



# **SUMARIO**

Cotagro firmó un acuerdo con la desarrollista **GNI** para comercializar departamento pagando con granos



CotagroClub lanzó "Minuto Libre", la divertida promo de fin de año con más de 30 premios en juego

¡El Día de la Madre se festejó en CotagroClub!

En su mes aniversario, la Juventud Mateo Barra organizó charlas virtuales y gratuitas para la comunidad

Cotagro finalizó el segun-





e- Doc, la app de Avalian que resuelve tus consultas sin que te muevas de tus casa

En una charla auspiciada por Cotagro y otras cooperativas, Carlos Melconián vaticinó como será la economía "post pandemia"



Cotagro sucursal Los



Cotagro entregó tres

a cada empleado

bolsones de mercadería



Cotagro sigue sumando productos con maní para el mercado argentino

Exitosa auditoría de normas en Cuentas Corrientes

Cotagro abrió una agencia de La Segunda en Chazón, su centro número 15 dentro de la cooperativa





Sistemas productivos sostenibles

Una vez más, Cotagro Sucursal Ucacha, participó de las Joradas Lácteas





Las Recetas de Cotagro: Tortas de Panqueques

#### SUCURSAL LOS MOLLES, PARTE DEL ESFUERZO DE TODOS

**EDITORIAL** 

Con una trayectoria de 50 años, Sucursal Los Molles fue la tercera de Cotagro en orden cronológico en crearse, por fuera de la Casa Central. En ese momento y durante casi toda su historia, ha sido un espacio indispensable para los productores no sólo porque allí podían entregar su producción y adquirir sus insumos de trabajo, sino también porque podían resolver otras necesidades (como mercadería, por ejemplo), sin tener que ir al pueblo.

Cotagro ha sido artícife también, los colonos lo repiten diariamente, de la construcción de los espacios sociales de "el Molle": capilla, club, puente... Todos muy necesarios y muy valorados por la gente.

Hoy los 50 años encuentran a la Sucursal en un contexto en el que los productores y sus familias han migrado a la ciudad casi en su totalidad. Por el esfuerzo que hace Cotagro por sostener vigente esa Sucursal que tanto ha hecho por la zona, y para continuar brindando productos y servicios de primera línea a quienes trabajan aquellas tierras, es que pedimos que el compromiso siga vigente como siempre.

Porque para que Los Molles siga manteniendo viva su llama, necesitamos del trabajo de todos.

Adherido a la Asociación de Cooperativas Argentinas INAES - Inscripción 1194 - Año 52

#### CASA CENTRAL:

GENERAL CABRERA: 9 de Julio 918 - (0358) 4933333 - cotagro@cotagro.com.ar

#### **SUCURSALES DE COTAGRO:**

BENGOLEA: San Martín 398 -(0353) 487332 / 3362 / 3549 - jjalil@cotagro.com.ar GENERAL DEHEZA: Santa Fe 356 - (0358) 4057300 / 01 / 02 - dperticarari@cotagro.com.ar LOS MOLLES: Zona Rural -(0358) 4931406 - hnuesch@cotagro.com.ar CHUCUL: San Martín s/n - (0358) 4912008 - lthur@cotagro.com.ar LAS PERDICES: San Martin 402 - (0353) 4940111 / 022 - eromero@cotagro.com.ar UCACHA: Córdoba 275 - (0353) 4900452 - vsetterani@cotagro.com.ar

#### **AGENCIAS DE COTAGRO:**

LA CARLOTA: Deán Funes 578 - (03584) 422218 - rmiloc@cotagro.com.ar RIO CUARTO: Hipólito Irigoyen 1203 - (0358) 4646950 - riocuarto@cotagro.com.ar NASCHEL: San Martin 289 - 02656) 491065 - naschel@cotagro.com.ar ELENA: Av. Pedro Oviedo 085 - (0358) 4881738 - elena@cotagro.com.ar LAS PEÑAS: Avda. 22 De Octubre y Soberanía Nacional - (0358) 154366133 laspenas@cotagro.com.ar

ALEJANDRO ROCA: Calle Pública S/N - (0358) 155609753 - alejandro@cotagro.com.ar LA CAROLINA: Avda. Gral. Belarano Esauina San Martin - (0358) 4801001 lacarolina@cotagro.com.ar

CHARRAS: Hipolito Irigoyen 635 - (0358) 154366133 - charras@cotagro.com.ar ALCIRA GIGENA: Ruta Nacional 36. Km 648.5 - (0358) 154125695 VILLA MERCEDES: Av. Mitre 1489 - (02657) 15203113 CHAZÓN: Calle 23 Nº 142 - (0353) 562-1943

DEL CAMPILLO: Carlos Pellegrini s/n - (03583) 15451423 LAS ACEQUIAS: Sarmiento 346 - (0358) 154028926 PUEBLO ÎTALIANO: Av. Córdoba 435 - (3463) 405921







# CotagroClub lanzó "Minuto Libre",

#### la divertida promo de fin de año con más de 30 premios en juego

n Octubre comenzó a rodar "Minuto Libre", la promo del segmento urbano de Cotagro, que finalizará el 30 de diciembre y habrá entregado, durante estos meses, más de 30 premios de distinto tipo.

La promo tiene varias líneas de acción. Por un lado, hay sorteos semanales de un "Minuto Libre" cronometrado en el súper de Cotagro, para comprar todo lo que puedan en ese lapso de tiempo. Esta acción se va a realizar todos los viernes de aquí a fin de año, con dos ganadores por semana.

Por el otro, con la misma modalidad, habrá dos sorteos finales (el 23 y el 30 de diciembre) pero en lugar de un minuto, el ganador tendrá el doble de tiempo para poner la mercadería en el carro. Además, en estos dos sorteos finales tendremos premios sorpresa que los participantes deberán encontrar entre los demás productos (electrodomésticos, tecnología, estadías, pólizas, etc).

concursos quincenales interactivos, y el costado "solidario" de la Promo "Minuto Libre", que invita a los socios de CotagroClub a donar sus puntos acumulados para transformarlos en litros de lavandi-

En ambos casos, la condición para participar es comprar al menos \$1000 semanales en supermercado, Centro de Compras, ACA Salud (ahora Avalian), La Segunda o Coovaeco y ser socio de CotagroClub. Una novedad es que este año no hay cupones: los clientes ingresan directamente a participar cumpliendo las condiciones, ya que el sistema automáticamente detecta quién está habilitado y lo incorpora al sorteo.

Además de esto, tenemos un bonus track en redes sociales con y gratuitamente.

vos, y el costado "solidario" de la Promo "Minuto Libre", que invita a los socios de CotagroClub a donar sus puntos acumulados para transformarlos en litros de lavandina para las distintas entidades sanitarias públicas de cada localidad donde está CotagroClub, un elemento indispensable en época de Covid-19. Los que donen sus puntos participan por una bici rodado 29. En todos los casos, la condición indispensable para participar es ser socio de CotagroClub, con lo cual, aquellos clientes que aún no lo sean, pueden acercarse a la recepción de cada supermercado para darse de alta sencilla, rápida

#### ¿Querés consultar tus puntos?

Hacelo con el número de tu DNI, ingresando en

www.cotagroclub.com.ar

Para participar de las trivias en redes sociales buscanos



@cotagroclub



















#### Participantes en "Minuto Libre"

Lorena Martini (Gral. Cabrera) / Cristian Richetta (Las Perdices) / Belén Valek (Gral. Cabrera) / Aurora Sosa (Gral. Cabrera)
Gabriela Arcari (Gral. Cabrera) / Bessone Ana (Gral. Cabrera) / Basso Vanesa (Gral. Cabrera) / Lina Pereno (Gral. Cabrera)
Guardianelli Norberto (Gral. Deheza) / Nuñez Ramón (Gral. Deheza) / Norma (Ganadora de Gral. Deheza, quien pidió reservar su apellido y donar todo lo recaudado en el minuto, al Hogar de Ancianos Municipal).

## ¡El Día de la Madre se festejó con CotagroClub!

En el marco del Día de la Madre, con la compra de productos Unilever, los clientes de los supermercados de General Cabrera, General Deheza y Las Perdices participaron por mochilas y carteras con artículos de cuidado personal para la mujer. Además sorteamos en nuestras redes sociales 3 porta cosméticos, cada uno con desodorante corporal, perfume, toallas desmaquillantes y crema facial.

Ganadores por su compra en el súper:

General Cabrera Yanina Ortolan Jose Daniel Borra

**Gral Deheza** Mirta Gastaldi de Torlaschi

Las Perdices Silvana Nuccio Mari Mojica

Esther Ayala.

ianadoras en redes:

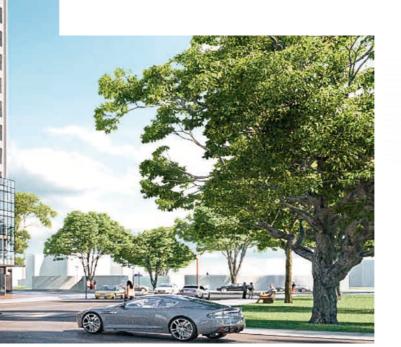
Chela Ordoñez – Agus Macagno – Lorena Anahí Pucci





# COTAGRO FIRMÓ UN ACUERDO CON LA DESARROLLISTA GNI

para comercializar departamentos pagando con granos



AGRO> <CANJE°

Durante el mes de octubre, Cotagro y la desarrollista cordobesa GNI, líder en el interior del país, cerraron un convenio para comercializar a través de la Cooperativa y en granos, departamentos premium en Río Cuarto. Se trata de unidades con todas las amenities, ubicadas en una zona de gran proyección inmobiliaria, cercana al Paseo de la Ribera y la Terminal de Ómnibus.

"El productor agropecuario tiene un producto que cotiza en dólares, que son los granos, pero lo vende en pesos, lo que en un contexto de inflación y

volatilidad del dólar le hace perder rentabilidad", comenta Pablo Rosa, Gerente Comercial de la desarrollista GNI. "Por eso –se explaya-, ofrecemos vender en dólares su producción, y comprar un producto que también está en dólares, operando en una moneda que ya el hombre de campo conoce a la perfección (el cereal) y resguardándose en un mercado en el que nuestra empresa tiene mucha relevancia".

Sumado a esto, el productor no sólo puede calzar el negocio con granos, sino que también puede financiarlo si esa fuera su decisión. "La operación

se realiza a través de Agrocanje vía Cotagro, lo cual permite ahorrar una enorme logística en el proceso administrativo, por un lado, además de obtener el beneficio impositivo de no tener que abonar el 10.5% en concepto de adelanto de IVA y evitar el impuesto al cheque", plantea el gerente comercial.

En este contexto, Pablo Rosa destaca el papel de Cotagro como intermediario, que ofrece una garantía de confianza. "La cooperativa conoce perfectamente la situación de la desarrollista, sabe que es solvente financiera y económicamente, analizó el negocio, su conveniencia, y por eso avala este tipo de acuerdo", añade.

El productor agropecuario tiene un producto que cotiza en dólares, que son los granos, pero lo vende en pesos, lo que en un contexto de inflación y volatilidad del dólar le hace perder rentabilidad"

Pablo Rosa, Gerente Comercial de GNI





#### Sobre Cardinales Smart, el desarrollo que se ofrece

Cardinales Smart, el desarrollo inmobiliario en cuestión, es la cuarta torre de un complejo cerrado en altura, ubicado en Rio Cuarto –principal ciudad del interior cordobés-, en una zona de emprendimientos inmobiliarios Premium, cerca del Paseo de la Rivera.

"Está cerca del río, con una excelente visual, sin contaminación auditiva, y se desarrolla bajo el modelo 'inteligente' de usos mixtos: hay espacios de gastronomía, de coworking, los tres primeros pisos serán destinados a habitaciones de hotel, y los de arriba tendrán los departamentos", explica Rosa. Se trata de unidades de un dormitorio en tres tipos, dos de las cuales pueden combinarse para lograr departamentos de dos habitaciones. Todo se construye con materiales de primera calidad (aberturas de DVH y madera, con cámara de aire, porcelanatos, etc).

#### El negocio inmobiliario, más que resguardo de valor

"En el rubro inmobiliario hay dos tipos de negocio: un revalúo de inversión en el caso de los departamentos comprados en pozo, que ocurren por el crecimiento de la zona, ya que se construyen en lugares con mucho potencial, por un lado; y el resguardo de valor, por el otro. Hoy compro en pesos, lo transformo en dólares y el precio en esa moneda es constante", indica Rosa.

#### Las oportunidades de tener un capital de trabajo sólido



Palabras de Raúl Bossio, Gerente General de Cotagro

ste año vuelve a mostrarnos lo que siempre decimos: tener el capital de trabajo necesario es esencial en este negocio, acompañado por buena información y tomas de decisiones oportunas. Y tener el capital de trabajo, hay que decirlo, no es fácil de lograr. Requiere mucho esfuerzo, pero paga.

Vamos a explicarlo con ejemplos para que quede más claro: los meses de mayor venta de granos por parte del productor son mayo/junio para soja y julio/agosto para el maíz. Este año, ¿Qué precios tuvimos en esos momentos? Relativamente bajos, 215 u\$s para soja y 130 u\$s para maíz. Allí, cuando entró la cosecha, por distintas razones -mayormente necesidades financieras impostergables-, productores que no tenían un capital de trabajo sólido tuvieron que vender. En este momento el productor, como todos, defiende lo suyo peleando cada negocio al máximo mirando el flete, la comisión de comercialización, los gastos bancarios, de secada, etc. Pero a su vez, en las últimas semanas vimos valores de soja disponible en 340 u\$s y de maíz, en 200 u\$s. Esto significa más del 50% de aumento con respecto a los precios de cosecha. En cuanto a los futuros de la próxima campaña, en tanto, los mercados ofrecen 265 u\$s para soja y 155 u\$s para maíz respectivamente, es decir, una caída de más del 20% con respecto a las cotizaciones actuales. Esto, así simple y claro, es una foto de hoy. ¿Qué hacemos? Muchos todavía no saben qué hacer con respecto al capital de trabajo excedente. El entorno, la brecha cambiaria, los cambios políticos permanentes, entre otros factores, son un condimento que dificulta la toma de decisiones.

Acá es donde la capacidad financiera y la habilidad de cada productor se ponen a prueba y juegan un papel importante. Porque ya no es solamente el rinde el que define el negocio: podemos aprovechar todas las oportunidades que nos dan los mercados. Y en la mayoría de los casos no lo hacemos.

Es cierto que nunca sabremos qué depara el futuro en cuanto al clima, a las cuestiones económicas tanto a nivel nacional como internacional... Pero con la posibilidad de poder autofinanciarse aparecen estas oportunidades. Entonces los llamo a que no las dejemos escapar, porque no duran mucho tiempo. Para esto es necesario buena información, asesoramiento, capacitación y habilidad del productor tranqueras afuera. Todo esto lo pone Cotagro a disposición del asociado.

|8|



## En su mes aniversario, la Juventud Mateo Barra

organizó charlas virtuales y gratuitas para la comunidad

La agrupación juvenil cumplió 55 años, y festejó con charlas abiertas sobre diversas temáticas. Nacida en 1965, es considerada la segunda juventud más grande del país, con 40 miembros. l pasado 2 de octubre, la Juventud Agraria Cooperativista Mateo Barra, el grupo que nuclea a los hijos de los asociados de Cotagro, cumplió 55 años de vida, y para festejarlo, organizó un mes de charlas virtuales.

"Fueron encuentros abiertos a todo público, totalmente gratuitos, que abordaron diferentes temáticas de interés general", explicó Yamila Buffa, Presidenta de la entidad.

El primer encuentro comenzó a puro humor y alegría con un vivo de Pirulo, Mauro y Gerardo en el Instagram de la Juventud Mateo Barra, en el que participaron más de 1000 personas.

lahuerta.r4, seguida por la última y un poco más específica para el agro, "Agricultura de precisión, ¿Cómo empezar?" dictada por el Ingeniero Agrónomo Gustavo Caudana, especialista en el tema

El segundo encuentro estuvo a cargo del Licenciado en Psicología

Martín Filippetti quien habló sobre "Salud Mental en tiempos de Pandemia" un tema indispensable en estos momentos de incertidumbre, para adquirir herramientas que nos ayuden a transitar la situación de la mejor manera posible.

Las últimas charlas fueron sobre "Huerta en Casa para principiantes" a cargo de la Ingeniera Agrónoma Carolina Balzola, Franco Revelli y Fabricio Salusso de @lahuerta.r4, seguida por la última y un poco más específica para el agro, "Agricultura de precisión, ¿Cómo empezar?" dictada por el Ingeniero Agrónomo Gustavo Caudana, especialista en el tema y miembro del equipo de técnicos de Cotagro.







Pirulo también dijo presente en las reuniones de la Mateo Barra

#### Sobre la Juventud Agraria Cooperativista Mateo Barra

Nació en 1965 en el seno de la Cooperativa Cotagro, mientras era presidente de la entidad Don Marcos Gil. Basada en la Declaración de Principios de Olavarría de 1944, la Juventud Mateo Barra tomó el nombre del Secretario del Consejo de Administración de ese entonces, fallecido unos meses antes. La finalidad es formar personas y dirigentes en consonancia con los valores y principios del Cooperativismo.

Hoy, la Juventud Mateo Barra, considerada la segunda más grande del país, cuenta con 40 miembros activos de General Cabrera, Bengolea, General Deheza, Los Molles, Chucul, Las Perdices, Ucacha, Río Cuarto y Elena, que comparten distintas actividades, reuniones y viajes de capacitación. Anualmente, junto a la Cooperativa, entrega el Cotagrito de Oro, premio a personalidades o instituciones de la zona que se destacan por su labor social, deportiva, educativa y/o cultural.



Tu video consulta comienza en 10 segundos



Cotagro finalizó el segundo ciclo de capacitaciones para Continuadores

Cotagro comenzó con el cia ante los participantes. segundo ciclo de capacitaciones virtuales destinado continuará con este tipo de a los hijos de los productores capacitaciones, destinaagropecuarios que comercializan con la cooperativa, denominado "Empresas Agropecuarias Familiares: sustentabilidad e innovación".

Dicha capacitación contó con más de 60 jóvenes que a través de la plataforma zoom escucharon a Pilar Maure, consultora de empresas familiares y docente de la universidad Siglo 21.

El segundo módulo se realizó el 6 de octubre y contó con la presentación de un caso exitoso de transición familiar dentro de la explotación agropecuaria: La Familia Fernández, de Grupo Meta,

■ En el mes de septiembre expuso su interesante experien-En los próximos meses Cotagro da a los hijos de nuestros asociados que, de distintas maneras, continúan con el negocio familiar agrope-





Tu médico virtual 100% disponible para vos

Conocé más



Ya está disponible e-Doc, la App de Avalian que funciona como una visita habitual al médico con la diferencia que la consulta se realiza por intermedio de una pantalla, donde podés resolver consultas de baja complejidad y de atención

e-Doc es un sistema innovador de atención médica por videollamada que te permite acceder a consultas con médicos de distintas especialidades las 24 hs del día a través de tu teléfono celular, tablet o computadora. Para usarla, hay que descargar la APP de Avalian (en Google Play o Apple Store, según que teléfono sea) y luego ingresar los datos que se solicitan.

#### ¿Lo sabías?

Los test de detección de Covid-19, están cubiertos por Avalian, excepto:

- Pre Quirúgicos
- Test previo a la donación de plasma
- Test rápidos y medición de inmunoglibulinas



Para acceder a la cobertura de los mismos, la persona que esté con síntomas debe ingresar a la APP, seleccionar el paciente, hacer la videollamada con el médico clínico, y si los síntomas son compatibles y el profesional lo considera, le hará un pedido médico para realizar el testeo que le enviará a través de la APP. Con eso, el paciente se contacta con el laboratorio donde se lo realizará para coordinar.

**ECONOMÍA ECONOMÍA** 



# En una charla auspiciada por Cotagro y otras cooperativas, Carlos Melconián vaticinó cómo será la economía "post pandemia"

En el aspecto económico, se atravesó esta crisis a pura emisión monetaria. Y encima, la pandemia metió al mercado cambiario en un laberinto del que ahora no será fácil salir"

Carlos Melconián

Canje y otras cooperativas amigas auspiciaron el pasado 27 de octubre una charla virtual, abierta y gratuita del economista Carlos Melconián, que contó con una masiva concurrencia de interesados de distintas sucursales y agencias.

Durante la presentación, el economista y ex presidente del Banco Central detalló por qué el país se encuentra en una encrucijada triple: sanitaria, económica y política.

"En el aspecto económico, se atravesó esta crisis a pura emisión el economista. monetaria. Y encima, la pandemia A su vez, el riesgo país es muy dimetió al mercado cambiario en un fícil de remontar (tenemos 1500

otagro, La Segunda, Agro fácil salir", señaló. Es que, aun con cepo, el mercado cambiario sigue perdiendo reservas. Para ello urge sacarse de encima la incertidumbre de la deuda (cosa que el Gobierno comenzó a hacer en cierta medida) y salir del pozo de la actividad económica.

En este contexto, el "colchón financiero" que Macri le dejó a Alberto Fernández -y que según Melconían le costó la elección-, ya se terminó. "Hoy estamos con un agujero fiscal de 200 mil millones de pesos por el gasto pandémico y la caída de la recaudación", dijo

laberinto del que ahora no será puntos, cuando Brasil, por ejem-



plo, tiene 300). Y este aspecto, que determina la seguridad para recibir inversiones y obtener préstamos internacionales para financiar la recuperación, es clave para la reactivación de la economía.

Por último, un dato sorprendió a todos los que estábamos mirando: se calcula que, durante la pandemia, más de 100 mil personas perdieron su empleo registrado. Si se analiza el trabajo informal, a ese número hay que sumarle 4 millones de puestos de trabajo eliminados.

En lo que respecta a la crisis sanitaria, el país está en serios problemas. "Pese a que en un principio las medidas de Alberto Fernández fueron tomadas como ejemplo a nivel mundial los resultados no fueron los esperados. Hoy Argentina está séptima a nivel mundial en contagios de Covid-19, novena en fallecimientos y quinta en caída del PBI", señaló.

El dato alentador aquí es que en AMBA y Provincia de Buenos Aires los contagios empezaron a declinar, lo que hace pensar que en el interior, donde el pico llegó más

tarde, podría pasar lo mismo.

"A nivel político el comienzo de la pandemia le hizo crecer la imagen a Alberto Fernández, porque se percibía que 'nos estaba cuidando'. Ahora la popularidad se perdió, no hay más conferencias de prensa. Esta situación fue una catástrofe para el oficialismo, porque ellos creían llegar a las presidenciales de 2022 con una interna peronista", detalló.

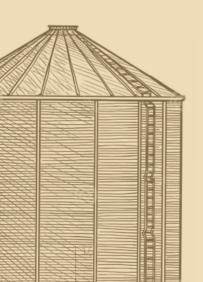
En 2021, un año eleccionario, desandar el camino económico de este 2020 será difícil, cerró el economista.





# Cotagro Sucursal Los Molles cumplió 50 años

Nacida en 1970, fue la tercera Sucursal de Cotagro fuera de Cabrera. Desde su lugar, acompañó el crecimiento de la colonia y promovió la instalación de servicios y mejorasen la zona.



Sucursal Los Molles de Cotagro cumplió 50 años de zona.

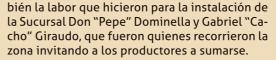
Dado el contexto de pandemia y la imposibilidad de organizar festejos presenciales, se compartió en las redes sociales de Cotagro un video especial por el

Nacida en 1970, fue la tercera otras zonas aledañas también", sucursal de la Cooperativa, des- señaló el Presidente de Cotagro, pués de Bengolea y General Deheza. Surgió a instancias de los gogno.

l pasado 27 de septiembre, los chacareros de la colonia en la presencia de la Cotagro en la

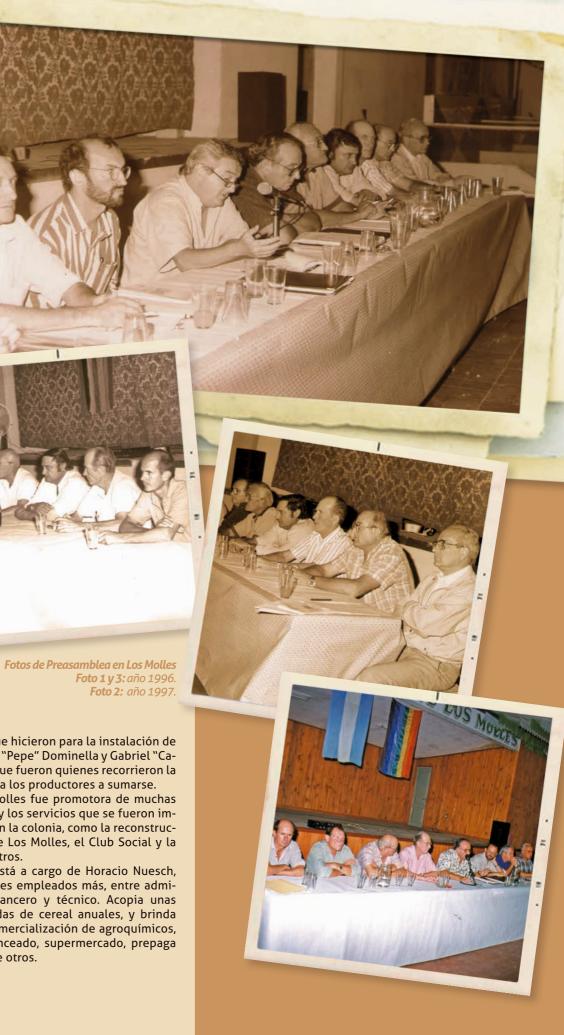
> "Los chacareros estaban interesados en tener más servicios allí (como supermercado y combustible), muy necesarios para la época, y capitalizaron para poder lograrlo. Esta Sucursal fue un peldaño para ampliarnos hacia ingeniero agrónomo Rubén Bor-

productores de esta última lo- El primer encargado fue Vicente calidad, que veían el interés de Alemano, pero se destaca tam-



Sucursal Los Molles fue promotora de muchas de las mejoras y los servicios que se fueron implementando en la colonia, como la reconstrucción del Puente Los Molles, el Club Social y la Capilla, entre otros.

Actualmente, está a cargo de Horacio Nuesch, y cuenta con tres empleados más, entre administrativos, balancero y técnico. Acopia unas 25.000 toneladas de cereal anuales, y brinda servicios de comercialización de agroquímicos, hacienda, balanceado, supermercado, prepaga y seguros, entre otros.



#### Reconstrucción del Puente Los Molles





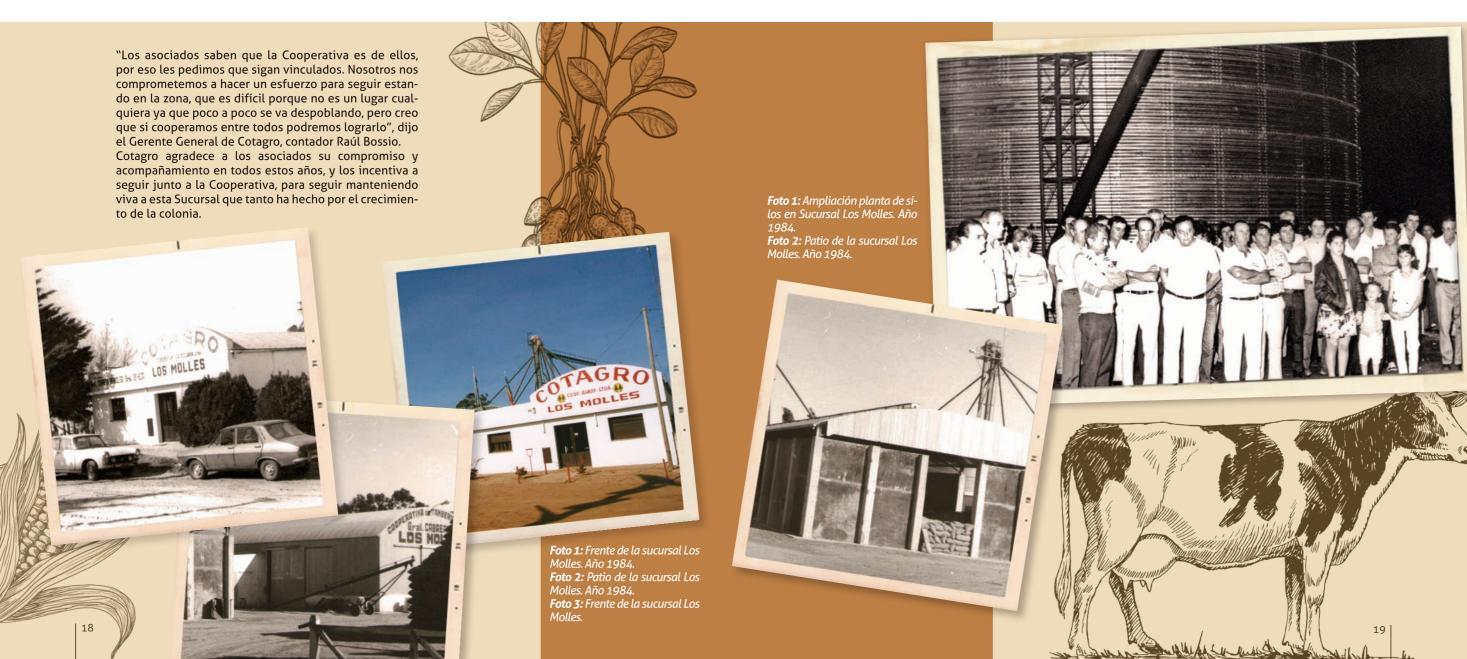






Foto 1,2 y 3: Arroyo Tegua al paso por Los Molles. Las crecientes derribaron el puente y se construyó uno nuevo.

Foto 4 y 5: Inauguración del Puente Los Molles con asistencia del gobernador Ramón Bautista Mestre.







# Cotagro sigue sumando productos con maní para el mercado argentino

■ l maní de Cotagro, de cali- En cuanto a los prodad de exportación y producción 100% local, sigue sumando productos y presentaciones al mercado interno con el objetivo de llegar a todas las mesas de los argentinos.

Como nuestros clientes habrán 100 gramos, ahora covisto en las góndolas, Cotagro sumó nuevos productos que tienen que ver con el maní como snack, teniendo en cuenta que es un producto sano, nutritivo y altamente recomendado para la actividad deportiva. Se trata de las bolsas de 100 gramos de mix de frutos secos en dos variedades: maní tostado y pasas de uvas negras, por un lado; y maní tostado, pasas de uva negras, nueces, almendras y castañas de cajú, por el otro.

ductos que ya teníamos en comercialización, además de los tradicionales paquetes de maní frito salado con y sin piel, y tostado, de mercializamos también la bolsa de 40 gramos de estas dos últimas variedades. Y para aquellos que necesitan presentaciones más grandes, ofrecemos la bolsa de un kilo, también de las dos últimas tipologías. Y en lo que es maní crocante,

Cotagro ofrece los cuatro sabores que ya conocés (clásico, jamón, queso y pizza) en nuevo envase: bolsitas de 100 gramos.



#### Exitosa auditoría de Normas en Cuentas Corrientes

Seguimos garantizando la calidad de nuestros procesos a los clientes

A fines de septiembre se realizó la auditoría periódica de mantenimiento del SGC ISO 9001, aplicable a la Gestión de las Cuentas Corrientes, por parte de DNV GL, con resultado altamente positivo.

## **BREVES**



### Cotagro abrió una agencia de La Segunda en Chazón, su centro número 15 dentro de la cooperativa





Siguiendo con el plan de expansión, desde el 1 de octubre, estamos brindando los servicios de La Segunda en esa localidad cordobesa.

22



Ing. Agr. Gastón Capiello Agencia Del Campillo

# Sistemas productivos sostenibles

os sistemas de producción agrícola argentinos atraviesan, desde hace poco más de una década, los ■tambios más relevantes desde la difusión masiva de la siembra directa v la liberación de eventos de tolerancia a herbicidas y plagas producto de la biotecnología. El modelo productivo simple, eficiente, efectivo, escalable y exitoso que tanto colaboró en el crecimiento de la producción nacional de granos de los últimos 25 años hoy enfrenta nuevos desafíos. A modo de ejemplo, vemos, por un lado, que las tecnologías pierden efectividad: aparecen malezas tolerantes a herbicidas y se produce el quiebre de la resistencia en eventos introducidos para controlar insectos. Por otra parte, crece la presión social en relación al cuidado del ambiente y de las personas, lo que determina la promulgación de regulaciones cada vez más estrictas en torno a diversas cuestiones ligadas al proceso productivo. Es hora de repensar nuestros sistemas; el impacto ambiental

de las tecnologías y los modelos de producción generan un llamado de atención que conduce a la necesidad de un cambio.

Los sistemas agrícolas de la región pampeana se caracterizan principalmente por una baja eficiencia en el uso de los recursos (agua, radiación solar y nutrientes), una insuficiente reposición de los nutrientes extraídos por los cultivos, un elevado uso de productos fitosanitarios, un bajo retorno de residuos de cosecha al suelo y un escaso o nulo progreso en los rendimientos medios de los principales cultivos durante los últimos 15 años. Es por eso que en los últimos años se está pensando y empleando la utilización de los llamados "Cultivos de *servicio*" como principal cambio a estos modelos de producción.

Durante el otoño y el invierno se siembran especies como avena, vicia, centeno y tréboles, que captarán recursos del ambiente que de otra forma se estarían desaprovechando y quedando disponibles para el crecimiento de malezas. "Son llamados cultivos de servicios, porque pueden aportar diferentes servicios al agroecosistema. Lo importante es tener claro ese objetivo y elegir la mejor especie o especies para lograrlo. Suelen sembrarse con el fin de aportar vida, nitrógeno y estructura al suelo y bajar la tasa de uso de herbicidas. Además, están pensados para retener el rastrojo e impedir la erosión, entre otros", afirma Aimar Pena, Gerente en BASF.

Hace tiempo venimos pensando en la idea de cultivos de servicios (CS). Es decir, cultivos que no se cosechan como la soja, el maíz o el girasol, sino que se usan para brindar algún servicio. Un ejemplo son los cultivos de cobertura, como la avena, que sirven para proteger el suelo en invierno. Sin embargo, existe un abanico de servicios ecosistémicos degradados, como el control de las malezas, la provisión de nutrientes o la regulación de las napas, que se pueden revertir por medio de CS. Hoy en día, algunos pro-

ductores piensan sólo en los cultivos de cobertura. Queremos cambiar esa visión y ayudarlos a que piensen qué servicios tienen deteriorados y a que seleccionen el o los cultivos de servicios más apropiados", comentó Gervasio Piñeiro, docente de la cátedra de ecología de la FAUBA.

#### ¿Qué beneficios aportan?

Los cultivos de servicio, como veníamos comentando, no sólo colaboran con la conservación del suelo, sino que también garantizan una amplia variedad de beneficios, como el control de malezas, mejoran la dinámica del agua, contribuyen con la protección del suelo, ayudan en la retención de carbono y nitrógeno

en el suelo y ayudan al control de las erosiones, entre otros.

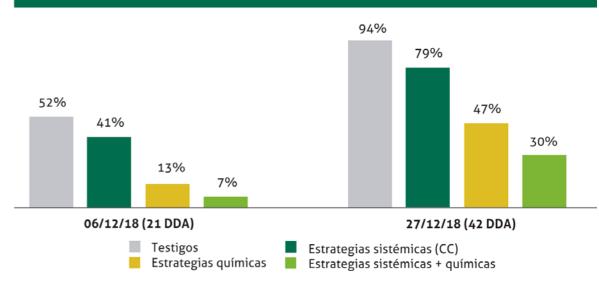
Puntualizando en el efecto de los cultivos de servicio en el control de malezas, vemos que para controlar malezas y reducir la aplicación de herbicidas es necesario sembrar cultivos que presenten una elevada tasa de crecimiento, aporten rastrojos de lenta descomposición y produzcan compuestos alelopáticos (sustancias químicas que impiden el crecimiento de las malezas)

Está documentado que las raíces de algunas especies como el centeno, pueden producir compuestos que reducen la emergencia de malezas. Por otro lado, el aporte de rastrojo de lenta descomposición provoca cambios en el ambiente que también disminuyen la emergencia y el crecimiento de las malezas.

De acuerdo a algunos datos relevados de distintos ensayos, Según Madías (Técnico de Aapresid), en la Red se consiguieron controles de malezas superiores al 70% con la utilización de cultivos de servicio, cuando la productividad de estos cultivos llegó a los 4.000 kilos. Sin embargo, reseña que aunque tengan una producción inferior también se consiguen muy buenos controles.

Por otro lado, el grupo Crea realizo una serie de ensayos, basándose en el control de Yuyo Colorado (Amaranthus quitensis) con distintas estrategias de control, estrategias químicas, estrategias sistémicas (cultivos de servicio) y estrategias mixtas (sistémicas + químicas), obteniendo los siguientes resultados:

#### Frecuencia promedio de yuyo colorado en función de la estrategia de control (%) Módulo de evaluación región Centro. Campaña 2018/19



La inclusión de cultivos de servicio entre las estrategias de manejo redujo el establecimiento temprano de malezas, siempre que se lograron densidades cercanas a las planificadas y mientras la fecha de siembra fuera la adecuada (temprana) para favorecer la producción de abundante biomasa.

Sin lugar a dudas, los cultivos de servicio son una práctica agronómica cuyo porcentaje de adopción y participación crecerá en los próximos años. Sus aportes a la sostenibilidad de los sistemas de producción son numerosos, además de

colaborar en el abordaje de importantes desafíos, como los problemas de malezas.

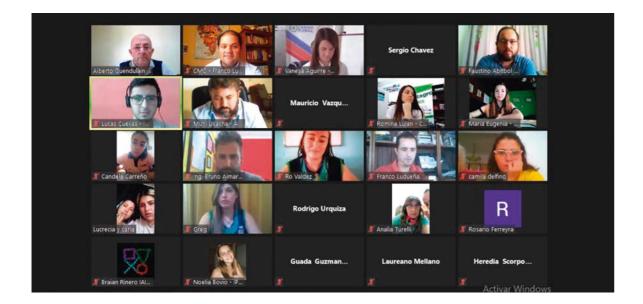
#### Rendimientos

Como parte de la Red de ensayos de Aapresid, todos los *maíces sembrados sobre vicia registraron un rendimiento superior* a los implantados sobre el barbecho. En el caso de las siembras sobre mezclas (leguminosas más gramíneas), el rendimiento del cereal fue igual o superior. Para estos casos.

#### Humedad

En el promedio de todos los campos en los que se trabajó, *el costo hídrico de los cutlivos fue muy bajo, unos 40 milímetros de absorción* en todo el ciclo. Sin embargo, la ventaja estratégica llegó después. Con las *recargas primaverales intermedias*, entre el ciclo del cultivo de servicio y la siembra del maíz, el técnico de Aapresid sostiene que los suelos captaron más agua, respecto al barbecho químico, favoreciendo la disponibilidad para el maíz posterior.

"El suelo es nuestro tesoro mas valioso, es nuestra responsabilidad cuidarlo"



# Una vez más, Cotagro Sucursal Ucacha participó de las Jornadas Lácteas

Por Romina Luián Sucursal Ucacha

urante principios de noviembre, Ucacha tuvo las 5º Jornadas Lácteas, auspiciadas por la Sucursal Cotagro, entre otras entidades. El evento tiene por objetivo promover la industria más importante de aquella región.

En la apertura del evento, el Jefe del INTA local, Alberto Guendulain, dijo: "En Ucacha debemos agradecer a las 16.000 vacas en ordeñe que tenemos, que nos brindan 360.000 litros de leche por día, lo que se traduce en un ingreso millonario que se vuelca en nuestra localidad".

Durante el segundo día disertó el economista Carlos Seggiaro, quien se refirió a la situación del país. "Desde hace tres años la economía registra una importante caída del PBI, un estado de recesión, y para recurarse tardará cuanto menos cinco años", señaló. "Aun así, hay algunos panoramas alentadores. Uno de ellos es el mercado de la soja, que en Chicago muestra altos precios debido a tres factores: demanda de Asia, factor climático, e interés de los fondos de inversión", agregó.

La cuestión ahora es, con estos al-

tos precios, decidir en qué invertir el dinero de la venta de soja. En este sentido, Seggiaro dice que una buena opción son los bonos del estado ajustables por infla-

ñala el economista, en las econo-

mías de la carne, el trigo (harina) y la leche, es notorio el impacto de la pérdida del poder adquisitivo que provoca la crisis económica. No obstante, el trigo tiene un escenario de buenos precios En cuanto al mercado interno, sa- a futuro y la carne una demanda internacional en alza.





