

# TRANQUERA

abierta al campo argentino

Semana del 13 al 19 de abril de 2019

## CAMPAÑA RÉCORD



Maíz: proyectan 47 M de toneladas **P.3**

## GANADERÍA

Polémica por baja de peso mínimo de faena

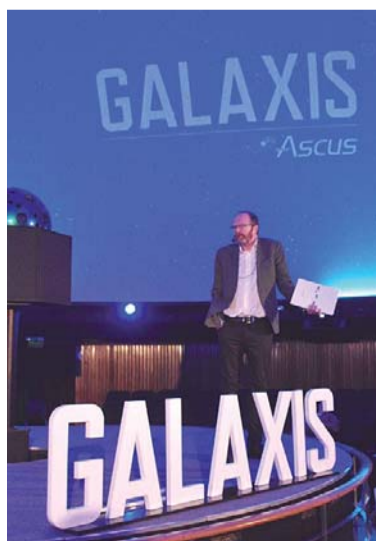
La Cámara de la Industria y Comercio de Carnes (Ciccra) hizo un pedido ante la Justicia para pedir la nulidad de la medida. **P.6**

## PUERTO DE ROSARIO

Presentan operativo "Cosecha Segura"

Es para evitar posibles casos de inseguridad en la logística. Afirmaron que este año las fuerzas de seguridad se quedarán hasta noviembre. **P.2**

## LANZAMIENTO



Ya hay vacas de otra "Galaxis" **P.7**



"Nuestra tecnología trabaja en base a cámaras ópticas detectando dónde hay malezas y, mediante microprocesadores individuales en cada nodo, dar la orden de aplicar", afirman desde Milar.

## MALEZAS RESISTENTES

# La aplicación justa en el lugar exacto

Eco Sniper es el primer prototipo nacional para aplicaciones selectivas de herbicidas. Es una tecnología que permite un importante ahorro de insumos y mayor eficiencia y fue premiada en Expoagro. Se trata de una creación de Milar Agro Tech, una pequeña empresa del sudeste bonaerense dedicada a desarrollar soluciones tecnológicas para el agro. **P.4 y 5**

## DESPLIEGUE GUBERNAMENTAL

# Lanzan la edición 2019 del operativo de seguridad en el puerto de Rosario

Anunciaron que "Cosecha Segura" será más efectivo que en 2018 y que durará hasta el mes de noviembre.

La ministra de Seguridad de la Nación, Patricia Bullrich, y el secretario de Agroindustria, Luis Miguel Etchevehere, lanzaron en Rosario el operativo de seguridad "Cosecha Segura" con el fin de disminuir el nivel de conflictividad y evitar posibles casos de inseguridad en la logística.

El Plan de Seguridad para garantizar la llegada de miles de camiones a los puertos agroexportadores del cordón industrial del Gran Rosario fue lanzado por Bullrich y Etchevehere en un acto que se desarrolló en la sede de la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) en el puerto de San Lorenzo.

En ese contexto, la ministra de Seguridad de la Nación anunció que este año se realizará un despliegue mayor a 2018, que se extenderá hasta noviembre.

Bullrich señaló que "este año el flujo de camiones no para" y, en esa línea, destacó "el trabajo en conjunto de las fuerzas federales y la policía local".

## Trabajo en equipo

"Nosotros creemos en el trabajo en equipo", manifestó Bullrich al remarcar la gestión que realiza el Ministerio a su cargo junto con la cartera de Transporte que encabeza Guillermo Dietrich, a quien agradeció por darle "continuidad al proyecto".



**Ministra Patricia Bullrich: "Este año el flujo de camiones no para".**

El operativo se realiza con el trabajo en conjunto de las secretarías de Seguridad Interior y de Fronteras, Gendarmería Nacional, Prefectura Naval, Ministerio de Transporte de la Nación y el Ministerio de Seguridad de la provincia de Santa Fe.

Desde Agroindustria destacaron que "la iniciativa tiene como objetivo disminuir el nivel de conflictividad y evitar posibles casos de inseguridad en las inmediaciones de las terminales portuarias, por lo que productores y transportistas pueden solicitar fecha y hora para realizar sus despachos, con lapsos de no más de 90 minutos".

Al respecto, Etchevehere indicó que "junto con los Ministerios de Seguridad y de Transporte, y el acompañamiento de las provincias, hemos organizado un sistema de denuncias para poder actuar en casos de violencia o de aprietes al momento de mover la cosecha, y para ello necesitamos la colaboración de todos haciendo las denuncias correspondientes".



El lanzamiento de "Cosecha Segura" en la sede de la Asociación de Cooperativas Argentinas.

## Acuerdos con la provincia de Sichuan

El ministro de Agroindustria bonaerense, Leonardo Sarquís, y el director general de Agricultura y Asuntos Rurales de Sichuan, Xang Xiubin, firmaron un Memorandum de Entendimiento sobre Cooperación Agrícola con el fin de promover el desarrollo de la agricultura, la industria alimentaria, la cooperación económica y el comercio agrícola entre ambas partes.

La firma del acuerdo se dio en el marco del encuentro para la promoción de la provincia de Sichuan, una de las 13

principales provincias productoras de cereales de China (34.337 millones de toneladas) con un área de tierra cultivable de 6,7 millones de hectáreas, se hoy oficialmente. Tanto la provincia de Buenos Aires como la provincia de Sichuan acordaron reforzar aún más los intercambios de comercio, mercado tecnológico e información económica, como también impulsar actividades relacionadas con la promoción de productos agrícolas como visitas comerciales, exposiciones y ferias.

## HERBICIDA POLÉMICO

# Bayer hace públicos los estudios sobre la seguridad del glifosato

El grupo empresarial enfrenta miles de demandas en EE.UU. relacionadas con posibles efectos cancerígenos.

El grupo empresarial químico-farmacéutico alemán Bayer dio a conocer que difundió en Internet un total de 107 estudios sobre la seguridad del controvertido herbicida glifosato. Todos estos estudios se encuentran ahora a disposición en la plataforma de transparencia de la compañía.

Se trata de análisis presentados a la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA, por sus siglas en inglés) en el marco del proceso de aprobación en la UE y cuyos derechos posee Bayer.

"En la medida que ponemos a disposición nuestros detallados datos de seguridad científica le ofrecemos a todos los interesados la posibilidad de que ellos mismos se formen una opinión sobre cuán elevado es nuestro enfoque de seguridad", declaró el jefe de la división de Protección de Plantas, Liam Condon.

El tribunal de la UE resolvió recién en marzo pasado que debían hacerse públicos esos estudios sobre el riesgo de cáncer que implica el glifosato.

La decisión de la EFSA de mantener estas investigaciones bajo confidencialidad quedó sin efecto, explicaron los jueces luxemburgueses intervinientes, al considerar que el interés público por la información prevalece sobre la protección de los



Se publican los datos sobre el glifosato.

intereses empresariales.

La disputa en torno a los posibles efectos cancerígenos del glifosato se convirtió en los últimos meses en un riesgo multimillonario para Bayer.

Tras la adquisición de la empresa estadounidense Monsanto la compañía alemana se ve amena-

zada en Estados Unidos por miles de demandas relacionadas con los posibles riesgos cancerígenos del producto herbicida Roundup y de su principio activo, el glifosato. En dos casos la empresa ya fue condenada por tribunales estadounidenses a desembolsar millonarios pagos indemnizatorios.

**TRANQUERA**  
abierta al campo argentino

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

Año XIII | N° 1135  
Semana del 13 al  
19 de abril de 2019

Este suplemento integra las ediciones de:

**En la Pcia. de Bs. As.:**  
Ecos 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

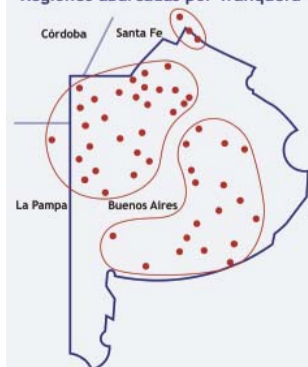
Es una publicación de Diarios Bonaerenses S.A.

## 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

EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

# Prevén una gruesa con más de 9 M de hectáreas sembradas

Esta cifra representa un crecimiento del 2,3% con respecto a la campaña anterior.

El Ministerio de Agroindustria bonaerense, a través de su Observatorio de Datos de Bioeconomía, informó que la campaña de gruesa del 2019 en la provincia de Buenos Aires alcanza los 9,03 millones de hectáreas sembradas, lo que representa un crecimiento del 2,3% en relación con la campaña anterior.



**Sarquís: "No cosechamos más granos sino datos, ambientes, microambientes, maquinaria, tecnología, aplicaciones".**

En este sentido, el cultivo que más creció en superficie fue el maíz con una expansión del 3,4%, y en el norte bonaerense se registraron rindes en rangos de 100 a 110 quintales por hectárea contra un promedio de 79 respecto del ciclo anterior.

También se destacan importantes rendimientos por fuera de la zona núcleo. "El maíz es el cultivo que mejor se integra a toda la cadena agroindustrial", afirmó el ministro de Agroindustria bonaerense, Leonardo Sarquís.

Al respecto, Sarquís manifestó que "son excelentes perspectivas que confirman el protagonismo de Buenos Aires en materia agroindustrial. De esta manera, seguimos consolidando las exportaciones y el ingreso de divisas".

Destacó que "no cosechamos más granos sino datos, ambientes, microambientes, maquinaria, tec-

nología, aplicaciones, eficiencia e información para tomar cada vez mejores decisiones".

El Observatorio precisó que se espera una cosecha de más 15 millones de toneladas de maíz; 17,5 millones de soja y 1,9 de girasol (esta última ya concluida).

Como resultado final, la campaña de gruesa alcanzaría los 34,4 millones de toneladas, un 30% por encima de la campaña anterior y superaría en un 2,5% la campaña 2016/17. Además, se prevé que ingresen en el circuito productivo unos US\$ 6.500 millones.

El ministro agregó que "la gruesa y la fina juntas en Buenos Aires implican una inyección de US\$ 10.000 millones de aportes de Buenos Aires al circuito interno y externo". "Esto sigue ratificando que la agroindustria es el principal motor de la economía", concluyó Sarquís.

## Los números del sur

Solo en el área de cobertura de la Bolsa de Cereales y Productos de Bahía Blanca, la producción de soja aumentaría 38%, la de maíz un 21% y la de girasol se mantendría estable.

La cosecha sojera pasaría de 4,6 a 6,4 millones de toneladas, a partir de un rendimiento estimado de 2.300 kilogramos por hectárea. Así se desprende del primer reporte de abril efectuado por el Equipo de Estimaciones Agrícolas de la entidad bahiense, que indicó que "el 5% del área sojera transita la etapa de llenado, el 90% se encuentra en distinto grado de madurez y el 5% restante fue cosechado, principalmente lotes de siembra temprana en la zona norte".

En cuanto al rinde estimado, el relevamiento indicó que en el área de influencia "se espera un rendimiento de 2.300 kilos por hectárea, un 35% más que el ciclo 2018-2019". En lo que respecta a la producción

estimada, el informe precisó que "aumentaría un 38% al pasar de 4,6 a 6,4 millones de toneladas".

La producción de maíz, por su parte, pasará de 4,9 a 5,9 millones de toneladas, a partir de un rendimiento promedio de 6.600 kilos por hectárea. La entidad bahiense indicó que "el 10% de los lotes se encuentra en llenado de granos, principalmente cultivos de segunda en la zona centro y tardíos en la zona sur".



El maíz se expandió notablemente en territorio bonaerense.

En tanto que el girasol se mantendría en una producción de 1,32 millones de toneladas a partir de un rendimiento de 2.100 kilogramos por hectárea. "El 25% de los lotes se encuentra en estado de madurez mientras que el 75 %

restante fue cosechado", según la Bcpbb, que añadió: "La trilla finalizó en la zona norte mientras que en la centro y sur se encuentra muy avanzada, restando cosechar los partidos más costeros de la provincia de Buenos Aires".

## Soja: se sextuplicaron las declaraciones de ventas al exterior

Las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) del complejo sojero alcanzaron al 3 de abril unos 3,5 millones de toneladas, cifra seis veces superior a la de similar fecha del ciclo anterior, informó la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR). Por su parte, las de maíz "más que duplican" el volumen registrado la campaña anterior al totalizar 12,8 millones de toneladas, tercera marca más alta en nueve años y sustancialmente por encima de los 8,4 millones de toneladas promedio de las últimas siete campañas.

"A medida que se aproxima el avance masivo de la cosecha de granos gruesos en Argentina se percibe en el mercado un optimismo comercial que no tuvo la campaña pasada", remarcó la entidad bursátil en un trabajo realizado por los especialistas Desiré Sigaudó y Emilce Terré.

Según el trabajo, "un año atrás el sector exportador se mostraba muy cauto en la declaración de ventas de exportación, en vista



Hay optimismo en los exportadores de granos.

de una producción de soja y maíz sensiblemente recortada por la dura sequía que afectaba al país". "Actualmente el ritmo de ventas de exportación declaradas es ampliamente superior al de la atípica campaña 2017/18, superando también los volúmenes en registro para el ciclo anterior, 2016/17", agregó. En el desagregado de las DJVE del complejo sojero, se destacó el aumento en más de cien veces de las declaraciones de soja, que el año pasado se situaron en 11.475 toneladas y al 3 de abril del presente ciclo totalizaron en 1,1 millones de toneladas, aunque, de todas maneras se ubicaron 500.000 toneladas

por debajo del promedio de las últimas 7 campañas. Por su parte, las DJVE de aceite de soja crecieron casi diez veces al alcanzar 833.414 toneladas, mientras que en el caso de otros subproductos de la oleaginosa, el crecimiento fue de 237% al pasar de 468.000 a 1,5 millones de toneladas. Asimismo, el avance de la cosecha de soja y las buenas condiciones climáticas pronosticadas impulsaron el ingreso de camiones a los puertos del Gran Rosario y lograron acaparar el 51% de los cargamentos, al desplazar al maíz.

**MESTIZO**  
LA MEZCLA PERFECTA  
DE GLIFOSATO + 2,4 D

SOLUCIONES  
**ATANOR**

**BARBECHOS**  
EFECTIVOS Y SEGUROS

BANDA TOXICOLÓGICA AZUL - Apto para aplicaciones por su botán.

**ATANOR**

**PFLANZ**

► MALEZAS RESISTENTES

# La aplicación justa y necesaria

Eco Sniper es el primer prototipo nacional para aplicaciones selectivas de herbicidas. La tecnología, premiada en Expoagro, es una creación de Milar Agro Tech, una pequeña empresa del sudeste bonaerense dedicada a desarrollar soluciones para el agro.

► Por Juan Berretta

“Podemos soñar en hacer aplicaciones adentro de cultivo pegándole solamente a la maleza. Hoy eso está en desarrollo. No estamos tan lejos”, asegura destilando pasión Leonardo Elgart.

El agrónomo de Tres Arroyos es el socio gerente de Milar Agro Tech, empresa que empezó a delinear hace cuatro años junto a los ingenieros necochenses Esteban y Agustín Bilbao, y al productor agropecuario Cristian Verkuyl, coterráneo de Leonardo, y que hoy está a la vanguardia en lo que se refiere a aplicación selectiva de herbicidas. Así quedó demostrado en Expoagro, donde Eco Sniper, la tecnología que están desarrollando, resultó premiada.

El sistema diseñado por Milar es el primer desarrollo nacional para aplicaciones selectivas que se suma a un mercado dominado por creaciones importadas y que trabajan en base a sensores que detectan verde.

“Nuestra tecnología trabaja en base a cámaras ópticas, en la etapa de barbecho, detectando mediante estas cámaras dónde hay malezas y, mediante microprocesadores individuales en cada nodo, dar la orden de aplicar. Estamos trabajando en la siguiente etapa, llamada ‘cultivo’, en la

cual el trabajar con cámaras en lugar de sensores nos permitirá ingresar a realizar aplicaciones selectivas dentro de los cultivos diferenciando lo que es cultivo de lo que no”, explica Elgart.

“La eficiencia se basa en que la mayoría de los lotes en barbecho que se pulverizan con herbicidas tienen menos del 5% de cobertura verde, esto nos ha llevado a medir en promedio ahorros del 70% del producto químico en casos reales en lotes propios, de productor, ensayos con Regionales Aapresid, INTA y grupos CREA”, indica. Y agrega: “Esto conlleva una reducción muy importante del uso de agroquímicos por unidad de superficie y produciendo la misma cantidad de alimentos. Otras aristas mejoradas es la reducción de la cantidad de viajes para transportar los herbicidas al campo, menos trabajo en relación a esto, y menor generación de envases vacíos de agroquímicos”.

## Socios complementarios

Los integrantes de la empresa tienen actividades que se complementan. Verkuyl es técnico en administración agropecuaria con posgrado de agronegocios y administra su empresa agropecuaria. Elgart es ingeniero agrónomo, asesor especializado en agricultura de precisión y procesos de incorporación tecnológica. Los



El sistema diseñado por Milar es el primer desarrollo nacional para aplicaciones selectivas.

hermanos Bilbao son ingenieros agrónomos y asesores de cultivos agrícolas desde Agroestudio Viento Sur SRL y el CREA Necochea Quequén, además son socios de Aapresid Regional Necochea e integran la Asociación Argentina de Protección Profesional de Cultivos Extensivos (Aappce).

A los cuatro los unió el espanto de ver el avance de las malezas resistentes. Así comenzaron a crear el sistema de aplicación selectiva. Los resultados generados en un principio en ensayos con el prototipo sobre un cuatriciclo y con un equipo montado en un pulverizador de arrastre en funcionamiento en el sudeste bonaerense son muy positivos.

“En 2018 realizamos más de 10 ensayos propios y en colabora-

ción con diferentes instituciones públicas y privadas y hemos logrado un ahorro promedio del 67% del volumen de herbicidas utilizados, con situaciones muy variables de acuerdo a la cobertura verde de las mismas, logrando ahorros del 20% en lotes con mucha presencia de trigo guacho y de hasta el 80% en muchas situaciones de barbecho. Actualmente seguimos sumando lotes aplicados con el pulverizador de arrastre logrando muy buenos resultados, lo cual impacta fuertemente tanto en el cuidado del medio ambiente como en los costos del control de malezas”, explica Leonardo.

“Está claro que para mejorar el manejo de malezas tenemos que ser más inteligentes y aprender de



**“En 2018, durante una serie de ensayos, logramos un ahorro promedio del 67% del volumen de herbicidas utilizados”.**

los errores del pasado, sumando todas las herramientas disponibles y utilizándolas dentro de una planificación de mediano y de largo plazo. Las herramientas que más rápidamente nos pueden ayudar a bajar los costos y a utilizar menos herbicidas son las aplicaciones selectivas, por ello hay que usarlas

## Medalla de oro y mucho más

Eco Sniper fue reconocido con una de las ocho medallas de oro que se entregaron en la sexta edición del Premio Ternium Expoagro a la Innovación Agroindustrial en el marco de la megamuestra que a principios de marzo se llevó a cabo en San Nicolás. Según los organizadores, el mencionado galardón “pone bajo la luz el esfuerzo y la creatividad de la agroindustria argentina. Tiene como objetivo promover y estimular el desarrollo de la tecnología, y potenciar la competitividad internacional del sector, a través de la mejora continua de sus procesos de producción”.

En esta oportunidad, el premio puso en valor 19 desarrollos vinculados a la maquinaria de origen nacional y dos de

fabricación extranjera. Más de 50 desarrollos se presentaron en esta sexta edición, de los cuales 48 llegaron a la instancia de jura y 21 fueron elegidos por el jurado de expertos por considerar “que realizan un aporte al desarrollo tecnológico agroindustrial”.

Este año se entregaron ocho medallas de oro a aquellos desarrollos “que presentaron una innovación tal, que permita un cambio sustancial en sus funciones, logre un nuevo procedimiento o mejore sustancialmente el ya conocido”. Para la elección, fueron decisivos el efecto de la innovación sobre la eficiencia y seguridad en el trabajo, el medio ambiente y la eficiencia energética. “Esta medalla premió desarrollos de origen nacional, donde más del 60% del valor de sus componentes son de fabricación

argentina”, se informó.

En este contexto, Milar Agro Tech fue reconocida con la medalla de oro en el rubro Protección Vegetal por su “Eco Sniper para aplicación selectiva de herbicidas”.

Al margen del premio “físico” de la medalla en sí, el reconocimiento genera una serie de beneficios de vital importancia para una empresa como Milar. “En primer término nos abrió algunas puertas que de otra manera hubieran sido inaccesibles. Al otro día de recibir la medalla yo tuve un encuentro con la gobernadora María Eugenia Vidal y un día después, como proyecto sobresaliente de Expoagro, nos recibió el presidente Mauricio Macri”, explica el ingeniero agrónomo Leonardo Elgart, socio gerente de la firma que tiene base en Tres Arroyos, en el sudeste bonaerense.

“Nosotros participamos de una reunión cerrada de seis empresas con Macri. Y hablamos de empresas como John Deere. Fue algo muy importante”, agrega.

El premio también incluye un stand con todo pago para la edición 2020 de Expoagro y la posibilidad de participar en Agritechnica, la feria líder mundial de maquinaria agrícola que se desarrollará entre el 10 y el 16 de noviembre en Hannover, Alemania. “Ahora estamos en proceso de evaluación las empresas que hemos ganado la medalla de oro, y de ahí se elegirá el proyecto más destacado para ir a Alemania, donde será presentado”, cuenta Elgart. De hecho, los miembros de Milar ya tuvieron una reunión en Expoagro con los representantes de Agritechnica que viajaron a la Argentina.

También en Expoagro se gestionó



La merecida medalla.

la presencia de Milar en Agrishow 2019, la megamuestra del campo brasileño que se llevará a cabo entre el 29 de abril y el 3 de mayo en Ribeirão Preto, en el estado de San Pablo. “El 60% de la venta de maquinaria agrícola de Brasil se convenia en Agrishow, así que vamos con muchas expectativas”, comenta el ingeniero, que adelantó que están muy avanzadas las negociaciones con dos empresas norteamericanas interesadas en el Eco Sniper.

viene de página 4

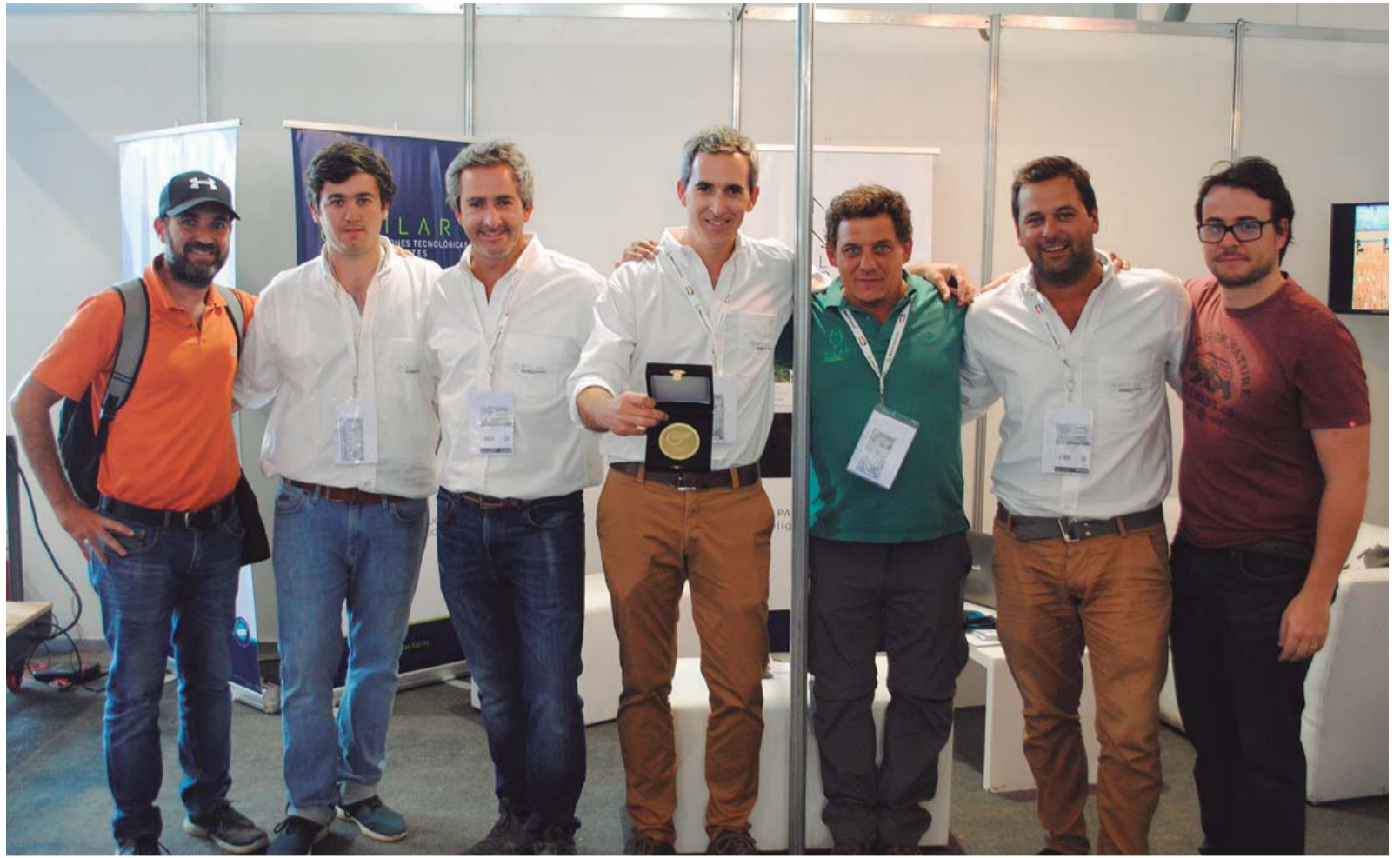
inteligentemente. Se viene la liga de las aplicaciones selectivas para generar información local y zonal de ahorros en barbechos, y próximamente dentro de los cultivos”, aporta Esteban Bilbao.

### Soluciones tecnológicas

Ahora bien, cuando el proyecto empezó a avanzar surgió la necesidad de formar una empresa y también surgieron nuevos objetivos. “Arrancamos con este proyecto madre, y a raíz de esto creamos Milar. Pero antes de formar la empresa nos contactamos con Gustavo Napolitano, profesor de la Maestría de Agronegocios de la UBA -desde ese momento nos acompaña en el asesoramiento- y es quien nos ayuda a ordenarnos



**“Somos creadores de productos de vanguardia, a partir de los beneficios funcionales que aporta el paradigma tecnológico actual”.**



El equipo de Milar festeja en Expoagro.

desde lo empresarial, un mundo nuevo para nosotros”, cuenta el tresarroyense.

Como parte de ese ordenamiento los socios debieron definir distintos aspectos de la empresa -visión, misión, expectativas, objetivos- “y descubrimos en ese proceso que Milar no era sólo Eco Sniper, el algo más, y así fue que nos posicionamos como desarrolladores de soluciones tecnológicas para el agro”, indica Elgart.

Hoy, a un par de meses de completar el segundo ejercicio como empresa formal, Milar cuenta con cuatro personas trabajando full

time, otra part time y nueve que les prestan servicios. Y la misión está bien clara: “Nosotros captamos la necesidad de la actividad privada, traemos el problema, y hacemos un plan tecnológico innovador para solucionarlo. Ese plan lo negociamos o lo vendemos a empresas para que hagan todo el proceso que sigue después de la innovación, la fabricación, la venta y la promoción”.

Y agrega: “Nuestra capacidad de adaptación a las nuevas tecno-

logías es un valor agregado que nos constituye en un aliado estratégico. Somos creadores de productos de vanguardia, a partir de los beneficios funcionales que aporta el paradigma tecnológico actual”.

A la premiada Eco Sniper, hay que sumarle la aplicación gratuita Sacha (ver “Una APP...”) y en el corto plazo se producirá el lanzamiento de Pirwa, la plataforma web de la compañía que implementa el uso de imágenes satelitales e información geo referenciada. ➡

## Una APP para evaluar malezas

Como desarrolladores de tecnología, el producto que dieron a luz desde Milar Agro Tech fue Sacha, una aplicación móvil gratuita que permite tomar imágenes o videos y calcular el porcentaje de cobertura verde del lote, geo-referenciando cada medición para poder realizar un seguimiento de la evolución de las malezas en el tiempo o del porcentaje de control luego de la aplicación de un herbicida. En cada medición el usuario puede optar por registrar las malezas presentes, indicando el tamaño y la cobertura de cada una en particular.

“La aplicación hoy tiene 4.000 descargas en 17 países, no es menor, ya que en promedio las aplicaciones de agro no pasan las 500”, indica el ingeniero Leonardo Elgart.

“Otras utilidades de esta herramienta son: tomar conciencia de la importancia de las aplicaciones selectivas y estimar el potencial ahorro de herbicida si se empleara esta tecnología; en cultivos y ensayos medir el porcentaje de cobertura del suelo permitiendo evaluar diferentes tratamientos y

su evolución en el tiempo; permite enviar alertas de malezas resistentes (o sospechosas de resistencia) a la REM de Argentina (Red de Malezas Resistentes coordinada por Aapresid)”, aporta el ingeniero Esteban Bilbao, integrante también de Milar y socio de la Regional de Necochea de Aapresid. Además, Sacha cuenta con una plataforma web (sacha.milar.farm) a la cual los usuarios de la aplicación pueden ingresar para definir sus lotes, ver el historial de sus mediciones y gestionar su información geo-referenciada.

“En el manejo de malezas uno de los peores errores que hemos cometido es el de utilizar reiteradamente una misma herramienta de control, seleccionando a los individuos más aptos para sobrevivir a esa acción. Debemos utilizar y alternar, con un plan en el tiempo, todas las herramientas disponibles, sean estas mecánicas, culturales, químicas y las que estén por venir. Pero el primer paso es tener un diagnóstico certero, para lo cual debemos monitorear y cuantificar las malezas”, explica el agrónomo.

## De los guanacos a las imágenes

De los cuatro socios de Milar Agro Tech, el ingeniero Leonardo Elgart se autodefine como “el loco que le gustan las máquinas y la tecnología”. El tresarroyense lleva 15 años trabajando con imágenes satelitales y formó parte del grupo de los primeros agrónomos que se involucraron con la agricultura de precisión. Lo curioso es cómo llegó el socio gerente de Milar a especializarse en la materia.

“La vida fue la que me especializó”, resume con un toque de humor. Aunque es la pura verdad. Mientras cursaba agronomía en la Universidad Nacional del Sur en Bahía Blanca, carrera en la que se especializó en nutrición animal, surgió la chance de presentar junto a dos compañeros un proyecto en el concurso que la Asociación de Producción Animal impulsaba en su congreso de 2003.

“Cuando nos presentamos nos dan la temática de producción animal en la región extra pampeana, y elegimos los guanacos”, cuenta. Los tres estudiantes elaboraron el proyecto y ganaron el concurso. El trabajo fue publicado por la APA. Un año después, Elgart se recibió y a los pocos meses recibió el llamado de un empresario que había comprado un campo en Santa Cruz, que leyó su trabajo, y que estaba interesado en dedicarse a la producción de guanacos. “Eso me obligó a viajar al sur casi un mes a ha-



Elgart, “el loco de la tecnología”.

cer un trabajo de campo. Así entré en contacto con una ingeniera agrónoma y un ingeniero en petróleo que trabajan con imágenes satelitales, que hace 15 años eran utilizadas por muy pocos rubros. Así fue que me enseñaron lo básico y algunas herramientas para aplicar”, indica. Lo de los guanacos nunca prosperó, pero a Leonardo esa corta experiencia le sirvió para empezar incursionar en una incipiente agricultura de precisión. Así fue que luego de algunos trabajos menores, fue contratado por Geo Agris, empresa en la que se desempeñó ocho años como gerente técnico. Luego decidió independizarse y entre varias iniciativas surgió la idea de crear Milar.

## GANADERÍA

# El Gobierno defendió la baja del peso mínimo de faena

La Cámara de la Industria y Comercio de Carnes (Cicra) hizo un pedido ante la Justicia para pedir la nulidad de la medida.

La polémica por la baja en el peso mínimo exigido para la faena de bovinos hembras volvió a tomar fuerza, tras la presentación de un recurso de amparo presentado por la Cámara de la Industria y Comercio de Carnes (Cicra) ante la Justicia para pedir la nulidad de la medida, mientras el secretario de Agroindustria, Luis Miguel Etchevehere, advirtió que la decisión “no fue unilateral” y permitirá “normalizar la actividad”.

“Hablamos con los sectores (que integran la actividad cárnica) cuatro meses y tuvimos que tomar una decisión: optamos por bajar 30 a 40 kilos el kilaje de la hembra para que se normalizara la actividad”, indicó Etchevehere en declaraciones a radio Continental y aseguró que “la medida

no fue unilateral”.

A principios de marzo de este año, la Secretaría que conduce Etchevehere firmó la resolución 74/2019 que estableció la baja en el peso mínimo exigido para la faena de bovinos hembras en 140 kilogramos peso res con hueso, que en un animal vivo representan entre 240 y 260 kilos, y que entrará en vigencia el 15 del presente mes.

La baja sólo fue para las hembras al sostener que por cuestiones biológicas “en la conversión de alimentos a carne es menos eficiente en las hembras que en los machos, y que hace imprescindible en el engorde de hembras cumplir con ciertas prácticas productivas y de alimentación sin las cuales se producen inadecuadas



“La baja del kilaje de faena se viene debatiendo hace muchos meses en la mesa de Ganados y Carnes”.

relaciones músculo/grasa”, indicó Agroindustria en un comunicado al explicar las razones de la medida.

“La baja del kilaje de faena se viene debatiendo hace muchos meses en la mesa de Ganados y Carnes y había dos posturas bien opuestas: por un lado los frigoríficos y los feedlots que querían mantener y hasta aumentar el peso y, por el otro lado, criadores, otros frigoríficos y otros feedlots que querían llevarlo a cero, que fuera libre y que el productor vendiera con el kilaje que más le conviniera”, indicó Etchevehere.

A raíz de esto, Etchevehere explicó que “tuvimos que tomar una decisión porque había una realidad más que ideológica, biológica”. “El que sabe de terneras y de engorde, sabe que cuando uno engorda a una ternera liviana se engrasa con pocos kilos. Esos 20 o 30 kilos para pasar los 300 eran caros e ineficientes,



Etchevehere insiste: la decisión de bajar el peso de faena “no fue unilateral”.

porque se le está dando de comer a un animal terminado y porque una vez faenado el carnicero le sacaba la grasa porque nadie comprar carne con grasa”, agregó.

## “Cosas raras”

En contraposición, la Cámara de la Industria y Comercios de Carnes (Cicra) criticó la medida desde el primer momento al considerar que la misma “afectaría la producción”, y presentó un recurso de amparo al plantear la nulidad de dicha resolución al considerarla “lesiva para Argentina” y porque “el expediente tiene cosas raras”.

“Nosotros tomamos una decisión. Primero presentamos un recurso jerárquico en el cual se pidió la

nulidad de la medida y no obtuvimos respuesta, por eso presentamos un recurso de amparo ante la Justicia, porque es lesivo para Argentina achicar la producción”, sostuvo el presidente de Cicra, Miguel Schiariti, en diálogo con radio Continental.

Schiariti indicó que desde la entidad realizaron la presentación judicial “porque el expediente tiene cosas raras. El mismo se empieza el 28 de febrero y se firma el primero de marzo. Es muy raro que se resuelva en un solo día”.

“Además, es un expediente que tiene un montón de consideraciones técnicas y no hay un solo informe técnico que avale las atrocidades que dice y que justifiquen la medida”, concluyó. ➤

## Se desploma 13,4% el consumo de carne vacuna per cápita

El consumo aparente de carne vacuna per cápita en el primer trimestre del año descendió 13,4% respecto al mismo período del año pasado, al caer por debajo de los 50 kilogramos habitante por año (kg/hab/año), informó Cicra.

En su reporte correspondiente a marzo sobre el mercado cárnico, la entidad resaltó también un crecimiento de las exportaciones del 35,8% en los primeros tres meses del año -2018 cerró con una mejora interanual del 78% en las exportaciones- y un nuevo aumento de la participación de las hembras en la faena. De esta manera, el consumo aparente de carne vacuna (cálculo en el que se toma la producción total y a la que se le resta la exportación) en el acumulado de los primeros tres meses se situó 49,6 kg/hab/año, uno de los trimestres con menor consumo desde 1996, según informaron desde Cicra.

Asimismo, la faena de vacunos cayó 5,8% entre enero y marzo de este año en comparación con el mismo período de tiempo de 2018 al alcanzar los 3,1 millones de cabezas, con una participación de las hembras del 48,2%. Estos “guarismos sólo son comparables con los registrados en los primeros trimestres de 2008 y de 2009, período durante el cual el sector ganadero ar-



Cada vez se come menos asado.

gentino transitó la peor fase de liquidación de hembras de las últimas décadas”, remarcaron desde Cicra.

“Los factores principales que contribuyen a explicar esto (el aumento en la participación de las hembras en la faena) son la creciente demanda china de carne vacuna, la cual ya representa más de 60% del total exportado desde Argentina y el elevadísimo costo del dinero, producto de la política económica en marcha, lleva a los productores ganaderos a financiarse en última instancia con la venta de animales”, agregaron. La baja en la faena produjo una caída en la producción de carne, la cual cayó 6,1% y se ubicó en 701.000 toneladas res con hueso (tn r/c/h) de carne vacuna, quedando 6,1%, mientras que los envíos al resto del mundo habrían ascendido a 148.700 tn r/c/h, lo que significó un aumento con respecto al trimestre pasado del 35,8%.

## Agenda de remates | ABRIL

CONSIGNATARIA	LUGAR	TIPO	CANTIDAD	HORA
<b>SÁBADO 13</b>				
PEDRO NOEL IREY S.R.L.	Dolores	Remate 5º Aniversario	1.500	
<b>LUNES 15</b>				
BERTIN Y CÍA. S.C.A.	17 de Agosto	Gordo, invernada y cría	a-c	
GANADERA SALLIQUELÓ S.A.	Salliqueló	Gordo, invernada y cría Remate aniversario	a-c	
<b>MARTES 16</b>				
AGUIRRE VÁZQUEZ S.A.	Arrecifes	Haciendas generales	a-c	
SÁENZ VALIENTE, BULLRICH Y CÍA. S.A.	Ayacucho	Gordo, invernada y cría	a-c	
LARTIRIGOYEN Y OROMÍ S.A.	Capital Federal	Remate televisado	a-c	10.00
MONASTERIO TATTERSALL S.A.	Daireaux	Especial de invernada y cría	3.000	
JAUREGUI LORDA S.R.L.	Navarro	Gordo, invernada y cría	a-c	
ALZAGA UNZUÉ Y CÍA. S.A.	Olavarria	Gordo, invernada y cría	1.000	
MADLÁN S.A.	Pilar	Remate por Internet	a-c	
FERIAS RAUCH S.A.	Rauch	Gordo, invernada y cría	a-c	
SIVERO Y CÍA. S.A.	Saladillo	Faena	a-c	
PEDRO Y RAÚL ALONSO	Tandil	Gordo, invernada y cría	400	
<b>MIÉRCOLES 17</b>				
NÉSTOR I. GOENAGA Y CÍA. S.A.	Azul	Invernada y cría	1.500	
CONSIGNATARIA VITTORI ERCAZTI S.A.	Bahía Blanca	Remate por Internet	a-c	9.30
JAUREGUI LORDA S.R.L.	Brandsen	Faena	a-c	
AGUIRRE VÁZQUEZ S.A.	Lincoln	Haciendas generales	a-c	

## TECNOLOGÍA EN LECHERÍA

# En Argentina ya tenemos vacas de otra "Galaxis"

Ascus Biosciences realizó la presentación en el Planetario porteño de su primer suplemento endomicrobiano.

La empresa Ascus Biosciences realizó la presentación de Galaxis, presentado como el primer suplemento endomicrobiano para vacas lecheras, en un evento multitudinario realizado en el Planetario de la Ciudad de Buenos Aires.

En la presentación, se lo vio muy feliz a Oscar González, gerente de Ascus Bioscience Latinoamérica, quien dijo a TodoAgro: "Estamos haciendo el lanzamiento mundial de Galaxis,

es el primer suplemento nutricional endomicrobiano para vacas lecheras. Es un hito porque estamos lanzando no solo un nuevo producto, sino una nueva tecnología. Está basado prácticamente en la ciencia de la tecnología endomicrobiana y básicamente lo que se hace es entender cuáles son las relaciones, las interrelaciones y las actividades de cada uno de los microorganismos que hay dentro del animal. Estas son tecnologías que estaban disponibles pero eran muy caras y a partir del descubrimiento del genoma humano se hicieron más accesibles para el estudio de las distintas especies y es lo que desde 2015 empezó a hacer Ascus Bioscience en Estados Unidos".

González y su equipo pergeñaron una puesta en escena diferente, que incluyó una recepción en un importante hotel de la zona de Recoleta, el traslado al Planetario donde hubo diversos aportes y un inicio disruptivo, todo conducido magistralmente por el científico y divulgador argentino Diego Golombek.

En la oportunidad se contó que Ascus Bioscience es un startup nacida en California, de la mano de un grupo de biotecnólogos e informáticos, que se enfocó en las bacterias nativas del rumen. Hasta



Los responsables de Ascus Biosciences en el Planetario.

el momento se identificaron 55.000 de esas bacterias; posteriormente se trabajó con un núcleo de interés de 10.000 bacterias, y finalmente se aislaron y multiplicaron 2 bacterias vitales para la salud del rumen, que dieron vida al producto Galaxis, que puede ser incluido en las raciones total o parcialmente mezcladas.

El objetivo es mejorar el funcionamiento del rumen, que es la pieza clave en la nutrición de la vaca lechera. Los nombres de los microbios son *Pichia kudriavzevii*, que es una fábrica de enzimas, cuyos productos degradan la celulosa y otros carbohidratos fibrosos, y *Clostridium Butyricum*, una fábrica de ácidos grasos volátiles que convierten la glucosa disponible en altos niveles de butirato y acetato, ácidos grasos que contribuyen a la síntesis de la leche.

## Ayuda interna

Galaxis es el primer suplemento endomicrobiano del mundo. "Significa que está basado en microbios, ya que lo que hizo Ascus fue buscar dentro de los animales microbios que

cumplan alguna función benéfica para el animal, para su salud y para su producción. Esto rompe un poco el paradigma de tecnologías anteriores como los probióticos que se lograban a partir de subproductos de alguna otra industria, como la fermentación de alcohol, de panificación, de los yogures, de los quesos, etcétera, y se metían dentro del animal para ver si había algún efecto en producción. En este caso nosotros buscamos dentro del animal, dentro del microbioma que todos tenemos dentro que microorganismo cumple una función benéfica para la salud y la producción del animal", apuntó el médico veterinario Sergio Minini, responsable para el Cono Sur de Galaxis.

A la hora de "bajar el producto al tambo" tras tantos años y millones destinados al desarrollo e investigación, Minini dijo: "Básicamente para el productor terminan en una bolsa que contiene un polvo, son

➤ "Ascus buscó dentro de los animales microbios que cumplan alguna función benéfica para el animal, para su salud y para su producción".

los microbios con una tecnología de encapsulamiento que permiten que sobrevivan fuera del rumen y no necesiten cadena de frío. De eso se ponen 100 gramos por vaca/día, directamente en el mixer y esa es la forma de administrarlo".

En Argentina ya está disponible comercialmente "y estamos trabajando con distintos productores haciendo experiencias de uso a campo", expresó. ➤

## El primer lugar

Argentina es el primer país donde se comienza a usar esta tecnología y por ello estuvieron en el evento los fundadores de Ascus Biosciences y científicos como Lance Baungard de la Universidad de Iowa, a cargo de los ensayos con Galaxis, junto a Alejandro Relling de la Ohio State University y Chel Moore, nutricionista de la empresa y asesor de establecimientos en California.

# Estiman que en mayo se normalizará el abastecimiento de leche

Según un tambero, la caída en la disponibilidad es estacional.

El presidente de la compañía cordobesa láctea Manfrey Cooperativa de Tamberos, Ércole Feippa, estimó que en aproximadamente un mes se va a normalizar el abastecimiento de leche, situación que adjudicó a la menor producción y la consecuente caída de stock.

El empresario manifestó a la emisora Cadena 3 que el faltante de la leche que se está dando en los supermercados y mayoristas del país tiene que ver con la estacionalidad, en donde "la producción es menor que el resto del año porque las vacas producen menos leche".

Asimismo, dijo que también impactaron en la producción las abundantes lluvias que se registraron, particularmente en las cuencas lechera de Córdoba y Santa Fe.

Explicó que otro de los factores es



Cae la producción y hay menos leche en las góndolas.

que "las empresas liquidaron stock porque con la devaluación y las altas tasas de interés se fondearon vendiendo lo que tenían almacenado".

"En 30 o 40 días se estará normalizando", afirmó y llamó a la población a la tranquilidad al sostener que "el producto que más falta es leche larga vida, que puede ser reemplazado por leche

en polvo y que en poco tiempo esto se normalizará".

Por otra parte, Felippa anunció la puesta de un "megatambo" en la planta industrial de Manfrey, ubicada en la localidad de Freyre, en el departamento San Justo, que tendrá un predio de 50 hectáreas donde funcionará un polo lechero asociado a los productores de la región. ➤

## OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS

### Exportan a Marruecos un producto sustituto de la manteca

Una empresa radicada en la localidad bonaerense de Berazategui concretó la primera exportación a Marruecos de un alimento graso desarrollado en base a sebo bovino refinado, que sirve como sustituto de la manteca para ser utilizado en panificación, informó la Secretaría de Agroindustria.

Meses atrás, la cartera agroindustrial había detectado en este producto una de las oportunidades para ampliar el comercio bilateral con este destino, y este primer embarque se concretó a partir de las negociaciones comerciales que realizó el subsecretario de Mercados Agropecuarios, Jesús Silveyra, en el país africano. En esta primera operación se exportó la mercadería envasada en cajas de 20 kilos, dentro de un contenedor de 40 pies y con la marca del cliente, y

desde la empresa productora se informó que ya está trabajando para el segundo envío, que se realizará en los próximos meses.

En 2018, Argentina exportó hacia Marruecos un total de US\$ 290 millones, correspondiendo 100% de lo exportado a productos agroindustriales, entre los que se destacaron maíz, aceite de soja crudo y trigo; como así también camarones y langostinos congelados, miel y harina de soja. Silveyra fue invitado en diciembre a disertar sobre las perspectivas agrícolas en Argentina para la campaña 2019/20, y aprovechó para tener reuniones con representantes de los sectores privado y público, lo que permitió firmar la apertura de los mercados de semen, embriones y reproductores bovinos.

## COMERCIALIZACIÓN ONLINE

# Anote, una nueva forma de vender los granos

La plataforma online permite a los usuarios acceder a todo un universo de compradores y vendedores. Además, potencia las posibilidades de concretar negocios con menores costos.

El agro y las tecnologías digitales ya son una dupla consolidada. Hoy los productores no sólo pueden llevar su administración en forma online sino también monitorear el clima, las malezas y las enfermedades, recopilar datos productivos, tomar decisiones de nutrición de suelos, comprar y vender hacienda, maquinaria, insumos y claro está, también granos.

Para eso Germán Cuesta diseñó Anote ([www.anote.com.ar](http://www.anote.com.ar)), una plataforma online que permite la comercialización de granos en forma directa conectando a toda la oferta (productores) y la demanda (exportadores, aceiteras, molinos, acopios, feed lots) en un solo lugar. Con esta herramienta se publican ofertas de compra y venta, se coordinan y cierran negocios.

Cuesta es el CEO y fundador de Anote. Tiene una trayectoria de 12 años como corredor de granos y es en base a su experiencia que diseñó esta herramienta. "Anote le amplía el mercado a compradores y vendedores y de esta forma multiplica las posibilidades de cerrar negocios convenientes entre actores de cualquier parte del país", explica.

"Cuando el productor decide vender el grano lo primero que hace es llamar al acopio de su zona o al corredor, que a su vez llaman a los exportadores, quienes en definitiva

compran el grano. Con este mecanismo, el productor cuenta con opciones limitadas porque no llega a todos los compradores que podrían estar interesados en su mercadería. La gran ventaja de Anote es que ni bien el productor publica su oferta de venta, al segundo es vista por todos los potenciales compradores del país registrados en la plataforma. Del mismo modo, el comprador ve todas las ofertas disponibles del día pudiendo filtrarlas por tipo de grano, puerto y período de entrega. Puede seleccionar más de una opción y negociar a través del chat las condiciones del acuerdo, quedando registrado todo lo pactado. De esta manera el proceso se vuelve más rápido, eficiente y transparente, reduciendo gastos de comercialización", detalla Cuesta.

La plataforma también genera información, ya que los compradores pueden publicar sus precios del día y sus necesidades de compra, en tanto los vendedores reciben esa información vía mail. "Muchas veces un exportador, porque se le está yendo el barco, tiene una urgencia y la publica de manera instantánea. Antes el vendedor no se enteraba de ese dato tan rápido", ejemplifica.

## Registro de compra y venta

Para registrarse en Anote los vendedores deben estar inscriptos

en SISA y los compradores en RUCA, además pueden registrarse como vendedores y compradores simultáneamente. Previo al alta, el equipo de Anote hace un chequeo de los datos de modo de darle validez a los usuarios. A su vez, cada usuario es rankeado por el sistema de acuerdo al comportamiento que tiene dentro de la plataforma y la cantidad de negocios cerrados.

Anote funciona desde el 1 de noviembre de 2018 pero la idea surgió a fines de 2017. "Nosotros fuimos corredores de cereales durante 12 años, conocemos el negocio y vimos que hay mucho por mejorar. El tradicional uso del teléfono como herramienta de contacto es ineficiente desde el punto de vista del tiempo que se le destina y el limitado universo de contactos a los que se puede acceder", relata Cuesta. En contraposición, la plataforma se puede usar desde la PC o el celular, bajando la aplicación. Los usuarios publican su oferta y esperan la recepción de los mensajes. Las ofertas de venta duran 24 horas y vencido ese plazo se pueden volver a publicar. Registrarse y publicar es gratis, Anote sólo cobra una comisión del 0,05% al vendedor y del 0,05% al comprador, que se abona a través de Mercado Pago una vez cerrado el negocio.

En su desempeño como corre-



Germán Cuesta presenta su nueva plataforma.

dor de cereales, Cuesta sostiene que para cerrar un negocio pasaba horas hablando con el cliente y los diferentes exportadores para ver cuál era el mejor precio y el resto de las condiciones como la calidad y el período de entrega. "Era mucho tiempo dedicado a hablar con seis o siete exportadores por un negocio que tal vez ni siquiera cerraba", relata y comparte que el nombre de la plataforma está inspirado en la jerga del comercio de granos donde los negocios se cierran al grito de ¡anote!

Según la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), en 2018, el comercio electrónico en el país creció un 47% respecto al año anterior y registró una facturación de \$229.760 millones de pesos. Cuesta espera tener 1.000 usuarios registrados hacia fin de

➤ **"Conocemos el negocio y vimos que hay mucho por mejorar. El tradicional uso del teléfono como herramienta de contacto es ineficiente".**

año y que pasen por la plataforma unas 100.000 toneladas. Hoy, por vender sus granos, los productores pagan comisiones del 1% en promedio. El CEO de Anote estima que se comercializan a través de intermediarios unos 80 millones de toneladas de granos, lo que representa unos 152 millones de dólares solamente en comisiones. ➤

## EMPRESAS

## Sursem ahora es LG Semillas

Se concretó la adquisición por parte de Lima-grain, el 4º semillero a nivel mundial.

Sursem es, desde ahora, LG Semillas. Con la presencia de Laurent Wilsdorf, CEO para Latinoamérica, y Xavier Coyssat, CEO de LG Semillas Argentina, se presentó la nueva marca de la empresa adquirida por Limagrain.

Limagrain es una cooperativa fundada y dirigida por agricultores franceses e impulsores de un modelo inédito entre los líderes de la agroindustria. Hoy ocupa el 4º semillero a nivel mundial.

"Durante los últimos 50 años, hemos construido una empresa mundial de semillas que actualmente opera en los cinco continentes. Nuestro programa de Investigación se inició con Maíz y posteriormente con Trigo y Girasol. Invertimos aproximada-



La presentación de la nueva marca.

mente el 15% de nuestros ingresos en Investigación y Desarrollo", indicó Laurent Wilsdorf en el lanzamiento.

A partir de la próxima campaña, LG Semillas Argentina, con un equipo de 150 personas, apunta a convertirse en un jugador relevante en el mercado de semillas argentino, con participación en maíz, girasol, trigo, cebada y soja.

"Nuestro objetivo es alcanzar el

10% de market share en el mercado de maíz" destacó Laurent Wilsdorf.

Además, aseguraron que la empresa apunta a ser líder en el mercado de trigo incorporando amplia oferta de germoplasma desarrollado en Francia.

En la presentación también se destacó que existen muy buenas oportunidades para lograr un mayor desarrollo y participación en el cultivo de girasol. ➤

## Las grandes marcas ya tienen su lugar en AgroActiva

Se llevó a cabo el primer sorteo de stands para la muestra.

Las principales marcas expositoras de AgroActiva participaron del primer sorteo de stands, de cara a la mega muestra que tendrá su edición número 25 en Armstrong (Santa Fe) del 26 al 29 de junio. Las empresas que compraron lotes superiores a los 1.500 metros cuadrados eligieron su ubicación en el plano de la feria, con la particularidad que podrán conservar ese lugar por 5 años más. La confirmación que AgroActiva permanecerá varias ediciones en el campo ubicado en el cruce de la autopista Rosario-Córdoba y la ruta

nacional N° 178 posibilita a los expositores seleccionar un espacio y, si están conformes con el mismo, poder permanecer allí en las ediciones siguientes simplemente ratificando su participación en el inicio de una nueva campaña. El evento se llevó a cabo en La Fluvial de Rosario y contó con la asistencia de unas 150 personas.

Además de los directivos de la muestra, encabezados por Rosana Nardi, estuvieron acompañando el sorteo de lotes la ministra de Producción de Santa Fe, Alicia Ciciliani; el intendente de Armstrong, Pablo Verdecchia; el secretario de Producción de Rosario, Germán Giró y representantes de entidades como AFA, Aapresid y BCR entre otras.