanismo permite que quienes desean eliminar el riesgo de precio, pueden transferirlo a quienes estén dispuestos a asumirlo. Por su lado, con los contratos de opciones - opción de venta o "put" - de igual forma que se asegura un auto, se puede asegurar el precio del novillo contra el riesgo de una caída en las cotizaciones.

En resumen

En síntesis, los contratos de futuros y opciones sirven para minimizar el riesgo del precio:

- Vendiendo contratos de futuro, se establece un precio para el novillo, pero se deja de lado la posibilidad del beneficio si suben las cotizaciones.
- Comprando un "put", se establece un precio mínimo de venta y, al mismo tiempo, se retiene la posibilidad de vender a un precio mayor si las cotizaciones suben.

Ante cambios desfavorables de los precios, una nueva herramienta brinda cobertura a los integrantes de los sectores participantes en el proceso de la carne vacuna: productores, comercializadores e industrializadores.

Un ejemplo

El siguiente ejemplo muestra una cobertura empleando contratos de futuros del Ina. Cabe recordar que la cobertura de futuros es una herramienta empleada para minimizar el riesgo que se produce cuando los precios se mueven en forma adversa. Un invernador espera tener terminados 100 novillos (400 kg/cabeza), dentro de 6 meses. Los futuros para dentro de 6 meses cotizan a \$ 0,86/kg y decide establecer un precio de venta. En ese momento considera que vendiendo a \$ 0,86/kg, su margen de ganancias es satisfactorio. Por lo tanto, vende futuros del Ina. Cuando tiene terminados los novillos, los vende en la feria o remate a \$ 0,76/kg, esto es, \$ 0,10 por de-

bajo del precio que había considerado satisfactorio. Al mismo tiempo, el productor cancela su posición en el mercado de futuros mediante la compra de contratos del Ina a \$ 0,76/kg, y obtiene una ganancia de \$ 0,10. Dicha ganancia compensa la pérdida obtenida por la caída del precio de sus novillos. Su resultado se compone de la siguiente manera: \$ 0,76 por sus novillos, más \$ 0,10 por la ganancia obtenida con los futuros del Ina. De esta forma, el precio de venta que obtiene es de \$ 0,86/kg. En cambio, si el precio recibido fuera de \$ 0,90/kg, el invernador que realizó la cobertura obtiene por sus animales \$ 0,86/kg, precio que estableció al momento de vender los contratos de futuros del Ina seis meses antes. En ambos casos el precio de venta es

tablecido es de \$ 0,86/kg, pero la oportunidad de obtener una ganancia si el precio de los novillos se eleva, es relegada por la protección que esta estrategia brinda contra una caída de los precios.

La repercusión

Comentó González Alzaga que el sistema concebido por el Mercado a Término de Rosario ha tenido gran aceptación, llegando a un mes de su implementación a la firma de unos 1.500 contratos. Agregó que es interesante el hecho de que queden gran cantidad de contratos abiertos, a la espera futura de obtener la ganancia para cubrir el precio. "En este momento (octubre) puede hablarse de doscientos cincuenta contratos. Esto quiere decir que hay muchos productores u operadores reales de novillos, que quedan con posiciones abiertas para cubrir el precio. No son especuladores," concluyó.

por Arthur J. Woodward



AGROPECUARIA Lua póliza granizo

Prepare su siembra
tranquilo para que
su producto
crezca seguro...



...y si hay un imprevisto
LUA LE ASEGURA
QUE UD. SEGUIRA
TRANQUILO



Resguarda su esfuerzo

San Martín 553 - Tel. 431762 - Venado Tuerto

NUEVO

PRODUCTO
EN EL MERCADO

Materia prima esencial
para alimentos de alta
performance elaborada por

EXTRUSION

SOJA - MAIZ

- Muy alta digestibilidad y alto valor nutricional.
- Mejora la conversión.
- Mejora el costo de fórmula:

RICEDAL S.A.

Tel. (03464) 480622 Chabás
(03462) 425967 Venado Tuerto

Pampa
húmeda

La herramienta
indispensable
para el
productor
agropecuario.

Teléfono
03462

439000

Frigorífica en Acción '99

La industria frigorífica a age

Con el propósito logrado de reunir en un mismo escenario a proveedores agroindustriales y representantes de la producción animal, del mercado de carnes y alimentación nacional e internacional, cerró ayer la megaexposición de la industria frigorífica.

Nuevamente el Centro de Exposiciones 'Patio de la madera' de la ciudad de Rosario, hospedó una exposición de gran envergadura. En esta oportunidad las cómodas y funcionales instalaciones recitadas de los otrora depósitos de ferrocarril, fueron la sede de Frigorífica en Acción '99. Con una inteligente distribución de los espacios físicos y de los tiempos, hubo pabellones dispuestos por áreas temáticas, además de una puesta en escena de un proceso industrial, y de tres instancias de capacitación y debate: mesas de debate y conferencias temáticas, rueda de negocios, y seminario de agronegocios de carnes. Entre los argumentos de los organizadores por la elección de Rosario -la empresa de asesoramiento estratégico comercial Dorensztein/O/Berzovsky, de la Capital Federal- fue que en el Gran Rosario se genera cerca del 60% del producto bruto provincial y que, además, de ella sale el 50% de las exportaciones cárnicas con estándares de calidad internacional. No quedan dudas del éxito de la amplia convocatoria de los organizadores. Se hicieron presentes todos quienes integran esta gran industria: los responsables de faena, de menudencias, cueros, grasería, laboratorio, del control de la calidad, de la administración, despacho, también jefes de personal y de recursos humanos, tanto del país como del extranjero.

La Rueda de Negocios

«Frigorífica '99 es la exposición más importante de la Argentina del sector de frío.» dijo Ricardo H. Fortti, director gerente de 'RS Cámara, Edificios e Instalaciones' de la Capital Federal. Elogió la inclusión en el pro-

grama de la exposición de la Rueda de Negocios, que beneficia fundamentalmente a las PyMES, «Que son las que más sufren en este momento en el país.» sostuvo. Aprovechó para describir el funcionamiento de un órgano similar, creado en la provincia de Buenos Aires: el Instituto de Desarrollo Empresarial Bonaerense (IDEB). Las empresas asociadas envían al IDEB el listado de lo que ofrecen, como así también el listado de sus necesidades. En el caso de su empresa, ofrecen cámaras e instalaciones frigoríficas. A su vez, hacen conocer que necesitan materiales aislantes, o elementos de refrigeración o de electricidad. Llegada la información, el IDEB organiza la Rueda de Negocios. «De esa manera surgen algunos negocios.» O se producen fusiones de empresas.» afirmó Fortti. «Esta es la única manera de subsistir y de crecer de a poco.» Apuntando al término subsistencia que utilizó, Ph preguntó si el negocio de la carne estaba en desarrollo. Manifestó que la industria de la carne está surgiendo, «Un poco» señaló. Dijo que había negocios, pero destacó que en el sector hiper y supermercados, el frío estaba prácticamente saturado, especialmente en la ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, el negocio se está desarrollando en las etapas de distribución y logística. También comentó que falta infraestructura en el país, citando como ejemplo el puerto de Buenos Aires. «En Italia están construyendo tres galpones de cinco mil metros cúbicos cada uno.» comentó. «Y en la Argentina, tenemos que llegar a ese punto. Por eso estamos hoy aquí. Para ver en que podemos contribuir.»

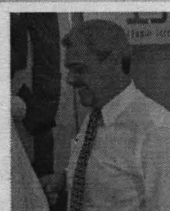


aplicación de esos materiales. En cuanto a si hay alguna novedad en el rubro, mencionó que se ha presentado una poliolefina termocontraible para envasar carne fresca en bandeja. Las bandejas previamente envasadas con esta poliolefina, pasan a un sistema posterior donde son sometidas a vacío e inyección de gas. De esta manera se logra una mayor vida útil, conservando las propiedades del producto fresco. Dijo también que, progresivamente, en los últimos años ha ido aumentando la demanda de estos productos de envasamiento debido a que el mercado cada vez tiene nuevas necesidades y requerimientos que deben ser satisfechos. Destacó también que, especialmente con los cortes de carne fresca, la tendencia mundial es a ese tipo de envasado para evitar situaciones como contaminaciones en el manipuleo, o cortes en la cadena de frío.



La moda en sanidad

El apoderado de la firma Torres -Ropa de trabajo y Seguridad industrial- es Osvaldo E. Torres, hijo de quien fundara la empresa hace 58 años. «Servicio al cliente» disparó respondiendo a cuál es la característica de la empresa, agregando que la fabricación de ropa ha estado siempre destinada a la industria frigorífica y alimenticia. Además, fabrican máquinas para troceo de animales y tienen la representación de elementos complementarios de indumentaria e insumos para la industria, de origen europeo y americano. Respecto a las características de la indumentaria que fabrican, dijo que hasta recientemente tenía las de cualquier ropa de trabajo. En equipo con Casa Roma, fabricante textil argentina, han incursionado en el mercado con una tela antibacteriana. Describiendo sus cualidades dijo que queda superado el problema con



Lo nuevo en empaquetado

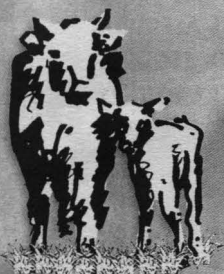
Alejandro L. Gatti es técnico de Equipos y Servicios de Cryovac. Dijo que es la división de 'packaging' de la norteamericana Sealed Air Corporation, empresa dedicada a sistemas y materiales de envasado, mayormente de productos alimenticios. Básicamente, Cryovac se dedica al desarrollo y producción de materiales de envasado, pero también desarrolla las máquinas y equipos integrados con componentes estadounidenses, europeos y de producción nacional- para la

CARNICERIA

La mejor carne criada a campo

envíos a domicilio

MITRE Y SAAVEDRA - V. T. PEDIDOS 15666893



CEPA CARNES DE CALIDAD

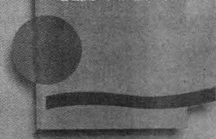
*Cuartos mayoristas. Cortes Minoristas.
Cortes al vacío. Las mejores achuras.
Toda la gama de productos cárnicos.*

Cortes especiales de Novillitos Premium.

*** Todo criado a campo ***

Consígala en los locales de venta directa:

**FRESCO
CENTER**



nda completa

los estafilococos y salmonelas. «Con esta tela,» afirmó, «el operario deja de ser un contaminante, deja de ser un transportador de bacterias.» La tela impide que la bacteria que cae sobre ella forme colonia, y perece. Por lo tanto, está indicada para toda industria alimenticia, especialmente aviar y bovina.

La suma de las partes

Déora Dorensztein es titular con Sergio Berezovsky, de la empresa Dorensztein/O/Berezovsky, organizadora de Frigorífica en Acción '99. En conversación con Ph dijo que hace dos años pusieron en circulación la revista 'Carnes y Tendencias'. El objetivo perseguido era, a partir del conocimiento de la industria frigorífica, poder ofrecerle satisfacciones a sus propias necesidades y a las de los proveedores. Esas necesidades, detalló Dorensztein, son generar oportunidades de negocios y capacitación. «No hay empresa posible si no hay ventas, y no hay empresa posible sin avances y sin innovación tecnológica.» sostuvo. Ese es el compromiso que tomaron, entendiendo que la integración de todas las partes es una de las herramientas que posibilitará mejorar la situación del sector. Agregó que Frigorífica '99 es poner a las empresas sobre la tierra, frente a frente con lo último en el mercado. A ello contribuye la invitación a participar a todas las Cámaras del Cono Sur para que debatan sobre nuevas promociones y políticas en carnes. Al sintetizar un panorama general de la exposición, dijo que al éxito de la misma contribuye la presencia de la Universidad de Buenos Aires, del INTA y del SENASA, de los seminarios, debates y conferencias temáticas, un frigorífico en acción, expositores de Austria, España, Bélgica, Italia, Alemania, Es-

tados Unidos y del Cono Sur. «La suma de todas las partes genera negocios.» afirmó.

Los agronegocios en seminario

'Sistemas de aseguramiento de calidad' fue el tema que, a cargo de destacados especialistas, ocupó el estrado el jueves en el Seminario de Agronegocios de Carnes. En su transcurso se

habló del control de puntos críticos en análisis de riesgo (HACCP). También se trabajaron dos modelos que apoyan la trazabilidad de las carnes, y se trató el tema de los consumidores y el impacto que sobre ellos tienen todas estas innovaciones. Ph conversó con el coordinador del seminario Ing. Agr. Héctor Ordoñez, co-director del programa Agronegocios y Alimentos de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, quien señaló que organizado por esa cátedra, se confeccionó un programa para un seminario de agronegocios de carnes. La presencia en Frigorífica '99 es una primera experiencia que realizan, al traer a ese ámbito un seminario con el mismo nivel con el que se da en la Maestría en la Facultad. Explicándose sobre el mismo, describió que el primer módulo desarrollado el miércoles trató sobre 'Integración y marketing estratégico'. En el mismo se destacaron cuáles son las claves para generar competitividad, y se analizaron y discutieron casos reales de empresas. «La discusión fue muy rica. Fue tal el interés y la participación que terminamos pasadas las 23, cuando debíamos terminar a las 22.» destacó el coordinador. Apuntó que resultó interesante el hecho que la audiencia estuvo compuesta por carniceros, ganaderos, estancieros ligados con la exportación, personal de frigoríficos. Agre-



gó que para la universidad, comenzar a discutir de negocios con los carniceros, es todo un salto cualitativo. «Para los carniceros y para nosotros», aclaró. Sostuvo que este tipo de reuniones unen al consumidor con la calidad, y la calidad es algo que se construye a lo largo de los procesos, tanto en el campo como en la industria. En cuanto al tercer módulo: «El mercado y los consumidores» desarrollado el viernes, Ordoñez mencionó que se habló sobre el mercado mundial y los consumidores, tocando y analizando temas como la cuota Hilton y la promoción mundial de las carnes argentinas. Concluyendo, el Ing Ordoñez no dejó de transmitir su satisfacción por la experiencia vivida en Frigorífica '99: «Esta experiencia en que la Universidad sale a capacitar donde está la gente trabajando, no que la gente vaya a la Universidad, es una tendencia de la universidad en todo el mundo. Es una cosa totalmente novedosa, con gran impacto en el medio. Las empresas y la universidad tienen que aprender a relacionarse. Si no lo hacen, no vamos a tener un país competitivo. Esta experiencia muestra que hay una necesidad urgente de empezar a hacerlo.»

El envase y la presentación

En el stand de INDATA SA, empresa fabricante de equipos y maquinarias para envasados de alimentos, Ph conversó con el Lic. Roberto Seri. Describiendo la evolución de la empresa, dijo que su fundador es el Ing. Aldo Caretti, quien hace aproximadamente 9 años comenzó con unas sencillas máquinas termoformadoras de envases, y que recientemente desarrolló una máquina muy mo-

derna. Haciendo una comparación explicó que el envase termoformado vendría a ser el 'blister' o ampolla, que luego se agrandó y desembocó en envases rígidos para envasar productos alimenticios con atmósfera modificada y con vacío. Señaló que esta es la tendencia que se está perfilando en la industria alimenticia, debido a que los productos alimenticios al vacío en bolsas quedan muy blandos, y no tienen buena presentación. «Nuestra máquinas son ideales para una buena presentación del producto.» afirmó. «Además son confiables porque incorporan tecnología de avanzada.» Manifestó que INDATA es la empresa líder en el sector, expresión que sustentó con el listado de empresas argentinas productoras de alimentos de primera línea que utilizan sus máquinas. Opinó que en el mercado local hay espacio para la expansión. «En 'packaging' siempre hay mercado, porque hay una renovación permanente, no en el producto que va adentro, pero sí en el envase.» Una medida de la magnitud alcanzada por la empresa, la brinda el hecho que actualmente tienen máquinas operando en Paraguay, Chile y Brasil, y están llegando a México con la apertura de una oficina comercial en ese país.

por Arthur J. Woodward



LA MEJOR CARNE ARGENTINA ESTA EN NUESTRAS GONDOLAS

FRIGORÍFICA '99
ASOCIACIÓN

Junto a la Industria de la Carne

NORTE
Mucho más que los mejores precios.

La voluntad de servir educando

No sólo palabras

«Quien cree que la educación resulta costosa, no tiene claro lo que cuesta la ignorancia.» Esta máxima adorna uno de los portales del Centro de Educación Agropecuaria de San Jenaro Norte, provincia de Santa Fe. En una visita realizada recientemente, **Ph** comprobó que el accionar del CEA da cuerpo a la expresión. El director es el agrónomo Juan José Merlino. Describió que el Centro es una institución educativa dependiente del Ministerio de Educación de la provincia que se encuadra dentro de la denominada 'Educación no formal', educación que se caracteriza por el dictado de cursos, jornadas y charlas, ya que el alumno no concurre diariamente como en la escuela tradicional. Por el contrario, generalmente lo hace una vez por semana. El Centro cubre tres grandes áreas: la agropecuaria, relacionada con la autoproducción de alimentos y con cursos para el productor rural como inseminación artificial o regulación de maquinarias agrícolas; otra área es la artesanal, con cursos de cestería y mimbrería, o trabajos en cuero, o alfarería; una tercer área es la de nutrición y cocina, en el cual tiene gran concurrencia desde hace dos años el curso de panificación. «Es sorprendente como muchos de estos cursos han sido una salida laboral para gran cantidad de participantes», comentó con satisfacción el director.



Peripecias de organización

Explicó Merlino que el Centro de San Jenaro, uno de los cuatro existentes en la provincia, fue trasladado de la órbita de la Nación al Ministerio de Educación de Santa Fe. Dentro de la provincia no existía una oferta educativa similar, por lo cual anduvieron un tiempo sin directivas, situación que se corrigió al quedar incorporados a la Dirección Provincial del Adulto, Alfabetización y Educación no Formal. Dentro de la educación no formal hay una oferta educativa muy amplia, pero ninguna con las características de los CEA, porque si bien su nombre indica que su labor está orientada al sector agropecuario, se desarrollan otros tipos de tareas, en general con la comunidad.

Pan criollo

En la recorrida por las instalaciones del Centro, **Ph** pidió permiso para copiar la receta escrita sobre el pizarrón del aula donde se dicta el curso de panificación. Si bien faltan las instrucciones de preparación y de hornado, seguramente quien decida probarla tendrá alguna ama de casa que, basándose en su experiencia, pueda aportarle esta información. Sólo es cuestión de ponerle manos a la obra.

Ingredientes

- 500 gramos de harina
- 1 cucharada de sal
- 25 gramos de levadura
- 250 cc de agua
- 130 gramos de manteca
- 1 taza chica de chicharones

En el Centro de Educación Agropecuaria en San Jenaro Norte, a pesar de recortes y ajustes, un grupo esforzado se mantiene firme en su cometido: servir a la comunidad.



Los cursos

«Nosotros trabajamos con alumnos de nivel primario y secundario, con amas de casa, con productores agropecuarios, con la comunidad en general, porque algunos cursos son de interés general.» manifestó. Ejemplificando, dijo que al curso de jardinería asisten amas de casa cuyo objetivo es mejorar su jardín, pero a su vez también concurre gente que se dedica al cuidado de parques y jardines, donde su interés es perfeccionarse en lo que conocen, y mejorar el trabajo que ofrecen. «Así estamos formando mano de obra calificada.» afirmó. La planta funcional del Centro está compuesta por cuatro personas, responsables del dictado de la mayoría de los cursos. Sin embargo, existen algunos casos muy puntuales en los cuales el Ministerio hace un aporte mínimo de 6 horas cátedra mensuales. Esa ayuda les permite desarrollar tres cursos anuales con personal no perteniente al Centro. Señaló

que la demanda es muy grande y que la necesidad de determinado curso surge de la comunidad. «Es la que nos plantea lo que necesita.» puntualizó. El radio de acción y de influencia de los cursos que dicta el Centro es ilimitado. Vienen alumnos desde 50 kilómetros a la redonda, con casos puntuales donde han dictado cursos en otras provincias, por ejemplo el de arbolado público en Añás, provincia de Córdoba.

El crecimiento

Desde el inicio del funcionamiento del Centro de Educación Agropecuaria en el año 1987, se trabajó con la huerta y la granja familiar y escolar, con medios siempre escasos y precarios. En la parte avícola comenzaron con una incubadora de 150 huevos, que era cargada con los huevos donados por gente de la comunidad poseedora de pequeños planteles. Así pudieron hacer entregas de pollos de campo. En el sector huerta no existía todavía el Proyecto ProHuerta.



trabajaban básicamente con las escuelas, aportándoles los conocimientos propios. Con la creación del ProHuerta, se potenció el trabajo que venían realizando ya que, a la asistencia técnica, se agregaba la entrega de los insumos. Cuando en el año 1994 se incorporó el componente aves al Proyecto, el Centro firmó un convenio con el INTA, a instancias de la coordinación provincial de ProHuerta. Por este motivo crearon las instalaciones para la multiplicación de pollitas BB, para distribuir en toda la provincia de Santa Fe. Desde ese momento comenzaron con la reproducción, a partir del plantel que cuenta con unas 400 aves provenientes del INTA Pergamino. «Aquí obtenemos las aves 'negra INTA' y 'rubia INTA', que son dos de las mejores ponedoras en el mercado.» sostuvo Merlino.

También conejos

La promoción del Proyecto ProHuerta apunta a la formación de la pequeña granja: huerta, aves de corral, monte frutal, y también conejos, último complemento agregado. En este momento la provisión de conejos está algo frenada por cuestiones presupuestarias, manteniéndose en el Centro las unidades demostrativas. Esperanzando, Merlino manifestó que esperaba que la situación se revertiera el año venidero. Cabe destacar que el conejito que el presidente Menem tuvo en sus manos en la ExpoChacra de Runciman, procedía de la Unidad Demostrativa del Centro.

Los responsables

Alicia, Rosita, Andrea, Jorge y Oscar -cinco personas adscriptas al Centro por el plan Fortalecer- junto a Merlino, Raquel G. de Vascetto, Hugo Gallo y el agrónomo Ernesto Salto, guían día a día las actividades del CEA. Están firmes en el surco, porque tienen claro «lo que cuesta la ignorancia».

por Arthur J. Woodward

El proceso pollitos BB

De martes a Junes recogen los huevos fértiles puestos por las gallinas del plantel -unos 1.500 huevos- que son cargados en la incubadora el martes, carga que se repite en las dos semanas siguientes. Cada carga es revisada el día 18 de su introducción con una lámpara, para descartar los huevos no fértiles, que explicó se identifican fácilmente porque dejan pasar la luz. En ese momento esa carga se traslada a la 'necedora', equipo recientemente adquirido. El día 21 comienzan a nacer los pollitos -en partes casi iguales de cada sexo- y como el nacimiento no es parejo, permanecen en la necedora hasta el día 22. Manifestó Merlino que desde la incorporación de la necedora, el porcentaje de nacimientos mejoró muchísimo. Actualmente se ubica en un 85%, cifra que consideró



aceptable dada la técnica casi artesanal de producción. El día 22, retirados los pollitos de la necedora, se procede a clasificarlos por sexo y luego, por exigirlo una ley sanitaria, se los vacuna contra la enfermedad de Marek. La clasificación por sexo se ve facilitada debido a que las razas que reproducen son autoexantes. Esta característica permite identificar fácilmente el sexo. En la raza INTA

Rubia el macho es blancuzco y la hembra más rojiza. En cambio en la INTA Negra, ambos sexos son totalmente negros, identificándose el macho por un manchón amarillo en la cresta. La etapa siguiente que completa el proceso es la entrega de las pollitas. Una vez por semana, y de acuerdo con el cronograma establecido desde abril a noviembre, hacen entrega de las hembras a las distintas unidades de ProHuerta, Municipalidades o Comunidades adheridas al proyecto. Pero últimamente, también están entregando los machos para consumo de los huerteros. De esta manera se preserva a la hembra para la provisión de huevos. Destacó Merlino que el aporte de la Secretaría de Promoción Social por medio del INTA se traduce en el alimento, las vacunas y las cajas para el transporte de los pollitos.

Pampa húmeda



PRESTAMOS HIPOTECARIOS A CAMPOS

* Pago semestral (cosecha fina y gruesa)
* Sin trámites bancarios.
* Cancelaciones hipotecas, inhibición, embargos.
* Resolución 72 Hs.

Consultas al:
Tel. (0341) 15-642260/
15-618895 - ROSARIO

FUMIGACIONES terrestres. Tr. Tel. (03462) 436537.*

FUMIGACIONES terrestres se realizan. Tr. Tel. (03462) 444319/
444186. S. Spirito.*

MAIZ consumo vdo. Tr. Cel. 15-663189.*

NECESITO alfalfa b/calidad p/ enfardar a porcentaje. Tr. Junin 1295. Tel. (03465) 425911.*

SUSTITUTO de Polen. Alimento energético Proteico en Apicultura. Tr. Ricalda S.A. Tel. (03462) 425967.



SUB-RUBROS DEL RUBRO 3

- 1- ACOPLADOS
- 2- APLASTADORES
- 3- ARADOS
- 4- ARROLLADORAS
- 5- ADESCARGABLES
- 6- BALANZONES
- 7- CARPIDORES
- 8- CARROS
- 9- CASILLAS
- 10- CHAMQUERAS
- 11- CHIMANGOS
- 12- CINCELES
- 13- COSECHADORAS
- 14- CULTIVADORES
- 15- DESMALARZADORAS
- 16- DISCOS
- 17- EMPAQUETADORAS
- 18- ENFARDADORAS
- 19- ESCARDILLOS
- 20- FERTILIZADORES
- 21- FUMIGADORES
- 22- GIRASOLEROS
- 23- GRUAS
- 24- GUADAJADORAS
- 25- HILERADORAS
- 26- MAICEROS
- 27- MOLEADORAS
- 28- MULTIPLES
- 29- ORUGAS
- 30- PALAS
- 31- PICADORAS
- 32- PLATAFORMAS
- 33- PULVERIZADORES
- 34- RABASTOS
- 35- RASTRAS
- 36- ROLLOS
- 37- ROTATIVAS
- 38- ROTOENFARDADORAS
- 39- SEMBRADORAS
- 40- SINIFRES
- 41- TANQUES
- 42- TRACTORES
- 43- TRAILERS
- 44- TOLVAS
- 45- TIRUTRADORAS
- 46- VIBRO-CULTIVADORES
- 47- VARIOS

ACOPLADOS

2.5 TT \$ 2.232 nvo. Telefax 03388-492247.

3 TT de 4 x 2 mts. \$ 2.300 nvo. Telefax 03388-492247.

BUDASSI, tanque combustible de 1500 lts. Tel. 03462-444180. Sancti Spiritu.

CAMPAGNOS durante todo el año terreritos Holando. Contratos semestrales. Pago anticipado. Ricalda S.A. Tel. (03462) 425967.*

DISPONGO de 2 sembradoras p/sembradura directa a 0.52 y 0.42 cm. Tr. Tel. (03462) 482126. Sancti Spiritu.

FARDOS de alfalfa vdo. Tr. Castelli 1637. Tel. (03465) 425062. Firmat.*

Sub-Rubro 3

PARTICULARES:

TOTALMENTE GRATUITOS

(Avisos de línea)

COMPRO, de 3 ejes, Helvética o Montenegro, de 70 a 75. Tel. 03468-490487. A. Ledesma.

CONSESE 8 p/ plato y bandanas nuevas, playo, 1000x20, \$2.000. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

CONSESE de 8.5 ft. silero, nuevo, engomado, \$3.000. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

EL ARTEAGUENSE silero de 7 ft. gomas 980x20, \$1.700. Tel. (03467) 450423 / 076-382337. Arteaga.

GENTILI silero, 6 ft. 900 x 20 repar y pintado. Tel. (03467) 450423 - 15682337. Arteaga.

GENTILI, playo de 8 toneladas, con bandanas de madera, \$2.200. Tel. (03468)-425545. Firmat.

GRANERO 4 TT nvo. \$ 1.800. Telefax 03388-492247.

HELVETICA, playo, 6 mts., de duques. Tel. (03465) 421424. Firmat.

JAILA (moto) para 13 ft. \$1.000. Tel. (03467) 450423. Cel. 03467 15682337.

MAINERO B 4000 bueno de neumático, u.s. \$ 900. Tel. 03468-433686. V.T.

MAINERO forrajero mod. 300 con noria completo \$ 3.300. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

MONOTOLVA Cestari '95, engomado, 18-4-34, 6 ft. Tel. (03465) 421424. Firmat.

MONOTOLVA GGM, 12 ft. 2 t, engomado 23.1.30. Tel. (03465) 421424. Firmat.

PECAYNA, para cereal y hacienda de 6 ft. \$3.200. Telefax 03382-427462. Rufino.

RAS, de 8 ft. est. m.b. \$ 2.000. Telefax 03382-427462. Rufino.

SEGNA y VIDORET 7 ton., gomas 900 x 20, silero, \$1.500. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

SEMIERREMOLQUE 2 ejes, 12.5 mts. marca Helvética año 1975. Tel. 03465-15591189.

SEMIERREMOLQUE 2 ejes, 12.5 mts. paquetero Helvética 1975, 12.5 largo 60 mts. 03465-15591189.

SILERO Brian de 5 ft. 750 x 20.5 1.400. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

TANQUE Indecar año 1977, 22.000 litros. Tel. 03465-1565567.

TANQUE usado a ruedas 2000 litros. Desc. p/oom. est. Tel. 03388-492247, planes de pago \$ 1.100.

TERRANOVA de 10 rejas en tandem. Tel. 0341-155402178. Alcora.

TOLVA, de 7 ft. marca Schiavone, est. m.b. \$2.000. Telefax 03382-427462. Rufino.

ARADOS

10 REJAS en tandem Rumlifer o Rollos Chiappano, u.s. \$3.000. Tel. 03462 - 440035. Teodelina.

AGROMEC 8 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

AGROMETAL A-F 6 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

AGROMETAL, tandem de arados de 12 rejas con pelotas, est. m.b. \$ 4.000. Telefax 03382-427462. Rufino.

APACHE 7 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

CHANAR 8 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

CHANAR 7 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

CRUCIANELLI 5 rejas, rueda giratoria \$ 1.700. Tel. (03465) 423530 - 15650287. Firmat.

CRUCIANELLI 7 rejas de 14, mod. forlin m.b. \$ 1.500. Tel. (03467) 450423 / 076-382337. Arteaga.

DE-ZA de cincelados, de 17 de rebatibles, c/4 reudas, \$1.550. Tel. (03467) 450423 / 156-82337. Arteaga.

DI CAMILO (fondo J. Deen) de 14, alpino, \$450. Tel. (03467) 450423 / 076-382337. Arteaga.

EL CHANAR (Simla) 4 de 14, se 11 a 26 mts, c/4 reudas, \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 076-382337. Arteaga.

EL SEMBRADOR de cincelados, 11 a 26 mts, c/4 reudas, \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 156-82337. Arteaga.

GERARDINI 14S 1.500. Telefax 03388-492247.

GERARDINI G 33, 8 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

J. DEERE J-600 5 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

J. DEERE J-775 7 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

LACLU, de cincel de 13 a 17 rejas, con peine. Tel. 03462-444180. Sancti Spiritu.

METALURGICA ARMSTRONG 6 rejas mod. 90 \$ 2.600. Tel. (03465) 423530 - 15650287. Firmat.

MIGRA, tandem de 11 rejas, mod. K3, 6 y 5. Tel. 03462-444180. Sancti Spiritu.

NOVILE de cincelados, 11 a 17, 100 y rejas, m.b. est. \$ 1.100. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PAMPEANO 61" cola giratoria, 900 Tr. Avda. 50 y Calle 67. Telefax 03462-451546. Villa Cañás.

PIEROBONA discos de 7 platos, phd. \$ 1.500. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PROARCO de cincelados, de 15 comp. chruvno, \$ 1.500. Tel. (03467) 450423 / 156-82337. Arteaga.

SUPER CORTI a discos de 6 platos, est. gral. muy bueno, \$ 1.500. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

SUPER WALTER 11 rejas 14". Tandem. Tel. (03465) 421424. Firmat.

SUPER WALTER 6 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

SUPER WALTER 7 rejas 14". Tel. (03465) 421424. Firmat.

SUPER WALTER de 5 x 14, est. bueno, \$ 1.200. Telefax 03382-427462. Rufino.

SUPER WALTER en tandem de 5 de 14, con pelotas, est. reg. \$ 1.800. Telefax 03382-427462. Rufino.

TERRANOVA de 7 de 14, est. reg. \$ 700. Telefax 03382-427462. Rufino.

ARROLLADORAS

ALSER 1.80 x 1.50 mts, 42.424. Firmat.

IMPLECOR mod. 93 vdo. Tel. 03462-430958.

AUTODESCARGABLES

ACOPLADO de grande, u.s. 14.000. Tel. 03464-480120/480500. Chabás.

BUDASSI 10 ft. u.s. 5.000. Tel. 03464-480120/480500. Chabás.

EL SOL, 14 in., dos ejes p/ 23.1x30. Tr. Rivadavia 1363. Tel. 03465-425330. Firmat.

MANCINI 14 ft. disponible \$ 9.500. Tel. (03465) 423530 - 15650287. Firmat.

MASAL 10 ft. \$ 6.200. Tel. (03465) 423530 - 15650287. Firmat.

MASAL 7 ft. m.b. est. c/omas vdo. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

MASAL 8 ft. \$3.300. Tel. (03465) 423530 - 15650287. Firmat.

NASAL, u.s. 5.000. Tel. 03464-480120/480500. Chabás.

OMBU 0 ton engomado vdo. \$ 10.800. Tel. 03462-442438.

SANTA ROSA, de 6 toneladas, cubiertas 23.1x30. Tel. 03473-480400. Wheelwright.

BALANZONES

4 CUERPOS de 30 dientes, \$ 700. Tel. 03465-425540. Firmat.

ARECO de 8,75 obrabasto y 7 coos, de rastra a palanca m.b. \$ 1.300. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

DAN CAR 10 mts, combinado. Tel. (03465) 421424. Firmat.

IOCCO para 9 c. 25 d. nuevo sin playo \$ 1.500. Tr. Avda. 50 y Calle 67. Telefax 03462-451546/549. Villa Cañás.

IOCCO, para rastras 8.000. Telefax 03382-427462. Rufino.

ROBUSTO 9 mts. c/rastras. Tel. (03465) 423530 - 15650287. Firmat.

SALVATELLI 8757 cuerpos, tipo percha. Tel. (03465) 421424. 471377. Alcora.

MERCOMETAL c/9 cuerpos 25 d/T/H. \$ 1.500. Tr. Avda. 50 y Calle 67. Telefax 03462-451546/549. Villa Cañás.

MERCOMETAL de 6 cuerpos de 30 dientes, \$ 1.500. Tel. 03465-25540. Firmat.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PLEGABLES 5 mts. c/4 c. de 25 dientes, \$ 550. Tr. Avda. 50 y Calle 67. Telefax 03462-451546/549. Villa Cañás.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Arteaga.

PIEROBONA 6 coos, de rastra a palanca de 1.5015. Rosa) \$ 900. Tel. (03467) 450423 / 15682337. Ar

Plantas de nuestras lagunas (4º Parte)

Una pequeña guía de las comunidades vegetales y las plantas más frecuentes de nuestras lagunas pampeanas

DURAZNILLARES o VARILLALES

Los **Duraznillares**, también conocidos como **Varillales** son comunidades vegetales comunes en nuestras lagunas de aguas dulces y sus alrededores donde se desarrollan en grupos poco densos. Estas plantas son más frecuentes hacia el norte y este de la región donde aparecen aguas menos salobres y pueden encontrarse en cañadas y bajos inundables, e incluso en pastizales de campos bajos que se inundan solo después de las lluvias o donde el agua se encuentra cerca de la superficie. Por esta razón en el pasado el hombre de campo lo consideraba un buen indicador de la presencia de agua, y así lo deja anotado José Hernández en las estrofas del Martín Fierro que dicen: Tampoco a la sed le temo yo la aguanto muy contento busco agua olfateando al viento y dende que no soy manco ande hay **Duraznillo blanco** cavo y la saco al momento.

Los **Duraznillares** están formados en forma casi exclusiva por el **Duraznillo blanco** cuyo nombre científico es *Solanum glaucophyllum* aunque también es conocido por sus sinónimos *S. malacoxylon* y *S. glaucum*.



Duraznillo en laguna Las Aguadas, Venado Tuerto.

Igualmente recibe varios nombres vulgares como **Duraznillo de laguna**, **D. del agua** y **D. Hediondo** por el parecido de sus hojas con la del **Duraznero**. Es preciso aclarar que muchas plantas que tienen hojas semejantes a las de ese frutal son denominadas así mismo **duraznillos**, como el **Duraznillo de agua** (*Ludwigia peploides*) y el **Duraznillo** (*Polygonum punctatum*) que también encontramos en nuestras lagunas, pero el **D. blanco** es infundible por la forma del ta-

llo que le hace valer su otro nombre vulgar de igual forma muy conocido: **Varilla**, que por otra parte sirve para denominar la comunidad: **Varillal**.

El **Duraznillo blanco** es un arbusto perenne rizomatoso de la familia de las **Solanáceas** de un metro y medio de altura, generalmente formado por un solo tallo o "vara" sin ramificaciones; las hojas son alternas, algo carnosas de color verde azulado; las flores presentan tonalidades que varían desde el blanco violáceo al azul viola-



Flores y frutos en formación de Duraznillo Blanco.

ceo y se reúnen en grupos hacia el ápice de la rama floreciendo profusamente a fines de primavera y verano; el fruto es una baya negruzca y brillante que encierra numerosas semillas en su interior.

Las hojas de la planta son muy tóxicas para el ganado que en épocas de escasez de pasturas llega a consumirlas produciéndoles una enfermedad conocida como **Enteque seco** por dejarlos endurecidos.

Cabe agregar que este duraznillo ha dejado presuntamente su nombre en la toponimia regional bajo su denominación guaraní: **Berabevú**, ya que historiadores de la localidad explican que el nombre proviene de una planta que crecía en la cañada vecina, y que por su descripción sin lugar a dudas corresponde a este arbusto. (Mayor información sobre el Duraznillo blanco ver Ficha Nro. 39 de Pampa húmeda)

Próximas entregas: Comunidades vegetales: Espartillares, Hunquillares, Cortaderales, Pajonales, etc.



Información, textos y fotos:
Fernando E. Cuello
Profesor del Inst. Sup. del Profesorado N° 7
Venado Tuerto.

PAN CALIENTE.

LOS RESULTADOS DE BAGUETTE 10 Y 12, LOS TRIGOS DUROS NIDERA.

Arrecifes, Est. Los Pinos. Tel.: 02478-451040.

Rendimiento estimado: **72/75 qq/ha en seco.**

Ramallo, Est. San Carlos. Tel.: 03407-488618.

Rendimiento estimado: **70 qq/ha en seco.**

Victoria, Est. La Mercedes. Tel.: 03436-422975.

Rendimiento estimado: **85/90 qq/ha c/riego.**

Venado Tuerto, Est. El Recuerdo.

Tel.: 03462-423196/423014.

Rendimiento estimado:

70 qq/ha en seco,
90/95 qq/ha c/riego.



BAGUETTE 10



BAGUETTE 12

Excepcional potencial de rendimiento.

Excepcional caña.

Excelente sanidad.

Ensayos de fertilización.

Venga a conocer el futuro
en Campo Líder Nidera.

**CAMPO
LÍDER
NIDERA**

NIDERA
SEMILLAS
Genética de avanzada

SERVICIO TÉCNICO
4346-8111

E-MAIL: agricola@nidera.com.ar