



Esta hortaliza recibió una inyección de tecnología en los últimos años, en infraestructura, genética y manejo, lo que logró sostener la producción con menos superficie.

Págs. 6 y 7

EL LADO DE LOS TOMATES

ANÁLISIS
Impulso a la formación de clusters rurales



PÁG. **02**

ACTUALIDAD
El maíz, la máquina para agregar valor



PÁG. **04**

TECNOLOGÍA
Pioneer presentó el Explorador de Cultivos



PÁG. **09**

PERFILES
Agrium se consolida en el agronegocio



PÁG. **12**

Especial Financiación

Después de una campaña afectada por la sequía, cómo se prepara el sector para asegurar el flujo de capital que necesita la producción agropecuaria.



ESTES DONDE ESTES

infocampo.com.ar

FERCAM Cada detalle a la medida del productor.

Personalizamos cada sembradora con las configuraciones que necesita cada cliente, adaptables a cualquier terreno y clima para sembrar grano grueso, fino y pasturas.

FERCAM SEMBRADORAS

Ventas: (0341) 455 5556 - fercam@fercam.com.ar

www.fercam.com.ar

ANÁLISIS

CLUSTERS: LA FUERZA DE CRECER JUNTOS

JAVIER PRECIADO PATIÑO | jpreciado@infocampo.com.ar

El Congreso de Maíz de este año mostró una visión abroquelada entre lo público y lo privado (ver la nota en página 4) y entre el lote y la industria. Se trata de una visión integradora de la cadena de valor, de la región y su gente, y de la interacción positiva entre los sectores empresarios y gubernamentales.

Uno de los casos que se presentaron es el trabajo que se viene realizando en la región de Albigasta, que abarca el oriente catamarqueño y el occidente santiagueño.

Se trata de una región donde el rodeo bovino anda por el cuarto de millón de cabezas, con una distribución heterogénea entre los productores, ya que 527 tienen menos de 50 cabezas, otros 515 entre 50 y 500, y 47, más de 500. Allí el Programa de Servicios Agrícolas Provinciales viene realizando un trabajo de formación de un cluster que apunta a mejorar la competitividad de la cadena.

En principio hay una serie de condiciones para ello, como por ejemplo la recuperación del sistema de riego que puede sostener la producción granaria, para mejorar los índices productivos de la ganadería. Pero

hay una cuestión relevante. Hace unos años, el grupo Lucci, de Tucumán, tomó la decisión de levantar en Frías (Santiago del Estero y parte de la región de Albigasta) una planta de crushing de soja de extracción por solvente, de la clase que se levantan a la vera del río Paraná.

Es la primera gran planta fuera de la zona Rosafé, con capacidad para procesar un millón de toneladas de la oleaginosa, lo que dejaría unas 800.000 toneladas de pellet, cuyo destino es sí o sí la alimentación animal.

El Grupo Lucci, a través de Viluco (la empresa que muele) apostó al crecimiento de la agricultura en el

En la región de Albigasta buscan cuadruplicar el stock bovino.

NOA y allí plantó su inversión. Pero para el éxito de este emprendimiento hacen falta otros dos elementos: un mercado que consuma proteínas animales y emprendedores dispuestos a plantar galpones de porcinos y pollos, tambos o feedlots.

Lo primero se puede decir que ya está, porque el mercado del NOA es deficitario y tiene que recurrir a la "importación" desde otras regiones argentinas. Por otra parte, es puerta de entrada a la región andina, o al menos al mercado boliviano.

Por eso cuando Pablo Sívori, del Prosap, hablaba sobre el desarrollo



En forraje se desarrolla el cluster acuícola

Foto: Archivo Infomecía

del cluster de Albigasta, hizo mención a la planta de Viluco.

Es que con el pellet asegurado, los valles irrigados de Catamarca o Santiago pueden meterle a fondo con el maíz para tener el aporte de hidratos de carbono que la ganadería requiere.

Así, piensan, se podría cuadruplicar el stock bovino de la región y llegar al millón de cabezas.

El desarrollo del cluster implicaría el fortalecimiento organizacional de los actores (generar un mercado, transparencia de precios y transacciones) y el mejoramiento del sistema de engordes a corral o

feedlots. "Frigoríficos, hay", sostuvo Sívori, por esta pieza clave en el negocio. Es que justamente, en paralelo con la planta de Viluco, se inauguró también en Forres (cerca de Frías) un frigorífico con capacidad para 1.000 cabezas diarias y que apuesta al boom ganadero en el NOA.

Y que ambas empresas estén en

Santiago no es casual, porque aquí vuelve a aparecer la interacción público-privada virtuosa. Hace años la provincia sancionó un régimen de promoción industrial que reintegra una parte de la inversión. Así llegaron varias empresas a la provincia, a contribuir con la industrialización de la ruralidad.

En la otra punta, el Prosap (dependiente del Ministerio de Agricultura de la Nación) aporta a la recuperación de la infraestructura productiva.

Si este cluster de Albigasta logra desarrollarse con éxito va a ser el resultado de un desarrollo conjunto, de la gran industria con los gobiernos municipales, de la Nación asistiendo a los pequeños productores, de los municipios integrándose horizontalmente más allá del límite provincial, de las instituciones colaborando para encontrar sinergias, etcétera.

En varios lugares del país se está impulsando la creación de clusters (de la fruta seca, del queso en Villa María, de la fruta tropical en Formosa, etcétera). Es cuestión de apostar a la articulación virtuosa entre argentinos.

INGRESE AL BLOG DE JAVIER PRECIADO PATIÑO

Comente ésta y más notas en: blog.infocampo.com.ar/javierpreciado

CONVENIO CON LA AUSTRAL DE ROSARIO

Visita de alumnos de la U. de Purdue

Se encuentra en la Argentina un nuevo grupo de ejecutivos norteamericanos que se desempeñan como managers y directores de empresas e instituciones como Monsanto, John Deere, entre otras, informaron desde el MBA de Agronegocios de la Universidad Austral. Se trata de alumnos del MBA de Agronegocios de la Universidad de Purdue, quienes desde hace ya tres años realizan su viaje internacional académico a la Argentina de la mano del Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral.

El objetivo general de estos viajes es que estos alumnos obtengan una visión global de los agronegocios. Con esta experiencia ellos tienen la posibilidad de conocer qué se hace y cómo en la Argentina, un país clave en la evolución mundial de alimentos, biocombustibles y demás productos y servicios vinculados.

Esta vuelta vienen acompañados por dos reconocidos académicos de EE.UU., como Marshall Martin y Allan Gray. Dentro del itinerario del viaje organizado por el Centro de Agronegocios de la Universidad Austral recorrerán empresas del sector en Mendoza, Rosario y Buenos Aires.



Hay una fuerte interacción con la Argentina

También los MBA de Purdue tendrán clases binacionales en Rosario, junto con alumnos del MBA de Agronegocios de la Austral.

Para los alumnos de Purdue visitar Argentina es un viaje clave, todos coinciden que así como tiempo atrás las condiciones de los agronegocios en EE.UU. dependían exclusivamente del agro norteamericano, actualmente los precios de los productos se basan en las condiciones que se producen fuera de los EE.UU., específicamente en lugares como Latinoamérica. Desde Purdue creen que venir a la Argentina es una necesidad para los que quieren

saber qué pasa y qué pasará en el mundo respecto de commodities, alimentos, biocombustibles, etc. La Universidad de Purdue, socia académica de la Universidad Austral, está ubicada en el corazón agrícola de los Estados Unidos, en la localidad de West Lafayette, en el estado de Indiana. Es una institución de referencia internacional en management de los agronegocios. Ambas casas de estudio colaboran mutuamente, por ejemplo en el estudio denominado "Necesidades del Productor Agropecuario Argentino" y que ha suministrado valiosa información al sector.

BREVES

JORNADAS A CAMPO



Biblioteca digital en la Bolsa de Cereales

La Bolsa de Cereales lanzó a la web su Biblioteca Digital (<http://bibliotecadigital.bolsadecereales.com.ar/>), una herramienta que permite reunir, preservar y difundir la producción intelectual de la institución y presentarla al público de forma libre y gratuita a nivel nacional e internacional. Esta iniciativa desarrollada por la Biblioteca Institucional de la entidad facilita el acceso a los documentos, informes y publicaciones periódicas vinculadas a la actividad agropecuaria, agroindustrial y agroalimentaria que se realizan en la BCBA.

CURSO EN BUENOS AIRES

Gestión de Excel para gestión agro

El Centro de Gestión

Agropecuaria de la Fundación Libertad lanzó la inscripción para el Programa en Informática Aplicada al Agro, Gestión con Excel, en la ciudad de Buenos Aires. Este curso tiene como objetivo enseñar a los asistentes el uso de Excel, con ejemplos concretos y totalmente aplicables a la actividad específica. Se espera lograr que el productor, estudiante o profesional del sector agropecuario, tome contacto con esta potente herramienta como es Excel y profundice sus conocimientos sobre ella. A través del aprendizaje a fondo de esta herramienta, el alumno terminará el curso habiendo creado un



Módulo de Gestión Administrativa simple, pero totalmente aplicable a su actividad específica. El programa se desarrollará los viernes 1 y 8 de junio en Palacio Paz, Santa Fe 750, CABA. Más información a agro@edn.edu.ar o al 0341-4245111.

¿PUEDE TU CAMPO DARTE MÁS
QUE NOCHES ESPECTACULARES
LLENAS DE ESTRELLAS?

SÍ

CON EL MEJOR ASESORAMIENTO
PARA CADA AMBIENTE PRODUCTIVO.

TU CAMPO PUEDE DARTE MUCHO MÁS DE LO QUE ESPERÁS TRABAJANDO JUNTOS.

Te ofrecemos una fuerza de ventas experta que te acompaña en tus decisiones, el mejor asesoramiento para cada ambiente productivo, con las combinaciones de híbridos, biotecnología y prácticas agronómicas para que tu campo exprese su mayor potencial.

0810-555-DEKALB (335252)

www.dekalb.com.ar

COMO SIEMPRE. COMO NUNCA.



DEKALB RINDE®

*Dekalb y Dekalb rinde y su correspondiente logo son marcas registradas de titularidad de Monsanto NL B.V.



VISIONES COMPARTIDAS PÚBLICO-PRIVADAS

EL MAÍZ COMO BASE DEL AGREGADO DE VALOR

El congreso anual de Maizar pivoteó sobre el desarrollo de las cadenas basadas en esta gramínea, que va desde las carnes hasta el biogás. Localmente, se habla de llegar a las 10 millones de hectáreas en 2020.

La versión 2012 del congreso de Maizar tuvo como eslogan la agregación de valor, y a partir de allí se lanzó un raid de visiones, donde esta gramínea de metabolismo C4 y originaria de México parece la máquina perfecta para que tanto pueda transformarse en un músculo como en energía, porque se habló desde la intensificación de la producción cárnica hasta la producción de biogás, como está ocurriendo en

Alemania. La reunión mostró, por otra parte, la buena sintonía que hay entre la cadena y el flamante subsecretario de Agregado de Valor y Nuevas

Tecnologías, el ingeniero Oscar Solís, que sostiene que el futuro agrícola del país tiene que apuntalar el crecimiento del cultivo -puntualmente habla de llegar a 10 millones de hectáreas en 2020- y su industria de transformación.

Así, en su exposición en Maizar comentó que junto con el Inta, el Prosap y el PEA están articulando la puesta en funcionamiento de un

sistema de apoyo técnico y crediticio a las iniciativas de industrialización rural. El objetivo, explicó, es que con los fondos de organismos multilaterales que maneja el Prosap (Programa de Servicios Agrícolas Provinciales) se financien los start up de los agroempresarios. La idea es armar un fondo rotatorio del cual incluso los particulares puedan participar como aportantes financieros, lo que llevaría a la participación de la

Comisión Nacional de Valores.

Por otra parte, explicó que en el valle inferior del río Chubut, muy cerca de Trelew, están impulsando la puesta en producción de 30.000 hectáreas bajo riego, donde el Prosap ya ha financiado con 17 millones de dólares una inversión total del orden de los 32 millones. El modelo de agregación de valor apunta a producir en esas 30.000 hectáreas maíz y soja, que luego serán utilizados para el engorde a corral en un feedlot también a instalar en la región.

La carne se faenaría localmente

Oscar Solís dijo que se financiarán emprendimientos agroindustriales.



Sívori, Ron, Solís y Gil, en el panel de Maizar

y estaría en condiciones de ser exportada desde una zona reconocida como libre de aftosa sin vacunación, que es un punto más a favor.

También se mencionó un trabajo, que luego amplió Pablo Sívori (del Prosap), para incrementar la producción agrícola en zonas de bajo riego del este de Catamarca y oeste de Santiago del Estero, donde hoy hay un rodeo vacuno de 250.000 cabezas, pero que en base a la producción de maíz podría elevarse al millón de cabezas.

Este proyecto se integraría con la producción de pellet de soja, que hace la planta de Viluco en Frías

y que necesita un mercado para el principal subproducto del crushing.

Pero el potencial del maíz como capturador ultraeficiente (junto con el sorgo y las gramíneas C4) de energía solar y transformador en una forma de energía útil para el hombre no se detiene ahí.

Patricio Gil, otro de los expositores, relató cómo está trabajando Alemania, donde unas 700.000

hectáreas de maíz son destinadas a la producción de biogás en alrededor de 7.000 plantas industriales,

que junto con el uso de efluentes de la ganadería y residuos alimentarios generan energía eléctrica por el equivalente a dos centrales nucleares de Atucha.

La sensación que quedó tras las

exposiciones es que la cadena del maíz se está afianzando tanto en la integración de sus eslabones como en la interacción público privada.

En Alemania, 700.000 ha de maíz ya se destinan al biogás.

ABACUS HC

Basf presentó su nuevo fungicida en el congreso anual de Maizar

Basf presentó Abacus® HC, un nuevo fungicida lanzado en la campaña 2011, desarrollado específicamente para el cultivo de maíz. Abacus® HC es un fungicida sistémico para el control de enfermedades foliares, de efecto preventivo, curativo y erradicante.

"Las enfermedades del maíz generan disminución del área foliar verde, madurez anticipada del cultivo y disminución en el peso de los granos. Las principales enfermedades que afectan al maíz son la roya común del maíz (*Puccinia sorghi*) y el tizón foliar (*Exserohilum turcicum*). En los últimos años se ha incrementado la incidencia de las enfermedades foliares en este cultivo en la zona sur de Santa Fe, norte de Buenos Aires, Entre Ríos y Córdoba", informaron desde la compañía.

"El productor encuentra cada vez más necesario proteger el potencial de rendimiento del híbrido si se ha invertido en tecnología desde la semilla. Aun sin síntomas de estas enfermedades foliares, recomendamos realizar un tratamiento preventivo



Mariano Anzini

para proteger a los híbridos de alto potencial, sobre todo en aquellos con susceptibilidad alta o moderada a tizón y/o roya", afirmó Mariano Anzini, gerente de crop management de Basf.

Además de ofrecer eficiencia en el control de enfermedades foliares en maíz, la aplicación de Abacus® HC tiene alta velocidad de acción y persistencia. Formulado como suspensión concentrada, sus principios activos cuidan al maíz y permiten

que el cultivo exprese todo su rendimiento potencial.

La base de control de este fungicida es la combinación de sus principios activos, pyraclostrobin y epoxiconazole, en alta concentración (26% y 16%, respectivamente).

El primero es una estrobirulina de última generación con alta velocidad de acción, eficacia y espectro de control, que además genera un efecto positivo en la fisiología del cultivo. En tanto, el epoxiconazole es un triazol de acción sistémica y larga residualidad, que actúa como inhibidor del erosterol.

Abacus® HC permite aplicar una menor dosis por hectárea, ya que posee una mayor concentración de activo por litro: tres veces más de epoxiconazole y dos veces más de F500 que Opera, un producto líder de Basf.

Desde la empresa recomiendan realizar un tratamiento preventivo para proteger a los híbridos de alto potencial, sobre todo en aquellos con susceptibilidad alta o moderada a tizón y/o roya, con el fin de asegurar la inversión que el productor realiza cuando adquiere la semilla.

BREVES

EN LA U. DE ROSARIO

Curso sobre gestión agroambiental

Organizado por la Facultad de Ciencias Agrarias/UNR se llevará a cabo el curso "Herramientas de modelización para la gestión económica ambiental de la empresa agropecuaria", dirigido



a profesionales universitarios de distintas áreas de especialización y estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería Agronómica. Para informes e inscripción dirigirse, hasta el 8 de junio, a Secretaría de Extensión Universitaria, 0341 497-0080, Int. 263 o a agro@unr.edu.ar.

EXPERTO EN TRANSGÉNICOS

Burachik se suma al grupo Bioceres

El Instituto de Agrobiotecnología Rosario, brazo de investigación y desarrollo del

Grupo Bioceres, anuncia que a partir del día de la fecha el Dr. Moisés Burachik coordinará los esfuerzos de su Oficina de Asuntos Regulatorios. La extensa trayectoria y conocimiento de los sistemas de regulación de organismos genéticamente modificados (OGM) del Dr. Burachik (se desempeñó como asesor científico de la Dirección de Biotecnología del Ministerio de Agricultura de la Nación), fortalece el desarrollo de tecnologías transgénicas de todas las empresas del Grupo. El Dr. Burachik coordinará el diseño y la implementación de la estrategia para desregular las diferentes tecnologías del Grupo Bioceres. La Oficina de Asuntos Regulatorios brindará un fuerte soporte técnico a los proyectos en fases avanzadas de desarrollo; el foco inmediato estará sobre los proyectos de cultivos con tecnología de tolerancia a sequía y salinidad.



Para esperar están las cosechas.
ENTREGA INMEDIATA
en todas las versiones 4x4.



Incluye Accesorios Bonificados con colocación durante mayo*



» BARRA DE LUJO DE ACERO INOXIDABLE » COBERTOR DE CAJA » ESTRIBOS OVALES DE ACERO INOXIDABLE » LONA MARÍTIMA

Conocé los concesionarios participantes de la promoción en www.vwamarok.com.ar

Amarok
La evolución de las Pick-Ups



Das Auto.

Pais de Origen: Argentina. Foto no contractual. (*) Bonificación: Con la compra de una Volkswagen Amarok 4x4 en cualquiera de sus versiones, se bonificarán los accesorios: barra de lujo de acero inoxidable, cobertor de caja, lona marítima y estribos ovales de acero inoxidable, con colocación incluida. Promoción válida sobre precio de lista sugerido público. No incluye gastos de patentamiento y flete. Válida en todo el territorio de la República Argentina desde el 1 de mayo de 2012 hasta el 31 de mayo de 2012 inclusive. Consultar disponibilidad en concesionarios oficiales. Volkswagen Argentina S.A. Maipú 267 - Piso 11 - C.A.B.A.

LA PRODUCCIÓN ALCANZA A 1 M DE TONELADAS

LA TECNOLOGÍA, EJE EN EL NEGOCIO DEL TOMATE

ESTEBAN FUENTES | efuentes@infocampo.com.ar

El tomate es una de las hortalizas que más se consume en la mesa de los argentinos, ya sea fresco o industrializado (como tomate natural y puré).

Según fuentes del sector, se estima que se siembran 16.000 hectáreas/año con una producción total de 1 millón de toneladas, donde 10.000 hectáreas corresponden a tomate fresco tipo redondo, perita y cherry para consumo interno, y las 6.000 restantes son tomates peritas destinados para la industria.

Si bien las hectáreas bajaron durante los últimos 4 años, pasando de 20.000 ha totales (industria más fresco) a 16.000 en el 2011, la producción se viene manteniendo en el mismo nivel debido a que año tras año mejora la tecnología de producción, lográndose mayores rendimientos por hectárea.

En este contexto, se desarrollaron las I Jornadas Nacionales de

Tomate Fresco en la Estación Experimental de Gorina, donde diferentes especialistas disertaron ante más de 200 personas que asistieron durante los 3 días.

Néstor Mezquiriz, director de la Estación Experimental de Gorina, informó que La Plata es una de las zonas hortícolas más importantes del país, donde hay 3.000 hectáreas bajo plástico, y el tomate es la hortaliza más destacada.

"Esta jornada sirve para conocer cómo avanzar en la producción a través de un buen manejo y las tecnologías con que el productor puede contar", resaltó.

Además, en la jornada se basaron en los problemas de comercialización que se vienen dando en los últimos tiempos.

El director de la Estación

Experimental de Gorina destacó que la tecnología en el tomate desde la década del 90 hasta la época ha sido fundamental para aumentar la producción.

Uno de los avances fue el riego a goteo, resultando fundamental para producir en invernáculos.

"En ese momento era una novedad el riego a goteo, ya que en los invernáculos, al ser techados, se prescindía de las lluvias", sostuvo.

Otra tecnología fue el tomate larga vida, consiguiendo rendimientos muy por encima de las producciones anteriores.

También esta tecnología tiene la ventaja de que la hortaliza dura 2 meses después de cosecha, beneficiando a los productores de las zonas cercanas al Mercado Central, ya que pueden esperar a

vender los cajones a un mejor precio, y a los productores de zonas lejanas, debido a que puedan comercializar la hortaliza en los principales mercados.

"Y la otra aparición que modificó la forma de producir fueron los tomates híbridos", sentenció.

Otro de los exponentes de la jornada fue Claudio Baron, jefe de la División Calidad del Mercado Central, quien destacó que el manejo de la producción del país está en las mismas condiciones que los principales países productores de tomate, como Estados Unidos y la Unión Europea.

"Control integrado de plagas para la disminución de agroquímicos en los invernáculos, riego por goteo, fertilización, cultivos en sustratos, injertos para cubrir las enfermedades a nivel de raíces", señaló Baron refiriéndose a las tecnologías que el productor ha integrado en su manejo.

De esta manera, Baron destacó



Se producen 650.000 t de tomate fresco y 350.000 t para industrializar

Foto: Archivo Infomedica

Es la segunda hortaliza más consumida después de la papa

que durante los últimos años se ha llegado a producir 1 millón de toneladas, donde 650.000 toneladas son de tomate fresco y 350.000 toneladas son para industria, en una superficie de 16.000 hectáreas, donde 10.000 pertenecen al tomate fresco producido en invernaderos y el resto las producen las empresas a cielo abierto para industrializar.

Las principales zonas productivas de tomate son Cuyo, con 310 mil toneladas; NOA, con 260 mil; el NEA, con 70 mil, y en La Plata, 5 mil. Sólo en esta última hay 3.000 hectáreas de invernaderos y más de 2.500 productores, en su mayoría pymes familiares (ver recuadro).

Así el tomate es una de las hortalizas que más se consume en la Argentina.

Baron destacó que el consumo entre las hortalizas se sitúa en segundo término con 27,5 kg/persona/año (15 kg de tomate fresco más 12,5 kg de tomate procesado) después de la papa, que representa 48 kg/persona/año.

Con respecto a la comercializa-



Claudio Baron y Néstor Mezquiriz

ción, hay varias maneras de vender el tomate fresco.

El productor puede vender directamente de su campo a una persona que quiera embalarlo y venderlo. O si el productor es mediano o grande, puede embalarlo en su campo, generar sus propios cajones y llevarlos a los distintos mercados mayorista en los que se comercializa el tomate.

El principal mercado es el Mercado Central de Buenos Aires, donde en

2011 ingresaron 110 mil toneladas de tomate, cuyas principales zonas introductoras fueron: Buenos Aires con 39 mil toneladas, siendo el 35,7% originario del cinturón verde de Buenos Aires-La Plata y el 3,1% de Mar del Plata; Corrientes con 24 mil toneladas; Salta con 19 mil, seguidos por Jujuy y Mendoza. "Hay tres tipos de tomate: redondo, perita y cherry, que se cosechan a mano, se embalan en los cajones y se venden", destacó.

360°
Sistema Integrado de Cobertura

Granizo max
Seguro contra Granizo de máxima cobertura

Ponga su campo en GPS-Max y vea su producción **antes** y **después** de Sancor Seguros

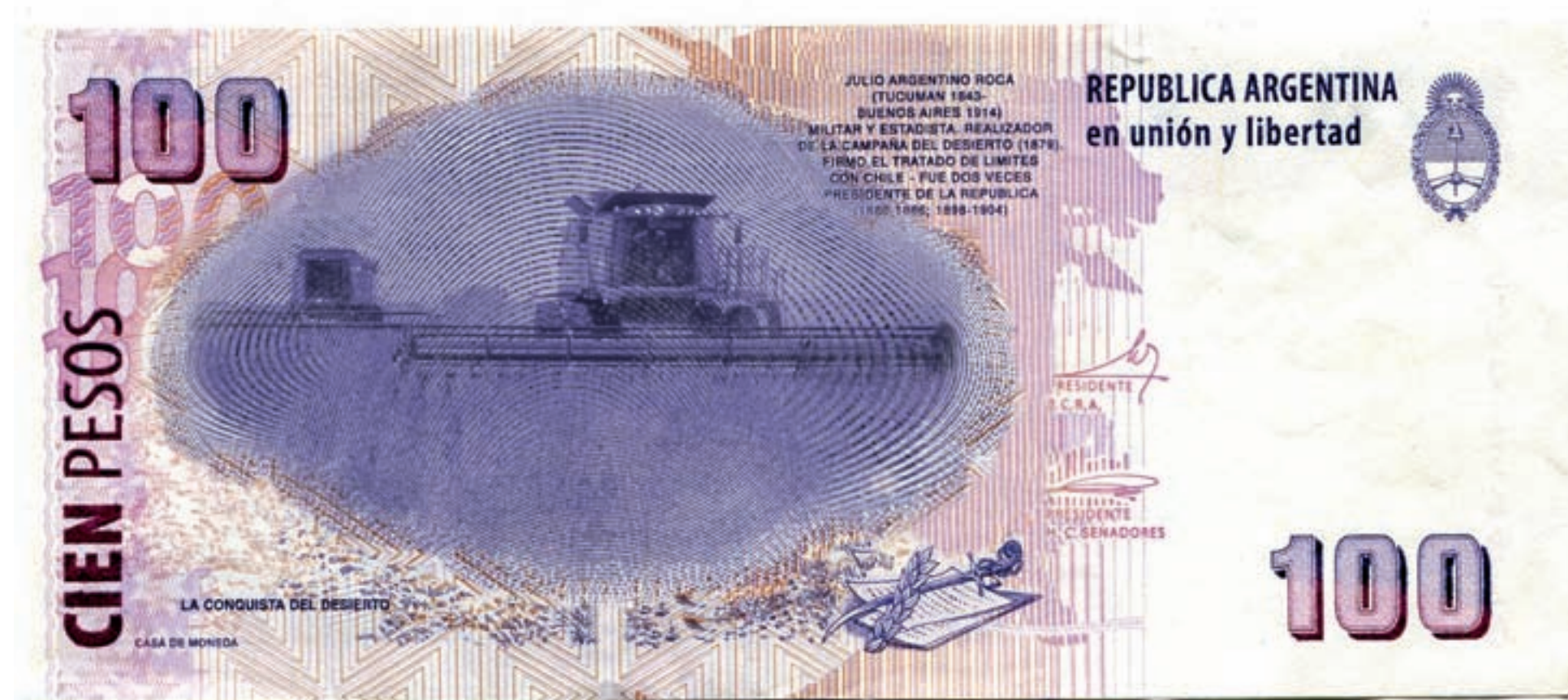
Consulte a su Productor Asesor de Seguros o llame al 0800 444 7264.

www.gps-max.com

SANCOR SEGUROS
Líderes en lo que a usted le sirve.

PERSPECTIVAS PARA LA CAMPAÑA 2012/13

A LA BÚSQUEDA DEL INSUMO CAPITAL



La campaña 2011/12 quedó marcada por la sequía que afectó buena parte de la producción agrícola. Si bien no fue devastadora como la 2008/09, le arrebató unos 6 a 8 millones de toneladas al potencial que tenía el maíz y por lo menos otros 10 millones a la soja. Puesto en valores de hoy, son unos 5.300 millones de dólares menos que le ingresaron al país por la oleaginosa y otros 2.000 millones por el cereal. Hoy los productores están esperando terminar de trillar sus campos y ver cómo están parados. En principio, la situación es variopinta, pero puede haber más complicaciones en la región de Córdoba y Santa Fe, que en el centro y sur de Buenos Aires, debido al clima y los rindes. Esta situación se percibe en la necesidad de muchos productores de refinanciar sus pasivos de la última campaña o en quebrantos

de quienes hicieron agricultura en campos alquilados. Si bien los precios volvieron a tonificarse en este otoño, los costos de producción vienen manifestando una constante suba, al ritmo de la economía local. De ahí que el tema del financiamiento y la cobertura de precios vuelva a estar en el candelero esta campaña. Las respuestas vienen desde varios lugares. Por ejemplo, SanCor Seguros acaba de lanzar una cobertura que asegura directamente el ingreso del productor, es decir que lo cubre tanto ante la merma de quintales por clima como ante la baja del precio de los commodities. Algunas organizaciones acuden al crédito público, como Coninagro,

que acaba de sellar un acuerdo con el Banco Nación y el Ministerio de Agricultura, para fondear a sus cooperativas con el fin de que no distraigan capital destinado a inversiones a financiar a sus socios productores.

Otro actor que va a jugar un papel relevante esta campaña son los proveedores de insumos. Porque puede que encuentren parte de su cartera solicitando algún refinanciamiento y habrá que ver qué actitud adoptan, si van a doblar la apuesta o adoptarán una actitud más defensiva.

Aparece también el sistema bancario privado como actor natural en la solución financiera, con productos de alta aceptación en el sector como son las tarjetas

de crédito hasta herramientas específicas. Desde la banca privada señalan que una de las características de esta campaña es que junto con la cancelación del préstamo obtenido hay una renovación automática por otro, signo de las necesidades que atraviesa el sector.

Algunos actores grandes miran muy de cerca la evolución de las tasas de interés y esperan a ver la reacción del mercado. También los mercados de futuros son una componente clave para mitigar el riesgo de precios. La buena noticia aquí es que se están batiendo records en volúmenes operados. El conjunto del Matba y el Rofex ya supera el pico logrado a fines de la década del 90. En síntesis, una campaña que arranca compleja, que si bien no lleva el signo de la catástrofe enciende las luces amarillas de atención.

El productor quiere terminar de cosechar para ver cómo quedó.

SUMARIO

El futuro llegó

El Matba y el Rofex baten marcas en el uso de coberturas.

Pág. 2

Qué ofrece la banca

Entidades financieras detallan su visión del mercado y la oferta.

Pág. 5

Hay crédito

Si bien hay poca liquidez, hay opciones para financiarse.

Pág. 6

Mercado de capitales

Una más que interesante alternativa para las empresas.

Pág. 6

Asegurar el ingreso

SanCor Seguros lanzó una cobertura para rinde y precio.

Pág. 8

- Financiamiento del Capital de Trabajo para la cosecha 2012-2013.
- Negociación de Cheques de Pago Diferido: propios, de terceros o con garantía Warrants.
- Obligaciones Negociables - Fideicomisos Financieros.



Sociedad de Bolsa del Mercado de Valores de Rosario S.A.
Córdoba 1015, Piso 2, Of. 4,
Rosario, Santa Fe
Tel. (0341) 421 7164 / 426 1265
finanzas@tarallo.com.ar

CUANDO LAS COBERTURAS JUEGAN UN ROL FUNDAMENTAL

MERCADOS DE FUTURO EN PLENA EXPANSIÓN

El Matba y el Rofex viven un año excelente de la mano de nuevos productos y volúmenes en aumento. Una herramienta fundamental para asegurarse la rentabilidad.

YANINA OTERO | yotero@infocampo.com.ar

El año pasado fue, sin lugar a dudas, récord en volúmenes operados en productos agropecuarios, tanto en el Rofex como en el Matba. En conjunto negociaron contratos por poco más de 30 millones de toneladas.

A su vez, los primeros meses del 2012 muestran la misma tendencia alcista en operaciones; justamente en una campaña en la que se espera una caída considerable en la cosecha de soja, los mercados de futuro toman un rol fundamental para asegurarse el mejor precio.

"Nuestros productores están enfocados, históricamente, a sacar grandes rindes, pero pocas veces a sacar grandes precios. Ahí los mercados de futuro juegan un rol fundamental ya que es la manera de tener una cobertura y defender los precios", explica a **Infocampo** Andrés Ponte, director del Rofex y corredor de granos de la firma Enrique Zeni y Cía.

Por su parte, Ricardo Valderrama, presidente del Matba, detalla a **Infocampo**: "Muchos productores y actores de

la cadena agroindustrial entendieron que al tomar futuros es la manera de cubrir sus costos y asegurarse una rentabilidad lógica para su negocio. En una campaña en la que la sequía jugó un papel fundamental de la misma manera actúan los mercados de futuro".

Tanto el Matba como el Rofex estiman para este año superar todos los niveles y conseguir un récord histórico en volúmenes operados.

Valderrama cuenta que lentamente se están sumando nuevos actores al mercado: "Hoy el Gobierno contabiliza como existencia los contratos de granos comprados a futuro a la hora de autorizar exportaciones (ROE) por lo que muchos exportadores se están



Infografía: Fernando San Martín

En sólo cuatro meses, el Matba negoció 14 M de toneladas.

decimos que en la medida que sólo siembre una semilla en el campo y no hace absolutamente nada más se convierte en el gran especulador. Esto no quiere decir que tiene que salir corriendo a vender todo sino que tiene que mirar de cerca el mercado y en la medida de su conveniencia tomar coberturas".

En lo que respecta a proyecciones, desde el Rofex estiman para este año crecer entre un 20 y un 25%; por su parte, en el Matba todavía son más entusiastas, ya que tienen todos los números a favor: en los primeros meses del año fueron a puro récord en operatorias. Con 4,3 millones de toneladas cerró el mejor mes de abril de sus 105 años de historia; lo mismo pasó con febrero.

Así es que, si bien todavía no se animan a darlo por hecho, prevén para este año rondar las 30 millones de toneladas: "En cuatro meses se negociaron poco más de 14 millones de toneladas, así que las proyecciones son por demás positivas".

En el corto plazo, el Matba tiene en carpeta el lanzamiento de nuevos productos, como los índices de trigo, maíz y soja Chicago, y para más adelante lanzará por primera vez en su historia productos financieros como contratos de dólar, oro, plata petróleo y euro. En tanto, el Rofex, quien ya tiene un contrato futuro de soja Chicago, proyecta seguir creciendo con este producto. "Este es un producto que va muy en línea con lo que busca el Gobierno Nacional, y es que no se mueva un solo peso en divisas al exterior, es un servicio muy bueno para nuestros clientes, ya que pueden operar con soja Chicago en la Argentina", explica Ponte.

Así es que en líneas generales hoy los mercados de futuros muestran volumen y solvencia, y hoy son una herramienta fundamental si se habla de financiación. Fundamentalmente en una campaña en la que el clima le jugó una mala pasada el sector productivo.

volcando activamente al Matba para tomar contratos tanto de maíz como de trigo". Por su parte, Ponte detalla que el crecimiento de los mercados de futuro en el Rofex se debe en gran medida a la estabilidad económica y financiera que muestra el país: "Luego de la crisis del 2001 nuestros mercados fueron casi a cero y tuvimos un período muy duro, pero en la medida que se empezó a encontrar estabilidad

los mercados lógicamente crecen. En nuestro caso, los contratos de soja son los que traccionan al mercado de futuros, porque es un mercado libre; no es el caso del maíz y el trigo,

que comenzaron a tener una fuerte intervención por parte del Gobierno y se redujeron a la mínima expresión". En este contexto hay una cuestión fundamental que sobresale cada vez que se habla de mercados de futuros y es la necesidad de que el productor lo tome como una herramienta financiera más, y para eso la capacitación tiene un rol fundamental.

"No hay que tenerle miedo a los mercados, no es complicado y es fundamental que el productor entienda que



R. Valderrama, presidente del Matba



Andrés Ponte, director del Rofex

hoy el acceso a la información es cada vez más sencillo. Simplemente tiene que estar atento y asesorarse, preguntar y así va a entender que realmente es un sistema fácil y no está pensado sólo para grandes productores o exportadores sino que es muy útil para aquellos productores de escala mediana", explica Ponte.

En la misma línea se manifiesta Valderrama, quien además remarca que hoy el Matba cuenta con una fundación que tiene como tarea fundamental realizar cursos, charlas y capacitaciones variadas con el fin de dar a conocer cómo es el sistema para comenzar a operar en el

mercado: "Nosotros explicamos que no es una especulación sino es establecer una rentabilidad al capital que se está invirtiendo. Mucho se ha avanzado en los últimos años y mucho más camino por recorrer hay, pero las nuevas generaciones de productores cada vez están más evolucionadas, mejor capacitadas y entienden la importancia de las coberturas".

En la misma línea se manifiesta el director del Rofex, quien detalla: "Al productor no le gusta nada la palabra especulación y algunos creen que eso es lo que sucede en los mercados de futuro, pero nosotros siempre les



Líder en Soja Sudamericana
Operando desde 1907 las principales mercaderías agrícolas del país



AGROCRÉDITOS MACRO.

AL IGUAL QUE USTED, NOSOTROS TAMBIÉN NOS LEVANTAMOS TODAS LAS MAÑANAS PENSANDO EN PLANIFICAR EL FUTURO. SABEMOS LO QUE NECESITA. HABLEMOS.



TARJETA MACROAGRO.

Compre hoy y páguelo en junio 2013.

 PLAZO: 90 días.	 PLAZO: 180 días.	 PLAZO: 150 días.	 PLAZO: 120 días.	 PLAZO: 120 días.	 PLAZO: 150 días.	 PLAZO: 120 días.
 PLAZO: 90 días.	 PLAZO: 150 días.	 PLAZO: 150 días.	 PLAZO: 120 días.	 PLAZO: 90 días.	 PLAZO: 180 días.	
 PLAZO: 150 días.	 PLAZO: 180 días.	 PLAZO: 120 días.	 PLAZO: 120 días.	 PLAZO: 180 días.	 PLAZO: 60 días.	 PLAZO: 90 días.

Con esta exclusiva promoción de precampaña todas las compras realizadas a partir del 23/03/2012 en comercios con beneficios de reintegro 100% interés, tarjetas Macroagro sin saldo de financiación o que hayan cancelado la totalidad de su resumen del mes de marzo o abril, pueden pagar los consumos realizados en junio 2013.

Para conocer otras alianzas especiales, bases y condiciones ingrese a macro.com.ar > Empresas > Agronegocios.

TENEMOS RESPUESTAS.

Centros Banca Empresas
0810-555-2112
macro.com.ar

Macro
Tu Banco cerca, siempre

Promoción válida desde el 23/03/2012 al 21/06/2012 inclusive, para compras realizadas en los comercios adheridos, abonando con tarjetas de crédito Macro Agro de Banco Macro S.A., siempre que se encuentre en estado normal y cancelado el saldo total de su resumen correspondiente al cierre del mes de marzo de 2012. Si cancela el saldo total en el resumen del mes de abril, participará de la promoción desde el 20/04/2012 al 21/06/2012 inclusive financiando los consumos hasta junio 2013. El reintegro del 100% de los intereses devengados calculados sobre la tasa general de los productos Macro Agro y Macro Agro Distribution vigentes, se realizará dentro de los plazos acordados con cada comercio y en cada resumen donde se calculen los intereses de financiación generados. El otorgamiento se encuentra sujeto a condiciones de contratación, calificación y aprobación crediticia de Banco Macro S.A. Consulte comercios adheridos y obtenga mayor información de la promoción ingresando en www.macro.com.ar

6 AL 9 JUN 2012

RUTA NACIONAL N°9, KM 386. CAÑADA DE GÓMEZ, SANTA FE.

¿YA SABÉS POR DONDE VAS A VIAJAR A LA MUESTRA DE MUESTRAS?

AgroActiva sorprende y se supera año a año. Crece en servicios, suma nuevos contenidos y espacios. Su reconocimiento es cada vez mayor; por eso la visitan cientos de extranjeros y miles de argentinos. Entre ellos vas a estar vos nuevamente, recorriendo cada una de las muestras que componen la gran muestra argentina.



agroactiva
2012



MERCEDES 1227 (B2700KXY)
PERGAMINO, BS. AS., ARGENTINA
TEL.: (02477) 424040
AGROACTIVA@AGROACTIVA.COM
WWW.AGROACTIVA.COM

**UNA MUESTRA.
MUCHAS MUESTRAS.**



GOBIERNO DE SANTA FE
MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca
Presidencia de la Nación



MINISTERIO DE
AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA
PICK UP OFICIAL

BANCO DE LA
REPÚBLICA ARGENTINA
BANCO OFICIAL

KWS
SEMILLERO OFICIAL

BCR

ABC
MEDIO DE
DIFUSIÓN OFICIAL

CADENA 3
RADIO OFICIAL

info campo



la red
oficial

PLANES PARA CADA NECESIDAD

LAS ALTERNATIVAS DEL SISTEMA BANCARIO

La necesidad de capital de trabajo juega un rol fundamental en esta campaña, y ahí entran en juego las entidades bancarias con distintas ofertas para acercarle al productor opciones y soluciones. A continuación un breve repaso.

Ante un relevamiento de Infocampo, desde el sector bancario se remarca una particularidad fundamental de los productores a la hora de buscar financiamiento, y esta es la cautela. Debido a una campaña complicada climáticamente y una baja considerable en los rindes, los productores estudian a fondo todas las opciones con las que cuentan a la hora de buscar capital de trabajo. Alejandro Gallart, gerente de Agronegocios del Banco Patagonia, detalla: "La diferencia más marcada de este año es que muchos productores, una vez que cancelen sus préstamos, soliciten nuevos créditos para financiar la próxima campaña. Antes esperaban entre 2 y 3 meses, pero ahora creemos que será cuestión de semanas".

Por su parte, Daniel Caimi, gerente del Departamento Agropecuario del Banco Francés, explica: "Este año se ve mucha prudencia a la hora de cualquier decisión de crédito, hay sectores como la metalmeccánica

que antes eran grandes demandantes de líneas de leasing y prendas que hoy están en los niveles históricos más bajos".

En este contexto son fundamentales las ofertas que presenta cada entidad bancaria para que puedan ajustarse a la necesidad de cada productor en particular.

Así es que en el caso del Banco Francés, Caimi detalla: "Actualmente estamos cerrando la campaña 2011/12 y comenzamos la nueva, con grandes ofertas de con-

venios de Tarjeta Agro Francés a tasa "0" con las principales empresas de insumos, siguiendo con importantes beneficios, como LAN, en donde nuestros clientes, a través de los consumos que realicen, acumulan puntos que luego son canjeados por pasajes LAN a cualquier destino del país o del mundo. Este atributo es único en el mercado y es altamente valorado por todos nuestros clientes. También contamos con la financiación para campaña en



dólares y pesos a un año de plazo y tasas muy competitivas. Seguimos ofreciendo también todos los convenios de maquinarias y equipos tanto en leasing como prenda a plazos hasta 5 años para equipos de riego, por ejemplo a tasas fijas. Los warrants como las operaciones con SGR son otras de las variantes y ofertas actuales que el banco tiene para el sector".

A su vez, desde el Banco Galicia cuentan: "Nuestra oferta es muy amplia y diseñada a la medida de cada cliente. Brindamos desde opciones de corto plazo -dentro de las que se destaca nuestro producto estrella, la Tarjeta Galicia Rural,

y todos sus acuerdos para que el productor acceda a financiación a tasa 0% y plazos de 90 a 180 días en empresas líderes- hasta leasing y préstamos prendarios para la compra de maquinaria agrícola y utilitarios, y proyectos de inversión a largo plazo para mejoras, compra de campos y retención de hacienda. Además, firmamos nuevos acuerdos y convenios con empresas proveedoras de insumos, bienes y servicios, para brindar financiación exclusiva".

Por su parte, Gallart, del Banco Patagonia, detalla: "Nuestro banco tiene presencia en todo el país, con fuerte foco en las regiones pro-

LO IMPORTANTE

Las tarjetas de crédito brindan la posibilidad de diferir el pago y conseguir tasas "0".

El leasing es otra opción muy solicitada a la hora de adquirir nueva maquinaria.

Hay convenios exclusivos que realiza cada banco con firmas distribuidoras de insumos.

Los préstamos prendarios son otra de las opciones para el sector agropecuario.

ductivas. En nuestros más de 180 puntos de atención, le brindamos al cliente, a través de un equipo de Oficiales de Negocios altamente especializado, un plan de inversiones y financiamiento a su medida. Contamos con todas las herramientas financieras para acompañar al productor como, por ejemplo, créditos, tarjeta Patagonia Agro, leasing y préstamos prendarios para la adquisición de maquinaria y warrants, entre otros. También estamos avanzando en un plan de crecimiento que contempla apertura de varios centros de atención en regiones donde la actividad agropecuaria es fundamental".



LA HERRAMIENTA MÁS EFICIENTE PARA SU PRODUCCIÓN

TARJETA VISA AGRO

El crédito permanente para financiar sus compras a tasa muy competitiva y pagarlo de acuerdo a su conveniencia.



Nuevo Banco de Entre Ríos

Nuevo Banco de Santa Fe

UN AÑO CON POCA LIQUIDEZ PERO CON OFERTA CREDITICIA

Ante un sondeo de la actual situación del productor agropecuario de cara a la necesidad de financiamiento hay una clara respuesta: este año se encuentra con menor liquidez (producto de una merma en los rindes productivos).

Ahora bien, cada caso es particular y así se desprenden un sinnúmero de estrategias y necesidades.

Para citar un caso, Roberto Riera, de la localidad de Lincol, provincia de Buenos Aires, que maneja 400 hectáreas propias, detalla: "Lo que más estoy usando son tarjetas de crédito porque se ajustan a mis necesidades y hay tasas y plazos convenientes para nuestra actividad. En lo que respecta a insumos hago canje con cereal".

Desde el sistema bancario remarcan justamente que hoy las tarjetas de crédito son uno de los instrumentos más utilizados por los productores agropecuarios y en lo que respecta a créditos cada caso es particular y el monto que se presta tiene mucho que ver con la escala de negocio de cada cliente.

Leandro Musri, titular de Emprendimientos y Servicios Agrícolas y asesor en temas financieros para el agro, detalla: "Históricamente, el sector agrícola siempre ha sido muy temerario a la hora de tomar decisiones de inversión. Las inversiones para estabilizar su producción y eliminar riesgos han sido las favoritas y se han logrado por equipos de riego o instalaciones. Al mismo tiempo, durante anteriores períodos los bancos han perfeccionado los forwards y pre-financiaci3nes en dólares dotando al mercado de una tasa competitiva y las modalidades de tarjetas de crédito, si bien limitadas son cupos en pesos inmejorables. Así que si hoy el productor recurre al banco encuentra muchos productos que pueden ser muy convenientes para conseguir capital de trabajo".

Para citar algunos ejemplos, hoy los números en danza son. Los descuentos de cheques a 180 días tienen tasas del 14% en bancos públicos y del 18%. "Con una tasa de inflación actual de como mínimo del 24% son favorables", remarca Musri. Los forwards y las pre-financiaci3nes se encuentran entre el 4 y el 8% en dólares y hay disponibilidad. La pre-financiación de exportaciones son préstamos en dólares que se otorgan



Se espera que los insumos suban de precio en el mediano plazo

a empresas vinculadas al comercio exterior. Las empresas del agro se inscriban como exportadores para que puedan asegurarse la venta directa de la mercadería en el exterior, al mismo tiempo que acceden a un crédito en un plazo considerable y con una tasa conveniente.

En este contexto Musri aconseja al productor las siguientes opciones: forwards o pre-financiaci3nes, tarjetas de crédito, SGR (si la modalidad lo permite) y por último distribuidoras de insumo. Así es que según Hugo Freiras, productor de la zona de San Justo, provincia de Córdoba, "los insumos son como un pequeño banco para los productores de escala pequeña o mediana".

Esto lo confirma Alejandro Fiore, titular de la firma distribuidora de insumos del noroeste bonaerense, Agrolider. "La mejor opción actualmente son el canje de cereal, los contratos forwards y las tarjetas de crédito. Esperamos que en el corto plazo las grandes empresas empiecen a lanzar planes de financiamiento a cosecha con tasas muy convenientes que pueden estar en 1 al 1,5%. También en este momento hay muy buenos descuentos por pago en contado pero realmente muy poco gente está aprovechando esta alternativa porque no nada de liquidez".

Víctor Llauro, presidente de Campotencia Chivilcoy, distribuidora de insumos, brinda su visión del actual panorama: "Evidentemente hay muchos productores que todavía no se animan a tomar ningún tipo de compromiso, ni con bancos, ni con firmas distribuidoras de insumos porque su situación no está muy esclarecida. La precampaña de maíz que se lanzó no anduvo muy bien y la situación es más compleja si el productor que arrienda todavía no pudo cerrar los contratos, esto es una cadena y si un eslabón está más complicado todo el resto también se reciente".

A su vez, Alejandro Fiore remarca: "Hoy la tendencia marca que los insumos van a incrementarse en el mediano plazo y que quizás haya faltantes de algunos productos que son importados por lo que aconsejamos que todo aquel que está evaluando posibilidades de financiaci3n para comprar, que lo hagan cuanto antes, ya que van a conseguir mejores precios que con la campaña en marcha". Así es que básicamente hay distintos tipos de oferta de financiaci3n tanto por parte de los bancos como de las distribuidoras de insumos y sólo resta que los productores se asesoren y elijan el mejor plan para su negocio.

Los bancos e insumeras perfeccionaron sus ofertas.

YA OTORGÓ AVALES POR MÁS DE \$94 MILLONES

La SGR de Don Mario entre las preferidas

A comienzos de año, Don Mario SGR fue inscrita en el Registro de Sociedades de Garantía Recíproca del Banco Central de la República Argentina (BCRA), siendo así la primera SGR privada en obtener la inscripción. Las garantías que otorgan las SGR inscritas en el registro especial del BCRA son categoría "Preferidas A", conocidas también como "autoliquidables", obteniendo de esta forma el máximo status que el Banco Central puede otorgar a una garantía emitida por SGR.

Este tipo de garantías reducen los costos de las entidades financieras ya que disminuyen sus requerimientos de capitales mínimos y el régimen de provisionamiento, por lo que la reduc-



ci3n del costo se debería trasladar a la tasa de interés a la cual se financian las pymes que acceden al crédito a través de una garantía de Don Mario SGR. Además, para las garantías "Preferidas A" los bancos pueden prescindir, según

la normativa, de realizar evaluaci3n de riesgo crediticio evitando la duplicidad de los costos de evaluaci3n y de tiempo.

Durante el último ejercicio, la SGR fundada por la empresa de Chacabuco mantuvo la calificaci3n emitida por Fitch Ratings como A+, emitiendo 1.000 avales por un importe de más de \$94 millones, contando a esa fecha con un total 763 socios participantes (pymes). Actualmente, el Grupo de SGR que opera Don Mario, junto con otros socios protectores como Molinos Chacabuco, Banco Comafi, Banco Macro y Alto Paraná SA, entre otros, cuenta con un Fondo de Riesgo Autorizado de \$90 millones.

OPINIÓN

Las alternativas del mercado de capitales



Adrián Tarallo
Presidente de
Tarallo Sociedad de
Bolsa SA, del MVR



El Mercado de Capitales presenta una amplia cantidad de instrumentos de financiaci3n para cubrir las necesidades de corto, mediano o largo plazo que puedan requerir los productores, acopiadores, industrias de maquinaria agrícola o de insumos del sector agropecuario.

Dentro de las alternativas podemos mencionar:

1) **Negociaci3n de Cheques de Pago Diferido (CPDs).** A través de esta negociaci3n, cualquiera de los actores del sector agropecuario pueden descontar CPDs en los Mercados de Valores al igual que utilizan los bancos para negociarlos. Las ventajas que presenta esta alternativa son: a) posibilidad de negociar CPDs hasta 360 días, condici3n importante para el sector ya que las necesidades de financiaci3n a una o dos cosechas son moneda corriente; b) tasas competitivas, a 60 días la tasa está en el 12,50% anual y a 360 días al 14,50% anual; c) transparencia en la determinaci3n de las tasas, ya que el productor o empresa que negocia los cheques puede seguir su negociaci3n por Internet, y d) posibilidad de negociar CPDs propios, evitando estar tomado a plazos mayores a los necesarios.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y los warrants son avales que facilitan la operatoria. 2) **Emisi3n de Fideicomisos Financieros.** En este instrumento podemos diferenciar los que están destinados a: a) Productores, Acopiadores y Distribuidores de Insumos Agropecuarios Pymes, tanto sean personas físicas como jurídicas, orientados a financiar el capital de trabajo que le demandará la cosecha 2012/2013.

Estos pueden participar de manera individual, la participaci3n de ellos requiere: a) la emisi3n de una letra de cambio por el monto del financiamiento que se recibirá, que será avalada por una SGR, en nuestro caso y como estructuradores comerciales de los fideicomisos de Garantizar SGR es ella quien los avala y con quien vinculamos al librador, y b) la realizaci3n de forward con un exportador, el cual al momento que reciba la mercadería del productor o acopiador, pagará al fiduciario que emiti3 el fideicomiso por hasta el monto necesario para cancelar la letra de cambio emitida por el productor o acopiador. El forward lo puede realizar con precio a fijo o fijo.

b) Empresas de Insumos Agropecuarios o de Maquinaria Agrícola, pueden ceder al fideicomiso los distintos activos que originan en su giro comercial, cuentas por cobrar, cheques de pago diferido, etc.,

transformando a estos en el activo del fideicomiso y que el fiduciario, contra ese activo coloca títulos valores en el mercado.

Como ejemplos podemos mencionar el que estructuramos con DuPont Argentina, destinado a financiar a productores la compra de insumos de la compañía, o el estructurado para Rizobacter Argentina S.A., con el que la compañía obtuvo capital de trabajo orientado a financiar la compra de insumos de sus clientes a cosecha.

3) **Emisi3n de Obligaciones Negociables (ON).** En esta alternativa la empresa emite deuda que coloca entre inversores en el mercado de capitales. El destino que puede tener una emisi3n de ON puede ser:

a) realizar inversiones, financiar un proyecto, compra de maquinarias, etc.; b) incrementar capital de trabajo, o c) reestructurar pasivos.

Las ventajas que tiene para la empresa que las emiten son: a) posibilidad de acceder a un financiamiento en el que pueda calzar los flujos, ingresos, que generará la utilizaci3n del financiamiento buscado con los de su devoluci3n o amortizaci3n; b) financiarse en la misma moneda que genera la empresa, sean pesos o dólares; c) menores costos de financiamiento, al eliminarse la intermediaci3n financiera que realiza el

sistema bancario; d) mejora la imagen de la empresa en el mercado, al haber podido cumplir con los requisitos formales que exigen las instituciones que autorizan la oferta

pública y cotizaci3n de una emisi3n de ON y al haber accedido al ahorro público; e) apertura de una alternativa de financiamiento a la tradicional que es sistema bancario, generando una competencia entre ellos, y f) beneficios impositivos, como el no pago de IVA sobre intereses, etc., entre otros. Como casos de empresas que emitieron ONs en los últimos meses podemos mencionar a Rizobacter Argentina SA, con una emisi3n de \$15 millones, calificada por Fitch Calificadora de Riesgo, y Agro Transportes SA, con una emisi3n de \$6.000.000, avalada por Garantía de Valores SGR y Aval Rural SGR en partes iguales. En ambas, Tarallo Sociedad de Bolsa SA actuó como organizador, asesor financiero y colocador.

Las SGR y los warrants son avales que facilitan la operatoria.

Firmas como Rizobacter y Agro Transportes lanzaron ON.



PLAN PRODUCCIÓN LIMPIA PARA TODOS

Acumar ofrece apoyo financiero a las MiPymes de la cuenca para iniciar programas de reconversión industrial, a fin de reducir la contaminación.

ACUMAR GESTIONA, PREVIENE Y CONTROLA para mejorar la calidad de vida de más de 8 millones de personas que viven en la cuenca y revertir así los daños producidos durante los últimos 200 años en la región.

0800-22-228627 | www.acumar.gov.ar

NUEVA COBERTURA PARA LA CAMPAÑA

LOS INGRESOS TAMBIÉN PUEDEN ASEGURARSE

SanCor Seguros lanzó al mercado un innovador producto denominado AgroIngreso, que le ofrece al productor una garantía de los ingresos esperados en la campaña.



Raúl Bessone, Carlos Hoffmann y Gustavo Badosa, de SanCor Seguros

La firma SanCor Seguros presentó la primera y única cobertura de ingresos del país, destinada a los productores agrícolas.

Este nuevo seguro, comercializado bajo el nombre AgroIngreso, es la primera cobertura multirriesgo del mercado que le ofrece al productor agrícola una garantía en cuanto a sus ingresos esperados en la cosecha.

Carlos Hoffmann, gerente de Seguros Agropecuarios de la empresa, explicó que "además de cubrirse de los riesgos climáticos, con este seguro el productor puede garantizar sus ingresos aun cuando el precio del cultivo fluctúe, salvaguardando la inversión realizada".

El ingreso asegurado se calcula de

acuerdo al rendimiento asegurado (determinado en el momento de la contratación del seguro) multiplicado por el precio de referencia y por la cantidad de hectáreas aseguradas.

Bajo este concepto, SanCor Seguros indemnizará al productor agrícola cuando el ingreso de su cosecha

sea inferior al asegurado.

"De esta forma, el seguro contempla las dos principales variables del productor rural: disminución de rendimiento por riesgos climáticos y/o disminución de precio de los cultivos en la cosecha", indicó Hoffmann.

Mediante esta cobertura, SanCor

Seguros le garantiza al asegurado un ingreso equivalente a la inversión realizada.

De esta manera la compañía pone a disposición una nueva herramienta para los productores agropecuarios. Es importante remarcar que el Grupo SanCor Seguros es una aseguradora con más de 65 años de trayectoria en el mercado. Nació en 1945 como una cooperativa en la localidad de Sunchales, provincia de Santa Fe, donde tiene su Casa Central, y ha logrado expandirse a través de sus empresas en Uruguay, Paraguay, Brasil y Miami, Estados Unidos.

Actualmente es el grupo asegurador número uno del mercado argentino en cuanto a facturación, tiene más de 3 millones de asegurados, 5.000 productores asesores, más de 1.600 empleados, 50 oficinas propias, 480 oficinas identificadas, y opera en los ramos de seguros patrimoniales, de personas, agropecuarios y de riesgos del trabajo (a través de su empresa Prevención ART). En el mercado de seguros agrope-

cuario es la empresa líder del sector con más de 500.000 hectáreas aseguradas. Fue la primera aseguradora del país en comercializar el seguro agrícola por canje de granos, siendo hoy un 65% de su facturación por pago en granos, y en el 2012 vuelve a innovar presentando el primer y único seguro de ingresos para el campo.

AgroIngreso se presentó el 16 de mayo pasado en la sucursal del Grupo SanCor Seguros en la Ciudad de Buenos Aires, y además del lanzamiento del producto, en el evento se brindó una charla sobre el mercado granario a cargo del presidente de Intagro, Néstor Niell.

Raúl Bessone, gerente general de SanCor Seguros, fue el encargado de cerrar la presentación y enmarcó el lanzamiento de esta cobertura en el contexto de un grupo asegurador líder en el mercado argentino que basa su crecimiento en los pilares de la innovación, la confianza y el compromiso con las economías regionales y los sectores productivos.

BBVA Francés
LANPASS

Tarjeta BBVA Francés Agro LANPASS⁽¹⁾

La única tarjeta agropecuaria que le permite acumular kms.⁽²⁾ y viajar gratis por LAN.

Destino	Consumo	Kms.
Córdoba	\$78.000	14.000
Mendoza, Neuquén, Iguazú, Salta, San Juan, Tucumán	\$111.000	20.000
Bariloche, Comodoro Rivadavia, El Calafate, Río Gallegos, Ushuaia	\$155.000	28.000
Brasil	\$177.000	32.000
Cancún, Punta Cana, La Habana	\$387.000	70.000
Miami	\$387.000	70.000
Europa	\$774.000	140.000

Solicite su tarjeta al 0800-333-0303 o a agro@bbvafrances.com.ar

adelante.

(1) SUJETO A OTORGACIÓN CREDITICIA (2) EL PROGRAMA NO ES ACUMULABLE CON OTROS PROGRAMAS DE SUMA DE PUNTOS. LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL PROGRAMA LANPASS SON DE EXCLUSIVA PROPIEDAD DE LAN. LOS MÍNIMOS SE ENCONTRARÁN DISPONIBLES EN SU SITIO WEB WWW.LAN.COM. LOS CUALES PODRÁN SER MODIFICADOS. LAN ES RESPONSABLE POR LA ADMINISTRACIÓN DEL PROGRAMA. EL TOPE MÁXIMO DE ACUMULACIÓN AÑO CALENDARIO POR CUENTA USA AGRO ES DE 300.000 KMS. EL TIPO DE CAMBIO A UTILIZAR SERÁ EL TIPO DE CAMBIO VENCIDOR INFORMADO POR EL BANCO DE LA NACION ARGENTINA EL DÍA ANTERIOR AL CIERRE DE CADA LIQUIDACIÓN DE TARJETA. LOS ACCIONISTAS DE BBVA BANCO FRANCÉS S.A. SON SU RESPONSABILIDAD SEGÚN LEYES 1650 Y 25788.





Los precios mayoristas de referencia son los publicados por el Mercado Central y varían semana a semana de acuerdo con los ingresos que se registren en cada período.

Las empresas que industrializan el tomate, ya sea para puré o tomate natural, son Molto, Sica, Canale, La Campagnola, entre otras, y están ubicadas en la región de Cuyo, Mendoza, San Juan y parte del Valle de Río Negro.

Cada firma tiene su propia producción a campo, donde cultivan su propia materia prima para abastecerse.

El tomate para industria es el perita, de un tamaño no muy grande, para que entre dentro de la lata.

"Son tomates seleccionados para ser cosechados con máquinas, maduran todos al mismo tiempo,

los tenés que cambiar. El productor de tomate tiene que reinvertir todo el tiempo para ir agrandando su estructura de producción", informó el director.

De esta manera, el tomate es sabroso, nutritivo y con propiedades antioxidantes. Además, aportan fibra, minerales y vitaminas. Así es como los tomates son una de las hortalizas preferidas y cada vez más solicitadas por los argentinos. Se trata de uno de los cultivos hortícolas con mayor nivel de tecnología aplicada con el desafío de una producción sustentable sin contaminación y el desarrollo de tecnologías que minimicen el impacto ambiental.

De esta manera, el tomate es sabroso, nutritivo y con propiedades antioxidantes. Además, aportan fibra, minerales y vitaminas. Así es como los tomates son una de las hortalizas preferidas y cada vez más solicitadas por los argentinos. Se trata de uno de los cultivos hortícolas con mayor nivel de tecnología aplicada con el desafío de una producción sustentable sin contaminación y el desarrollo de tecnologías que minimicen el impacto ambiental.

invernáculo y de la mano de obra. "La infraestructura cuesta alrededor de \$250.000/ha y hay que sumarle los insumos y la mano de obra", resaltó Baron.

La semilla es el insumo más barato, ya que de cada semilla sale una planta.

De la producción a campo, se obtiene 70 toneladas/ha y en invernáculos, 100 toneladas/ha.

El precio del cajón de tomate (de 20 kg) varía entre \$40 y \$80 según la madurez, calidad y tamaño.

"El productor al final de la cosecha puede perder, empatar o ganar", resumió.

Mezquiriz agregó que se pueden hacer coberturas de madera, que son más económicas que las metálicas.

"Son inversiones altas, porque los plásticos duran 2 o 3 años

La principal región donde se industrializa el tomate es Cuyo.

Los plásticos duran 2 o 3 años y los tenés que cambiar. El productor de tomate tiene que reinvertir todo el tiempo para ir agrandando su estructura de producción", informó el director.

De esta manera, el tomate es sabroso, nutritivo y con propiedades antioxidantes.

Además, aportan fibra, minerales y vitaminas.

Así es como los tomates son una de las hortalizas preferidas y cada vez más solicitadas por los argentinos. Se trata de uno de los cultivos hortícolas con mayor nivel de tecnología aplicada con el desafío de una producción sustentable sin contaminación y el desarrollo de tecnologías que minimicen el impacto ambiental.

¿Qué tendrá el tomate platense?

Juan José Garat, docente y jefe de trabajo práctico del curso Extensión rural de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la Universidad Nacional de La Plata, destacó las características que presenta el tomate platense a lo largo de los años.

"Si bien es insignificante la producción a nivel nacional, el tomate platense se destaca por su sabor y la calidad", informó.

La clave para Garat es que los mejoramientos genéticos no pudieron preservar el sabor del tomate dando más importancia a la durabilidad y a las cadenas de comercialización.

La semilla del tomate platense se viene desarrollando durante los años 1930 y 1940. "Son semillas que se desconoce el origen, donde el productor le puso su impronta decidiendo cuál es la fruta que saca para convertir en semilla", aclaró.

La comercialización es directa al consumidor, donde en los últimos años se han definido modalidades más directas como ferias, encuentros de productores y la fiesta del tomate, canalizando un buen volumen de lo que produce.



DE MANERA PAULATINA

Feedlots: vuelven a llenarse los corrales

El feedlot fue una de las actividades que más sufrió el año pasado, donde los números daban negativos por la brecha de precios entre la hacienda de invernada y el gordo.

En este contexto, la Cámara Argentina de Feedlot (CAF) publicó el informe del mes de mayo sobre los últimos datos de nivel de ocupación.

Según el informe, el ingreso a los corrales se ha venido dando de manera paulatina pero constante.

Luego de tocar el piso de ocupación del 45% a principios de febrero y marzo, la tendencia al vaciado se detuvo, y la zafra de las pariciones 2012 empezó a aparecer.

El informe destaca que marzo mostró el quiebre, y dejó un IRF (índice de reposición) positivo del 1,27; es decir, con más ingresos que salidas.

Abril consolidó esta tendencia, y se llegó a encerrar 1,44 animales por cada cabeza vendida.



La tendencia al vaciado se detuvo

Estos valores, se dan en los corrales que trabajan los 365 días del año.

Se sabe que en esta época aparecen también, en el mercado de invernada, los corrales "zafros", que encierran una sola vez al año, del otoño a la primavera. La tónica de encierre de estos corrales se ha observado como más dinámica aún. Mientras que los corrales llamados

"profesionales" o de "producción estable" vienen reponiendo más cautos, y de manera selectiva, mirando muy atentos los precios ofertados y analizando los mismos, junto a la expectativa del precio del gordo para el segundo semestre.

En campos de cría con pasto aún, al no llegar los fríos del retrasado invierno hacen prever una zafra más estirada en el tiempo, que permitirá compras de volúmenes interesantes de terneros, hasta bien entrado junio.

Según la publicación de la CAF, esto debería ser una buena noticia, en tanto y en cuanto ingresos no concentrados deberían tener su correlato con egresos tampoco concentrados. Al fin de cuentas, los precios del gordo no quedan determinados por volúmenes totales de producción anual, sino que depende principalmente de la dinámica y aparición de ese volumen, en un lapso determinado de tiempo.

TE DAMOS A ELEGIR

LO MEJOR PARA TU CAMPO

COMO NINGÚN OTRO

TE OFRECEMOS TODAS LAS TECNOLOGÍAS EN TODOS LOS CICLOS

www.pioneer.com/argentina

PIONEER
A DUPONT BUSINESS



AVANCE TECNOLÓGICO DE LA FAUBA

DESARROLLAN HERRAMIENTA PARA ESTIMAR BALANCE HÍDRICO

ALEJANDRO BESANA | abesana@infocampo.com.ar

El cambio climático es uno de los motivos que vienen modificando los planteos productivos de los agricultores.

Los principales cambios que acontecen en nuestro país son las ele-

vadas temperaturas, la mayor posibilidad de heladas y distintas variaciones sobre el régimen de lluvias. La Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (Fauba) desarrolló una herramienta que permite, a partir de información satelital, alcanzar un balance de agua en

el suelo y así estimar el rendimiento con hasta tres meses de anticipación de la cosecha de los cultivos, es decir, en su momento de floración. La información brindada por el satélite es actualizada diariamente y permite, con el modelo desarrollado, la posibilidad de estimar los rendimientos en maíz y luego ir aplicándolo a otros cultivos.

María Elena Fernández Long, creadora del proyecto, dialogó con **Infocampo**, y aseveró que "el satélite lo que mide es la temperatura de los toques nubosos que, con la incorporación de sensores de microondas a los satélites de órbita polar, han mejorado la calidad de las estimaciones de precipitación. Con esta información desarrollamos un modelo para calcular agua en el suelo a escala departamental".

De esta manera, contó que "la información satelital permite acceder a una mayor cobertura espacial respecto de la generada en la superficie de la tierra por el Servicio Meteorológico Nacional, cuyas 120 estaciones meteorológicas distribuidas en el país no llegan a cubrir todas las regiones productivas". Por consiguiente, Fernández Long anunció que "el proyecto comenzó hace 2 años y en las pruebas que estamos realizando viene ofreciendo resultados muy exitosos".

En relación a si se puede aplicar sobre otros cultivos además del maíz, reiteró que "se puede aplicar en todos los cultivos. Lo que noso-

La información brindada por la herramienta se actualiza diariamente.

tros encontramos es que, utilizando un índice que sale del modelo de balance hidrológico, calculado en el momento de floración del maíz es un muy buen estimador del rendimiento".

Y agregó que "sobre todo en la zona núcleo permitiría estimar cuál va a ser el rendimiento de maíz, en función de la cantidad de agua que hay en el suelo en el momento de floración".

La investigadora añadió que "es una herramienta muy útil para la toma de decisiones por parte de productores y organismos que hacen las estadísticas. Ya que con tanto anticipo se puede prever distintas cuestiones para el campo". De este modo, Fernández Long explicó que "por ahora lo hemos probado solamente con maíz, pero sirve para calcularlo con cualquier otro cultivo, pero aún no lo hemos aplicado y comprobado. Estamos sorprendidos porque ha llegado a dar muy buenos resultados".

A la hora de señalar la efectividad del sistema, la integrante de la Cátedra de Climatología Agrícola recalzó que "en las últimas ocho campañas, si uno mira los gráficos, el agua en el suelo copia muy bien el rendimiento de maíz con correlaciones muy altas". Indicó que "el trabajo está hecho a escala departamental, entonces se estima el rendimiento con muy buen grado de acierto en el norte de Buenos Aires, sur de Santa Fe, Entre Ríos, y el sudeste de Córdoba, la zona núcleo más que nada".

Probá, cambiá... y ganá!!!

Megabola hizo un nuevo millonario en Berazategui: un apostador se ganó **\$2.000.000.**



MEGABOLA

VALOR DE LA APUESTA entero \$4 medio \$2

Con 5 aciertos más la Megabola ¡te ganás el pozo millonario!

Sortea Miércoles y Sábados

Pozo asegurado: \$1.000.000.-

Con solo el acierto de la Megabola recuperarás la apuesta.

Cuando jugués a la Quiniela, por **\$1.-** podés participar y ganar **\$250.000.-** del pozo millonario de Megabola.

7 niveles de premiación



Lotería de la Provincia

Entretención para vos. Beneficios para todos.

JUGAR COMPULSIVAMENTE ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD. ASISTENCIA 0-800-444-4000

PRESENTARON EL EXPLORADOR DE CULTIVOS

BUSCANDO LA FECHA ÓPTIMA PARA EL MAÍZ

"De la intuición al fundamento estadístico" es el *leit motiv* del software que presentó Pioneer y que apunta a combinar información estadística climática con la fenología del híbrido, para disminuir el riesgo de estrés y pérdida de rinde.

Gente inquieta la de Pioneer. Con una serie de 37 años de información climática elaboraron un programa sencillo para que el productor, cargando fecha de siembra, híbrido elegido y localidad pueda conocer qué posibilidad hay de que los principales factores climáticos jueguen a favor o en contra de sus rendimientos.

La cuestión es sencilla. Conociendo la fenología del híbrido a sembrar y la localidad, se puede conocer qué chances hay de que una helada tardía o temprana afecte

al cultivo, o días con temperaturas máximas de más de 35°C o que sufra estrés hídrico durante la floración. "Quince días puede ser la diferencia entre nada o todo", afirmaba durante la presentación del Explorador de Cultivos, Tomás Sundblad, a cargo del área Agricultura de Pioneer.

A su lado se encontraba el joven Tomás Sarlangue, que con su doctorado en fisiología del maíz es el

alma máter de este servicio al productor.

En definitiva, el software permite dos cosas. A priori, conocer el riesgo de estrés en el período más sensible del cultivo (en torno a floración), según fecha de siembra y cultivar elegido.

Ex post, se puede conocer por qué se obtuvieron los rindes que se dieron, en función de los datos climáticos de la campaña. Porque al cargar datos sobre lluvias y temperaturas, se puede entender mejor la perfor-

mance del maíz en un campo determinado.

Un aspecto interesante es que el productor, que tiene su propio registros de lluvias, lo puede incorporar a la base de datos del Explorador de Cultivos para darle más precisión al pronóstico.

Pero tal vez lo más impresionante de la innovación que está proponiendo la semillera es la posibilidad

Antes de agosto se lanzará la nueva versión del Explorador.



Tomás Sarlangue y Tomás Sundblad durante la presentación

de mejorar el programa en función del feedback que están recibiendo de productores o técnicos.

Sundblad resumió todos los progresos que irá teniendo el Explorador de Cultivos de acá en más:

a) Se extenderá desde la región templada al NEA y NOA.
b) Tendrá la posibilidad de interactuar con el pronóstico climático esperado para la campaña.

La idea es que si se espera un año Niño, Niña o neutro, se pueda hacer

correr el programa con los años de esa característica climática de la serie histórica, un salto muy importante a la hora de tomar decisiones. c) Se podrá utilizar series más cortas de tiempo, por ejemplo, los últimos cinco o diez años, con la idea de que si el clima está entrando en un ciclo más seco o más húmedo, la información histórica no distorsione el resultado.

d) Se incorporará la humedad del suelo a la siembra como variable

CLAVES

- El Explorador de Cultivos** opera para maíz en zonas templadas.
- Tiene una serie** de 37 años de información climática. Se podrá segmentar por tipo de año o por últimos años.
- El productor** puede cargar sus propios registros de precipitaciones.
- Permite conocer** las condiciones más probables para el período crítico del cultivo.
- Ex post**, sirve para analizar los rendimientos obtenidos en función del clima.

adicional, ya que este criterio ha determinado en muchos casos la decisión de cuándo sembrar el maíz. Hoy por hoy, los productores pueden chequear las condiciones climáticas más probables para sus cultivos por medio de los 150 técnicos que la semillera tiene abocados al asesoramiento. En un futuro, no descarta Sundblad, los productores podrían entrar con una clave en una página interactiva y chequear por sí mismos.

ENSAYO DEL INTA MANFREDI



El objetivo era observar cómo se comportaba el cultivo

Mejorar el rinde con la profundidad de siembra

En la Estación Experimental Manfredi del Inta, se llevó a cabo un ensayo a campo. El día 30 de septiembre se sembró un híbrido de maíz a una densidad de 4,3 semillas/m a 52 cm entre líneas. Se establecieron tres niveles de desuniformidad espacial con velocidad de siembra 4, 6 y 9 km/h. El objetivo de la profundidad de siembra era observar cómo se comportaba el cultivo en nuestros suelos en una siembra bien realizada, respecto de otra con deficiente profundidad de implantación.

Con lo cual este ensayo serviría para darle mayor o menor peso a la profundidad respecto de la distribución de siembra. Por ello a su vez se le sumaron tratamientos de velocidad y la máxima fue de 9 km/h. La hipótesis del ensayo con respecto a la profundidad era

que a diferentes profundidades se iba a tener diferentes rendimientos. La hipótesis del ensayo con respecto a la velocidad es que a mayor velocidad la sembradora salta más y por ende hay una implantación deficiente dada por la deficiencia en el copiado del terreno que logran los cuerpos de la sembradora. Los resultados fueron los que se habían tenido como hipótesis de los ensayos, pero con rendimientos mayores a los esperados en cuanto a la diferencia de los tratamientos. Por ejemplo, a 6 cm de profundidad de siembra y a 6 km/h de velocidad se logró un rendimiento de 9.790 kg/ha, y a 9 km/h se logró un rendimiento de 8.420 kg/ha, lo que da una diferencia de 1.370 kg/ha a favor de una velocidad más baja.

A 6 cm de profundidad y a 6 km/h se logró el máximo rendimiento.



SOLICITADA

DuPont Argentina S.R.L. informa a sus clientes que se ha detectado en diferentes provincias (*) la existencia de producto Coragen® que por su composición química y características del envase no son productos legítimos sino burdas falsificaciones.

Sugerimos que ante cualquier duda sobre la legitimidad del producto a adquirir, se comuniquen al N° 0800-888-7692 donde se les brindará asesoramiento de modo de impedir que sean sorprendidos en vuestra buena fe.

Finalmente, recomendamos a nuestros clientes adquirir siempre los productos de DuPont en distribuidores autorizados consultando al número indicado más arriba o ingresando a nuestra página de internet. www.agrosoluciones.dupont.com.ar

(*) Santa Fe / Córdoba / Buenos Aires / Santiago del Estero



Lean en los ratos libres. Inventen historias, charlen, hagan la tarea juntos. Es importante que mires los cuadernos, y que pases periódicamente por la escuela a preguntarle al docente cómo van las cosas. **Su educación escolar también está en tus manos.**



Construyamos juntos
soluciones innovadoras con
un sólido respaldo financiero.

M. Magliano 3071, San Isidro Tel: 011 4735 5000 www.glencore.com
Paunero 280, Bahía Blanca Tel: 0291 459 1100 www.samsa-acopio.com.ar

**GLENCORE
ACOPIO**
Cultivamos confianza

-Bon giorno loro, ¿cómo dice que le va?

-Preocupado porque me quieren revulsar el nidito de Timbúes para que pague más impuesto inmobiliario. ¡Me solidarizo ya con los chacareros bonaerenses!

-Por interés baila el loro. ¿Ahora se acuerda del problema del inmobiliario rural? Le propongo que toquemos ese tema, pero arranque con lo que quiera.

-La semana pasada terminamos la columna con la descarga que la tropa del Gran Federado hizo en relación al festejo del Centenario del Grito de Alcorta y el monumento recordatorio, donde hacían mención a que el jefe comunal, Vicente Martelli, les había dicho que "por orden de arriba" la dirigencia no iba a poder participar del acto.

-¿Y no fue así?

-Lógicamente la cosa no iba a terminar así, porque la máxima autoridad política comunal salió a negar todos los dichos que se le imputan. "¿Cómo voy a decir semejante cosa?", decía el funcionario. Por el contrario, relataba que está muy avanzado el cronograma de los festejos, que tendría a La Sole con un show, más un desfile de maquinaria antigua, una recreación del trabajo en chacra como se hacía en 1912 y finalmente

INODORO, EL LORO MENSAJERO

Siguen las secuelas por los festejos del Centenario del Grito de Alcorta. Ahora, nuestro plumífero trae la respuesta de las autoridades comunales y se despacha con el nacimiento de una nueva corriente dentro de la centenaria entidad. La interna se pone hot.



el día lunes 25 de junio, el acto oficial al que asistiría la Presi. También contará con la presencia del gobernador Bonfatti, aunque no está claro si el mismo lunes o durante el fin de semana.

-¿Y la Federación?

-Bueno, ahí viene la cuestión. El acto es como que está organizado por la comuna misma. Martelli da el perfil de un comendador y apuesta a que finalmente la dirigencia federada participe del mismo. Claro que con el voltaje que se está levantando por el tema del inmobiliario en Buenos Aires, más la marcha que hicieron al Ministerio de Agricultura, el clima no es el más propicio como para aparecer juntos en la foto.

-¿Y se van a quedar sin acto?

-Una posibilidad es que pasen de largo de la celebración misma del Grito de Alcorta y concentren la gran celebración en agosto, cuando se cumplan cien

años del nacimiento de la entidad.

-Linda coyuntura. ¿Y eso es todo?

-No, porque encima este jueves -qué lástima que se hizo el mismo día que ustedes cierran el Semanario- se estaba lanzando otra corriente opositora al Gran Federado. Ahí aparece Pedrito Peretti, como factótum de esta convocatoria, que sumó a dirigentes de bastantes filiales, incluso a Mariela Speroni que fue la que gentilmente declinó su candidatura en la última asamblea de la organización, lo que permitió que el Gran Federado pudiera ser delegado y así candidatearse para seguir presidiendo la entidad.

-¿Pero no eran amigos Pedrín y GF?

-Si lo fueron, ya no. Al hombre de Máximo Paz lo limpiaron del Ipcva y de la Coprofam, con la que solía viajar al exterior como representante de la agricultura familiar. ¡Hasta le cortaron la cuenta corriente en el hotel que

suelen parar los dirigentes cuando están en Buenos Aires!, se quejaba el ahora impulsor de la Agrupación Grito de Alcorta.

-¿Cuál es la propuesta de estos disidentes?

-Ni más ni menos que aglutinar a todo el arco opositor y terminar con el actual ciclo de conducción. Incluso proponen modificar el estatuto gremial para que no haya reelección indefinida.

-¿Podrán?

-No es fácil, porque el oficialismo tiene la sartén por el mango, pero es cuestión de ver cómo se suceden los acontecimientos, porque la vereda de enfrente está cada vez más poblada.

-¿Con qué seguimos?

-Con cómo todo tiene que ver con todo. Usted sabe que tras la salida de Enrique Martínez al frente del Instituto Nacional de Tecnología Industrial fue designado el ingeniero mecánico Guillermo Salvatierra, que tiene una extensa carrera en la administración pública. Es más, el raid se inicia a principios de los 90 cuando integraba el ala "nacional y popular" del equipo de Gustavo Beliz en la Secretaría de la Función Pública. Salvatierra desembarcó en ese organismo de la mano de Víctor Ramos, hijo de Jorge Abelardo, fundador del Frente de Izquierda Popular o el FIP, ¿se acuerda?

-Claro, el "Colorado" Ramos, que se sumó rápidamente a la experiencia peronista del Frejuli en las elecciones del 73 y arrimó como un millón de votos.

-¿Vio cómo todo tiene que ver con todo?

-Vamos terminando que queda poco espacio

-Le cuento que hubo cambios en la conducción de la Federación Argentina de la Industria Molinera, tras la salida de Alberto España que ahora es diputado provincial en Buenos Aires por el Frente para la Victoria. La elección recayó en Diego Cifarelli, una personalidad joven, que viene de desempeñarse como gerente de Molinos Tassara, en Junín, y que tiene un perfil muy emprendedor y muy ejecutivo. Ojalá que pueda demostrar en la gestión institucional la misma capacidad que mostró en el molino, que sufrió una transformación muy profunda durante su gestión.

-Ahora sí, la última cortita

-El conflicto por el inmobiliario rural en Buenos Aires amenaza con convertirse en "la 126" y propagarse a otras provincias como Santa Fe, porque la problemática de las cuentas públicas es más o menos similar en todas.

Escribale a Inodoro
loro@infocampo.com.ar

EL 21 Y 22 DE MAYO

INTA: BUENOS AIRES SERÁ SEDE DE INNOVAGRO

La primera reunión se realizó en México. Esta edición se hizo en la sede de la UCA, en la Ciudad de Buenos Aires, y tiene como eje la seguridad alimentaria y la innovación.

Con el objetivo de trabajar junto con países e instituciones que tengan en su norte a la innovación como servicio para el desarrollo, se realizará el 21 y 22 de mayo en la Argentina el segundo seminario internacional Innovagro bajo el lema "la innovación para la agricultura familiar y la seguridad alimentaria".

Mauricio Lastra Escudero, presidente de la Red Innovagro, definió a la innovación como "un cambio en algún proceso, forma de producir o administrar que genere un progreso en la actividad y que genere una ganancia. En definitiva, un cambio que redunde en mayores ingresos".

Por su parte, Norma Pensel, coordinadora nacional de Investigación y Desarrollo del Inta, explicó que en estas



Eliseo Monti (Inta), Mauricio Lastra (Innovagro) y Víctor Arrúa (IICA)

jornadas se reúnen países de la región que "tienen una visión compartida sobre cómo gestionar la innovación en el sector agroalimentario para fortalecer la seguridad alimentaria". Innovagro -la primera edición fue en 2011, México- permite orientar políticas, estrategias e instrumentos para eliminar obstáculos que afectan a la agricultura familiar y a la seguridad

alimentaria de la región, sin perder la identidad y heterogeneidad de cada lugar.

Puntualmente, en Buenos Aires se realizarán talleres y seminarios con actores y especialistas de primer nivel quienes enfocarán sus acciones en la participación y el compromiso de las organizaciones y países para consolidar una visión regional con

presencia global. "Esperamos recoger opiniones, experiencias y puntos de vista de las organizaciones integrantes de la red y demás participantes de la región, para lograr conclusiones y una declaración que permita incidir en los acuerdos y compromisos sobre las acciones a seguir en torno de la seguridad alimentaria", sintetizó Pensel.

Por esto, uno de los objetivos del encuentro será la redacción de una declaración que recoja opiniones y puntos de vista de los países representados y no representados en el G20, que pueda incidir en los acuerdos y compromisos sobre seguridad alimentaria en el Foro de Cooperación Mundial, que será presidido por México en junio próximo.

Este evento forma parte de las actividades preparatorias para la Conferencia Mundial sobre Investigación Agrícola para el Desarrollo (GCARD 2) que se realizará este año en Uruguay. En este sentido, la Red de Gestión de

la Innovación en el Sector Agroalimentario Innovagro, de la cual el Inta ocupa la vicepresidencia primera, ya formuló definiciones sobre cómo los países intervinientes ven a la innovación y su gestión.

Lastra Escudero destacó que esta será la primera asamblea en la que el tema central será la seguridad alimentaria y

Innovagro es una red de 49 instituciones y 16 países de América.

agricultura familiar. "Buscamos reunir en un solo lugar -la plataforma de la red- los conocimientos y experiencias que generan las instituciones vinculadas al sector".

Esto se logra mediante la interacción entre los miembros participantes, quienes realizan reflexiones, intercambios de experiencias y de herramientas.

Actualmente, la red está conformada por 49 instituciones adheridas y 16 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, España, Guatemala, Holanda, México, Nicaragua, Perú, República Dominicana y Uruguay.

QUIÉN ES QUIÉN

Agrium Batiendo sus propios records en fertilizantes y distribución

Para Agrium, 2011 será un año para recordar por lo bueno. Sus ventas globales crecieron de 10.743 a 15.470 millones de dólares y alcanzaron un nuevo récord de ganancias que supera el anterior obtenido en 2008.

En su informe anual, la compañía destaca varios aspectos de su posicionamiento actual. Primero, como el mayor distribuidor de insumos agrícolas, con 1.250 bocas de expendio. Segundo, su lugar como uno de los líderes del negocio de los fertilizantes con 9,3 Mt de capacidad y rankeando tercero como productor de nitrógeno.

Un punto que destacan desde la empresa es el fundamento del negocio. El consumo de fertilizantes está directamente atado a la necesidad de incrementar la producción granaria y esta es traccionada por dos factores esenciales: el crecimiento demográfico mundial y la emergencia de clases medias en países en desarrollo que ahora comen mejor. Así, apuntan, el valor de la acción de Agrium en la Bolsa de Nueva York aumentó 113% en los últimos cinco años, mientras el promedio del índice S&P500 bajó 11%.

Entre las principales novedades del ejercicio cerrado al 31 de diciembre, se menciona la adquisición del AWB Ltd. en Australia, que le permitió acceder a una red de distribución de insumos agrícolas de 250 puntos que opera bajo la marca Landmark. La parte correspondiente al comercio granario (el AWB era el monopolio cerealero) fue vendido a Cargill.

En lo que respecta a la fábrica de urea Mopco en Egipto, la inestable situación político social en ese país del norte de África hizo que se atrasaran las obras y que la puesta en producción se espere para finales de este año. Agrium tiene una participación de 26% en ese proyecto.

La compañía tiene tres unidades de negocios: el retail, el canal mayorista y las

integra por Agroservicios Pampeanos (ASP), controlada por Agrium.

En tanto, la unidad mayorista ("Wholesale") aportó ventas por u\$s4.759 millones (versus u\$s3.460 millones en 2010) pero tuvo una contribución superior al retail en la obtención de ganancias.

Agrium tiene una capacidad de producción de 9,3 Mt de fertilizantes, de las cuales 5,4 co-

rresponden a nitrógeno, 2,0 a fósforo y 1,2 a potasio, entre los principales nutrientes. A la facturación (incluyendo ventas intersegmento), en el ejercicio 2011 el que más aportó fue el nitrógeno, con u\$s2.051 millones, seguido del fósforo (u\$s893 M) y el potasio (u\$s809 M). Luego unos u\$s1.500 correspondieron a fertilizantes comprados para su reventa, con un margen económico muy exiguo. Es para destacar que el 70% de las ventas de esta unidad de negocios se genera en los mercados de Canadá y Estados Unidos. Por último, un segmento que todavía aporta en forma minoritaria a la facturación pero que viene creciendo sostenidamente y respecto de la cual Agrium apuesta a su desarrollo es el de Tecnologías Avanzadas (AAT, según sus siglas en inglés), que facturó en 2011 por u\$s424 millones. En esta unidad de negocios aparecen productos para los campos de golf o pistas de turf, o el "nitrógeno inteligente", que es una urea premium, menos susceptible a los procesos de degradación en el suelo y que posee una ventana más amplia de aprovechamiento.



tecnologías avanzadas. La primera tuvo en 2011 un gran incremento, de 48%, y generó ingresos por u\$s10.287 millones. La australiana Landmark, incorporada en diciembre de 2010, por sí sola generó ventas por u\$s2.200 millones. De la facturación del retail, los fertilizantes explicaron 4.500 millones, los fitosanitarios 3.400 millones y las semillas 1.100 millones. En la Argentina, la red de distribución se

tecnología avanzada y respecto de la cual Agrium apuesta a su desarrollo es el de Tecnologías Avanzadas (AAT, según sus siglas en inglés), que facturó en 2011 por u\$s424 millones. En esta unidad de negocios aparecen productos para los campos de golf o pistas de turf, o el "nitrógeno inteligente", que es una urea premium, menos susceptible a los procesos de degradación en el suelo y que posee una ventana más amplia de aprovechamiento.

IMPRESCINDIBLE

- Empresa canadiense dedicada a la producción y comercialización de fertilizantes e insumos.
- En 2011 la facturación alcanzó u\$s15.470 millones, 44% más que en 2010.
- Es el tercer productor mundial de nitrógeno y tiene una capacidad total de producción de 9,3 millones de toneladas entre todos los nutrientes.
- Con la compra del AWB Ltd. de Australia, extendió su red de retail (distribución) a 1.250 puntos en todo el planeta.
- El principal segmento que aporta a las ganancias es la venta mayorista, que en 2011 trepó a u\$s5.576 millones.
- Las ventas de nitrógeno significaron u\$s2.051 millones.
- Cotiza en la Bolsa de Nueva York. En los últimos cinco años su acción creció 113%, cuando el S&P500 se contrajo 11%.
- Entre sus activos globales se encuentra el 50% de Profertil y el 26% de Mopco, una megaplanta de urea en Egipto.
- El 70% de sus ventas se originan en los Estados Unidos y Canadá.
- En marzo compró Viterra junto a Glencore.

GRANDE.

EN LAS BUENAS Y EN LAS MALAS.



- Costo similar por hectárea que un glifosato 48%
- Mejor desempeño en condiciones adversas
- No requiere agregado de coadyuvantes

SULFOSATO TOUCHDOWN
 CONVIENE MÁS

Sulfosato
 Touchdown

syngenta.

© Marca Registrada de una compañía del Grupo Syngenta | www.syngenta.com.ar

Consiga en su Distribuidor Syngenta todo lo que su cultivo necesita para rendir al máximo.

Peligro. Su uso incorrecto puede provocar daños a la salud y al ambiente. Lea atentamente la etiqueta.