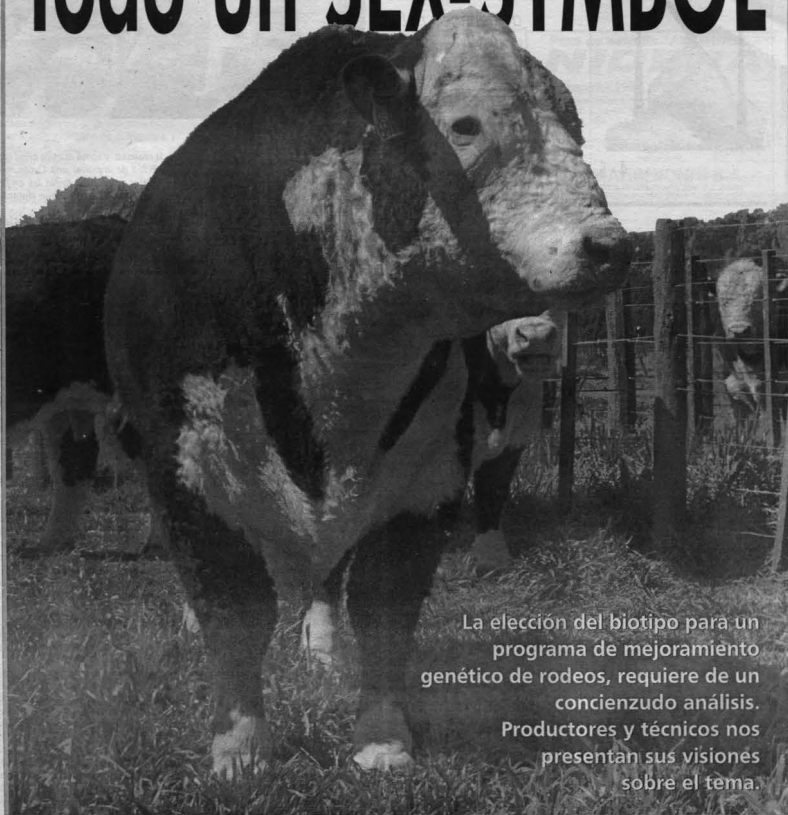


Elección de biotipos

Todo un SEX-SYMBOL



La elección del biotipo para un programa de mejoramiento genético de rodeos, requiere de un concienzudo análisis. Productores y técnicos nos presentan sus visiones sobre el tema.

SUMARIO

PANORAMA AGROPECUARIO

Nuevo reparto
de la cuota Hilton

pág. 2-3

CONMEMORACION

Día de la conservación
del suelo

pág. 4-5

GENETICA

Toros en la pasarela



pág. 6-7

JORNADAS

Fiebre hemorrágica
argentina: un mal
en permanente acecho

pág. 8

Clasificados de la
Pampa Húmeda

pág. 9-11

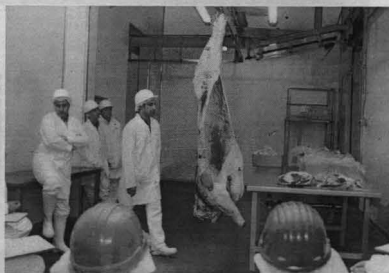
Edición Ph N° 312 - 17/07/99

Director
Jesús María VallortigaraResponsable Periódica:
Clara BaravalleResponsable Arte y Diseño:
Cristina López Neri

PANORAMA AGROPECUARIO

Nuevo reparto de la

El reparto de la «Cuota Hilton», negocio de 220 millones de dólares anuales, con 100 millones de ganancia neta, es causa habitual de cuestionamientos y reclamos. La nueva distribución, que está en vigencia desde el 1 de julio, le dio un lugar a las empresas más pequeñas.



Industriales frigoríficos manifestaron su apoyo al criterio de distribución fijado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (Sagpya) para la «Cuota Hilton» correspondiente al período que abarca desde el 1 de julio de 1999 hasta el 30 de junio del 2001.

La declaración emitida por un conjunto de cámaras sectoriales señala que la resolución 198/99 firmada por el titular de la Sagpya, Ricardo Novo, corrige errores de anteriores disposiciones que alentaban la concentración de los beneficios de la «Cuota Hilton», en pocas y grandes empresas frigoríficas.

La «Cuota Hilton» es una partida de 28 mil toneladas de carne vacuna de alta calidad, comprada anualmente por los países europeos a un precio de 7.500 dólares la tonelada, muy por encima de los 4 mil dólares que cotizan los cortes comunes.

La venta de la Hilton, con una demanda asegurada, constituye un negocio de 220 millones de dólares anuales por los cuales se disputan los frigoríficos exportadores.

«La distribución de la Cuota Hilton desde su origen, hace 19 años, siempre fue muy discutida. Los parámetros utilizados beneficiaban a uno u otro sector, lo que generaba serias disputas», describió para PH el presidente de la Cámara Argentina de la Industria Frigorífica, Dr. Américo Bermejo.

El cambio periódico de sistemas de asignaciones mostró, a lo largo de la historia de la Cuota, distintas facetas: «hace unos años se incluyeron parámetros novedosos, como por ejemplo que el volumen de Hilton se tomase como base de distribución a futuro».

A partir de esta forma de reparto, un sector del empresariado entendió que se beneficiaba a los frigoríficos que más Cuota tenían, al mismo tiempo que se criticó la inclusión de las conservas en la distribución de Cuota Hilton.

«Los perjudicados alegaban que se trataba de parámetros que deformaban

la realidad, y tomó nuevos bríos la posibilidad de impulsar una Cuota mínima igual y única para todas las empresas frigoríficas», medida que durante un tiempo estuvo en vigencia.

Esta variante era impulsada especialmente por los frigoríficos de menor potencial, aduciendo que «por el sólo hecho de estar habilitados para exportar a la Unión Europea, afrontan un costo económico de mantenimiento de la planta que justifica el derecho a tener un monto mínimo de asignación», comentó Bermejo.

Reclamó renovados

En esta oportunidad, la Sagpya apuntó a mejorar la posición de los pequeños y medianos frigoríficos del interior del país, lo que dio lugar a quejas y reclamos de parte de las grandes empresas. «La resolución propuesta por la Secretaría de Agricultura no atiende los reclamos generales, porque trata de buscar una solución intermedia», reflexionó el presidente de la Cámara Argentina de la Industria Frigorífica.

Para Bermejo la nueva medida contiene aspectos buenos, regulares y malos.

«Como positivo está el reconocimiento del parámetro mínimo para todos los frigoríficos, que podría ser perfectible porque acá se da un cupo único de 200 toneladas para todos. De todas formas creemos que en conjunto, la nueva norma es más beneficiosa que la anterior. Lo negativo es que no responde a una cosa consensuada, como ocurrió siempre con la distribución de la Cuota», consideró.

Criticó, además, la arbitrariedad con que son impuestas las nuevas formas de distribución, «donde el funcionario es quien con su criterio define, desatendiendo los argumentos de las demás partes del negocio».

El titular de la Cámara se quejó del rumbo tomado por los funcionarios que sucedieron a Felipe Solá al frente de la Sagpya, «que desconociendo la realidad, manejan las cosas bastante primariamente».



Cuota Hilton

por Pablo Salinas

Declaración de apoyo a la reglamentación

Un importante número de organismos que agrupa a los empresarios frigoríficos salió a demostrar su apoyo a la nueva distribución implementada el 1 de julio.

En una declaración señalaron que la anterior reglamentación favoreció «la concentración en un mínimo sector de la industria frigorífica, especialmente conservera, liderado por una empresa multinacional que fue la principal beneficiaria de una Cuota cuya finalidad primordial era promover el desarrollo de la industria del sector en todo el país». Suscriben la declaración la Unión de la Industria Cárnica Argentina (Unica), Federación de Industrias Frigoríficas Regionales de la República Argentina, (Fifra), Cámara Argentina de la Industria Frigorífica (Cadif) y Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina.

El Gobierno de Córdoba también expresó su satisfacción por el mecanismo de distribución de la Cuota Hilton adoptado por la Sagpya, que beneficia a un conjunto de frigoríficos regionales y PyMes radicadas en distintos puntos del

territorio provincial.

Por su parte, el sector que alinea a los grandes frigoríficos pretendía que por un año más se prorrogara el sistema anterior, pero la Sagpya decidió imponer la nueva resolución, dándole participación a los pequeños frigoríficos.

Para Bermejo la medida será modificada antes de que se cumpla el periodo estipulado. «Creo que este asunto debería ser revisado seriamente y dentro de una política general, que además de la Cuota Hilton, incluya toda la problemática de las carnes y la ganadería, que son muchas».

Para concluir, el titular de la Cámara Argentina de la Industria Frigorífica señaló que «la Cuota Hilton es un negocio de 220 millones de pesos anuales, que deja 100 millones de utilidad neta, por eso la pelea es tan grande. De todas formas, la ganadería vende por año 4 mil millones de dólares, mientras que la comercialización total del sector pecuario, incluyendo las carnes terminadas, ronda los 6 mil millones. Por eso debería hacerse un análisis serio a nivel nacional de toda la estructura pecuaria que lamentablemente, desde hace muchos años, no se realiza».

La nueva distribución evita la concentración

La nueva distribución de la cuota Hilton es más justa que la anterior porque evita la concentración y tiende a repartir la posibilidad de participar en un negocio atractivo, dijo el secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (Sagpya), Ricardo Novo.

«La equidad de la medida se prueba en que la nueva distribución fue aprobada por tres de las cuatro cámaras que agrupan a la industria frigorífica y sólo una -y no por unanimidad- se manifestó en contra», comentó el secretario. Novo formuló declaraciones luego de la reunión mantenida el martes con el ministro de Economía, Roque Fernández y representantes de cuatro grandes frigoríficos en el palacio de Hacienda para analizar la distribución de la cuota Hilton resuelta por la Sagpya.

Del encuentro participaron los directivos de los frigoríficos Quickfood, Friar,

Cepa y Finexcor, disconformes con el reparto de las 28 mil toneladas de cortes de la cuota Hilton. «El ministro Fernández les pidió a los industriales que elaboren una propuesta para salir del actual sistema y establecer, con acuerdo parlamentario, un mecanismo permanente que permita licitar, con absoluta transparencia, la adjudicación de las



cuotas», dijo Novo. El funcionario recalcó que «las modificaciones comprometen poco más del 3 por ciento del total de la cuota (menos de 900 mil toneladas), que no le cambia la vida a nadie, ni altera radicalmente las reglas del juego». Novo indicó que «antes de adoptar la decisión hubo consultas con todos los sectores» y reiteró que los cambios favorecieron a «los frigoríficos más chicos, que hasta este momento no se beneficiaban».



3-EL SEMILLAS
para soya

SUPER SOJAS

- * A-4120 FIB 1° Mdt. Sec.
- * A-4456 FIB 1° Mdt. Sec.
- * A-4857 FIB 1° Mdt. Sec.
- * A-5024 FIB.
- * A-6445 FIB 1° Mdt. Sec.

SOJA TRADICIONAL

- * A-6004 STD

Plan de semilla "ASEGURADA" NIDERA

Campaña 1999 / 2000

- * Maíces simples. * Maíces IT.
- * Maíces Tríples. * Girasoles.
- * Super soja. * Sorgo. * Colza.

SEMILLA ASEGURADA NIDERA

ALBERTO L. MARCHIONNI S.A.
AGROTECNOLOGÍA EN ACCIÓN

R. 8 km. 301,78 - Telefax (02472) 481202/206 - e-mail: march@satelink.com.ar - (7275) HUSGHEB

Presidencia de la Nación

Tarjeta débito

- ✓ Compra en comercios adheridos sin trámite efectivo, debitando el importe directamente de su cuenta.
- ✓ Extracciones en efectivo a cualquier hora.
- ✓ Consultas de saldos y últimos 10 movimientos.
- ✓ Depósitos de efectivo o cheques.
- ✓ Transferencias entre cuentas asociadas a la red.
- ✓ Pago de impuestos y servicios y consultas de vencimientos.
- ✓ Compra de pulsos de telefonía celular.
- ✓ Banca telefónica.
- ✓ Transacciones sin límite.
- ✓ Más de 5.000 cajeros en todo el país.
- ✓ 345.000 cajeros Cirrus en todo el mundo.

Téngala siempre a mano.

Las 24 horas, los 365 días del año.

Solicite asesoramiento en cualquiera de nuestras sucursales.

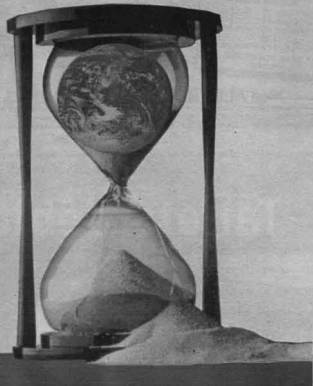
BANCO DE LA NACION ARGENTINA

EL SUELO
Día de la conservación de un recurso irrecuperable

PH

Yo, el suelo, les hablo a los argentinos

Pampa húmeda, comparte con sus lectores la alegría de cumplir un nuevo aniversario. 7 años junto al campo, todo un ciclo cumplido con entusiasmo y dedicación. El esfuerzo del trabajo diario auspicia una nueva y fértil etapa.



7 DE JULIO

Día de la del suelo

Las previsiones más optimistas señalan que la humanidad en los próximos 50 años habrá de duplicarse y que paralelamente se internará en un mundo pobre en energía y deteriorado en sus condiciones ambientales. Si bien la ciencia habrá de seguir avanzando, parece aventurado y hasta utópico esperar desarrollos tecnológicos que, como por arte de magia, le resuelvan al hombre todas las necesidades que hoy encuentran respuesta en el ámbito agropecuario. Nuestro país se halla en una de las regiones, América Latina y el Caribe, que cuenta con una posición relativamente favorable en lo que hace a disponibilidad y conservación de sus recursos naturales. Con sólo el 8,1 % de la población mundial, la región cuenta con el 23 % de las tierras potencialmente cultivables, el 21 % de las cultivadas; el 17 % de las tierras de pastizal, el 23 % de los bosques, el 46 % de las selvas tropicales y el 31 % de las aguas dulces de escorrentía, posibles de utilizar en forma estable. Constituye asimismo una de las mayores reservas de diversidad genética del planeta, de la cual sólo una pequeñísima porción está siendo utilizada. (Gallopín 1989). La calidad de nuestros recursos naturales, la baja presión y poblacional y el sistema extensivo de producción, son sin duda factores determinantes de un nivel de deterioro y contaminación relativamente menor que en otros países de la región. Sin embargo debe reconocerse que el excepcional desarrollo del agro a lo largo de este siglo se ha basado fuertemente en lo que podría llamarse érencia de los recursos naturales y en una explotación de tipo «minimera», ya que a la situación inicial de equilibrio de los sistemas productivos preexistentes no se le repuso, por otra vía y fundamentalmente al suelo, lo que se le extrajo con el transcurso del tiempo. Este proceso condujo gradualmente, pero con aceleración creciente, al deterioro de los suelos en diversas regiones de nuestro dilatado territorio nacional.

La cuenca del Río Arrecifes abarca un área de 1.200.000 hectáreas, de las cuales 600.000 ya muestran la presencia de ero-

sión hídrica y en muchos casos en niveles que pueden considerarse severos y graves. Y no se trata de tierras marginales. Todo lo contrario, la cuenca se halla enclavada en el corazón de la Pampa Húmeda agrícola cuyas tierras estaban, y en buena parte siguen estando, entre las más fértiles del mundo. Este problema por otra parte, se extiende a otras áreas agrícolas alejadas, abarcando millones de hectáreas. En la provincia de Buenos Aires en particular, se estima que más de 8,5 millones de hectáreas - casi un 30 % de su superficie total - se encuentran deterioradas en distinto grado por la erosión hídrica y/o eólica. Más grave y espectacular aún lo constituye la degradación de las tierras en vastos sectores de la provincia de Entre Ríos, lo que ha obligado a sus autoridades a establecer un plan específico que considera, entre otras acciones, la creación de áreas de conservación obligatoria del recurso tierra. La erosión hídrica afecta a los suelos de la mayoría de las provincias argentinas comprendiendo una superficie total estimada en 25 millones de hectáreas, superficie que se incrementa a razón de 250.000 ha/año. En las llanuras húmedas de la Argentina (950.000 km²) ocurren fenómenos de anegamiento e inundaciones periódicas que conducen a severos procesos de hidromorfismo y salinización de las tierras, perjudicando sus propiedades físico-químicas y produciendo enormes pérdidas a los particulares y al sector público. Las condiciones de aridez y semiaridez (lluvias anuales inferiores a 480 mm) abarcan los dos tercios partes del territorio continental de la Argentina (128 millones de hectáreas) superficie sobre la cual erosión eólica afecta seriamente al 40 % de esa extensa superficie. La Patagonia, de mucha importancia en producción lanera hasta hace algunas décadas, se encuentra enmarcado en un proceso de pérdida de su potencial productivo y por consiguiente, de disminución de su capacidad receptiva. En importantes superficies patagónicas el proceso de desertificación es tan agudo, que se asiste en la actualidad a la situación realmente dramática de cientos de produc-

**METALURGICA
LUCAS**

De Juan C. Luciarini y Roberto D. Cáceres



REPARACIONES DE ESTRUCTURAS METALICAS REDLERS - NORIAS - SINFINES - REDUCTORES - Cañerías en Gral.

**MAS DE 10 AÑOS DE EXPERIENCIA
EN TODO LO QUE SU FABRICA NECESITA**

* Servicio de grúa - * Mantenimiento mecánico en todo el país.

Pellegrini 2132 - 2173 Chabás - Santa Fe -
Tel. Part. 03462-480776 - 431123

Pampa húmeda

Una
herramienta
para el
productor
agropecuario

LA EMPRESA QUE MAS
RINDE
PORQUE TRABAJAMOS PENSANDO
EN LAS NECESIDADES DEL
PRODUCTOR AGROPECUARIO.



Siempre con: **AGROAEREO**

12 de Octubre 972 - Venado Tuerto
(tel. 03462) 421431 / 421845

Conservación



tores que se ven compelidos a abandonar sus explotaciones y perder su patrimonio y fuentes de trabajo, como culminación del proceso.

En las áreas subtropicales del norte del país, especialmente en los ecosistemas más frágiles, el desmonte y posterior incorporación de las tierras a la agricultura sobre bases poco racionales, en sólo pocos años terminó por empobrecer hasta niveles críticos, a suelos que originalmente presentaban un alto nivel de fertilidad. Un fenómeno particular de degradación de los suelos ocurre en los denominados sistema de agricultura irrigada. En ellos, si bien con una superficie relativamente pequeña (1.200.000 hectáreas), se genera aproximadamente el 25 % del valor de la producción agrícola argentina y constituyen núcleos fundamentales de desarrollo de las denominadas economías regionales. La presencia de una capa freática elevada que perjudica los cultivos perennes y la salinización de los suelos como consecuencia de inadecuadas prácticas de riego y drenaje, han utilizado el equivalente al 40 % de esas tierras (500.000 hectáreas).

Otro fenómeno agudo de degradación de las tierras es la pérdida de propiedades favorables por el monocultivo y la incorrectas prácticas de manejo.

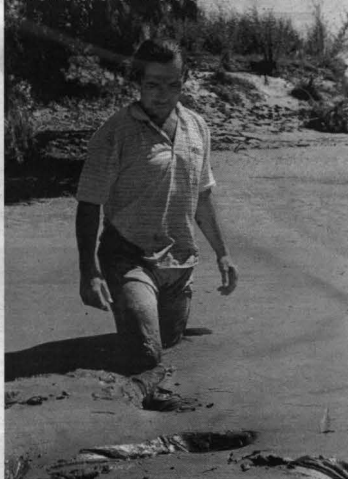
Se plantea entonces el desarrollo de una nueva estrategia, en donde se recompongan dinámicamente los equilibrios entre el hombre, el medio ambiente y sus necesidades de crecimiento económico, todo lo cual requerirá de un esfuerzo integral orientado a modificar ciertos as-

pectos básicos del comportamiento social, así como el patrón tecnológico en el que se apoyan las actividades productivas que sustentan la supervivencia de las sociedades humanas. Por ello estimo prudente tomar decididamente el camino que conduzca a una agricultura sostenible en sí misma, conservadora de los recursos, eficiente en energía y económica y socialmente viable.

La variable de ajuste no puede ser producción ni productividad. Es evidente que frente a una población mundial creciente y en el marco también de crecientes demandas sobre la agricultura como factor de reactivación de la economía de nuestro país, los objetivos de largo plazo no pueden aceptar sacrificios productivos de importancia y deben conducir la conservación de los recursos y el medio ambiente con un mayor nivel de actividad y crecimiento económico. La reforma institucional es, en este sentido, un componente central para el desarrollo sostenido. Aún cuando es aventurado pensar que sea factible integrar operativamente dentro de una misma organización todas las distintas dimensiones de política que han a la sustentabilidad del desarrollo, es necesario establecer mecanismos que aseguren que las decisiones de política económica global y sectorial, se tomen con plena información de sus impactos sobre el medio ambiente y los recursos naturales, y de los costos y beneficios sociales involucrados.

Ing. Agr. Félix M. Cirio
Subsecretario de Producción Agropecuaria y Mercados,
Presidente de la Comisión especial para la Conservación
de la tierra y el agua del Consejo Federal Agropecuario.

Merecido reconocimiento



Intrepido y amante de la naturaleza. Una vida coherente con su vocación.

Los biólogos Viviana Gómez y Fernando Cuello exteriorizan y plasman su amor por la naturaleza, en las fichas de flora y fauna que publica el suplemento Pampa húmeda. En ellas aparecen las aves y vegetales que habitan la pampa húmeda, ocupando su lugar en la cadena biológica de tan rico e inmenso ambiente. Logrado con sacrificio y cierta escasez de recursos, pero con una gran vocación, el matrimonio nos regala un material de inmenso valor estético y educativo sobre el habitat del cual también formamos parte. Como tales, y por estar dotados con la facultad del raciocinio, nos toca cuidar de tan precioso regalo. En reconocimiento de la labor de Gómez y Cuello, en el transcurso de la jornada de capacitación para docentes de ProHuerta, ambos fueron distinguidos con un diploma y el obse-

quio de un libro sobre árboles. El homenaje fue auspiciado por el Grupo del Proyecto ProHuerta - INTA Venado Tuerto, Magic de Santa Fe y Municipalidad de Venado Tuerto - la Región VII de Educación y este medio. Posteriormente a la entrega, Fernando Cuello con voz emocionada dijo: «Se hace un reconocimiento a nuestro mérito. Considero por el contrario que la labor es siempre de un conjunto de personas. Debo agradecer a toda la gente que me ayudó en todos estos años. Lo de El Informe es una realidad, que me ayudó a desplazarme. A mí me toca el reconocimiento pero que tiene su pequeña injusticia. Creo en el trabajo de equipo. La persona sola, pocas veces hace algo.»

por Arthur J. Woodward



Viviana Gómez y Damiana, la hija de ambos, compartiendo una de sus expediciones.



ASP le dá la NOVEDAD..!

Ahora también le proveemos las SEMILLAS DE MAÍZ

* Golden Harvest * Dekalb * Nidera



Por todo lo que ofrecemos, es que lo decimos:
Antes de sembrar o fertilizar, CONSUELENOS.

PRECIO ESTACION CHIAPUY - FROM. DE SANTA FE - TEL. (03462) 494077 / 494078 - FAX 494079

Elección de biotipos:

TOROS EN LA PAMPA

La selección

de un tamboro

Luis Peluffo es tamboro en la región de Trenque Lauquen, provincia de Buenos Aires. En su establecimiento María Teresa Sur, funcionan actualmente cuatro tamboros de entre 500 a 700 vacas cada uno, con instalaciones que van de 22 a 40 bajadas. La hacienda es, en su mayoría, crza de holando tipo frisio con jersey, ambos de origen neozelandés. «Fundamentalmente, señalo refiriéndose a la selección de biotipos, buscamos características que den simplicidad al sistema.»

Simplificar el sistema

Manifiesto que no buscan una alta producción individual, sino animales de tipo medio, muy uniformes, muy sencillos, que compliquen lo menos posible la vida, es decir el trabajo, «a nuestros socios medieros, los tamboros».

Evidenciando un buen criterio, Peluffo explicó que, de esa manera, las personas tienen mayores posibilidades de dedicar su tiempo a mejorar otras deficiencias del sistema.

De allí el importante rol que juega la utilización del ganado de origen neozelandés. Son animales extremadamente mansos y uniformes en cuanto al ordeño-rápido y fácil-son de factible preñez, y tienen mayor porcentaje de sólidos en la leche, de manera que hay menos líquido que mover para la misma cantidad de sólidos.

Con humor, hizo un parangón automovilístico para destacar las características: «Estas vacas son más parecidas a un Ford Falcon, y las holando norteamericanas a un Mercedes Benz.»

Resumiendo su orientación en la elección del biotipo, dijo que en su sistema busca sencillez, producción por hectárea, y eficiencia económica. «Este biotipo permite ordeñar más cantidad de animales por persona y por hectárea», manifestó. «Por hectárea por supuesto, por que son más chicos, pero más cantidad de animales por persona, porque requieren menos atención individual.»

La selección

de un cabañero

En la localidad bonaerense de Lincoln, Luis Maguire atiende su cabaña Santa Catalina, criando toros de las razas Aberdeen Angus colorado y negro, y Polled Hereford. «Nuestro lema es terminación precoz y facilidad de parto en vaquillonas», comenzó diciendo, al des-

Biotipo, según el diccionario, se define como raza o grupo de organismos que poseen caracteres genéticos comunes, y que sirve de tipo o modelo. Para conocer la importancia que en la ganadería de la pampa húmeda tiene la elección de biotipos, Ph consultó a un tamboro y a un cabañero.

cribir los puntos esenciales que busca en los biotipos para la producción de ganado de carne.

Se trata principalmente de precocidad en el engorde y buena parición, es decir facilidad en el parto, características que se toman de los padres cuyo semen utilizan.

La cabaña vende la totalidad de su producción, sin distraerla en exposiciones o en ventas fuera de su establecimiento. «Vendemos con operaciones particulares y en nuestros remates», explicó. «Queremos que nuestros clientes se lleven un producto que los satisfaga.»

Describiendo la operación de la cabaña, Maguire señaló que venden los toros terminados en sus dos remates anuales, uno en Lincoln y otro en Junín: «el próximo será el 26 de agosto vendiendo en Lincoln juntamente con vientres también de la cabaña.»

Hacienda general

Apuntó que además cría hacienda general para producir novillos y vaquillonas para la venta. Los novillos se destetan en Lincoln y el engorde se hace a campo en otro establecimiento, donde se terminan con un suplemento de maíz para acelerar y emparejar el engorde.

Señaló que los terneros se desparasitan en invierno siguiendo un sistema elaborado por sus profesionales, con lo cual, cuando el animal es más adulto, prácticamente no se le realiza otro tratamiento. «Son animales con muy pocos remedios encima», manifestó con orgullo. «No digo que esté haciendo carne ecológica, pero trato de llegar a algo que sea bastante puro.»

Afirmó que no recurre a antibióticos ni a ningún otro tipo de tratamientos, y que el maíz se utiliza solamente en otoño hasta la finalización del invierno, para ayudar al campo.

En cuanto a las vaquillonas, se venden preñadas en su mayoría, y las llamadas «de rechazo», «entrechomillas, porque son vaquillonas con mucha calidada», a veces se venden para entorar. También, a alguna ternera más chica Aberdeen Angus, ya sea colorado o negro, le ponen un toro Polled Hereford para producir los clásicos caretá.

Toro chico vs. toro grande

No se trata de una competencia para medir fuerzas, sino de la elección de un biotipo chico o grande en tamaño, respecto a las ventajas y desventajas que presentan ambos en su manejo y en el de la prole.

Maguire mencionó que el tamaño del toro se mide con el «frame» (Ndell: marco, cuadro, armazón, en la jerga veterinaria: tamaño esquelético), un número resultante del promedio de diversas medidas del cuerpo del animal.

Dijo que hace 8 o 10 años atrás se hablaba de un «frame 7 u 8. «Era una cosa grande. Los toros de Palermo, el que no tenía vena, directamente no figuraba. Hoy, la tendencia en Palermo es hacia un toro que no sea más de seis. Siete ya es un toro grande.»

Aclaró que los toros de rodeo, destinados a las vacas para la producción de novillos, tienen que ser toros como muy bajos de 3, en promedio de 4 y como máximo de 5. «Este es el animal ideal. Es de poca pata, no muy alto, pero que mantiene un grass, un ancho y un largo muy equilibrados entre el encuentro y los cuartos traseros. Esos son los cortes especiales de exportación.»

¿Moda o mercado?

Ph preguntó si ese cambio se debía a vaivenes de la moda o a exigencias del mercado. «La moda era antes cuando se hacían los toros grandes», respondió. «Desgraciadamente, siempre hemos sido muy dependientes. Eso pasó con el comercio con el extranjero, que nos impusieron toros sin ver lo que precisábamos. Desgraciadamente, tengo que hablar de ciertos colegas cabañeros que buscan lo que hay en otros lados. Esos toros tan grandes les hicieron muy mal a la ganadería argentina, porque se produjeron novillos muy difíciles de terminar. De las cabañas que producimos toros para comercio, muchas nos hemos quedado en un toro intermedio, que creo es el toro que realmente la pampa húmeda precisa. Los animales enormes son para terminarlos en «feed lot» como hacen los americanos. Y el nuestro no es un país para dedicar todo al «feed lot.» Concluyendo su encendido alegato, Maguire dijo: «A los hechos me remitiré, pero quien está trabajando con «feed lot», no puede ganar plata.»

Todo lo que quiso saber sobre toros y nunca se atrevió a preguntar

Frente a la tendencia actual de maximizar la productividad de los recursos, los productores de ganado para leche y para carne deben diseñar programas de mejo-



Dr. Raúl Mazzeo

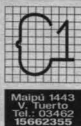
ramiento genético de sus rodeos, mejoramiento que se logra por medio del semen del toro cuyas características quieren trasladarse a su prole.

¿Cómo saber qué material inseminar? Nada más sencillo (en apariencia), que consultar un catálogo de toros. Para saber cómo se interpreta la información que presentan sus páginas, Ph estuvo con el médico veterinario Raúl Mazzeo, gerente Comercial de la Cooperativa de Inseminación Artificial Venado Tuerto (CIAVT). Haciendo referencia a los catálogos de toros para rodeos lecheros «la especialidad de la Cooperativa-dijo que acostumbraba desarrollar el tema de interpretar los datos, en cursos que dicta en universidades para futuros profesionales de la agronomía o de la veterinaria, como así también a grupos de productores tamboros. Puntualizó que es tanta la información impresa en los catálogos, que pareciera que lo que se desea hacer con ella es confundir a quienes consultan. «Por eso tratamos de concentrarlos en las cosas importantes del catálogo.»

Los datos importantes

Dijo el Dr. Mazzeo que los catálogos pueden ser consultados por un espectro grande de personas, desde el asesor o el propietario, hasta el tamboro o el encargado, y no siempre todos saben exactamente sobre qué concentrarse. Señaló que desde la CIAVT, se recomienda que al analizar un catálogo, se fije la atención sobre datos importantes, principalmente en los puntos de interés económico. «Normalmente, la gente espera de la genética, más de lo que la genética puede darless, manifestó. «Algunos creen que por haber comprado una dosis de semen de un toro mejorador en ciertas características, los problemas del tamboro ya están solucionados.»

Aclaró que le advierten al productor que es probable que la futura cría del toro mejorador, aeventa algunas circunstancias. Pero sí el ambiente y todo lo que se hace en el tamboro para que ese animal se desarrolle, no es bueno, aunque se gaste en el producto más caro y el de mayor mejoramiento, el individuo futuro no va a tener las condiciones para demostrarlo. Agregó que el objetivo del tamboro hoy es sacar mucha leche, de la mejor calidad posible, y si bien las usinas lácteas no le penalizan la cantidad de grasa, privilegian la recepción de leche con mucha proteína. Por lo tanto en el catálogo deben tenerse las condiciones para demostrarlo. Transmiten los mejores genes a sus futuras hijas, para que ellas sean productoras de mucha leche, con mucha proteína. «Económicamente, esa es la mejor recomendación que podemos hacer», afirmó.



M. A. Cazenave e Hijos

HACIENDAS

GORDO - INVERNADA - CRÍA

VENDE CONTADO

120 terneros de 150 kg - 220 terneros de 220 kg - Terneros, Cerdos y A. Angus N.º

250 V. de 3ra. y 4ta. parición C.B.P. Riba de viejas al parir.

90 terneros A. Angus Colorados de 150 kg - 70 terneros Bradford y Charolais de 150 kg.

70 terneros 1/2 sangre de 150 kg. muy buenos sin gila.

120 V. Holando Arg. en estado de 2da. parición.

Maipú 1443
V. Tuerto
Tel.: 0345
15662355

SARELA

por Arthur J. Woodward
Ilustración Enrique Demarchi



Otras características a tener en cuenta

Sostuvo que el tambero sabe que las vacas deben durar una cierta cantidad de lactancias en el tambo. Por lo tanto, hay ciertos rasgos en la conformación de la vaca, que se heredan del padre -también de la madre- que requieren prestarles atención. Entre ellos está el tamaño y profundidad de la ubre, ya que una ubre muy cercana al piso se lastima y se produce heridas con las mismas patas. Por lo tanto se van a producir inflamaciones, la llamada mastitis, que deben ser tratadas.

Resumiendo, Mazzeo dijo que debido a que puede prestarse a confusión la gran cantidad de información que aporta un catálogo, es recomendable concentrarse en los puntos indicados. «Déle para adelante, siguiendo siempre un mismo rumbo. Eso es lo importante. Concéntrase siempre en esa información. Si luego quiere mirar lo accesorio, hágalo con tranquilidad.»

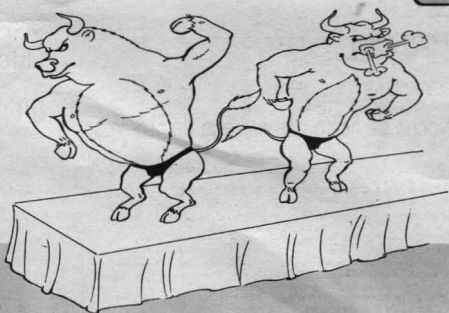
La controversia toro grande versus toro chico

«Controversias hay en muchísimos aspectos, no solamente en el tamaño», respondió Mazzeo. Respecto al tamaño, dijo que la controversia tiene varios años de existencia, y no tiene una definición científica exacta todavía. «Lo que la ciencia de la genética dice es que no está demostrado que sea mejor un individuo grande que uno chico. Los estudios hoy dicen que el individuo de tamaño intermedio es el que mejor se va a comportar», observó.

Puntualizó que le dicen al productor que no se fije tanto en el tamaño, que compre en vez, grupos de toros. Explicó que al comprar grupos de toros, haciendo hincapié en los rasgos mencionados más arriba, el tambero va a comprar algunos que agrandan tamaño, algunos que disminuyen tamaño, y otros que van a seguir dando el tamaño promedio.

Siempre hablando del ganado Holando, manifestó que es recomendable comprar un grupo de toros, en lugar de comprar un toro o dos solamente, porque en los grupos se compensan las fortalezas de unos con las debilidades de otros. «En definitiva, siempre se va a obtener un grupo de hijas que se van a parecer al promedio de los padres utilizados. Esas futuras crías van a tener como padre al grupo de toros que se usó para inseminar, y como madre a todo el tambo.

Por lo tanto la cría se va a parecer al promedio de los padres y de las madres.»



ASI COMIENZA LO MEJOR DE UNA BUENA COSECHA.

En Pioneer creemos que la mejor forma de lograrlo es trabajando juntos. Porque conocemos el campo tanto como usted. Porque cada día queremos darle los mejores híbridos. Porque no nos conformamos con una buena cosecha, sino que además queremos obtener un mayor rinde por cada hectárea sembrada. Pero por sobre todas las cosas queremos escucharlo y estar a su lado.

PIONEER
TECNOLOGÍA QUE RINDE™

ISO 9002 Sistema de Calidad Certificado.
La más amplia base de germoplasma de alto rendimiento.

PIONEER ARGENTINA S.A. 25 de Mayo 460 4º Piso (1002) Buenos Aires - Argentina - Tel/Fax: (54-11) 4313-8100
Planta de Producción: Ruta 21 y 191 (2741) Salta - Pcia. de Bto. As. Tel/Fax: (54-2474) 430-338 - <http://www.pioneer.com>
© Marca registrada o aplicada en los países del mundo por Pioneer Hi-Bred International, Inc. Des Moines, Iowa, E.U.A.

Empresas afiliadas a A.S.B.R.V. y A.S.A.

EMPRESAS

Cyanamid de Argentina SA

Noche de fiesta con entrega de premios

La empresa Cyanamid premió el jueves 8 de julio por la noche en el Jockey Club de Venado Tuerto, a los productores que, utilizando los herbicidas de la marca, obtuvieron los máximos rendimientos de soja.

Sebastián Korob es asistente de Marketing en Cyanamid, participó en la organización del concurso y de la cena, donde se premieron los rendimientos que oscilaron entre los 2,137,47 kilos por hectárea del décimo, a los 5.425,1 kilos por hectárea del primero.

En el camino de maximizar rindes

El Ing. Agr. **Oswaldo Justel**, gerente del distrito Santa Fe de Cyanamid, dijo era importante el hecho de demostrar que se pueden obtener rindes máximos, de acuerdo con la tecnología que se aplique. «Nosotros sostenemos que el control inicial y prolongado de las malezas es indispensable para obtener los mejores rendimientos», afirmó. Señaló que los máximos rindes, es un parámetro muy importante: «A través de estos concursos vemos que se obtienen cosechas de cinco mil cuatrocientos o más. Eso significa que se puede llegar. Con nuestros productos y tecnología, estamos en ese camino.»

La fiscalización

El Ing. Agr. **Guillermo Prone** representó al Colegio de Ingenieros Agrónomos de la Provincia de Santa Fe 4ª Circunscripción. Dijo que la colaboración del Colegio para fiscalizar este

segundo certamen de la región sur de Santa Fe se debió al pedido hecho por Cyanamid.

«Los rindes obtenidos no son sólo por haber utilizado los productos de Cyanamid. Responden a todo un tecnológico. Una sola cosa, no hace al conjunto. El productor prueba la tecnología en un pequeño lote. Lo que desarrolla se transfiere luego a los cultivos que manejamos todos los días.

Las palabras del ganador

Hugo Montani festejó su graduación pocos días antes como ingeniero agrónomo y su primer premio en el concurso: «Tengo una profunda alegría. Nos dijeron que estábamos entre los diez primeros, pero no que habíamos ganado. Se lo tenían escondido».

Agradeció a la firma Cyanamid y al Colegio de Ingenieros Agrónomos, como así también a su asesor, el Ing. Agr. **Alfredo Codutti** por su «buen ojo clínico como técnico», y a Oscar, responsable del seguimiento diario del cultivo ganador, cuando él estaba riñendo.

El campo: «San José», en recuerdo de su abuelo materno - está en Hughes. Dijo que el rendimiento ganador de 5.425,1 kg/ha fue obtenido con la soja RR Pioneer 9396, con la aplicación de Alteza, el herbicida de Cyanamid.

Fiebre hemorrágica argentina:
un mal en permanente acecho

Se realizó la reunión anual de las reparticiones nacionales y provinciales aunadas en la lucha contra la fiebre hemorrágica argentina.

Dr. Della Enría, directora del Instituto Dr. Julio Maiztegui.



El pasado viernes 2 de julio, se congregaron en Venado Tuerto para la reunión anual del Programa Nacional de Lucha contra la Fiebre Hemorrágica Argentina, los delegados de las dependencias integradas a la Administración Nacional de Laboratorios e Institutos de Salud, organismo regido por el Ministerio de Salud y Acción Social de la Nación.

Entre esas reparticiones estuvieron el Ministerio de Salud y Acción Social santafesino, como así también el Instituto Nacional de Enfermedades Virales Humanas Dr. Julio I. Maiztegui* de Pergamino.

La situación actual

Presidiendo la mesa estuvo la **Dr. Della Enría**, directora del Instituto pergaminoense. Consultada por PH acerca de cuál es el estado de esta enfermedad endemoepidémica, dijo que la reunión correspondía a la que se realiza anualmente, y que comenzaron cuando se organizó el programa nacional hace veinte años. Allí concurren los referentes provinciales, municipales y regionales de la enfermedad, con la función de actualizar los avances que se registran en el conocimiento del mal, analizar lo actuado en relación con la enfermedad en el transcurso del año, y coordinar las acciones futuras.

Habida cuenta del caso fatal ocurrido recientemente en nuestra región, refiriéndose a la condición actual de la enfermedad en la provincia de Santa Fe, la directora sostuvo que nuestra provincia es la que tiene la más alta incidencia, ya que presenta el mayor número de casos. «De los ciento cincuenta y dos casos que se confirmaron el año pasado, más del 70% son de esta región, puntualizó. Agregó que igual situación ocurre con los casos presentados este año: «Por el momento hablamos de casos notificados» acotó, ya que prácticamente el 60% pertenecen a esta provincia, y se concentra en el sur, entre las Regiones Sanitarias VI, VII y VIII.

Puntos destacados

En cuanto a conclusiones de destacar emergentes de la reunión, la Dra. Enría señaló que se habían evaluado las acciones de la provincia de Santa Fe, consistentes en la introducción de modificaciones satisfactorias en el trabajo relacionado con la patología.

Manifestó que también se avanzó sobre cómo se trabajará en la formación de recursos humanos, y en la comunicación de casos en estos periodos en los cuales la incidencia de la enfermedad va a ser cada vez menor: «Es decir, que va a haber menos casos», aclaró, gracias a que se dispone de una vacuna efectiva. Pero emitió una voz de alerta: «Esta es una enfermedad que no se va a erradicar», afirmó contundente. «Tenemos que ver entonces, cómo se mantienen presentes en la población las acciones de consulta precoz, las acciones de donación de plasma, las acciones de prevención no ligadas exclusivamente a la vacunación. Todo esto tiene que estar continuamente vigente, porque el virus Junín no se va a erradicar de la naturaleza.»

Al finalizar la reunión

Concluyendo la reunión, la Dra. Enría fue una de las oradoras. Sostuvo que a pesar de los cambios económicos, financieros, políticos y los provocados por la globalización, a los que estamos sujetos en la Argentina, un programa de tan larga trayectoria como el de la lucha contra la FHA, va a seguir adelante, y va a lograr el objetivo que se plantearon nuestros maestros hace muchos años atrás. Propuso a Pergamino como sede de la próxima reunión, al tiempo de brindar una expresión de desagrado: «Espero sinceramente que el año que viene los podamos recibir con la planta de producción de vacunas inaugurada y trabajando. Este va a ser el gran desafío.»

Un acto solidario:
la donación de plasma

«Para la fiebre hemorrágica argentina se dispone de un tratamiento efectivo, que cura prácticamente al 99% de los enfermos», enfatizó la Dra. Enría. Pero aclaró que no es un tratamiento comercial que puede adquirirse en las farmacias. Sólo está en el interior de las personas que han padecido la enfermedad, y se han curado. «Por eso, para que otras personas no mueran, se depende de su solidaridad» subrayó. «Para ellas, dejo este mensaje: Si usted tuvo fiebre hemorrágica argentina, done su plasma.»

por Arthur J. Woodward
foto Juan Bustos

Tan fácil como fertilizar

Agrevo dio a conocer su servicio para el productor agropecuario, denominado «Programa de fertilización».

El coordinador de Fertilizantes de Agrevo -compañía de Hoechst y Schering-Ing. Agr. **Oscar Romani**, estuvo en Venado Tuerto presidiendo una reunión destinada a profesionales y productores.

Allí se habló sobre el nuevo Programa de Fertilización de la empresa, destinado a satisfacer las necesidades específicas particulares de cada productor. Al respecto, le decía a PH que dicho programa involucra dos etapas: la primera es el análisis del suelo y la segunda, el diagnóstico y la recomendación de fertilizantes para un rendimiento esperado.

En la descripción del programa mencionó al nutriente azufre, nutriente que dijo está ultimamente de moda a la luz de los resultados obtenidos en ensayos. Y para hablar sobre estos ensayos, se contó en la reunión con la participación del Ing. Agr. **Fernando Martínez**, del INTA Casilda.

Dijo además que hace 5 años que Agrevo está trabajando con el fallante de este nutriente en el suelo. «Lo hemos incluido en todos nuestros programas de fertilización. Tenemos incluso un líquido especialmente diseñado para brindar dos nutrientes fundamentales como son el nitrógeno y

el azufre, en una relación especial.»

El programa

Señaló que Agrevo no vende fertilizantes sino programas de fertilización, a través de los técnicos de sus distribuidores o técnicos particulares, quienes usan distintos fertilizantes, acordes a las necesidades de cada zona, de cada cultivo y de cada productor.

A la estrategia de fertilización la arma el asesor. En función de ella, Agrevo prepara una mezcla sólida que contiene los seis macronutrientes principales: nitrógeno, potasio, fósforo, calcio, magnesio y azufre, en diferentes relaciones para cada necesidad particular. Esa mezcla se complementa con «Laborador», un fertilizante líquido único en el mercado por sus características, que contiene nitrógeno y azufre en una relación muy equibada.

Describió que lo moderno en fertilización, más que los valores absolutos de cada nutriente, es la relación existente entre ellos. «Algunos nutrientes sincronizan su acción; como el nitrógeno y el azufre. Algunos reducen su acción o son antagonistas, como el magnesio y el potasio», explicó. Ese concepto de una fertilización balanceada, es la propuesta que se presentó ese día a los asistentes a la reunión.

por Arthur J. Woodward

1 CAMPOS

NECESITO ALQUILAR De 600 a 1.000 Ha. qq.

1.000 HAs disponible al pago de 6 meses. Tr. Pecuaria: Rustrace 441. Tel. (0342) 420272.

100 HAs. cultura. Ideal paraíso 20. Tel. (0342) 473957.

ALCALU 200 HAs. industria granada 9.130 la Ha. Tr. Tel. (0342) 75055539.

CARMEN 9 HAs. vida H. Filippi. Tel. (0342) 423334.

ELFONDADO 30 HAs. vida H. Filippi. Tel. (0342) 423334.

LA CHERPA 20 HAs. vida H. Filippi. Tel. (0342) 423334.

TOMARU 100 HAs. industria. Haciações agropecuaria 507000 granada. Tel. (0342) 423334.

VENADO TIERTO 12 HAs. vida H. Filippi. Tel. (0342) 423334.

VENADO TIERTO 14 HAs. Filippi 2 empresas vida H. Filippi. Tel. (0342) 423334.



2 AGRO SERVICIOS

VENDO Cerdas gordas a maíz *2 novillos y 1 vaca color.

Tr. Tel. (0342) 480030 MARIA TERESA

ROLLOS Y FARDOS

Atención al productor de la zona. La transportación de donde lo desee. Tr. Tel. (0342) 480030 Carmen

60 rollos de pastura líquida de 1000 kg disponible \$ 3.300. Tel. (0342) 424265.

Atención al productor de la zona. Atención rollos de óxido de aluminio. Consultas preste. (0342) 424265.

CARABO de pechero y de animal. Todo hecho tipo de animal. Tr. Tel. (0342) 480030 Carmen

CONY 18000VA Castañ 9/10. Tel. (0342) 424265.

MONTOVIA 100kg. 12 g. Tel. (0342) 424265.

SENA y VIDOTER 7 ton. Tel. (0342) 480030 Carmen

PULVERIZACION Herramienta agrícola. Precisión 90% y 33. CC. 571. Tel. (0342) 427710 V.T. Tr. (0342) 427710 V.T.

ROLLOS de corte de campaña. Vida 12. Tr. Tel. (0342) 427710 V.T. Tr. (0342) 427710 V.T.

ROLLOS pastura vida 12. Tel. (0342) 15-505540. Part. 423765.

NECESITO ALQUILAR De 600 a 1.000 Ha. qq. Tr. Tel. (0342) 480030 MARIA TERESA

3 IMPLEMENTOS AGRICOLAS

Sub-Rubro 3 PARTICULARS:

TOTALMENTE GRATUITOS (Aviós de línea)

3.1 TR 1 y 1.230 mts. Tel. (0342) 480030 MARIA TERESA

3.171 de 4 x 2 mts. 9.230 mts. 4000. Tel. (0342) 423334.

CERTIFICADO de 1610 hectáreas. Vida 6.850. Tel. (0342) 433666 525296.

CESTAR 12 en manual. Novas. 24.120 hectáreas. Vida 5.000. Tel. (0342) 454262 1588237.

CONESE 8 g. paja y barandas. Novas. 24.120 hectáreas. Vida 5.000. Tel. (0342) 454262 1588237.

GENRI 1000 g. de 300 x 200. Vida 1.900. Tel. (0342) 454262 1588237.

QUINERO 4 TT rec. 1.800. Tel. (0342) 454262 1588237.

HELVETICA 3.600 g. mts. 4.424. Tel. (0342) 454262 1588237.

JAKI A1000 para 130 x 1.300. Tel. (0342) 454262 1588237.

MANERO 1000 mts. 3.300. Tel. (0342) 454262 1588237.

MANERO 1000 mts. 3.300. Tel. (0342) 454262 1588237.

MARCELLI 1987 ómnibus. 1000 mts. 3.300. Tel. (0342) 454262 1588237.

MONTOVIA 100kg. 12 g. Tel. (0342) 424265.

SENA y VIDOTER 7 ton. Tel. (0342) 480030 Carmen

SUB-RUBRO DEL RUBRO 3

1- ACOPLADOS. 2- APILADORAS. 3- ARADOS. 4- ARROLLADORAS. 5- AUTOCARGABLES. 6- BALANZOS. 7- CARPONES. 8- COCHEROS. 9- CASILLAS. 10- CHARRAS. 11- CHINGANOS. 12- CINCELES. 13- COSECHADORAS. 14- CULTIVADORES. 15- DESMULDERADORAS. 16- DISCOS. 17- EMPAQUETADORAS. 18- ENFARDADORAS. 19- ESCAROLLOS. 20- FERTILIZADORES. 21- FUMIGADORES. 22- GRASULONES. 23- GRILLAS. 24- GUARDADORAS. 25- HILADORAS. 26- MACEDOS. 27- MOJERAS. 28- MOTOCARROS. 29- CRUGAS. 30- PALAS. 31- PICADORAS. 32- PLATIFORMAS. 33- POLVIZADORES. 34- RABASTOS. 35- RASTROS. 36- ROLLOS. 37- ROTATIVAS. 38- ROTOFARDADORES. 39- SEMBRADORAS. 40- SERTRES. 41- TANQUES. 42- TRACTORES. 43- TRILERS. 44- TOLIAS. 45- TRINCHERAS. 46- VIBROCLIVADORES. 47- VIBROTRILADORES.

AGROMETAL, multiple, colta y 2.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

AGROMETAL, tandem de arado de 12 metros de ancho, vida 5.000. Tr. España y Albarr 0332-424265. Form. Tel. (0342) 425542.

APACHE 5000 mts. colta y 2.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

CANTARICA de 6 mts. de 14 mts. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

CHAAR 7 metros 14". Tel. (0342) 424264. Form.

CRUCIALINA 6 mts. nueva granada 1.700. Tel. (0342) 424264. Form. 320023-1960287. Form.

CRUCIALINA 7 mts. de 14 mts. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form. 320023-1960287. Form.

CRUCIALINA 10 mts. de 14 mts. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form. 320023-1960287. Form.

DEZA de 11 mts. arrollado Gherrati 455242 070-26237. Arrollado. 0342-47462. Rubro.

DI CAMILO (Rondo) J. Damián 57. Tel. (0342) 424264. Form.

EL CHARRA 5000 mts. colta y 2.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

GERARDINO 4.5 1.300 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 6 33.6 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 8 55.5 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 10 77.7 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 12 100 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 14 122.2 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 16 144.4 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 18 166.6 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 20 188.8 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 22 211 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 24 233.2 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 26 255.4 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 28 277.6 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 30 299.8 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

AGROMETAL, multiple, colta y 2.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

AGROMETAL, tandem de arado de 12 metros de ancho, vida 5.000. Tr. España y Albarr 0332-424265. Form. Tel. (0342) 425542.

APACHE 5000 mts. colta y 2.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

CANTARICA de 6 mts. de 14 mts. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

CHAAR 7 metros 14". Tel. (0342) 424264. Form.

CRUCIALINA 6 mts. nueva granada 1.700. Tel. (0342) 424264. Form. 320023-1960287. Form.

CRUCIALINA 7 mts. de 14 mts. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form. 320023-1960287. Form.

CRUCIALINA 10 mts. de 14 mts. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form. 320023-1960287. Form.

DEZA de 11 mts. arrollado Gherrati 455242 070-26237. Arrollado. 0342-47462. Rubro.

DI CAMILO (Rondo) J. Damián 57. Tel. (0342) 424264. Form.

EL CHARRA 5000 mts. colta y 2.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

GERARDINO 4.5 1.300 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 6 33.6 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 8 55.5 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 10 77.7 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 12 100 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 14 122.2 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 16 144.4 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 18 166.6 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 20 188.8 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 22 211 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 24 233.2 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 26 255.4 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 28 277.6 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

GERARDINO 30 299.8 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 424264. Form.

RURAL Migueta de Tejes, Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

RURAL Migueta de Tejes, Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 3.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 4.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 5.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 6.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 7.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 8.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 9.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 10.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 11.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 12.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 13.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 14.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 15.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 16.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 17.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 18.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 19.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 20.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 21.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 22.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 23.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 24.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 25.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 26.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

STIMA 27.500 mts. ancha. 1.500. Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

CARDINORES

MIGNA de 7 comp. 5.800. Tel. (0342) 400423 / 1588237.

EL TIGRE CASILDENSE de 10 comp. 8.100. Tel. (0342) 400423 / 1588237.

MIGNA 10 11 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 6 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 8 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 10 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 12 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 14 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 16 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 18 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 20 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 22 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 24 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 26 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 28 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 30 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 32 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 34 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 36 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 38 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 40 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 42 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 44 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 46 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 48 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

MOVILE 50 mts. colta. Tel. (0342) 412424. Form.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

14 mts. colta. con fuerza Italia y Ruta 33. Tel. (0342) 425542.

Contra los pollos locos, superpollo

En medio de la crisis de los pollos en Bélgica, sus pares argentinos, más precisamente venadenses, siguen dando muestras de que con una atención cuidada y personalizada las posibilidades de que se produzcan problemas disminuyen y aumentan los potenciales de calidad de los animales.

Prueba de ello es el trabajo que está desarrollando la familia Tapia, que desde hace dos años viene produciendo aves que en tres meses de vida alcanzan los 6 kilos. «No podíamos contarle a nadie porque no nos creían. Venían amigos a comer a casa y al ver los pollos se asombraban, pero cuando ellos contaban tampoco les creían», comenta Raúl Tapia que centra toda la estrategia para conseguir estos animales en la «buena atención y el cuidado».

Según aclaró los máximos pesos los alcanzarían los pollos machos, siendo el de la fotografía uno de los más grandes conseguidos, con 7,800 kg. alcanzados en tres meses y medio.

por Pablo Salinas

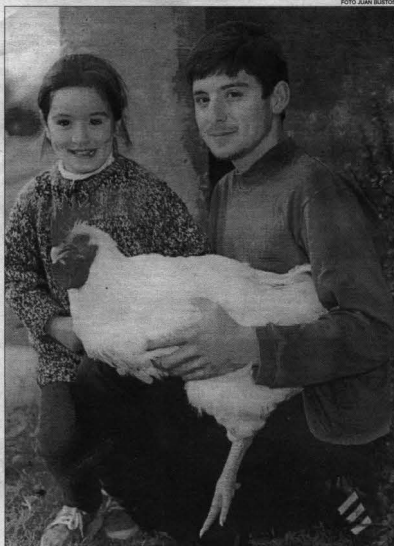
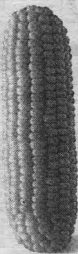


FOTO JUAN BUJOS

Mo



LOS NÚMEROS GANADORES.

Y TODAS LAS VENTAJAS.

ESTABLECIMIENTO	LOCALIDAD	HÍBRIDO	KG/HA	ESTABLECIMIENTO	LOCALIDAD	HÍBRIDO	KG/HA
INTA Total 23 Hektáreas	Gualeguay	AX 794	13066	INTA Total 21 Hektáreas	Arroyo Seco	AX 888 IT 10493	
Agrilvest Total 11 Hektáreas	Pergamino	AX 884	12459			AX 888	10167
		AX 884	12790	CREA Total 27 Hektáreas	Santa Isabel	AX 884	9677
		AX 794	12397			AX 888	13212
Est. Sr. Berrardo Total 21 Hektáreas	Rojas	AX 888	11953	INTA Total 62 Hektáreas	Pergamino	AX 888 IT 12880	
		AX 884	10300			AX 888	12781
		AX 794	10000			AX 884	11547
		AX 924	9784	INTA Total 10 Hektáreas	S. A. de Areco	AX 924	9387
		AX 888	9713	INTA Pergamino Total 62 Hektáreas	Junin	AX 888 IT 14080	
INTA Total 22 Hektáreas	Jesús María	AX 924	9561			AX 888	13667
Soc. Rural Cereales Argentinos Total 11 Hektáreas	Pergamino	AX 884	13380	INTA Total 20 Hektáreas	Anguil	AX 924	8968
		AX 888	12840	Grupo Río IV Norte	Río IV	AX 884	9556
CREA Total 25 Hektáreas	María Teresa	AX 884	9455	San Beltrán Total 16 Hektáreas		AX 924	8830
INTA Oliveros Total 25 Hektáreas	Red 10 localidades	AX 888 IT	9706			AX 828	8674
		AX 888	9587			AX 952	7951
		AX 924	9295				



Tecnología Clearfield®.
La mejor financiación.
Plan Canje Cereales - Plan PUT.
Tarjetas: Agro Nación, Pro Campo, Calden, Galicia, Tasas preferenciales.

4346-8111



* Marca registrada de American Cornbelt Company

Genética de avanzada