

COMPROMISO

Publicación de la Sociedad Rural de Lobos - N°1 - Abril de 2015

MALENA BERRUETA

No podés pintar lo que no amás

MOSTRANDO
CAMINOS
Lazos solidarios

CAROLA
BIANCHI
Y un queso de
cabra con historia

CARBONI
en palabras

LOANA
KRASER
La comunicación,
el rol fundamental
de los jóvenes

RAÚL BERRUETA La dirigencia en la piel
Implantación de pasturas: CLAVES A TENER EN CUENTA
LLEGAMOS AL TACTO... ¿y ahora?
Cómo plantar ÁRBOLES
ESPACIO DE POESÍA, por Stella Maris Demergasso



**VANGUARDIA
RURAL**
SERVICIOS INMOBILIARIOS



Martillero Adrián Mastronardi • Matrícula 3137 CMLZ

info@vanguardiarrural.com.ar / vanguardiarrural@gmail.com / www.vanguardiarrural.com.ar
Sebastián Zara - Cel: 11 38033325



**COMPAÑIA
ARGENTINA DE GRANOS**
PORQUE LO IMPORTANTE ES ESTAR EN BUENA COMPAÑIA



43
PLANTAS DE
ACOPIO



35
AÑOS DE
TRAYECTORIA



+90
SUCURSALES
COMERCIALES

WWW.CAGSA.COM.AR

8000 - 888 - CAGSA (22472) 690990 TWITTER CAGSAOFICIAL

PORQUE LO IMPORTANTE ES ESTAR EN BUENA COMPAÑIA



MARCELO RONCOLI - ALBERTO RONCOLI

Haciendas • Administraciones
Consignaciones al Mercado de Liniers
REMATES • GORDO • INVERNADA • CRÍA • CABAÑAS
Realizamos filmaciones para remates televisados

En instalaciones Sociedad Rural de Lobos

25 de Mayo 51 • Lobos • (02227) 423669 / 15 552793 • roncolihaciendas@hotmail.com.ar



de Osmar Nicolás Mancino

MADERAS PARA GALPONES • ARTÍCULOS RURALES
MANGAS • TRANQUERAS • ALAMBRES • MADERAS PARA TECHO
POSTES DE QUEBRACHO Y ACACIO • PINO PARANÁ • CHAPAS

COMPROMISO Abril de 2015



H. Yrigoyen S/N - Lobos - Tel./Fax.: 02227 422430 / 422300 / www.mancinomaderas.com.ar / mancinomaderas@gmail.com

No podés pintar lo que no amás

¿Por qué Compromiso?

Esta es una palabra que obliga, que ejerce una fuerza constante y pareja, y nos recuerda permanentemente para qué estamos, dónde estamos con quien estamos. Por este motivo queremos citar todos los compromisos que asumimos a diario los productores rurales:

- COMPROMISO con el mundo, por ser proveedores de alimentos.
- COMPROMISO con el país, por ser generadores de divinas geminias.

Compromiso es la fuerza que nos impulsa a ser mejores personas y mejores productores. Es el compromiso que nos obliga a ser mejores personas y mejores productores. Es el compromiso que nos obliga a ser mejores personas y mejores productores.

Juan Pablo II

Malena Berrueta

Pintora costumbrista autodidacta, discípula de Gustavo Solari, docente y ciudadana ilustre de Victorica. Una artista apasionada que constantemente transmite

6

Publicación de la Sociedad Rural de Lobos N°1 - Abril de 2015

Staff

Producción y coordinación: Subcomisión Editorial de Sociedad Rural de Lobos. Integrantes: Raúl Berrueta, Román Castro, Silvina Álvarez, Adalberto Mársico, Rodolfo Maddio
Diseño y producción periodística: Ceyzeta

Columnistas invitados: Juan Ignacio Lozano, Alejandro A. Tozzi, Pablo Galotto, Diego Pérez

Fotografías y arte de tapa: Liglia Riscino

Espacio de poesía, arte y fotografías: Stella Maris Demergasso

Agradecimientos: Malena Berrueta, Víctor Spernanzoni, Loana Kraser, Jonathan Castellano, Carola Bianchi di Carcano

Publicación independiente de distribución gratuita - Las opiniones vertidas por columnistas no reflejan necesariamente el punto de vista de la revista - Los servicios y productos que se ofrecen son de exclusiva responsabilidad de los anunciantes - No son remunerados los columnistas de esta publicación - Prohibida la reproducción total o parcial de las notas sin autorización por escrito - Registro de la propiedad en trámite.

Sociedad Rural de Lobos
Las Heras 87 - Lobos - Buenos Aires - Argentina
Tel. 0800-333-2896
www.sociedadrurallobos.com.ar



Una institución trabajando desde el campo para toda la comunidad

Una perspectiva económica para 2015

8 Pese a que muchos indicadores económicos han sufrido deterioros marcados, la política económica no muestra signos de optimismo para el último año de la década. Después de más de una década de conducir el destino del país, se atisba un 2015 muy volátil y complejo, lejos de un "feliz" final de mandato

La dirigencia en la piel

Raúl Berrueta: vive en Barrios de donde nació, hace veintiséis años. Hoy es Tesorero de la Sociedad Rural de Lobos, Secretario de Ateneos Caribay y Vicepresidente del Ateneo Juvenil de la Sociedad Rural de Lobos. Un joven dirigente y productor, con profundo conocimiento de la realidad y gran visión de futuro.



¿Cómo se le da a la Sociedad Rural de Lobos? En el año 2014 durante las asambleas de productores, con mi padre recibí la invitación para formar parte de la Comisión Directiva. En el momento que me fue ofrecida, yo tenía 21 años y me fue ofrecida a los tres meses que ya eran parte de la comisión. Sancioné mi a la institución y pregunté cuáles eran los proyectos que estaban llevando a cabo. Una vez que tuve toda la

Implantación de pasturas: claves a tener en cuenta

12 Ya preparándonos para la siembra de pasturas que se aproxima, debemos comenzar a planificar cómo lo haremos para que la misma sea un año de cosecha y no de pérdidas. La fecha de siembra depende de la temperatura y humedad del suelo. Los mejores momentos para la siembra de pasturas son en 15°C, donde la emergencia e implantación se desarrollan normalmente bajo condiciones de humedad. En nuestra región, esta condición se establece

Llegamos al tacto... ¿y ahora?

14 En la cría, muchas veces, productores y asesores alardeamos por los buenos resultados de preñez al finalizar el servicio, desestimando las diferencias tacto-destete, que son realmente las que afectan el resultado de la cría. Tenemos en cuenta que el único parámetro válido en la cría es el número de terneros destetados, con relación al número de vacas entoradas. Porcentaje de preñez: tomado sobre el total entorado. Porcentaje de parto: tomado sobre vacas entoradas y sobre vacas preñadas. Porcentaje de pérdidas pre-natales: producidas entre el parto y el parto. Porcentaje de destete: es el indicador más

Carbono en palabras

16 Entrevista al productor Víctor Spernanzoni, quien nos cuenta cómo se implantó el carbono en Lobos, a lo largo de los años. ¿Cómo ha ido cambiando la población de Carbono en Lobos? Hace unos años, con un tambuco que produce 200 litros de leche, una familia subsistía. En el pueblo, la cantidad de habitantes todavía es similar a los años 60. Los días que trabajamos en el campo, actualizamos los datos rurales cuantitativos con comodidades que facilitan el vivir diario. Sin embargo, las personas prefieren la vida de la ciudad. Un factor que nuestro productor contribuye a esta situación es que nosotros, en Carbono, no tenemos médicos (aunque llegamos

La comunicación, el rol fundamental de los jóvenes

18 ¿Cuáles son las causas por las que el Ateneo en Bahía Blanca... La Asociación de Productores de Bahía Blanca tenía un grupo de jóvenes conformado por productores que se reunían para discutir el conflicto entre el campo y el gobierno. Los jóvenes, motivo por el cual se disolvió. Los jóvenes que quedaron en los dirigentes de la asociación, más tarde decidieron formar el Ateneo. En ese momento, el Ateneo de Urbe Echeverría estaba haciendo un curso en la Rural, vinculado a sus estudios, y los miembros de la institución le propusieron ser la fundadora del Ateneo. Leticia aceptó y la enviaron a un congreso

Lazos solidarios

20 ¿Cómo hace la asociación? Esamos un grupo de jóvenes que participamos de diferentes actividades de la parroquia y, para cada Día del Niño, nos reunimos alrededor de trescientos chicos. Hasta que en 2014 pensamos que sería bueno tener una organización, que no nos reúna sólo una vez al año, sino todos los días. Surgió la posibilidad de pedirle la capilla local al cura parroquial, Roberto Diezco, quien nos recomendó una agrupación llevase un tambuco vaciado y un tambuco de leche. Así, nos hicimos una organización para el día del Niño. Así, nos hicimos una estructura institucional y nos hicimos una asociación civil. Una estructura institucional y nos hicimos una asociación civil. Una estructura institucional y nos hicimos una asociación civil. Una estructura institucional y nos hicimos una asociación civil.

Un queso de cabra con historia

22 María Blass, de Carcano, cuenta cómo se originó el queso de cabra en Lobos. La Pastora, productora de queso de cabra, cuenta cómo se originó el queso de cabra en Lobos. La Pastora, productora de queso de cabra, cuenta cómo se originó el queso de cabra en Lobos. La Pastora, productora de queso de cabra, cuenta cómo se originó el queso de cabra en Lobos.

¿Cómo plantar árboles?

24 Para conocer cómo plantar árboles, es necesario saber que existen tres formas de presentación al momento de adquirir: raíz desnuda, tierra o envasada. En la forma de presentación raíz desnuda, los árboles para plantar deben estar en una bolsa de plástico, con un sistema de raíces que se pueda lavar y que no tengan una marca o cableado. Los árboles de raíz desnuda sólo deben plantarse en los meses de mayo, junio, julio y agosto. Aquellos plantados en terreno, poseen sus raíces rodeadas de una masa de tierra compacta y húmeda. Generalmente, todo el terreno

Duelo

26 Me asiste el derecho de estar confundido, de no saber qué hacer ni hacia dónde ir de buscar mi lugar, de encontrar mi refugio de huir de la gente, de huir de mí mismo. Me asiste el derecho de partir queriendo que sí quer que te vayas y me sigo a tu lado, que tus ojos me miran a donde yo miro, que tu aroma me sigue en mi camino. Me asiste el derecho de dudar, de estar vivo y de estar muerto, de estar en el mundo y de estar en el mundo y de estar en el mundo y de estar en el mundo.

COMPROMISO

¿Por qué Compromiso?

Esta es una palabra que obliga, que ejerce una fuerza constante y pareja, y nos recuerda permanentemente para qué estamos, dónde estamos y con quién estamos. Por este motivo quisiéramos citar todos los compromisos que asumen a diario los productores rurales:

- COMPROMISO con el mundo, por ser proveedores de alimentos.
- COMPROMISO con el país, por ser generadores de divisas genuinas.
- COMPROMISO con la sociedad, por la generación directa e indirecta de empleo.
- COMPROMISO con el interior del país, por desarrollar su actividad en los cuatro puntos cardinales de nuestra nación.
- COMPROMISO con el medio ambiente, llevando adelante esquemas sustentables de producción.
- COMPROMISO con nuestras comunidades, sus instituciones y su gente.

Sociedad Rural de Lobos relanza este medio de comunicación gráfico, cuya producción estará a cargo de su Ateneo Juvenil. Nuestra intención es reflejar en sus páginas todos los acontecimientos sociales, culturales y productivos de Lobos y sus comunidades rurales.

Para ello contaremos, en las sucesivas ediciones, con diversos testimonios de artistas, ONGs, productores, empresas, pioneros en sus actividades, políticos, jóvenes, profesionales, entre otros, que construyen a diario la realidad y la identidad de nuestra comunidad.

Como dice nuestro lema “*Somos una institución trabajando desde el campo para toda la comunidad*”, por lo que quedan invitados a brindarnos sus opiniones, testimonios o sugerencias para lograr el mayor desarrollo y crecimiento de este medio.

¡¡¡Bienvenidos!!!

El compromiso es la respuesta valiente de quienes no quieren malgastar su vida sino que desean ser protagonistas de la historia personal y social.

Juan Pablo II



CONSIGNATARIA DE HACIENDA

Ser una empresa confiable nos permite tener a nuestros amigos como clientes, y también a nuestros clientes como amigos

Moreno 43 – Lobos

gonzalocardonersrl@speedy.com

Tel.: (02227) 431348 / 15552586 / 15534816

Agronomía

D.O.M. S.A.

Centro de Servicios

MONSANTO
imagine™



Av. 16 Nº 82 - NAVARRO
Tel. 02272 430 311
agronomiadom@opesnet.com.ar

RUTA 205 KMT. 99.300 - LOBOS
02227-421874/275
agronomiadom@speedy.com.ar

Tenemos lo que buscas ...

Ferretería Corralón
Don Atilio
Tel.: (02227) 494042
Salvador María-

Artículos de Ferrería en General

**Bulones - Pinturas
Materiales Eléctricos
Art. de Jardinería
Productos para piletas y Otros**

Materiales para la construcción

**Cemento - Cal - Hidralit
Ladrillos - Chapas - Tejas
Hidrófugos - Hierros y otros**

A black and white close-up portrait of Malena Berrueta, looking slightly to the right with a thoughtful expression. Her hair is dark and pulled back. The lighting is soft, highlighting her facial features.

No podés pintar lo que no amás

Malena Berrueta

Pintora costumbrista autodidacta, discípula de Gustavo Solari, docente y ciudadana ilustre de Victorica. Una artista apasionada que constantemente transmite a los jóvenes las costumbres tradicionalistas

¿Cómo te iniciaste en la pintura?

Empecé a pintar cuando me fui a vivir a Navarro, para estudiar administración agropecuaria. Ese desarraigo de mi pueblo provocó que me vuelque hacia el arte y comience a pintar caballos (por cierto, ¡muy malos!). Nunca había tenido un acercamiento hacia lo artístico, ni había tomado clases de pintura.

En esa primera etapa dibujaba a lápiz y después de varios años, cuando conocí a Gustavo Solari y me invitó a participar de su taller como discípula, incorporé el color.

Siempre me dediqué al arte costumbrista contemporáneo, lo que no significa que, en los talleres que dicto, enseñe únicamente ese tipo de pintura. Estoy cursando el cuarto año de la carrera de Artes Visuales, en la Escuela de Arte de Chivilcoy, lo que me ha permitido abrir mis horizontes en cuanto a la pluralidad de técnicas.

Recibiste un reconocimiento en Victorica, La Pampa. Contanos cómo fue la experiencia.

Tengo varias muestras armadas dentro de la provincia de Buenos Aires y también fuera de ella. Victorica es un pueblo histórico por su relación con los pueblos originarios y a mí siempre me llamó la atención el trabajo de Eleodoro Marengo sobre la historia de los Ranqueles.

Convocada por el gobierno de La Pampa llegué a Victorica a realizar una muestra, a la cual invité a Gustavo Solari (Lobos), Ruli Bidart (Lobos), Alejandro Marentes (Roque Pérez) y Manuel Morales (General Rodríguez). En esa localidad, ya habíamos participado en dos oportunidades anteriores.

Resultado: fui nombrada ciudadana ilustre de Victorica, por el aporte a la cultura realizado durante tres años. Es uno de los reconocimientos más lindos que obtuve en mi carrera.

¿Cómo es la relación entre la nueva generación y la pintura costumbrista?

En nuestro país, las costumbres tienden a desaparecer. Se traduce en el hecho de que las hectáreas se achican, el trabajo tradicional agropecuario se limita por el avance de la tecnología y cada vez hay menos caballos. Entonces, es muy difícil que los jóvenes puedan respetar las tradiciones. Como docente y tradicionalista, es lamentable la situación a la que llegamos. Lo que pasa es que no podés pintar lo que no amás. La pasión mueve todas nuestras actividades. Si los chicos no tienen la oportunidad de experimentar lo que son las costumbres y tradiciones, nunca van a poder “construir” esa pasión. Ser tradicionalista y encima ser pintor, es uno de las opciones menos elegidas.

Como mi familia organiza la Marcha de las Estancias, tengo la posibilidad de ver un grupo de niños y jóvenes que continúa cultivando las enseñanzas de sus padres y abuelos. Ahí puede verse la inserción en lo tradicional, en donde se fomenta desde pequeños, el amor por nuestras cosas.

¿Te costó luchar contra el perjuicio de ser pintora?

Como debe costar insertarse en cualquier otra carrera, me sucedió a mí. Hace quince o veinte años atrás tenías que ser abogado, médico, administrador o contador. Por suerte, en la actualidad, hay una mayor libertad para que cada persona pueda elegir su profesión.

Cuando comencé a participar en el taller de Gustavo Solari me dijo que para ser profesional, hay que comportarse como un profesional. Por eso, intento todos los días serlo. No se puede ser pintor de sábado y domingo.

Tu muestra más reciente.

A finales de marzo expuse en la Sociedad Rural de Bolívar, junto a dos reconocidos organizadores: Emilio Posadas y Roberto Campos (sobrino del conocido pintor Molina Campos). Mis compañeros de muestra fueron Francisco Madero Marengo (nieto del célebre pintor argentino Eleodoro Marengo), Ricardo Pardo (con una colección de textiles de uso tradicional) y Ruben Deisel (con sus recados de época).

En los últimos dos años no estuve exponiendo en Lobos, pero es algo que seguramente sucederá pronto. —●

.....
Fotografías: Ligia Riscino



Una perspectiva económica para 2015

Pese a que muchos indicadores económicos han sufrido deterioros marcados, la política económica no muestra signos de cambio para el último año de gestión. Después de más de una década de conducir el destino del país, se atisba un 2015 muy volátil y complejo, lejos de un “feliz” final de mandato

Desde hace al menos 4 años, el Gobierno renunció a su objetivo de contener la inflación. A esto hay que sumarle los desajustes fiscales, financiados con emisión monetaria sujetando dicha variable a necesidades de coyuntura “no económicas” y desvirtuando, de este modo, uno de los objetivos centrales del BCRA. Hay que recordar que, en 2012, se modificó la carta orgánica de la Autoridad Monetaria incluyendo, como uno más de los objetivos de su gestión, la “promoción del empleo y el desarrollo económico con equidad social”.

Respecto de la política cambiaria, el Gobierno ha mostrado que el tipo de cambio no será la variable de ajuste fundamental, pese a tener un severo atraso, y esto tiene que ver con la concepción que se tiene, de utilizar esta variable como ancla monetaria para contener las subas de precios. Pero esta decisión tiene un costo implícito



El año económico se inició en marzo y será muy complejo. Lleno de expectativas y plagado de volatilidad, será necesario ser razonable a la hora de tomar decisiones. No arriesgar más de lo necesario y armar una estrategia de cobertura tendiente a no descapitalizarse.

que es el continuo, y cada vez más pronunciado, deterioro de la balanza comercial y su paralelismo en el nivel de actividad. El crecimiento económico detuvo su paso y los lineamientos de la política económica que ha desplegado este Gobierno en los últimos años, basados en el consumo como variable fundamental del crecimiento, hacen pensar que este 2015 terminará con un deterioro sensible del crecimiento, sin posibilidades reales de revertir esta tendencia. No se puede sostener, durante tanto tiempo, la actividad económica en base a una variable tan volátil como el consumo. Además, esto significó potenciar fuertemente el nivel de endeudamiento de las familias, y esta circunstancia tiene un límite que puede volverse peligroso.

El nivel de reservas del BCRA es otra variable muy observada, porque sólo detuvo su sangría a partir de un acuerdo de intercambio de monedas con China. Esto es una medida transitoria que intentó, y logró, despejar parcialmente las expectativas de devaluación en virtud del escaso nivel de divisas en manos de la autoridad monetaria, pero que, una vez más, no es una solución definitiva. Con todas estas medidas, el gobierno ha mostrado que sólo tiene interés en “comprar tiempo”, es decir, que como sería de esperar, con la certeza de que deja el mando a fin de año, las medidas que se tomen serán sólo “de cosmética”. Pero cuando algunas de las variables están tan deterioradas, esta postura puede costar muy caro.

El año económico se inició en marzo y será muy complejo. Lleno de expectativas y plagado de volatilidad, será necesario ser razonable a la hora de tomar decisiones. No arriesgar más de lo necesario y armar una estrategia de cobertura tendiente a no descapitalizarse. Los precios agrícolas están en pisos históricos por lo que, desde lo productivo, habrá que llevar a cabo un plan conservador tendiente a “tratar de no perder”, sin esperar grandes

rentas. La inflación, visto el nivel de emisión que se espera que lleve a cabo el BCRA para financiar al Tesoro Nacional en un año electoral, seguramente será similar a la de 2014 (alrededor del 35%) por lo que, considerando esto, es necesario planificar con márgenes reales que pueden volverse negativos.

La política va a marcar la “temperatura” de la economía. El dólar informal, aunque parece estar “detenido”, seguramente se empezará a “mover” a partir del momento en que los sindicatos negocien y consigan aumentos salariales y los precios se muevan. La financiación es la única variable que parece ser conveniente, ya que en la actualidad las tasas reales de crédito son negativas, pero hay que ser cuidadoso a la hora de elegir la fuente de financiamiento porque no siempre el número final puede ser positivo.

Será un año más para la observación del contexto y la reflexión. Muchos sectores, deben revisar su estrategia para aprender de los errores. Cuando el contexto se muestra tan aleatorio, no es bueno tomar decisiones que se hundan en lo más esencial de la empresa. Las perspectivas de mediano y largo plazo para el sector productor de alimentos son muy buenas, por lo que sólo hay que tener paciencia y racionalidad. Va a hacer falta que se desmantelen muchas trabas al comercio, sobre todo en el ámbito doméstico, que han generado situaciones de “oligopolización” en algunos mercados, pero que rozan intereses muy concentrados. Por esto es necesario, diría imprescindible, que el sector agropecuario revise sus expectativas y su comportamiento, para conceptualizar su rol desde un punto de vista más institucionalizado. Pero ese es un análisis para otra circunstancia. —●

Juan Ignacio Lozano

Lic. en Economía. Consultor en Agronegocios
Ideas&Economía

· Servicio de siembra y cosecha

· Insumos

· Asesoramiento

· Alquiler y aparcería de campos

· Servicio de embolsado y extracción de grano



DE SERGIO RENZELLA
Y RODOLFO MADDIO

Juan Bautista Alberdi 1460 - Lobos
Tel. (02227) 421848 / 15536738 / 15554175
rmaddio@speedy.com.ar

La dirigencia en la piel

Raúl Berrueta: vive en Barrientos desde que nació, hace veintiséis años. Hoy es Tesorero de la Sociedad Rural de Lobos, Secretario de Ateneos Carbap y Vicepresidente del Ateneo Juvenil de la Sociedad Rural de Lobos. Un joven dirigente y productor, con profundo conocimiento de la realidad y gran visión de futuro

¿Cómo fue tu llegada a la Sociedad Rural de Lobos?

En el año 2010, durante una asamblea abierta de productores, a la cual asistí con mi padre, recibí la invitación para formar parte de la comisión directiva. En ese momento tenía 21 años, así que lo primero que hice fue conversar con mi familia y, luego, con dos o tres personas conocidas que ya eran parte de la comisión. También vine a la institución y pregunté cuáles eran los proyectos que estaban llevando a cabo. Una vez que tuve toda la información, saqué mis conclusiones y decidí que estaba dispuesto a asumir el compromiso de ser parte de la entidad. En octubre del mismo año, durante la presidencia de Jorge Etcheverry y con la renovación parcial de la Comisión Directiva de la Sociedad Rural de Lobos, ingresé como Revisor de cuentas suplente.

Además de integrar la Comisión Directiva de la institución, tenés mucho que ver con la puesta en marcha del Ateneo Juvenil.

Transcurrieron más de cuatro años de continua colaboración con las diferentes actividades de la entidad. Tuve la oportunidad de realizar el curso del CEIDA (Centro de Estudios e Investigación para la Dirigencia Agroindustrial) y, gracias a esta experiencia, pude conocer a jóvenes que formaban parte de diferentes ateneos. Me encontré con chicos que provenían de las mesas de Ateneos CRA, con edades entre 25 y 30 años, que todavía no tenían un espacio de participación en ninguna comisión directiva de una sociedad rural. En los Ateneos, encontraron la posibilidad de ser un brazo de apoyo de las rurales.

Entonces, comencé a averiguar en qué consistía



Se vienen años en que las localidades rurales van a ser los motores impulsores de la economía de nuestro país, produciendo desarrollo y crecimiento en todos los ámbitos.



y cómo funcionaba la red de Ateneos CRA. Ateneos Carbab estaba en proceso de formación y decidí traer la idea. En octubre del año 2013 pude invitar a varios jóvenes, para colaborar en diferentes actividades para la Expo Lobos y, gracias al compromiso que demostraron, llevé la propuesta a la Comisión Directiva de la Sociedad Rural de Lobos. Había entre 15 y 20 inscriptos, vinculados directa e indirectamente con el agro, que les interesaba la iniciativa. El 20 de diciembre de 2013 se realizó la primera reunión del Ateneo Juvenil de la Sociedad Rural de Lobos.

¿Cuáles son las metas de los ateneos?

Los ateneos se enfocan en tres ejes: capacitación o formación, el aspecto gremial y la función social. Esta última se aborda de la siguiente manera: se eligen instituciones de la comunidad y se las ayuda en el trabajo de inserción del campo en la ciudad. Este abordaje también se vincula con el eje gremial. Una de las funciones primordiales de los ateneos es romper con la dicotomía entre campo y ciudad, permitiendo generar sentido de pertenencia a una institución (como una sociedad rural local). Se focaliza en ciertos principios: cada entidad formada, respalda y respeta a sus integrantes; cada opinión es válida; y además, entender que desde el trabajo

en conjunto se pueden lograr metas. En tanto que la capacitación tiene que ver con que los jóvenes comprendamos algo fundamental: formar parte de cualquier organización implica derechos y obligaciones. Si formás parte de una mesa directiva o ejecutiva, significa que tenés que desarrollar ciertas tareas y debés estar preparado para eso.

¿Cómo ves la inserción de la Rural en la situación actual?

Se vienen años en que las localidades rurales van a ser los motores impulsores de la economía de nuestro país, produciendo desarrollo y crecimiento en todos los ámbitos. En este sentido, los productores debemos asumir el rol de producir mayor cantidad de alimentos, siempre en el camino de la sustentabilidad. El impacto se reflejará en mayores oportunidades de trabajo y, para que esto se cumpla, las sociedades rurales deberán diseñar políticas que favorezcan el desarrollo genuino.

Mientras tanto, los ateneos estamos formando futuros dirigentes que, dentro de unos pocos años, pasarán a ser parte de la comisión directiva de una rural, dejando de lado el miedo que puede invadirlos al asumir tal desafío.

Considero que todo lo que generemos en el futuro, será positivo para Lobos. —●



**TALABARTERÍA
REGALERÍA**

Moreno 152 Loc.1
Tel (02227) 424435
Lobos
estilo_polo@yahoo.com

Implantación de pasturas: claves a tener en cuenta

Ya preparándonos para la siembra de pasturas que se aproxima, debemos comenzar a planificar cómo llevaremos adelante la misma. Este año se presenta algo atípico, porque la falta de lluvias retrasará todo el proceso

La fecha de siembra óptima está condicionada a la temperatura y humedad del suelo. Los requerimientos térmicos para la siembra de pasturas oscilan en 15°C, donde la emergencia e implantación se desarrollan normalmente bajo condiciones de humedad. En nuestra región, esta condición se establece a partir de mediados de febrero. Un adelanto en la fecha de siembra puede provocar muerte de plántulas por alta temperatura ambiental, mientras que un atraso en la fecha de siembra, sería abril o mayo, establecería plántulas de menor vigor con el riesgo de ser afectadas por las primeras heladas.

Importancia del cultivo antecesor

El lote donde se establecerá la pastura debe estar planificado con anticipación. Principalmente para tener control de malezas, banco de semillas indeseables controlado, por tiempo de barbecho, descomposición de rastrojos y acumulación de agua. Nuestra región presenta ciertas particularidades como la alta variabilidad en las precipitaciones y evapotranspiración, desde octubre a marzo, lo que hace indispensable ser cuidadosos en la conservación del agua del suelo, para establecer el cultivo con buenas condiciones de humedad. Bajo este concepto, el cultivo antecesor más generalizado en lotes agrícolas debiera ser uno relacionado a la cose-

cha fina, como trigo y cebada, ya que nos permiten lograr un período de barbecho considerable.

Otros antecesores utilizados comúnmente son maíces con destino a "picado de planta entera", resistentes al glifosato, los cuales liberan el lote en febrero en aquellas siembras tempranas. Este cultivo deja el suelo con poco rastrojo y limpio de malezas. Así también, la moha para la confección de rollos, es un excelente antecesor ya que deja el terreno mullido, libre de malezas pero con la particularidad de dejar el perfil edáfico sin humedad.

Siembra

Una de las características de las semillas utilizadas en pasturas es su tamaño reducido con pocas reservas, es decir, de bajo poder germinativo. Esto determina que se pierdan el 40% de las plántulas, aunque en los últimos años esto se revirtió de la mano de la nueva tecnología en el tratamiento de semilla con fungicidas como el N-(triclorometilto) ciclohex-4-eno-1,2-dicarboximida (Captan50 WP) e insecticidas de última generación como el tiamectoxam (CRUISER® 60 FS), disminuyendo el porcentaje de pérdidas.

La maquinaria existente está diseñada para la siembra de cultivos de cosecha como trigo, cebada, avena, sorgo, soja a chorrillo, entre otros. Por lo tanto, la siembra de semillas pequeñas, como la de pasturas, sugiere una gran atención para una correcta implantación en cuanto a profundidad y contacto suelo-semilla. Los sistemas de distribución como tubos de bajada corrugados en su interior, no son recomendados para la siembra de pasturas dado que dificultan la caída de la semilla. Lo mismo son los alimentadores tipo chebron acanalados donde ciertas semillas, como agropiros y cebadillas, quedan atascados.

Sistema de siembra a utilizar

Generalmente, con la siembra convencional se logra menor cobertura, mayor temperatura de suelo y disponibilidad de nutrientes, condiciones que favorecen el desarrollo inicial. Sin embargo, se requiere mayor cuidado en profundidad de siembra y control de malezas. La siembra directa tiene ventajas en cuanto al manejo de agua, malezas y control de profundidad, pero habitualmente los suelos tienen

mayor cobertura, logrando menor crecimiento inicial y mayor incidencia de insectos de suelo. La siembra en hileras es una práctica generalizada y se recomienda usar el menor distanciamiento posible, para lograr una mejor distribución de las plantas.

Elección de especies

Dentro de la región pampeana, las condiciones climáticas no son limitantes para la mayoría de las especies forrajeras, que se suelen utilizar para establecer una pastura perenne. Así, mientras la festuca y el agropiro requieren 500 mm anuales para producir normalmente, el raigrás se desarrolla normalmente dentro de las isohietas de 750 a 850 mm anuales. Otras gramíneas como cebadilla y pasto ovillo necesitan mayor humedad en el otoño-invierno, mientras que la alfalfa presenta altos requerimientos de humedad a la siembra y luego en primavera y verano, donde presenta su pico de producción de forraje. Además, cada especie tiene un requerimiento térmico específico.

Requerimientos edáficos

El pH óptimo para el desarrollo de las especies forrajeras oscila entre 6 y 7 (pH neutro). Hay especies que se adaptan a gran amplitud de pH, por ejemplo la festuca y agropiro vegetan bien desde 4,5 a 9,5 de pH. En el caso de alfalfa, los requerimientos de pH son más bien alrededor del neutro (pH7). A los suelos de textura más pesada, con alto contenido de arcillas y con ciertos períodos de anegamiento, se adaptan especies como lotus, melilotus, festuca y agropiro. Para los suelos francos, la mayoría de especies se establecen sin mayores inconvenientes.

Control de malezas

El mismo se puede llevar a cabo en tres momentos de aplicación:

- Presiembra: realizando controles con glifosato, flumetsulam (PRESIDE) o 2.4 DB.
- Preemergencia: para controlar malezas de hoja ancha con herbicidas como flumetsulam solo o en mezclas con 2.4DB.

- Postemergencia: cuando las leguminosas tienen 3 o 4 hojas verdaderas se pueden hacer controles con flumetsulam solo o en mezclas con 2.4 DB. El espectro de control se amplía utilizando clorimurón para alfalfas puras o consociadas, o imazetapir en el caso de alfalfas puras. Para el control de gramíneas se pueden mencionar productos como cletodim, quizalofop-p-etil, propaquizafop, entre otros. Inclusive los pastoreos fugaces e intensivos pueden ser eficaces para el mantenimiento de la pastura libre de malezas.

Fertilización

La fertilización en la implantación es una práctica que no debería discutirse, como mencionamos anteriormente, las semillas de las pasturas son pequeñas, de lenta implantación y con bajos coeficientes de logro. Uno de los factores de este bajo logro es la competencia por nutrientes en pasturas mixtas, en los primeros estadios de desarrollo. La fertilización fosforada en líneas es más eficiente que la utilización al voleo, debido a que el fósforo está más accesible para la incipiente raíz de las plántulas. Lo recomendable es realizar altas fertilizaciones de fósforo al cultivo antecesor (Ej: 200 kg/ha DAP), para que al momento de implantar la pastura el mismo ya se encuentre disponible en el suelo.

Resumiendo

Una buena implantación en pasturas nos permite capturar una mayor cantidad de recursos, como agua y radiación, mejorando la eficiencia en el uso de los mismos. De esa forma, se asegura perennidad y alta producción de forraje, que dentro del proceso productivo se transformará en kilos de carne o litros de leche. Siendo este recurso el de más bajo costo por unidad de forraje, comparada con otros como verdes anuales, granos, balanceados, reservas secas (rollos) y húmedas (ensilajes). —●

Ing. Agr. Alejandro Agustin Tozzi
(CIAL-Círculo de Ingenieros Agrónomos de Lobos)



Centro Control Lechero UGT de Lobos

Entidad Oficial N° 55

Tel.: (02227)
421694
15-530558
controllecherolobos@gmail.com

Llegamos al tacto...¿y ahora?

En la cría, muchas veces, productores y asesores alardeamos por los buenos resultados de preñez al finalizar el servicio, desestimando las diferencias tacto-destete, que son realmente las que afectan el resultado de la cría.

Tengamos en cuenta que el único parámetro válido en la cría es el número de terneros destetados, con relación al número de vientres entorados.

En torno a esta idea, debemos definir los índices que se tienen que usar en la cría:

- Porcentaje de preñez: tomado sobre el total entorado.
- Porcentaje de parición: tomado sobre vacas entoradas y sobre vacas preñadas.
- Porcentaje de pérdidas pre-natales: producidas entre el tacto y el parto.
- Porcentaje de destete: es el indicador más importante, porque nos marca la productividad del rodeo. Se lo debe calcular sobre vacas entoradas, vacas preñadas y sobre vacas paridas.

Hay dos índices más, que es útil tenerlos en cuenta para focalizar problemas. Uno es el porcentaje de pérdidas perinatales, donde se incluyen terneros muertos paridos a término, más los que mueren en las 48 horas siguientes al parto.

El otro índice es el porcentaje de pérdidas post-natales, producidas entre las 48 horas del nacimiento hasta el momento de destete.

Un parámetro de pérdida esperada preñez-destete

ronda entre el 5% y el 9% y comúnmente se distribuye de la siguiente manera:

- Pérdidas prenatales: 2-3%
- Pérdidas perinatales: 2-4%
- Pérdidas postnatales: 1-2%
- PROMEDIO: 5-9%

Origen de las pérdidas

Cuando se puede visualizar dónde está el problema, se considerará más objetivamente la causa, pudiendo ser de origen infeccioso o de manejo.

En cuanto al manejo, es muy amplio lo que se podría describir (pero será tema a desarrollar en una próxima nota). Sintéticamente, se debería tener en cuenta el estado corporal al servicio y al parto (ni flacas ni gordura en exceso), tamaño del potrero y carga de los mismos, que no se dificulte la recorrida diaria, capacitación del personal. Cuando se logran detectar abortos, muertes perinatales y postnatales, presumimos que el personal está recorriendo correctamente o al contrario, cuando no se observan estas situaciones y se llega al destete con menos terneros y estas faltantes son generalmente por causas desconocidas (no parió, error al tacto, reabsorbió, ilícitos, etc.), podemos considerar que la recorrida diaria no es tan eficiente o falla el traspaso de información empleado-productor.

En cuanto a las causas infecciosas tenemos: Brucelosis, Leptospirosis, Campylobacteriosis, Tricomoniasis, IBR, DVB, Neospora, Onfalitis, Clostridiales, Colibacilosis, Rota virosis, etc.

Dentro de un buen esquema sanitario debemos tener en cuenta trabajar desde el pre-servicio, porque es aquí donde se realiza una adecuada prevención de los abortos infecciosos, con dos dosis 30 y 60 días antes de entorar. Es muy común aplicarla al tacto, pero es un error, ya que la inmunidad generada es buena, pero tarde. Sólo en campos con problemas, además de la vacuna pre-servicio se realiza una tercera dosis entre el sexto y séptimo mes de gestación.

Disminuir las mermas

Ahora bien, estamos en época de tacto. ¿Qué hacemos para disminuir la merma preñez-destete?

En cuanto a las pérdidas más comunes tenemos Diarrea Neonatal y Neumonías. Aquí debemos tener en cuenta la inmunidad de la madre, para que mediante el calostro le transmita una buena cantidad de inmunoglobulinas (defensas) al ternero. Es por esto que vacunamos las vacas con dos dosis en el sexto y séptimo mes de gestación. Aplicarlas más tarde, no le da tiempo a la vaca a formar defensas y trasladarlas al calostro.

Las defensas del ternero al nacer son casi nulas, por



esto es de vital importancia el calostro en las primeras 24 horas de vida, cuando la madre le transmite las defensas adquiridas por las vacunas.

¿Cuándo comenzamos a vacunar a los terneros?

Hay un período que va desde el nacimiento a los 45-50 días en el cual la curva de anticuerpos aportados por la madre se mantiene alta, lo que mantiene protegido al ternero. Cualquier vacuna aplicada en este período, no sólo no tiene buen resultado generando defensas, sino que disminuye la eficacia de las que le aportó la madre. Por lo tanto, luego de 60 días podríamos comenzar a planificar la estrategia sanitaria.

¿Que dar primero?

Depende de la problemática de cada establecimiento. Por ejemplo, si nuestro principal problema son las diarreas, serán las vacunas de elección aplicando dos dosis separadas de 21 días a partir de los dos meses de edad. Será de la misma manera si nuestro mayor problema es respiratorio.

También hay vacunas combinadas que abarcan estos dos problemas, más la protección contra queratoconjuntivitis. Son buenas y las recomendamos cuando no prevalece una enfermedad sobre otra.

El complejo clostridial completo (Mancha, Gangrena, Entero toxemia y Muerte Súbita) se aplica con doble dosis 30 y 60 días pre destete, teniendo en cuenta realizarlo mínimo 15 días antes de la castración, situación que por sus características operativas predispone a la aparición de la mancha.

Es muy importante realizar el esquema vacunal mientras el ternero está al pie de la madre, ya que al estar sin estrés y bien alimentado, la respuesta inmunitaria vacunal es mucho más eficiente.

La vacuna de brucelosis a las hembras y la anti aftosa están sujetas al plan nacional y se realizan con calendarios preestablecidos.

Los parásitos gastrointestinales afectan seriamente reduciendo el ritmo de crecimiento y pérdida de peso. Los bovinos adquieren resistencia con la edad. Los terneros desde los 90 días hasta el año de vida, son los más sensibles.

El control no debería basarse en fármacos antiparasitarios exclusivamente, sino también en el correcto manejo e historia de los potreros. Por ejemplo, in-

corporando animales limpios (desparasitados) a las praderas no contaminadas, pastoreos alternados con otras especies (equinos, ovinos).

Lo ideal, antes de aplicar antiparasitarios, es realizar un análisis de materia fecal (coproparasitológico) que nos dará el grado de parasitosis y género de parásitos que predomina y, por ende, qué droga usar si fuese necesario. De esta manera, no corremos el riesgo de sobre medicar generando resistencia (un claro ejemplo es el género Cooperia, que ya presenta resistencia a la ivermectina por su uso indiscriminado).

Destete

Aquí vale mencionar que tenemos 3 formas distintas de realizarlo:

- Destete convencional: el animal tiene una edad promedio de 180 a 210 días, con un peso que ronda los 180 Kg.

- Destete anticipado: con una edad promedio de 80 a 100 días y un peso aproximado de 90 Kg.

- Destete híper precoz: con animales de 35 a 45 días y un peso de 50 a 70 Kg.

La elección del sistema a utilizar se define en cuanto a la intensificación del planteo productivo. Estrategias que reducen el tiempo de la vaca con el ternero al pie logran que se pueda aumentar la carga de vacas por hectáreas, pero requieren alta capacitación de personal para la atención de los terneros y buenas instalaciones.

En nuestra zona, el sistema que más se utiliza es el convencional y en algunos establecimientos el anticipado. Son pocos los productores que están en la actualidad usando el sistema híper precoz.

Para los establecimientos de ciclo completo (que engordan sus destetes y guardan hembras de reposición) el planteo sanitario tiene como estrategia reforzar la inmunidad en clostridiales y complejo respiratorio, así como también inmunizando contra queratoconjuntivitis y un debido control parasitario mediante análisis coproparasitológicos.

En la hembra de reposición, en esta etapa, debemos comenzar a proteger con vacunas reproductivas para aumentar su carga inmunológica desde joven. ●

Pablo Galotto

Médico Veterinario - M.P. 10531

ML

COMERCIALIZACIÓN DE HOLANDO ARGENTINO

BERNARDO MIGUEL LAMARCHE

REPRESENTANTE

 DeLaval

 BAUDUCCO
Máximo compromiso.

 GUILLERMO LEHMANN
COOPERATIVA agrícola ganadera Itda

Buenos Aires 543 - Lobos - Tel/Fax: (02227) 421357 - lamarchemiguel@yahoo.com.ar



Carboni en palabras

Entrevista al productor
Víctor Spernanzoni,
quien nos cuenta cómo se
transformó el pueblo
a lo largo de los años

¿Cómo ha ido cambiando la población de Carboni en los últimos años?

Los tambos, que predominaban en la zona rural, fueron desapareciendo. Hace unos años, con un tambo que producía 200 litros de leche, una pequeña familia subsistía.

En el pueblo, la cantidad de habitantes todavía se sigue manteniendo. En este último tiempo la mayoría de los pobladores rurales tienen casas en Lobos y viajan todos los días para trabajar en el campo. Actualmente, las zonas rurales cuentan con comodidades que facilitan el vivir diario, sin embargo, las personas prefieren la vida de la ciudad. Un factor que considero contribuye a esta situación es que nosotros, en Carboni, no tenemos médicos (aunque llegamos a tener una farmacia, cuyo farmacéutico era de apellido Cayuelas).

En la década del 60, hablando con un representante de la Federación Agraria, me comentaba que en Santa Fe ya la gente emigraba a las ciudades. En ese momento resultaba impensado y hoy, nos encontramos sufriendo esa situación.

Hoy en Carboni, en los diferentes establecimientos rurales, se reciben trabajadores del interior del país, desde chaqueños hasta entrerrianos, y también extranjeros, en especial peruanos. Cuando escuchás contar sus historias, comentan que las condiciones de vida en nuestros pueblos son mejores que en su lugar de origen. La mayoría no tiene ningún conocimiento sobre el trabajo agropecuario, sin embargo eligen vivir acá.

Algunas características de su pueblo.

Tuvimos una de las primeras salas de auxilio de las zonas rurales. Además,



la construcción de las escuelas N° 36 y la Agropecuaria, fueron realizadas a pulmón y gracias a las donaciones de los distintos productores. Asimismo, el destacamento de los Bomberos Voluntarios contó con la ayuda de los habitantes del pueblo.

Cada vez que hay que colaborar con alguna institución o emprender algún proyecto, nuestra comunidad acompaña.

¿Quedan familias de “toda la vida” en Carboni?

Algunas de las familias “históricas”, cuyos descendientes siguen habitando Carboni son: Baus, Zugasti, De Simone, Oyarzun, Blaquier, Carboni y nosotros, los Spernanzoni (hace 60 años que estamos aquí).

Todas son una referencia de nuestra historia. Por ejemplo, la familia Carboni donó las tierras para el ferrocarril (de ahí el nombre de la población).

El ferrocarril, ¿es fundamental para el desarrollo de las localidades rurales?

Cuando pasaba el ferrocarril parecía una fiesta, se juntaba gran cantidad de gente y en el invierno, los tamberos cargaban los tarros con leche. Recuerdo que me “hacía la rabona” del colegio, porque me gustaba quedarme en la estación, viendo todo el movimiento que generaba. Se transportaba toda la producción a los mercados. El ferrocarril era la vida de los pueblos.

¿Hubo alguna fábrica o industria con fuerte presencia?

Tuvimos tres o cuatro fábricas de queso. En la ac-

tualidad, la única que quedó en pie es la cooperativa La Criolla. En tanto que la Cooperativa Eléctrica persistió, a pesar de los vaivenes económicos de nuestro país y fue *aggiornándose*, con nuevos servicios como internet.

¿Qué piensa si estuviera asfaltado el acceso al pueblo?

Podrían ocurrir dos situaciones: que los habitantes vengan con mayor frecuencia a Lobos o que, directamente, se queden a vivir en las zonas rurales. Habría que evaluar qué capital económico hay en Carboni para instalar diferentes comercios. Hoy, por suerte, no tenemos problemas con el abastecimiento de alimentos.

En un futuro próximo, ¿qué emprendimientos podrían desarrollarse?

Podría ser una iniciativa relacionada con un circuito turístico: estancias, restaurantes, museos. Hace poco tiempo, la Estancia Santa Rita recibía huéspedes y se había generado un movimiento comercial.

En dos oportunidades hubo un proyecto para asfaltar el camino, pero nunca prosperó. En el presente, las necesidades que tiene una familia hacen imprescindible que se cuente con un acceso asfaltado. Algo que sin duda, cambiaría la vida de los pueblos rurales. ●

.....
Fotografías: Stella Maris Demergasso



PETRAGLIA AUTOMOTORES S.A.

Moreno y Dorsi - Lobos
Tel.: (02227) 421208 / 432295 L.R.
ventas@petragliasa.com.ar
Facebook: Petraglia Automotores S.A.



PETRAGLIA S.A.

Perón N° 125 - Lobos
Tel.: (02227) 421208 / 432295 L.R.
fiat@petragliasa.com.ar





Loana Kraser: tiene veintiún años, preside el Ateneo Rural Bahía Blanca y es estudiante de la carrera de agronomía. El Ateneo Juvenil de Lobos participó del encuentro de Ateneos en Bahía Blanca y tuvo la oportunidad de entrevistarla

La comunicación, el rol fundamental de los jóvenes

¿Cuáles son las causas por la que se fundó el Ateneo en Bahía Blanca?

La Asociación de Ganaderos y Productores de Bahía Blanca tenía un grupo de jóvenes conformado a partir del conflicto entre el campo y el gobierno, en el año 2008. El grupo no tenía una estructura ni objetivos formales, motivo por el cual se disolvió. La inquietud quedó en los dirigentes de la asociación y, más tarde, decidieron formar el Ateneo. En ese momento, Leticia de Uribe Echeverría estaba haciendo una pasantía en la Rural, vinculada a sus estudios, y los miembros de la institución le propusieron ser la fundadora del Ateneo. Leticia aceptó y la enviaron a un congreso de Ateneos CRA, en Santa Fe, para adquirir conocimientos sobre estructura y formación de un ateneo. En la primera etapa éramos cinco integrantes, entre los que también estaban Alejandro Alzorriz, Florencia De Uribe Echevarría y Gimena Montes. Luego fuimos sumando más miembros.

¿Cuál es el rol de los jóvenes dirigentes en el futuro?

En la actualidad, el rol fundamental de los jóvenes es la comunicación. El mensaje que le llega a las personas sin vinculación con el campo, no refleja la verdadera situación. Como nosotros tenemos muy incorporado la utilización de los medios de comunicación y en especial las redes sociales, nuestro desafío es que el mensaje llegue y sea interpretado correctamente por todos.

¿Cómo ves al gremialismo juvenil en veinte años?

Desde hace tres años que formo parte del Ateneo de Bahía Blanca y el crecimiento del movimiento de Ateneos CRA es inmenso. Cada día, las bases dirigenciales se consolidan, capacitan y en el futuro sabrán cómo se tienen que desempeñar. Se va a lograr un lazo personal y gremial fuerte, que ayudará al gremialismo y excederá los límites geográficos. —●

De su campo directo al puerto

Ahora puede ir directo de su campo al puerto con su cereal, logrando ahorrar tiempo y dinero. Un importante avance logrado por la empresa Agropack, para su posicionamiento institucional en las diferentes zonas donde opera

La empresa se transforma en un socio estratégico operando directamente en Terminales Portuarias, a partir de convenios comerciales exclusivos con los principales actores exportadores que allí operan. Entre algunos de ellos podemos mencionar los realizados con CHS, firma estadounidense de origen cooperativo que figura como una de las diez compañías más importantes que operan el 80% de los negocios exportadores, para la entrega directa sobre su puerto en el Paraná de las Palmas, con una Celda de 30.000 Tn base soja, 6 silos de 8.000 Tn c/u base soja, una planta de acondicionado con 2.400 Tn de acopio y una velocidad de secado de 60 Tn/hr para 4 puntos de humedad en el maíz, 2 cintas de embarque de 1200 Tn/h cada una, 3 pescantes Buhler automáticos, 3 plataformas de descarga de 300 Tn/h cada una. Con Noble y Amaggi Argentina para entregas en Lima y Las Palmas.

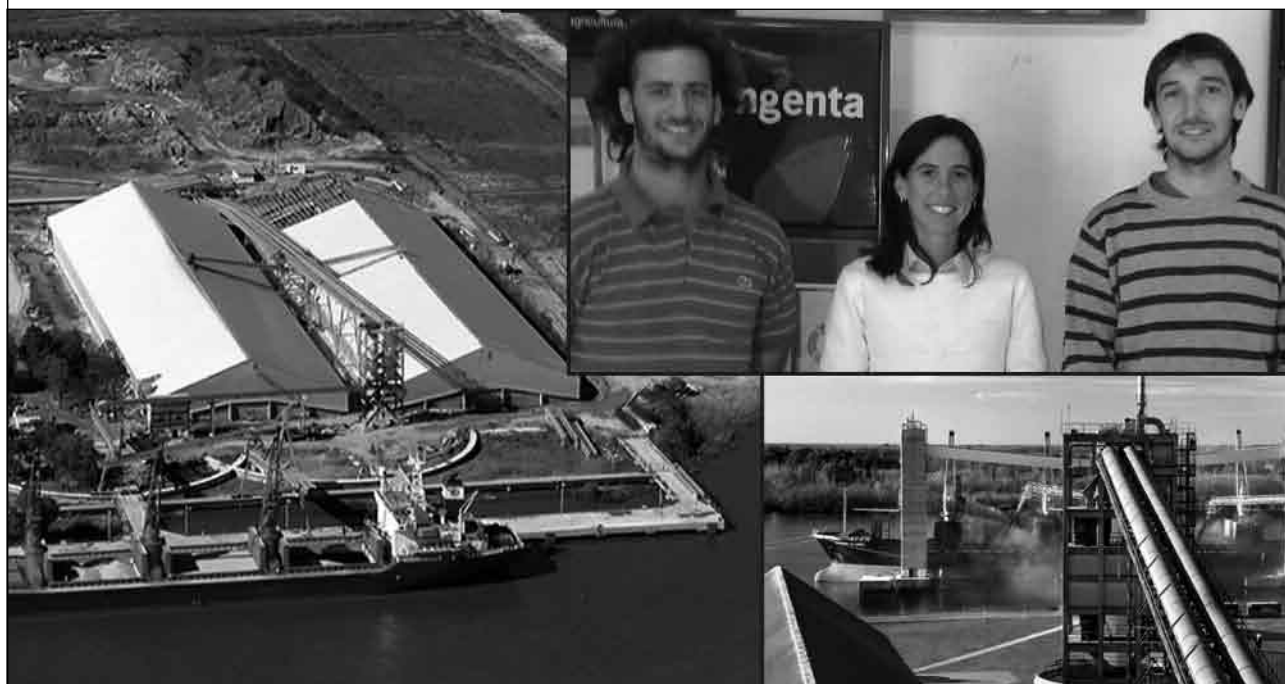
También se suman los acuerdos con Bunge, para cumplir contratos sobre el Complejo Portuario Bunge de Ramallo. Se podrá cargar en una primera etapa 1,5 millón de toneladas de granos anuales, llegando a las 3,5 millones en

un plazo menor de dos años. La compañía es la mayor exportadora y procesadora de soja del mundo.

Las alianzas estratégicas de Agropack con los actores principales en exportación, permiten brindar un lugar de privilegio a sus clientes, logrando captar las mejores oportunidades de negocios. La ubicación de los lotes de siembra de nuestros clientes son tributarios a esos destinos y la posibilidad de entrega sobre distintas terminales permitirá una logística inteligente y ágil, de cara a la cosecha que se avecina. Las plantas de acondicionamiento ubicadas en antepuerto son el complemento ideal para aquella mercadería fuera de condición.

Convenios de esta naturaleza, ante cosechas con períodos cada vez más cortos, son las acciones que permiten a la empresa tomar posición en el mercado y brindar un mejor servicio, cada vez más adaptado a las exigencias actuales y permitir mayores oportunidades de negocios a su numerosa cartera de clientes. —●

Nicolás Dons
Agropack Lobos





Lazos solidarios

**Jonathan Castellano,
Presidente de la
Asociación Civil**

**Mostrando Caminos.
El énfasis en los objetivos
alcanzados y un futuro
superador**

¿Cómo nace la asociación?

Éramos un grupo de jóvenes que participábamos de diferentes actividades de la parroquia y, para cada Día del Niño, reuníamos alrededor de trescientos chicos. Hasta que un día pensamos que sería bueno tener una organización, que no nos reúna sólo una vez al año, sino todos los días. Surgió la posibilidad de pedirle la capilla Luján al cura párroco, Roberto Giecco, quien nos recomendó que la agrupación llevase un nombre no vinculado a la Iglesia, para no limitar el acercamiento de los chicos. Asimismo, nos aconsejó que armáramos una organización para evitar cualquier tipo de problemas. Así que hablamos con el escribano Guillermo Ré y nos sugirió que hiciéramos una asociación civil. Tener una estructura institucional y una personería jurídica nos iba permitir alcanzar objetivos mayores. A su vez, Marta Nicoletta siempre había tenido la intención de vincular a los chicos con capacidades diferentes con los deportes. Entonces, pensamos que si fundábamos una asociación civil, podíamos incluir a los chicos con capacidades especiales.

En octubre de 2008, comenzamos formando una comisión directiva y reuniéndonos en la parroquia. En 2009 conseguimos la primera donación por parte del Club Los Naranjos y, con ese dinero, compramos cincuenta pares de botines. La actividad inicial fue fútbol. En abril de 2009 empezamos compitiendo con los chicos de la asociación, representando a Los Naranjos. En la actualidad, el club tiene cinco categorías, con más de cien niños. A lo largo de estos años también incorporamos talleres.

Además de las actividades deportivas y recreativas, ¿realizan alguna más?

Al lado de la cancha sintética del Club Los Naranjos, tenemos la panadería “El pan nuestro de cada día”. Está integrada por once operarios con discapacidad intelectual. Tenemos un convenio con el Ministerio de Trabajo de la Nación, por el cual, le pagan el sueldo a los chicos. La idea es abrir un local de venta al público, para que a través de la venta de los productos, se pueda seguir sosteniendo la panadería y los sueldos de los trabajadores.

¿Trabajan con chicos de todos los barrios de Lobos?

Abarcamos siete zonas: Las Tosquitas, Los Hornos, PyM, Hipódromo, Celeste y Blanco, el asentamiento de la estación de Empalme Lobos y la Capilla Luján. La idea es armar un recorrido, para pasar a buscar a los chicos con la combi que tenemos y traerlos al predio.

¿Cómo subvencionan todo este trabajo?

Por un lado, incorporamos socios a Mostrando



Caminos y también, todos los meses, hacemos alguna actividad que nos permite recaudar fondos. No tenemos ninguna subvención estatal. Hay un convenio con el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, por el cual nos entregan alimentos, que les damos a las familias de los chicos con los que trabajamos. Nosotros no somos un comedor, sino que después de los talleres y entrenamientos damos una merienda.

Proyectos para el 2015.

El gran logro fue adquirir el terreno para nuestra sede, gracias a los fondos que disponíamos y al aporte desinteresado de particulares e instituciones como Sociedad Rural de Lobos. Este año, estamos enfocados en terminar la cocina y baños, para que en el 2016 comencemos a competir con las categorías inferiores en la liga local. Es decir, ser un club más de Lobos.

En octubre de 2011, en Expo Solidaria, conocimos a la esposa del ex rugbier (y capitán de Los Pumas) Hugo Porta, actual Presidente de la Fundación Laureus Argentina. Laureus es una organización internacional, cuyo objetivo es promover y apoyar el uso del deporte como herramienta de cambio social, para ayudar al desarrollo integral de niños y jóvenes en estado de riesgo. Es el tercer año que quieren financiar nuestro proyecto. Necesitamos, para el

1º de mayo, estar con la sede en funcionamiento, ya que la fundación tiene aprobado el presupuesto 2015. Ya visitaron nuestro lugar y nos exigen que haya alambrado olímpico, por una cuestión de seguridad (el predio tiene cerca unas cavas).

Queremos empezar con danza para las chicas, fútbol especial y fútbol convencional. El año próximo competiríamos con chicos de 4 a 10 años, en las categorías octava, séptima y sexta. Este año buscaremos trabajar de un modo educativo y creativo.

Asimismo, estamos trabajando con una asistente social relevando la zona en la que está nuestro predio, barrio Los Hornos, e invitando a la gente a participar de nuestra asociación. —●

Datos de contacto

Para colaborar y/o participar en Mostrando Caminos, lo pueden hacer por facebook: Asociación Civil Mostrando Caminos, llamando a los teléfonos: 02227-422291/02227-15446686 (Jonathan)/ 02227-15446687 (Cecilia) o acercándose a Emisora Lobos.

**TRANSPORTES
MARCIANESI
LOBOS**

HACIENDA - CEREALES
TEL. 02227 421427 / 422999
CEL. 15 552361

DULCE DE LECHE Y QUESOS

LOS MORITANES

Elaborados por Julio César Álvarez
CAMINO REAL LAS CHACRAS
LOBOS - PCIA. DE BUENOS AIRES
Tel.: 02227- 423689
E-mail: losmoritanesdulce@yahoo.com.ar



Un queso de cabra con historia

Carola Bianchi di Carcano: dueña del tambo caprino La Pastora y productora de una provoleta cinco estrellas. La puesta en marcha del sueño anhelado que, desde niña, siempre reflejó su amor por el campo

¿Cómo te iniciaste en la producción de quesos de cabra?

Toda la vida me gustaron las actividades vinculadas al agro. Debe ser porque me crié en las sierras de Córdoba.

Mi esposo era contador, especializado en explotaciones agropecuarias y Decano de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de Belgrano. Siempre estaba interesado por iniciativas novedosas y producciones intensivas. Me preguntaba: ¿a qué producción animal podría dedicarme sin que se requiriese una gran extensión de tierra y que tuviera un alto valor agregado? Hacía un tiempo que se me había ocurrido dedicarme a la elaboración de quesos de cabra, ya que reunía esas condiciones. Un dato muy importante para citar: no tenía ninguna experiencia trabajando en el campo.

Sucedió algo especial. Mi esposo compraba habitualmente Revista Chacra, que venía con el suplemento Vida Rural. En una oportunidad, leyendo el suplemento me dijo “acá está lo que vos querés hacer: tambo caprino en la provincia de Buenos Aires. Guardalo que algún día te va a hacer falta”. Me quedé pensando, no era un proyecto que quería hacer sola.

Pasaron dos años y ocurrió un hecho durísimo: mi esposo enfermó y falleció. En ese momento, yo tenía 42 años y dije “es ahora o nunca”. Así que tomé la decisión de dedicarme a hacer quesos de cabra.

¿Es un proyecto que se gestó con rapidez?

Después del fallecimiento de mi marido, pasó un tiempo y un día me llamó quien fuera decano de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de Belgrano, para invitarme a ver un tambo caprino cerca de

Capital Federal. Respondí que sí, sin dudar. Cuando llegamos al lugar viví como un “dèjà vu”, sentía como que ya había estado ahí y, en ese instante, me acordé del tambo caprino que había leído en Revista Chacra. Entonces le pregunté si hacía unos años había publicado en la mencionada revista y me respondió que sí. Era la misma persona, Horacio Martínez, de Uribelarrea. Le pedí ayuda para poner en marcha un tambo caprino y él estuvo dispuesto a brindarme su colaboración. Me recomendó buscar unas hectáreas por Lobos, ya que eran de mejor calidad que en Uribe. Era más lejos, no me acobardaba la distancia. Pero mi hija tenía 16 años y no podía dejarla sola en Buenos Aires. Sabía que apenas tuviera el lugar iba a empezar, mientras que el cambio de vida sería progresivo.

Transcurrido un tiempo, vi publicado en Clarín un aviso de venta de 7 hectáreas en Lobos. Llamé y el vendedor me explicó cómo llegar. Aclaro: me pierdo en una baldosa. En esa oportunidad llegué sin perderme una sola vez. Cuando estuve en el lugar, vi que tenía un rancho y un galpón de pollos. Ya veía mi casa en el rancho (algo que me gustó toda la vida) y en el galpón, todo armado para las cabras. Además, no quería estar ni muy lejos ni muy cerca del pueblo. El sitio reunía estas características y se convertía en el ideal. Con Horacio vimos la chacra, me dio el visto bueno y empezamos a armar el proyecto.

¿Tuviste algún socio cuando comenzaste?

Cuando estaba por terminar la obra, Horacio me comentó que un amigo tenía que llevarse unas cabras, que estaban en un campo en General Rodríguez. Yo no estaba pensando en un socio, pero con el tiempo me di cuenta

que esa experiencia fue lo mejor que me pasó. A lo largo de todo el proyecto jamás tuve miedo, porque me superaban las ganas de realizar mi sueño.

Un 22 de diciembre llegaron las cabras e hice la mudanza de Buenos Aires a Las Chacras. Llegaron 25 cabras adultas, 5 cabrillas y 1 padrillo. Provenían del INTA de Catamarca y tenían origen neozelandés. No puedo olvidar el día de la mudanza, hacía 50 grados a la sombra. Empecé a las 4 de la mañana en Buenos Aires y terminé cerca de la medianoche en Chacras.

Los primeros quesos

Sebastián, el dueño de las cabras, hacía el queso en la escuela Don Bosco de Uribelarrea. Cada 20 días, a mitad de semana, llevaba la leche al colegio (en el baúl de mi auto) para la elaboración del queso. Luego me iba a trabajar a Buenos Aires y venía todos los fines de semana. Hasta que un día, el quesero del Don Bosco se tomó vacaciones. “No hay mal que por bien no venga” pensé. La fábrica El Mundo está a dos kilómetros de mi chacra. Entonces fui, me presenté y me atendió Mariano Ospital. Le pregunté si podía fabricar el queso. Lo consultó con su familia y a los días, me confirmó la buena noticia. Nunca dejamos de trabajar juntos.

Comencé haciendo la provoleta y la primera etapa de venta la hice en los restaurantes cercanos a mi casa, en capital. Mujer, sola y con cabras, digamos que tuve que “remarla”.

¿Cómo fue evolucionando el tambo?

Una vez que ya estaba andando el tambo, salimos a comprar más cabras. Compré 12 a un conocido de Horacio Martínez y me salieron muy buenas. Una de esas cabras era la mejor, daba 8 litros por día y hoy, la cría, da 9. La lactancia promedio en Argentina es de 245 litros y esa cabra daba casi 1.000 litros. El año pasado llegué, en el pico de lactancia, a 3,3 litros por cabra, que para nuestro país es un muy buen rendimiento. Para un resultado así deben darse tres factores: genética, alimentación y condiciones. La genética en Argentina no es buena, porque en los países donde hay cabras con buena genética, se suelen presentar enfermedades exóticas.

Si hacemos un análisis de la provincia de Buenos Aires, la producción caprina no existe. Somos muy pocos productores. En cambio, en Santiago del Estero y Salta la ley caprina es más fuerte, ya que es una economía básica y de subsistencia en la zona. Junto a estos aspectos, se suma que la provoleta en nuestra zona no se consume.

¿Cómo llegan tus quesos a ser consumidos por las cadenas de hoteles 5 estrellas y chefs reconocidos?

Llegó un momento que con Sebastián alcanzamos el máximo cupo de cabras para mi campo: 150 cabras. Entonces le dije: vendés la mitad o te las tenés que llevar. Con la poca experiencia que contaba, analicé que lo mejor no era ampliarme sino mantener lo que tenía. Me gustaba y tenía coraje, pero hasta ahí llegaba. Sebastián decidió vender sus cabras y se las compré. De 150 cabras que tenía, me quedé sólo con 90 (lo que no servía, lo vendí). A partir de ese momento busqué mejorar la calidad, porque pretendía tener poco pero bueno. Lentamente fui logrando acercarme a una buena genética, al menos para nuestro país.

En una oportunidad, un ex jefe de Buenos Aires me comentó que tenía el teléfono del hijo de la chef Dolli Irigoyen. Lo llamé. Me recomendó que presente mi queso a la distribuidora La Maison. Me facilitó los datos de contacto y acordamos una reunión. La persona que me recibió, comentó que ellos compraban quesos de cabra a un productor de Lobos: la firma Cabra Corral. Yo conocía al dueño y la verdad que no sabía que comercializaba con esa distribuidora. En La Maison me dijeron que Cabra Corral no llegaba a abastecerlos, entonces tenían que comprar a más productores. Pasó un tiempo, Cabra Corral cerró y el dueño recomendó a La Maison que continúen comprándome. Desde ese momento trabajo con ellos. Tener un sólo cliente tiene sus ventajas y desventajas, hay que mantener el precio y siempre estás sujeto a sus decisiones. De cualquier forma, siempre existió un respeto mutuo con la firma.

Cabra Corral ideó un molde para provoleta de 1 kilo. Un tamaño que en los hoteles 5 estrellas se vendía muy bien. Así que tuve hacer las prensas. Esta inversión formó parte de otras que eran necesarias para la comercialización de mis productos. Hace dos años empecé a tomar conocimiento de que mi provoleta era la mejor del mercado y encima, elegida por chefs reconocidos. Formé parte de la agrupación local Saboriarte, sin los resultados deseados. Aquí aplica una ley universal: todavía no logré ser profeta en mi tierra. —●



¿Cómo plantar árboles?

Para conocer cómo plantarlos, es necesario aclarar que existen tres formas de presentación al momento de adquirirlos: raíz desnuda, terrón o envasado

En la forma de presentación *raíz desnuda*, los árboles están preparados para plantarse y no contienen una gran masa de tierra adherida a sus raíces, por lo que éstas se destacan ofreciendo el aspecto de una maraña o cabellera. Los árboles de raíz desnuda sólo pueden plantarse en los meses de mayo, junio, julio y agosto.

Aquellos presentados en *terrón*, poseen sus raíces rodeadas de una masa de tierra compacta y húmeda. Generalmente, todo el terrón está envuelto con un estuche de totora o film de nylon, envoltorio que debe ser quitado con sumo cuidado antes de la plantación para evitar que este pan de tierra o capellón se desarme. Este tipo de árboles pueden plantarse durante los meses de mayo, junio, julio, agosto y septiembre.

En cuanto a los árboles que se adquieren envasados, es necesario quitar el envase para realizar la extracción del pan de tierra al momento de la plantación. De esta forma se preserva entero y se evita su ruptura. El gran beneficio es que pueden ser plantados durante todo el año.

Plantación

1 - Excavar el agujero del diámetro de 1/3 superior al tamaño de las raíces o capellón.

2 - Para las especies que lo necesiten, clavar un tutor a 50 cm de profundidad y recostado sobre un lateral del pozo, a unos 10 cm del borde de las raíces o capellón. Esto cumple la función de guiar el



crecimiento del árbol y protegerlo de la fuerza del viento.

3 - Colocar la planta en el agujero de tal manera que el cuello de la misma resulte al mismo nivel del terreno existente o adecuado.

4 - Con el sustrato preparado previamente, colocarlo sobre las raíces y apretarlo suavemente para eliminar el aire, sin presionar demasiado fuerte.

5 - Construir alrededor de la planta una hoyo con un borde lo suficientemente elevado para contener el agua del riego.

6 - Atar el árbol al tutor. Hay que comprobar que la atadura no lo apriete demasiado y tenga la holgura suficiente para permitir el crecimiento adecuado del tallo. Una atadura demasiado fuerte puede producir marcas o incluso estrangulamiento del ejemplar. Se aconseja utilizar cordeles que se estiran con el crecimiento del tallo (tubo agrícola).

7 - Realizar riego de asiento (abundante agua).

8 - Efectuar uno o dos riegos semanales, según las condiciones de humedad del suelo.

9 - En caso de que el árbol tenga alguna atadura en su copa, cortar las mismas liberando así el follaje. ●

Diego Pérez
Vivero de Lobos



BIROCCIO FORRAJES

Venta de forrajes en general
Pasto - Pollos bebés - Cloro
Artículos para piletta

Loyola 336 - Lobos
Tel.: (02227) 422738 / 15 531494
gabrielbiroccio24@hotmail.com

Productos Lácteos

Marimyl



LACTEOS MARIMYL de Miguel A. Triviño
Arévalo y 241 Emp. Lobos, Buenos Aires, Argentina
e-mail: lacteosmarimil@hotmail.com • Tel. (02227) 432470

MARTÍN ALMADA

Trabajos de alambrados en gral.
Tejidos olímpicos
Feed-lot · Mangas · Corrales

RIVADAVIA 372 - LOBOS
Cel. (02227) 15 532893
Tel. (02227) 423753



S Y S MAQUINARIAS S. A.

TRACTORES: PAUNY - DEUTZ
MASSEY FERGUSON - HANOMAG
MAQUINARIA: MAINERO Y GHERARDI

Ruta 205 Km 98,500 - Lobos - Tel. (02227) 422072 / 15 610657
Email: sysmaquinarias@yahoo.com.ar

Duelo

*Me asiste el derecho de estar confundido,
de no saber qué hacer ni hacia dónde ir
de buscar mi lugar, de encontrar mi refugio
de huir de la gente, de huir de mí mismo.*

*Me asiste el derecho de gritar que te amo
que sin querer te pienso y me sueño a tu lado,
que tus ojos me siguen a donde yo vaya
que tu aroma persiste en mi piel y en mi cama.*

*Me asiste el derecho de dudar si estoy vivo
de sentir este fuego y al mismo tiempo este frío.
Y otra vez esta angustia que me sigue y me aturde
y me ahoga y me asfixia y me mata y se ríe
y despierto con ella teñido de burla
y la bronca me acecha
cargada de fuerza
salvaje y absurda.*

*Me asiste el derecho de amarte y odiarte
aunque ya no me quieras ni el “nosotros” exista.*

*Me asiste el derecho de perderme en la noche
de emborrachar mis sueños y llorarte de día.*

*Mientras dure este duelo que enluta mi alma
que agrieta mis venas y quiebra mi vida,
me asiste el derecho de seguir perdido y de gritar tu nombre
aunque te hayas ido.*

Stella Maris Demergasso
De su libro “@.com.ar”

Foto: Stella Maris Demergasso

A. Castellanos 1169
S3080ASQ Esperanza
Santa Fe, Argentina
Tel. 03496-428990
www.absglobal.com

s e r v i c i o
c i e n c i a
é x i t o

Plan de Ahorro Previo John Deere,
**UNA INVERSIÓN
CON FUERZA PROPIA.**



Plan de Ahorro Previo John Deere es una gran herramienta financiera porque le permite resguardar sus ahorros, sin gastos de suscripción y adjudicación ni costos por transferencia o cambio de modelo.

- 100% de capitalización a valor de mercado
- 5 años de financiación
- 0% de interés

Adquiera su Plan de Ahorro Previo en nuestro concesionario:



JOHN DEERE

Gangoni Hnos. S.A.

Pte. Juan D. Perón y Acc. Ruta 41
Lobos - Buenos Aires
Tel. 02227 - 431444/45 - 431777/78
Cel. 02227 - 15627709/15613522
E-mail: ventas@gangoni.com.ar
www.gangoni.com.ar

ATENEO JUVENIL SOCIEDAD RURAL DE LOBOS

Convocatoria abierta

a nuevos ateneístas entre 17 y 35 años

Te invitamos a participar de la Comisión del Ateneo, para trabajar como brazo colaborador de la Sociedad Rural de Lobos

NUESTRAS VÍAS DE COMUNICACIÓN



Ateneo Juvenil Sociedad Rural de Lobos



@AJuvenilSRL



ateneolobos@gmail.com


O acercate a la sede de la Sociedad Rural de Lobos, Las Heras 87



Si querés ser parte del cambio, sumate.
Las puertas están abiertas y el futuro en tus manos. No tengas miedo al cambio.
Entre creer y poder hay un solo paso y es el hacer.



Una institución trabajando desde el campo para toda la comunidad



LOS QUE SABEN
ELIGEN A LOS QUE SABEN.

Cada vez hay más grandes compañías que confían en New Holland. La calidad, tecnología y performance que ofrecen nuestros productos están en los campos de cada uno de nuestros clientes.

 /NewHollandArg  @NewHollandArg www.newholland.com.ar



CADA VEZ HAY MÁS

SEGUINOS  AGROPACK INSUMOS SRL



ACOPIO | COMERCIALIZACION DE GRANOS | INSUMOS Y SEMILLAS | AGROQUÍMICOS | ASESORAMIENTO TÉCNICO COMERCIAL

syngenta

DISTRIBUIDOR OFICIAL

www.agropack.com.ar

AGROPACK
10 años

Tandil
Colectora L. M. Macaya 405
54 (0249) 443 4515

Lobos
Ruta 205, km 101
54 (02227) 1561 1794

Laprida
Av. Pereyra y Vías Ferrocarril
54 (0249) 154 674479

Trenque Lauquen
Ruta 5 Km 451
54 (02392) 1561 1763

Pellegrini
Malvinas Argentinas s/n
54 (02392) 1557 9462