

TRANQUERA

abierta al campo argentino



Semana del 23 al 29 de marzo de 2019



LEONARDO SARQUÍS



“La agroindustria se está recuperando” **P.3**

CAMPAÑA 2018/19

Maíz: expectativa por la cosecha

Los rendimientos se ubican entre 90 y 140 qq/ha. La BCBA mantiene su proyección de producción en 45 M tn. **P.2**

GANADERÍA

“Si tenés como cliente a EE.UU., te miran bien”

Así lo afirmó el presidente de Swift, Miguel de Achaval, en relación a la reapertura de ese mercado. **P.6**

CLAUDIO SOUMOULOU



La integración cooperativa **P.6-7**



Expoagro volvió a batir récords, en una muestra que reunió a 521 expositores en más de 200.000 metros cuadrados de exposición.

ESPECIAL EXPOAGRO 2019

San Nicolás vivió “la muestra de la esperanza”

Las autoridades de la expo proyectaron las tendencias positivas que se iban definiendo en todos los sectores. Empresas, tecnología, máquinas, mujeres en el campo, contrastistas, remates, fueron parte de la inmensa oferta que tuvo esta edición de Expoagro, la 13ª, para los asistentes. **P. 3, 4 y 5**

CAMPAÑA 2018/19

Crece la expectativa por la cosecha de maíz

Los rendimientos se ubican entre 90 y 140 qq/ha. La BCBA mantiene su proyección de producción en 45 M tn.

La cosecha de maíz con destino grano comercial avanzó en Argentina sobre lotes tempranos en el centro del área agrícola nacional, principalmente sobre las provincias de Córdoba y Santa Fe.

La Bolsa de Cereales de Buenos Aires adelantó que “los rendimientos relevados de la cosecha maicera se mantienen por sobre las expectativas iniciales con productividades que se ubicaron entre los 90 quintales por hectárea y 140 quintales por hectárea”.

Los cuadros tardíos se encuentran llenando grano bajo buenas condiciones de humedad y sanidad, a excepción de aquellos implantados en el sur de la provincia de Buenos Aires donde la escasez de lluvias limitó el crecimiento y desarrollo del cereal.

Por regiones

La BCBA detalló que en las regiones Norte de La Pampa-Oeste de Buenos Aires, Cuenca del Salado y Centro de Buenos Aires, los lotes tardíos se encuentran en las últimas etapas del llenado de granos, esperando que la cosecha de cuadros tempranos se generalice durante las próximas semanas.

A su vez, en el sur de área agrícola la condición de los lotes más tardíos mantiene un nivel regular producto de la falta de precipitaciones y de las heladas registradas durante el mes de febrero.

En las regiones del NEA y NOA las expectativas de rinde se mantienen por sobre los promedios de las últimas campañas en aquellos sectores que no fueron afectados por los excesos hídricos.

En paralelo, la recolección de lotes sembrados en la primavera en el centro del país brinda muy buenos rindes, permitiendo mantener la



El maíz viene con excelentes rendimientos.

actual proyección de producción de 45.000.000 toneladas.

Girasol

En tanto, la cosecha argentina de girasol progresó con fluidez. Las buenas condiciones climáticas permitieron recolectar más de 200 mil hectáreas concentradas sobre la provincia de Buenos Aires y La Pampa.

En lotes tempranos los rendimientos se mantienen dentro de las expectativas relevadas al inicio de la campaña, aunque el girasol incorporado en fechas más tardías podría registrar una merma en el potencial productivo como consecuencia de las bajas temperaturas que se registraron durante las etapas de floración y llenado de grano.

La cosecha de girasol alcanzó el 57,2% del área apta con un adelanto interanual de 4 puntos porcentuales. El rinde medio de 20,8 qq/Ha permite mantener la proyección de

producción en 3.900.000 toneladas.

Las bajas temperaturas y las precipitaciones registradas sobre el sur de Buenos Aires y La Pampa podrían afectar el potencial de rendimiento de aquellos lotes tardíos que se encuentran transitando el final del llenado de grano.

De todas maneras, los rendimientos que se continúan recolectando sobre lotes implantados en fechas tempranas en gran parte de la región girasolera se ubican dentro de las expectativas relevadas al inicio de la campaña, permitiendo mantener la proyección de producción en 3.900.000 toneladas.

En paralelo, las labores de recolección de la oleaginosa concluyeron en las regiones Sur de Córdoba, Núcleo Sur y Centro-Este de Entre Ríos con rendimientos promedio que se ubicaron en los 22,9 qq/Ha, 24 qq/Ha y 23,7 qq/Ha, respectivamente. ➤

Los cuadros tardíos se encuentran llenando grano bajo buenas condiciones de humedad y sanidad, a excepción de los implantados en el sur bonaerense.

La cosecha del cereal logró cubrir el 6,4% del área apta con un rinde promedio nacional de 91,7 qq/Ha. “Mantenemos la proyección de producción en 45.000.000 toneladas”, informó la Bolsa de Cereales de Buenos Aires..

TECNOLOGÍA

Autorizan a Dow la comercialización de derivados OMG

Se trata de una semilla de maíz y sus subproductos.

El Ministerio de Producción autorizó a la firma Dow Agrosciences Argentina la comercialización de productos y subproductos derivados de una semilla de maíz modificado genéticamente.

La resolución 20/2019 de la Secretaría de Alimentos y Bioeconomía, publicada en el Boletín Oficial, habilitó “la comercialización de la semilla, de los productos y subproductos derivados de ésta, de los eventos acumulados intermedios que surjan de las combinaciones de sus parentales y de toda la progenie derivada de los cruzamientos de estos materiales con cualquier maíz no modificado genéticamente”.

Para ello se basó en que la Comisión Nacional Asesora De Biotecno-

logía Agropecuaria (Conabia) determinó respecto del evento de Dow que los riesgos de bioseguridad derivados de la liberación de este Organismo Vegetal Genéticamente Modificado (OVGM) en el agroecosistema, en cultivo a gran escala, no son significativamente diferentes de los inherentes al cultivo de maíz no genéticamente modificado.

Además, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa) expresó que los productos derivados de materiales que contengan el evento y todas sus combinaciones intermedias son aptos para el consumo humano y animal, no revisten riesgos agregados o incrementados por efecto de la transgénesis -más allá de los inherentes al alimento en cuestión- y cumplen con los criterios y requisitos establecidos. ➤

CLICK

Se mantiene la brecha



La diferencia fue de 5,23 veces más para el promedio de los 25 principales productos agropecuarios que se sirven en la mesa familiar, según el informe de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME). La brecha sigue alta, pero la mejora ayuda. Naranja, limón, zapallito y mandarina fueron los productos con mayores brechas en febrero.

TRANQUERA

abierta al campo argentino

Declarado de interés provincial por la Cámara de Senadores de la provincia de Buenos Aires

Año XIII | N° 1132
semana del 23 al
29 de marzo de 2019

Este suplemento integra las ediciones de:

En la Pcia. de Bs. As.:
Ecós Diarios | Necochea
El Norte | San Nicolás
El Tiempo | Azul
La Mañana | Bolívar
La Opinión | Trenque Lauquen
La Voz | Bragado
La Voz del Pueblo | Tres Arroyos
Noticias | Pehuajó
Nueva Era | Tandil
Nuevo Día | Coronel Suárez
La Verdad | Rauch
Hoy | Rojas
El Oeste | Carlos Casares
Colón Doce | Colón
Semana Maipense | Maipú
El 9 de Julio | 9 de Julio
El Fénix | Benito Juárez
El Orden | Coronel Pringles
El Progreso | General Alvear
Informe Especial | Alberti
La Prensita | Tres Lomas
La Verdad | Ayacucho
El Lugareño | Capilla del Señor
Actualidad | General Villegas

Director: Víctor Agustín Cabrerros
Diseño: Gonzalo Ré
Diagramación: Natalia Comai

dib diarios bonaerenses

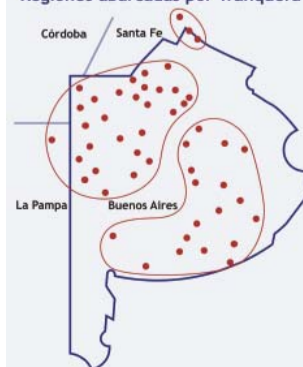
Es una publicación de Diarios Bonaerenses S.A.

Contactos

Oficina Central
49 N° 535 . Of. "3" La Plata
Telefax: (0221) 422-0084;
en Bs. As. (011) 4331-3415
E-mail:
Publicidad
publicidad@dib.com.ar
Redacción
tranquera@dib.com.ar



Regiones abarcadas por Tranquera



Registro DNDA en trámite

► ESPECIAL EXPOAGRO 2019

“Se confirmó lo que dijimos: fue la muestra de la esperanza”

Las autoridades de la expo y el intendente de San Nicolás proyectaron las tendencias positivas que se iban definiendo en todos los sectores.

“Dijimos que era la expo de la esperanza y se transformó en una realidad”, dijo Martín Schwartzman, quien junto a Alberto Marina -ambos directores de Exponciar-y el intendente de la ciudad de San Nicolás, Manuel Passaglia, anunciaron en conferencia de prensa que Expoagro volvió a batir el récord de sus propias cifras en una muestra que reunió a 521 expositores en más de 200.000 metros cuadrados de exposición.

das las anteriores, tenemos nuestros hoteles llenos, las casas, las quintas y los restaurantes”, remarcó.

“Capital de los Agronegocios”

Uno de los datos que ilustra lo sucedido en “La Capital Nacional de los Agronegocios” es que algunos empresarios de maquinaria agrícola reconocieron que durante los cuatro días vendieron más de la mitad de lo que comercializan habitualmente durante todo el año. “También durante los dos primeros días algunos expositores reunieron la misma cantidad de datos que durante los cuatro días de exposición del 2018”, dijo Marina.

“Vemos que el productor y el contratista están decididos a invertir y esa inversión impacta en toda la cadena de valor. Es un termómetro del sector y, esperemos, sea de toda la economía”, señaló el directivo. Otro ítem resaltado fue el crecimiento del sector ganadero. En Expoagro se vendieron unos 28.000 animales a un precio promedio de 68 pesos el kilo. El número general de ventas superó los 350.000 millones de pesos.

Schwartzman puso de relieve las Rondas de Negocio internacionales que comprendieron unas 270 reuniones entre vendedores nacionales y compradores internacionales que dejaron sobre la mesa un volumen que superó los 8 millones de dólares. En total participaron de las Rondas de Negocio unas 63 empresas de Argentina, “y como dato relevante, el poder de compra de estos empresarios internacionales fue altamente superior



Panorama general de uno de los sectores de la megamuestra.

al del año pasado. Al finalizar la ronda, el 14% de las empresas argentinas recibieron solicitudes concretas de inversión de empresarios de otros países”, dijo.

Avances

Reflejando todo el avance tecnológico que se observa en los sectores productivos, Schwartzman citó la presencia de la carpa de las AgTech (“El presidente de la Nación estuvo reunido con estos jóvenes”, apuntó recordando lo ocurrido el día de la visita presidencial), pero además habló de la nueva plataforma digital de negocios. Expoagro renovó su app este año, diversificando su propuesta no solamente para el público visitante, sino también creando un verdadero centro de negocios online. Se triplicaron las descargas de la APP de Expoagro con relación al 2018 y más de 1.000

personas de registraron en esta plataforma de negocio, mientras que 200 compradores se inscribieron para concretar operaciones.

“Este año entregamos el Ternium -Expoagro en el que hubo jurados de renombre internacional”, consideró y en un mismo sentido añadió que “la maquinaria agrícola argentina para el sistema de siembra directa tiene tecnología de punta”.

Atado a esto, el directivo recordó los convenios que Expoagro tiene con

muestras en otros lugares del mundo como Alemania, Italia, Sudáfrica, por ejemplo, más las posibilidades que se abren para ir a Nueva Delhi, India.

También destacaron las visitas de las autoridades políticas, funcionarios y legisladores. Vale decir que estuvo el Presidente de la Nación, hubo gobernadores, intendentes, ministros y secretarios de Estado. “Eso es una muestra clara de la relevancia de este espacio y nos valida”, apuntó Marina. ►

Algunos empresarios de maquinaria agrícola reconocieron que en los cuatro días vendieron más de la mitad de lo que comercializan durante todo el año.

En una misma línea destacaron que 165.000 personas la recorrieron durante los cuatro días de exposición, desde el 12 al 15 de marzo. La de este año fue la tercera muestra que se realiza en el predio ferial y autódromo estable de San Nicolás.

Passaglia expresó su agradecimiento a las autoridades de Exponciar por lo que la exposición significa para la ciudad. “San Nicolás siempre los va a recibir con los brazos abiertos. Esta edición es histórica porque ha superado a to-

► LOS NÚMEROS DE SAN NICOLÁS

Buenos resultados para la banca pública y privada

En la expo se generaron \$ 60.000 millones entre operaciones bancarias y solicitudes de créditos.

En un año en el que el apoyo de los bancos al campo será clave, Expoagro fue nuevamente el lugar elegido por las entidades bancarias para ofrecer créditos que faciliten los negocios del sector. Según las estimaciones, en la 13ª edición se generaron entre operaciones concretas y solicitudes bancarias un volumen de créditos de alrededor \$ 60.000 millones. El Banco Provincia estimó superar los \$ 12.000 millones en operaciones, es decir el triple del año

pasado. En tanto, el Banco Nación alcanzó más de 300 pre solicitudes de créditos por \$ 2.000 millones.

Por su parte, ICBC observó buenas expectativas en los productores, y recibieron más consultas que en 2018. Mientras que Banco Galicia pre calificó créditos por \$ 15.000 millones de márgenes puestos a disposición pre acordados con sus clientes. De esos \$ 15.000 millones recibieron consultas concretas por más de \$ 7.000 millones.

Más de 100 empresarios agropecuarios visitaron el stand del Banco Ciudad, interesados en la asistencia a la cadena de pagos; en los descuentos de cheques, y en las líneas que ofrece la entidad

para la exportación, entre otros productos. En el caso de Banco Francés, recibieron consultas por convenios con empresas (como John Deere y Massey Ferguson) por líneas de crédito y préstamos y percibieron que se prevé un buen año para el agro con buenas expectativas.

Durante la muestra, Banco Santander Río puso en oferta convenios exclusivos por más de \$ 1.600 millones para financiar la campaña y la compra de maquinaria agrícola. Y Banco Credicoop presentó beneficios para los visitantes con condiciones especiales de financiación exclusivas para las operaciones pactadas en la expo. ►

Sarquis: “La agroindustria está recuperando su piso”

El ministro de Agroindustria bonaerense, Leonardo Sarquis, dijo en Expoagro que el sector “está recuperando su piso” y que en la medida que el crecimiento sea sustentable “va a estar marcando por lo menos la minimización de la crisis en forma importante”.

El funcionario del gabinete de la gobernadora María Eugenia Vidal, que desarrolló una amplia agenda en la decimotercera edición de la muestra, dijo que percibió un crecimiento en relación a la edición anterior y que eso “marca una tendencia”.

“Quiere decir que la agroindustria en general está recuperando su piso”, sostuvo Sarquis, aunque aclaró que eso “no quiere decir que todo está perfecto”.

El ministro señaló que coincidió con Vidal en que “es la primera vez en tres años y pico de gestión que hablamos de temas de producción en serio, de las posibilidades, de los rindes, y no hablamos de sequía,



El ministro con inversores extranjeros.

de inundación, de heladas”. Sarquis mantuvo un encuentro con intendentes de la provincia de Buenos Aires y junto a su equipo se reunió con representantes del Colegio de Médicos Veterinarios para encarar acciones en conjunto relacionadas con controles, fiscalizaciones y analizar “la forma de generar trabajo a través de esas iniciativas”, se informó.

ESPECIAL EXPOAGRO 2019

Los cuatro días de San Nicolás

Empresas, tecnología, máquinas, mujeres en el agro, contratistas, remates, fueron parte de la inmensa oferta que tuvo para los asistentes la megamuestra.

Este año Expoagro tuvo de todo. Superó sus anteriores récords de visitantes y expositores y presentó las atracciones de siempre y otras nuevas como el Encuentro Nacional de Mujeres en el Agro “con testimonios de mujeres involucradas en toda la cadena agroindustrial, desde funcionarias públicas, hasta empresarias o responsables de ONGs”, según afirmó el gerente de Producto de la megamuestra, Diego Abdo. “Otro evento novedoso fue el dedicado a contratistas rurales, que es la única en el país donde nucleamos a las tres principales cámaras porque son los que finalmente hacen la inversión para comprar insumos y máquinas”, señaló Abdo.

Por supuesto, se hicieron presentes las principales empresas del sector, con todas sus novedades y soluciones. Tampoco faltaron los “fierros” ni los eventos tecnológicos. Los cuatro días de San Nicolás convirtieron a la ciudad del norte bonaerense, de nuevo, en la “Capital Nacional de los Agronegocios”.

La fuerza femenina

Bajo la premisa de construir un espacio sólido donde las mujeres involucradas en el mundo de la agroindustria sean las protagonistas y se generen debates a partir de las mismas experiencias de mujeres de todo el país, se realizó el Primer Encuentro Nacional de Mujeres en el Agro, el cual, fue organizado por Expoagro, #MujeresRurales y el

municipio de San Nicolás.

A sala llena, hombres y mujeres se acercaron para escuchar las experiencias de vida de productoras, contratistas, comercializadoras, ingenieras agrónomas, veterinarias, docentes, comunicadoras, para contribuir al desarrollo como sociedad.

En el primer panel, denominado “Contexto y desafíos regionales” participaron: Florence Anne Raes, representante ONU Mujeres en Argentina; Helena Estrada, directora del Centro de Desarrollo para la Mujer (Cedem) Ministerio de Producción de la Nación; Ana María Echeverri Pinilla, IICA Desarrollo Agrícola y Territorios Rurales; Marta Susana Aicardi, Coordinadora Nacional de Mujeres Federadas Argentinas. Secretaria de Igualdad de Género y Oportunidades y Derechos Humanos.

El segundo bloque: “Compromiso con la producción, el cuidado ambiental y el desarrollo local”, fue protagonizado por Clara Lacau, productora familiar CREA; Verónica Torassa, socióloga y productora rural, presidente de la OSC Azul Solidario; Marisa Trovero, secretaria en una Institución educativa en Pergamino y socio gerente de Agropecuaria San Isidro SRL; Thea Beláustegui, licenciadas en Administración, subsecretaria de PyMES e Industria en la Municipalidad de Corrientes.

En el último panel titulado “Iniciativas a nivel país”, Constanza



Las mujeres rurales contaron sus experiencias.

Castillo, coordinadora de EFA 4.0 Conectividad y Escuela de Robótica en la provincia de Misiones; Leticia Avedano, ingeniera agrónoma, asesora y productora; Alicia Fregonese, diputada nacional por la provincia de Entre Ríos, y Soledad Ruvira, responsable de Comunicación y Marketing de la Asociación de Cooperativas Argentinas, compartieron sus experiencias.

Hacia el final del encuentro, María Beatriz “Pilu” Giraud, una de las impulsoras del grupo #MujeresRurales, reflexionó: “Nos tiene que unir la pasión y una misión, unidas por la visión. Diálogo, compromiso, pasión y mixidad. No uno contra el

otro, sino uno con el otro”.

En tanto, Paulina Lescano, analista de mercado que llegó de Santa Rosa, La Pampa, manifestó: “Es una buena oportunidad para establecer una red de mujeres de distintos ámbitos y eslabones de la cadena agroindustrial que han logrado generar impactos positivos en sus espacios de acción y apuntan a seguir generando oportunidades”.



“Ésta es una buena oportunidad para establecer una red de mujeres de distintos ámbitos y eslabones de la cadena agroindustrial”.

Contratistas

En tanto, en la apertura de la Jornada de Contratistas Rurales, el jefe de gabinete de la Secretaría de Agroindustria de la Nación, Santiago del Solar, destacó: “Los contratistas son los que hacen las cosas en el campo. Hay productores que tienen maquinaria, pero el contratista es una figura muy fuerte y muy capacitada. El conocimiento de la maquinaria agrícola que tiene el contratista argentino es elogiado en todo el mundo. La capacidad de utilizar la maquinaria de altísima complejidad no se da en todos los países”. Además del funcionario estuvieron los presidentes: de la Federación Argentina de Contratistas de Máquinas Agrícolas (Facma), Jorge Scoppa; de la Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros CACF), Luciano Toldo; y de la Federación Argentina de Cámaras Agroaéreas (Fearca), Mauricio Fargioni. Los dirigentes aportaron una visión general de cada una de las instituciones, así como las problemáticas, las oportunidades, las necesidades y los objetivos trazados para la campaña 2019/2020.

YPF fue parte de la Jornada con la presencia del gerente comercial Sergio Galdeano, y del gerente de Marketing Nicolás Costa

Oferta de soluciones

BASF participó en Expoagro

para mostrar su nueva oferta de soluciones para la agricultura. “Estamos participando de un evento clave como Expoagro, en un momento en el que tenemos mucho para contarle al productor luego de la adquisición de negocios y soluciones más grande en la historia de BASF, a través de la cual ingresamos al negocio de semillas”, afirmó Gustavo Portis, director de la división de Soluciones para la Agricultura de BASF para Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia. En el marco de la edición 2019, BASF desplegó “toda su fuerza innovadora”, según contó la empresa en un comunicado, en un lote en el que los productores pudieron a lo largo de siete paradas y de más de 30 técnicos de la compañía, “encontrar respuestas para los distintos desafíos que viven en la campaña: desde la selección de la semilla para su zona, pasando por el tratamiento de ésta para asegurar que de una semilla emerja una planta de calidad; a las recomendaciones para manejar y controlar malezas, enfermedades e insectos”.

En el recorrido se podían conocer diez variedades de soja Credeuz. Magdalena Sosa Belaustegui, gerente senior de Semillas, afirmó: “Nuestro portafolio ofrece tanto tecnología RR1 como también variedades INTACTA RR2 PRO teniendo una cobertura en todas

Ruido de maquinaria

Del 12 al 15 de marzo, la curva del sector norte del autódromo y predio ferial de San Nicolás se convirtió en el parque de atracciones de los fierros. Las cosechadoras Lexion, sus hermanas menores las Tucano, la Jaguar –picadora oficial de la exposición-, el tractor Axion 930 equipado con la segadora Disco de tres cuerpos y la Rotania en su 90 aniversario fueron un imán para el público que se acercó a Expoagro.

La mayoría de las ventas generadas en la exposición fueron de cosechadoras Lexion, el equipo más grande de la marca. Le siguen las Tucano, las picadoras Jaguar y el tractor Axion 930, que también encontró dueño dentro de Expoagro. “Vimos que los interesados en hacer negocios fue-



CLAAS, siempre presente en Expoagro.

ron especialmente productores”, dijeron los ejecutivos de CLAAS y destacaron que “los productores analizan con mucho cuidado las herramientas financieras dispo-

nibles y los contratistas están complicados para financiarse ya que no les resulta sencillo que las entidades los consideren sujetos a crédito”.

viene de página 4

las zonas sojeras del país. Estamos muy orgullosos porque nuestras variedades han tenido una muy buena performance en la Recso (Red Nacional de Evaluación de Cultivares de Soja) con cinco de ellas ocupando el primer lugar en sus regiones de referencia”.

Además, BASF presentó “cuatro productos nuevos para la protección de cultivos, lo que demuestra que buscamos acercar innovación constantemente. El 60% de nuestra facturación proviene de productos lanzados en los últimos cinco años. Además, mostramos nuestra fortaleza técnica que hace a la excelencia y a la calidad de nuestros productos, así como también nuestro grupo de profesionales con sus recomendaciones para la gestión y el manejo del campo en cada momento en particular”, según declaró Hernán Ghiglione, gerente senior de Investigación y Desarrollo para Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia.

Otra dimensión en semillas

Nidera cuenta con un equipo especialista en semillas y eso quedó demostrado en su plot de Expoagro. El semillero oficial de la exposi-

“Creemos que el girasol va a formar parte del portafolio definitivo de los productores argentinos. Es un hecho que la demanda crece más que la oferta a nivel mundial”.

ción desplegó allí toda su batería de herramientas al servicio de los productores. En el lugar se podía recorrer nueve variedades de soja sembradas en tres fechas distintas, con densidades y distanciamientos entre hileras diferentes. De esta forma, los visitantes evaluaban la respuesta de los materiales al estrés o situaciones óptimas, simulando condiciones reales de manejo.

Entre las novedades que presentó Nidera se destacaban la variedad NS 6538 IPRO, variedad de grupo VI Medio con tecnología INTACTA RR2 PRO que le confiere resistencia a lepidópteros, recomendada para NOA y NEA y algunos ambientes de baja del Litoral. También se lanzó la NS 5028 STS, una variedad grupo



El lanzamiento de la variedad triguera Baguette 620.

V Corto recomendada para la zona central del país y núcleo norte, con excelente potencial de rinde y con el plus que siempre brinda la tecnología STS, sumado a un muy buen perfil sanitario. Además, quienes recorrieron el plot pudieron ver la NS 4309, una de las variedades más sembradas en la región núcleo y de gran potencial de rinde, lo que la hace una de las mejores opciones para planteos ofensivos.

En cuanto a maíz, Nidera llevó a

la muestra los híbridos más importantes de su portafolio. Entre ellos AX 7761 VT3P que destaca por ser un híbrido con altísimo potencial de rinde recomendado para los mejores ambientes de la zona núcleo maicera y toda la provincia de Buenos Aires, con una gran respuesta ante variaciones de densidad. En girasol, este año se sumó el lanzamiento del 106 CL Alto Oleico Paraíso, un material de ciclo intermedio largo con un contenido de oleico del 84% y tecnología

CL para el control de malezas de hoja ancha con adaptación a todas las zonas girasoleras del país.

Nidera aprovechó además para lanzar su campaña triguera y presentar en sociedad una nueva variedad: el Baguette 620, una de las grandes apuestas de la compañía semillera para este año, ya que por sus excepcionales condiciones de rendimiento y sanidad esperan que se convierta en uno de los trigos más sembrados del país. ▶▶

El girasol tuvo su balance



Pozzi Jáuregui (Asagir), Alberto Morelli (Maizar), Luis Zubizarreta (Acsoja) y David Hughes (Argentigo).

En el marco de la conferencia de prensa ofrecida por las cuatro cadenas del cultivo (Acsoja, Maizar, Argentigo y Asagir), Guillermo Pozzi Jáuregui repasó la agenda del girasol. Pozzi Jáuregui realizó un balance del crecimiento que ha experimentado en el país el cultivo a partir del cambio de política económica que tuvo lugar en diciembre de 2015. “El girasol pasó de ser un cultivo en extinción con un piso de 1.200.000 hectáreas sembradas a tocar en tres años los casi 2 millones de hectáreas”, consideró. Al referirse a la última campaña, el titular de la cadena de valor del girasol explicó que la diferencia entre las expectativas de precio al comenzar la campaña y la cotización actual se debieron a varios factores. En primer lugar, las

retenciones. Sumado a eso, se eliminaron gran parte de los reintegros a la exportación de aceite. Por último, se dio una sobreproducción del 8% en las principales áreas girasoleras (Ucrania y Rusia) que terminaron saturando los mercados de exportación. Todo esto explica una caída del 25% del precio: de los 280 dólares por tonelada proyectados al inicio de la siembra a los 220 dólares al momento de la cosecha. Pese al contexto general, el titular de Asagir recordó que tanto el USDA (3,2 M tn) y la Bolsa de Cereales (3,9 M tn) vienen manteniendo firmes sus proyecciones de cosecha. “Nosotros creemos que el girasol va a formar parte del portafolio definitivo de los productores argentinos. Es un hecho que la demanda crece más que la oferta a nivel mundial”.

Remate especial de terneros



El jueves salieron a la venta 18.500 cabezas de ganado.

La ganadería tuvo un rol destacado en la muestra de San Nicolás. Entre la multitud de actividades se destacó un Remate Especial de Terneros de la mano de la firma Campos y Ganados S.A., que se llevó a cabo el jueves 14. Su director ejecutivo,

Oscar Subarroca, aseguró: “Fue un día fabuloso, con 18.500 cabezas filmadas. Prácticamente se vendió todo lo que se vio en pantalla, solo quedaron 2 lotes de novillos de Formosa y 2 lotes de vaquillonas. El resto se vendió como se esperaba. Los precios fueron positivos y las ventas no se quedaron atrás”. Con respecto a los precios, en la categoría Terneras (con 4600 entradas), el máximo fue \$ 66.80, mínimo \$ 60.70, con un promedio de \$ 63,61. En los Novillos de invernada (con 450 entradas) el máximo fue \$ 59.00, el mínimo \$ 52.50, con un promedio de \$ 55.42. En los Terneros Machos (con 8.000 entradas), el precio máximo fue \$ 74.20, el mínimo \$ 64.00, con un promedio de \$ 67.18. Mientras que en la categoría Vaquillona de invernada (con 300 entradas), el precio máximo fue \$ 61.50, el mínimo \$ 56.70, con un promedio de \$ 58.55.

Más allá del alambrado

Acindar Grupo ArcelorMittal, en organización conjunta con Expoagro, concretaron el 14° Campeonato Nacional de Alambradores cuyo objetivo es reconocer y revalorizar este oficio y acercar a los concursantes toda la innovación y la tecnología aplicada a los productos líderes del mercado agropecuario. En los cuatro días de la muestra el público pudo acercarse al espacio de Acindar y presenciar las diferentes rondas: clasificación, semifinal y la final realizada el viernes que tuvo un final muy emotivo con tres parejas que empataron con puntaje máximo (150). Son Francisco y Carlos Morales, de Ceres, provincia de Santa Fe; Pedro y David García, de Alta Gracia, Cór-



Fuerza y maña en el concurso de Acindar.

doña; y Gustavo Miranda y Emanuel Quinteros, de Los Molinos, Córdoba. Las otras dos parejas finalistas fueron: Hernán Uribe y Agustín Villarreal, de Maipú, Buenos Aires; y Juan y Gastón Simi, de Estación Díaz, Santa Fe.

ENTREVISTA CON EL PRESIDENTE DE ACA

“La integración cooperativa es el desafío más importante que tenemos”

Claudio Soumoulou, titular de la Asociación de Cooperativas Argentinas, habla del presente y de los retos que tiene la entidad que en febrero cumplió 97 años. Las inversiones, el factor “Argentina” y la necesidad de apuntalar el negocio ganadero, los ejes de una rica charla.

Por Juan Berretta

¿Cómo ve la actualidad del sector agropecuario?

-Los productores estamos entusiasmados. Si nos retrotraemos un año, exactamente en esta fecha el año pasado estábamos atravesando una de las peores sequías de la historia de la zona productiva más importante del país. Este año el ánimo de los productores es otro, en general los cultivos de gruesa están en muy buenas condiciones y los lotes que se han empezado a cosechar en el centro norte de Santa Fe y Entre Ríos están arrojando resultados excelentes, especialmente en maíz. Así que las expectativas del productor agropecuario son distintas, están más altas de lo que eran el año pasado.

¿Cómo es el presente de la entidad?

-Nuestra entidad está muy bien posicionada en la actividad que desarrolla. Integramos el Grupo Cooperativo que junto a La Segunda, Aca Salud y Coovaeco, ocupa el sexto lugar entre las empresas de capitales

nacionales que más facturan en el país. Nos fortalece la territorialidad de nuestro ecosistema cooperativo, conformado por 148 cooperativas agropecuarias que, junto a los 50.000 productores que agrupan, consolidan una parte fundamental de la cadena agroindustrial argentina; con presencia en 12 provincias y con una participación activa en más de 600 localidades.

¿Cómo impacta en ACA el momento económico que vive la Argentina?

-Hace muchos años que venimos trabajando con planeamientos estratégicos de cinco años y corrigiéndolos. Esto nos ha permitido marcar un rumbo cierto. Más allá de que hoy estamos frente a un panorama nacional complicado desde el punto de vista económico, ACA no sólo está preparada para afrontarlo sino que estamos con proyectos de inversión importantes.

¿Cuáles son las inversiones que tienen en desarrollo?

-La más importante es la construcción de Puerto Timbúes, en la

»

“El proceso de integración muchas veces se asume como una pérdida o déficit. Hay que verlo como un procedimiento que apunta al desarrollo sostenido”.

provincia de Santa Fe, siguiéndole en importancia la ampliación de la planta de ACABio, la remodelación de Puerto Quequén, la ampliación del área bioenergética en el Criadero Yanquetruz, por nombrar las principales. También, se tienen en carpeta otras, que se irán liberando a medida que se vayan dando las condiciones para ello. Sobre esto último, está en análisis esperando la habilitación de China, un proyecto para fraccionar miel con destino al mercado externo.

¿El proyecto de hacer una maltería en el sudeste bo-



Soumoulou afirma que a ACA la fortalece “la territorialidad de nuestro ecosistema, conformado por 148 cooperativas agropecuarias”.

naerense está descartado?

-El proyecto de la maltería lo analizamos y lo evaluamos bastante en distintas oportunidades, el negocio de la maltería no es sencillo, de hecho hoy Cargill está vendiendo el negocio de malta en el mundo, no sólo en la Argentina. Y es un esquema que en la actualidad no lo vemos viable, al menos por ahora. La otra idea en esa región, incluso hacia la zona de

Bahía Blanca, es la posibilidad de instalar un molino harinero. Pero hoy situaciones, como el momento que está atravesando Molinos Cañuelas, que nos hace descartar la idea. Por ahora el análisis financiero no nos cierra como para hacer la inversión, pero siempre es un proyecto que está en carpeta y que las cooperativas siempre nos recuerdan que es algo en lo que tenemos que trabajar.

Una gestión sustentable que vale oro

A fines de noviembre, en la 16ª edición del Premio a la Excelencia Agropecuaria, organizada por el Banco Galicia y el diario La Nación, la Asociación de Cooperativas Argentinas fue premiada por su compromiso sustentable con el ambiente. No sólo fue elegida ganadora en la categoría Mejor Gestión Sustentable, sino que también fue distinguida con el máximo galardón de Oro por su Planta de Reciclado de Residuos Plásticos. ACA es la primera y única empresa en Argentina que siendo fabricante y comercializador de productos fitosanitarios y silos bolsa, cuenta con su propia planta de reciclado de residuos plásticos, que luego del uso los pone en valor para su reutilización en otras industrias. “Fue un honor recibir el premio al que estábamos ternados y la verdad es que no esperábamos el Oro. Esto es fruto del trabajo de mu-

chos años, de la dedicación, del esfuerzo, de la coherencia, y de las ganas que tenemos todos de que nuestro país salga adelante. Es un impulso para que todos los que hacemos la Asociación de Cooperativas Argentinas sigamos creyendo que podemos seguir haciendo cosas mejores por nuestro ambiente y por nuestro país”, dijo el presidente de ACA Claudio Soumoulou. “Lo que hacemos es recuperar el material plástico, que ACA lo pasa a buscar por cada una de las cooperativas, lo procesamos y elaboramos materia prima para la industria del plástico de nuestro país”, explicó. La planta, ubicada en Cañada de Gómez (provincia de Santa Fe), fue puesta en marcha en 2017 y demandó una inversión de 7,5 millones de dólares. Está diseñada para alcanzar el procesamiento de 7.000 toneladas de plástico al año y su línea de producción tiene la capacidad de generar 1.000 kg/hora de pellets de plástico recuperado. La tecnología utilizada fue



ACA recibió el máximo galardón a la Excelencia Agropecuaria.

importada de Alemania e Italia, líderes y referentes en la materia. Con los pellets de plástico recuperados en la planta, se pueden fabricar herramientas de uso doméstico. Con el polietileno de baja densidad, recuperado de los silos bolsa, se generan bolsas de residuos, macetas flexibles, mangueras. Asimismo, en la actualidad, la fábrica Pentasilos de General Pico, La Pampa, está elaborando silos bolsa verdes con el material recuperado. Y el polietileno de alta densidad de

los envases plásticos se destina a materiales para construcción como postes, varillas, durmientes, separadores de obras viales, entre otros. “En los próximos días le estaremos presentando junto con YPF un proyecto a la ministra de producción de Santa Fe para incorporar el plástico como materia prima para la fabricación del asfalto, que es algo que en el mundo ya se utiliza. El plástico que elaboramos es de buena calidad y podría formar parte de

la elaboración del asfalto”, indicó Soumoulou. Recuperar plástico, además de limpiar los campos, genera el ahorro por reducir la fabricación de polietileno virgen y evita quemar gases, lo que reduce la huella de carbono en el orden de 25.400 toneladas de CO2 al año. Además, disminuye el consumo de energía y produce más y nuevos puestos de trabajo, generando un impacto económico, social y ambiental.

viene de página 6

¿Y qué otros pedidos recibe ACA de sus cooperativas asociadas?

-La necesidad de reforzar la pata ganadera. La ACA siempre ha tenido una especialización en el tema granos, de hecho somos los originadores número uno del mercado argentino, pero tenemos muchos productores mixtos que tienen -o tenemos- actividad ganadera, y necesitamos o queremos también buscar un canal de trabajo por ese lado. Así que estamos empezando a reunirnos con las cooperativas para ver qué podemos hacer y cómo podemos generar un esquema de trabajo más integrado respecto a la ganadería.

Además es un negocio que aparece como una gran oportunidad.

-Sí, hay que ser real y concreto, como oportunidad de negocios se plantea como una gran oportunidad. Los países asiáticos puntualmente empiezan a poder adquirir carne de vaca, empiezan a comer mejor, y quien pasa a comer mejor, dejando

de lado las legumbres y las oleaginosas, empieza a priorizar la proteína roja. El potencial es más que interesante. Los volúmenes de población que se manejan en Asia son muy distintos a los de esta región. Está China con 1400 millones de habitantes, Vietnam -que es un país muy chico- con 92 millones, Singapur con 220 millones, Tailandia con 250 millones... Cuando toda esa población empiece a ganar poder adquisitivo, que lo está adquiriendo, empezará a comer mejor. Y ahí tenemos una gran oportunidad. Semanas atrás participe de un viaje oficial a China, y en un restaurante promocionaban el garrón de vaca, que acá lo comemos en el puchero, como una especialidad de la carne argentina. El día que descubran una bola de lomo o un jamón redondo, no sé qué va a pasar... Hay que tener claro que ahí está la gente, ahí están los mercados.

Volviendo a la coyuntura argentina, ¿qué es lo que más complica hoy a la hora de planificar?

-El movimiento cooperativo se ha sostenido a través de los años,

tiene solidez y muestra a las claras que se puede hacer cooperativismo a pesar de las coyunturas adversas. Lo que más complica es la falta de previsibilidad y de políticas claras, por eso es importante entender que cuando los productores se juntan los objetivos de logran, a veces más despacio, a veces más rápido. La historia lo avala: hace casi 100 años que estamos trabajando de esta manera.

¿Cuál es el desafío que tiene ACA hoy?

-La integración cooperativa es el desafío más importante. Cuando miramos lo que sucede en el mundo, donde pequeñas y grandes empresas o industrias -que a primera vista serían difíciles de unificar- se integran y logran un mayor desarrollo, en el movimiento cooperativo agropecuario aún nos cuesta desprendernos de algunas cosas para dar pasos más importantes. Tenemos una gran responsabilidad quienes nos toca actuar desde la dirigencia cooperativa para poder interpretar la realidad y descubrir los beneficios de estar más unidos, integrando ne-



La ampliación de la planta de ACABIO es uno de los proyectos fundamentales de la entidad.

gocios y/o entidades. La integración está planteada en el sexto Principio Cooperativo al hablar de 'Cooperación entre Cooperativas'. El proceso de integración muchas veces se asume como una pérdida o déficit. Hay que verlo como un procedimiento

que apunta al desarrollo sostenido y a abarcar áreas o actividades que no podríamos lograr de manera individual. No obstante, muchas veces pasa por una cuestión de formación y preparación del dirigente para tomar estas decisiones.

El puerto modelo de Timbúes

La Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) se encuentra construyendo un puerto en Timbúes que, por una serie de características, se convertirá en una terminal modelo en la región. Las obras llevan algo más de un año y actualmente entraron en el tramo de mayor actividad, con 1.000 operarios activos en la terminal en la que planean comenzar a tener actividad en el segundo semestre de este año con el objetivo de acompañar el crecimiento en la producción y envíos al exterior de mercadería argentina. Ocupando unas 30 hectáreas de un terreno que es de 130, y con una inversión de 153 millones de dólares, el puerto de Timbúes de ACA estaría operativo este año. Tendrá una capacidad total de almacenaje de 200 mil toneladas de soja, maíz, trigo y sorgo en 31 silos verticales de hormigón con fondo cónico pero que se encuentran elevados: "Este puerto no va a tener túneles, se evitan espacios confinados que son los de mayores riesgos en cuanto a seguridad", explicaron desde ACA. "La segunda etapa de Timbúes planea duplicar la capacidad de acopio, llegando a las 400 mil toneladas", se adelantó. Una vez concluida la terminal demandará unos 100 operarios para estar operativa. En tanto, todos los puestos de trabajo tienen acceso

para personas con capacidades reducidas. En total, el Puerto de ACA Timbúes contará con 10 silos con capacidad para 2.000 toneladas y 21 silos con capacidad para 8.700 toneladas: "Son silos autovaciables y autolimpiables, lo que te da una versatilidad totalmente distinta al resto de los puertos". La terminal no contará con elevadores, ya que el diseño plantea la incorporación de cintas transportadoras cerradas y herméticas para reducir emanación de polvillo de grano, pensando en el medio ambiente y también en el personal. Estas cintas tendrán una inclinación de 11 grados que le permiten ir ganando altura para lograr la carga de los silos. Unas 10 hectáreas del predio estarán destinadas a un estacionamiento que permitirá alojar unos 1.000 camiones en épocas de mayor movimiento producto de la cosecha. En tanto, la capacidad de descarga de la terminal es de 70 camiones por hora o un total de 2.400 toneladas de grano. En tanto, se prevé acceso ferroviario y un desvío de vías propio que se desprenderá de un ramal que se está construyendo en la zona, que estará listo en el segundo semestre de 2019. Por otro lado habrá dos torres de embarque que permitirán cargar granos a una velocidad de 3.200 toneladas por hora con un muelle que habilita la llegada de buques Panamax. De esta forma la capacidad de



Timbúes se encuentra en construcción desde hace un año.

exportación de granos por parte de ACA crecerá en 4 millones de toneladas de granos por campaña, completando un total de 11 millones de toneladas.

Quequén

Pero también ACA tiene buenas noticias en referencia a la terminal que tiene en Puerto de Quequén. Allí, con una inversión de 14 millones de dólares, están casi finalizadas las obras de modernización y ampliación de su capacidad de almacenaje y carga de buques. "Ya están construidos los ocho silos y se está trabajando en la mecanización de las galerías y de la línea de embarque. La construcción en general está casi finalizada. Las nuevas insta-

laciones de almacenaje podrán usarse operativamente, a partir de este mes de marzo, cuatro silos (20 mil toneladas), cuando comencemos a recibir la mercadería proveniente de la cosecha gruesa. El resto de la obra estará lista para el mes de abril", señaló Osvaldo Perino, jefe de la Filial Necochea y de la terminal portuaria de ACA. "La remodelación incluye el agregado de 8 silos de 5.000 toneladas cada uno, que ya están construidos, pero no están operativos hasta que no se concluyan las obras de mecanización", dijo Perino. Estas instalaciones suman 40.000 toneladas de acopio a las ya existentes en el puerto, para completar 220.000 toneladas,

base trigo. "Al incorporar más almacenaje nos permite una mejor distribución y clasificación de la mercadería. Simultáneamente a los silos, se está trabajando en el reforzamiento del muelle de atraque y ampliando la capacidad de carga, con el agregado de una mano, en 1.000 toneladas/hora, y así se podrán completar 3.000 toneladas/hora de embarque teóricas. Previo a las citadas obras, la estación marítima de ACA incorporó un sistema de supresión de polvo en la carga de los buques, para reducir significativamente el impacto ambiental en este tipo de operaciones.

GANADERÍA

“Si tenés como cliente a Estados Unidos, el mundo te mira bien”

Así lo afirmó el presidente de Swift, Miguel de Achaval, y aseguró que la apertura de ese mercado permitirá sumar más destinos.

El presidente de la empresa frigorífica Swift, Miguel De Achaval, indicó que con la apertura del mercado estadounidense para la carne bovina argentina “el mundo ya te mira bien” y posibilitará sumar más destinos para la actividad.

De Achaval también llamó a combatir la informalidad del sector y aseguró que “no me parece una buena idea que un país sea ‘chinodependiente’” a la hora de las exportaciones.

En lo que respecta al estándar sanitario, “Estados Unidos es líder. Abriendo ese mercado, es muy posible que atrás también se abra Japón, México y demás países importantes. Si como cliente tenés a Estados Unidos, el mundo ya te mira bien”, explicó De Achaval.

El mercado estadounidense para la carne argentina tuvo su reapertura

a finales de noviembre de 2018, luego de haber estado cerrado por más de 17 años.

Tras el acuerdo entre ambos países, Swift fue la primera empresa que exportó carne bovina a Estados Unidos, con un envío en diciembre de 500 kilos de ojo de bife a Miami y otro posterior de 12,3 toneladas a Filadelfia.

Según De Achaval, “el potencial del mercado estadounidense radica en su variedad étnica, buen poder adquisitivo y, en un punto que es muy importante, que es que Estados Unidos importa y exporta la misma cantidad de carne”.

El presidente de la empresa explicó que “como el 50% de la dieta de un estadounidense de carne bovina es en hamburguesas, para que las mismas no sean tan grasosas necesita materia

prima magra. A Estados Unidos le ayuda mucho la complementación de nuestra carne, que en su mayoría es magra, y vamos a competir por ese mercado con Australia y Nueva Zelanda y eso levanta nuestro nivel”.

“No quiero ser ‘chinodependiente’”

Respecto al mercado chino, el cual absorbió el año pasado el 56% de las más de 550.000 toneladas exportadas de carne vacuna en total por Argentina, De Achaval indicó que esa plaza “no es infinita, y no me parece buena idea que un país sea ‘chinodependiente’”.

“En primera instancia, no es un país extremadamente democrático y segundo, no estoy cómodo porque si por equis causa pasa algo y China dice que no le compra carne a Argen-



EE.UU. volvió a comprar carne argentina en noviembre de 2018.

tina por 60 días, te explota todo en la cara”, explicó.

Según De Achaval, las exportaciones a China tuvieron un incremento exponencial en los últimos tiempos, porque el país asiático “encontró un nicho en Argentina, donde había una alta cantidad de animales para exportación”.

“Aquí el porcentaje de progenia es bajo: de 100 vacas que andan pastando, el 65 % te dan un ternero, mientras que en otros lados esa relación es de 75 u 80%. Lo que tenemos es materia prima que sobra, por lo que se pueden sacar vacas del sistema y no estoy sacándole capacidad productiva al país, sino haciéndolo mas eficiente”, explicó.

Asimismo, agregó que “no se necesitan más vacas, sino producir más carne, generando más kilos por animal”.

“Se trajo al país genética de Estados Unidos, se multiplicó, se expandió en el mercado, se generó el potencial genético de un novillo de 450 kilos y se lo faena cuando pesa en 350 kilos. Hay algo que estamos haciendo mal y hay una sola palabra:



“A EE.UU. le ayuda mucho la complementación de nuestra carne, que en su mayoría es magra, y vamos a competir por ese mercado con Australia y Nueva Zelanda”.

informalidad”, afirmó.

“La informalidad en el mercado de consumo de animales livianos es muy fuerte. Por eso hay una gran lucha en terminar con esa informalidad”, concluyó.

Swift Argentina es una de las principales empresas productoras de carne del país y fue adquirida en 2017 por la compañía brasileña Minerva Foods.

Hoy en día cuenta con cinco plantas, de las cuales tres se encuentran operativas, con 1.900 empleados y exporta carne a China, Europa, Chile, Brasil y Estados Unidos, entre otros.

Agenda de remates | MARZO

CONSIGNATARIA	LUGAR	TIPO	CANTIDAD	HORA
SÁBADO 23				
SÁENZ VALIENTE, BULLRICH Y CÍA. S.A.	Las Flores	Especial Estrellas del destete	9.000	
LUNES 25				
M.I.C.	Capital Federal	Remate televisado	a-c	17.00
ROCCO, CANALES Y CÍA S.R.L.	Rauch	Remate por Internet	a-c	9.30
MARTES 26				
MADELÁN S.A.	Pilar	Remate por Internet	a-c	
GANADERA SALLIQUELÓ S.A.	Carhué	Gordo, invernada y cría	a-c	
COLOMBO Y MAGLIANO S.A.	Chascomús	Remate televisado	a-c	10.00
SIVERO Y CÍA. S.A.	Saladillo	Faena	a-c	
SÁENZ VALIENTE, BULLRICH Y CÍA. S.A.	Suipacha	Gordo, invernada y cría	a-c	
MONASTERIO TATERSALL COOP. AGRÍCOLA GANADERA DE TANDIL Y VELA LTDA.	Tandil	Gordo, invernada y cría	1.500	
PEDRO NOEL IREY S.R.L.	Vieytes	Gordo, invernada y cría	a-c	
MIÉRCOLES 27				
WALLACE HNOS. S.A.	Azul	Gordo, invernada y cría	2.000	
GANADERA SALLIQUELÓ S.A.	Bahía Blanca	Gordo, invernada y cría	a-c	
JAUREGUI LORDA S.R.L.	Brandsen	Faena	a-c	
MARTIN Y ALONSO S.R.L.	Huanguelén	16ª Venta Anual de Don Osvaldo e invitados	2.000	14.30
JUEVES 28				
DANIEL BLANCO Y CÍA. S.A.	Ayacucho	Gordo, invernada y cría	a-c	
CONSIGNATARIA VITTORI ERCAZTI S.A.	Bahía Blanca	Remate por Internet	a-c	
ALZAGA UNZUÉ Y CÍA. S.A.	Benito Juárez	Gordo, invernada y cría	a-c	
MONASTERIO TATTERSALL S.A.	Daireaux	Gordo, invernada y cría	1.500	
PEDRO NOEL IREY S.R.L.	Monte	Gordo, invernada y cría	a-c	11.00
PEDRO NOEL IREY S.R.L.	Ranchos	Gordo, invernada y cría	a-c	14.30
SUCESORES DE BRIVIO Y CÍA. S.R.L.	Tandil	Especial invernada y cría	a-c	
SUCESORES DE BRIVIO Y CÍA. S.R.L.	Tandil	Especial invernada y cría	1.500	
VIERNES 29				
Alzaga Unzué y Cía. S.A.	9 de Julio	Gordo, invernada y cría	a-c	
Jauregui Lorda S.R.L.	Brandsen	Especial Invernada y cría	3.500	
Daniel Blanco y Cía. S.A.	Cañuelas	Gordo, invernada y cría	a-c	

Mejores créditos para tamberos bonaerenses

Se trata de un programa diseñado entre el Ministerio de Agroindustria provincial y el CFI.

Una serie de mejoras fueron introducidas por el Programa de Financiamiento a Sistemas de Producción de Leche por el Consejo Federal de Inversiones (CFI), conformada por una línea de crédito fondeada con recursos de la Provincia, informó el Ministerio de Agroindustria bonaerense

Las modificaciones realizadas por el CFI, a solicitud del Ministerio, incluyen la eliminación del tope máximo de 250 vacas para el acceso a la línea en el caso de que los fondos sean destinados al manejo de efluentes en los tambos, poniendo de esta manera, a disposición de los tamberos bonaerenses una herramienta financiera que facilitará su ingreso al proyecto de uso agronómico de los purines de

tambo presentado recientemente por el gobierno provincial.

Por otra parte, se elevan significativamente los montos máximos prestables, pasando en el caso de los tambos de mayor escala de 2,5 a 4 millones de pesos por productor.

La línea mantiene las condiciones de plazo -hasta seis años con 18 meses de gracia- y la frecuencia de amortización mensual o trimestral, con una tasa variable que se ubica al 1º de marzo en el 23,94% anual. La guía publicada por el CFI aclara también que en ningún caso la tasa podrá exceder el 30% anual.

Los interesados en acceder a esto créditos deben dirigirse a la Unidad de Enlace de la Provincia de Buenos Aires (UEP), ubicada en Calle 5 N° 1280, La Plata. El teléfono es 0221-4214325 / 4213677 / 4823247, y el email unidaddeenlacecfi@gmail.com.