

LA
REVISTA
DE LA

RURAL



El desafío es pasar de la DISCUSIÓN a la ACCIÓN

Trascender el debate y encontrar soluciones

Sistematizar para producir más y mejor

Una fragilidad evidente y una calma necesaria pero que no parece definitiva

En **ALFALFAS**, no hay monarquías, solo líderes
CAL WEST, líder del sur cordobés.

Condiciones especiales Socios de Soc Rural Río Cuarto



HOLA! CONTACTANOS 3584630492

Cal/West
ALFALFAS

35 años juntos!

AU | Agro Ucacha



BUTEN
F E E D S

NUTRIENDO AL CAMPO ARGENTINO



un producto de AGRO IMPERIO

(0358) 463-2974 | +54 9 358 509-3125 · Ruta A005 - Km 11 - Río Cuarto, Cba.



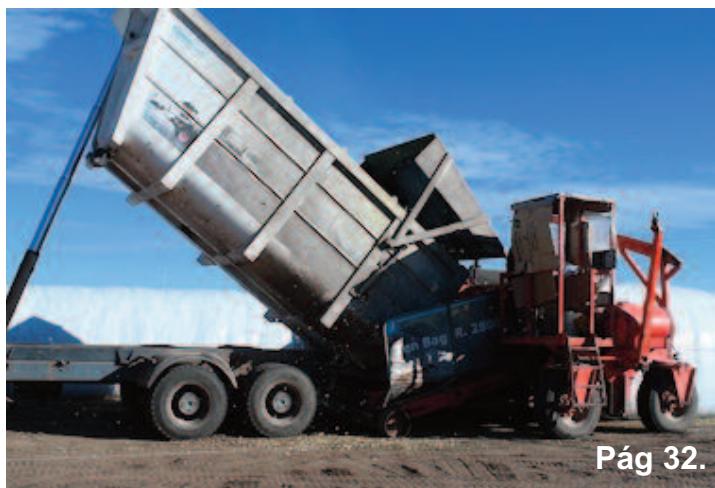
sumario



- 4 - Editorial. Una fragilidad evidente y una calma necesaria pero que no parece definitiva
- 9 - "Nuestro desafío es trascender el debate y buscar soluciones"
- 14 - Sistematizar para producir más y mejor
- 18 - Entre la guerra de aranceles y los fundamentales del mercado
- 22 - Búsqueda del tesoro en el Centro TACAs
- 26 - Entrevista a Catalina Castañeira de In Vitro Equinos Argentina

30 - Momento para analizar el presupuesto financiero en un año lleno de desafíos y oportunidades

32 - El picado de maíz: clave estratégica en la cadena forrajera



Pág 32.

MURRAY

TRANSPORTES Y SERVICIOS

www.transportemurray.com.ar

Una fragilidad evidente y una calma necesaria pero que no parece definitiva

En apenas 7 días, una decisión tomada en el máximo escritorio del poder mundial desató una feroz sensación de inestabilidad e incertidumbre que alcanzó cada rincón del planeta.

El anuncio del presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, de aplicar aranceles recíprocos a todos los países del mundo abrió paso a una guerra comercial sin precedentes que dejó cuantiosas pérdidas de valor en el camino. El precio de las acciones y los bonos se desplomaron y el mundo financiero desnudó una fragilidad pavorosa que terminó arrastrando el valor del petróleo y también de la soja, generando pronósticos de inflación y recesión a escala global.

El mundo entró en una crisis vertiginosa porque además, los aranceles tuvieron una diferenciación que desnudó el objetivo central que perseguía la Casa Blanca: asestarle un golpe a China. Pero el gigante asiático no asumió una posición pasiva y puso en marcha respuestas de la misma magnitud, en sentido inverso: puso los mismos aranceles a Estados Unidos. Fue talla la magnitud de la tormenta que Trump decidió al menos retroceder parcialmente y dejar aranceles del 10% para todos los países salvo para China, a quien se los mantuvo en 125%. Todo en el marco de un paréntesis por 90 días que anunció el presidente norteamericano.

La REVISTA RURAL



Av. Sabattini 3801 Tel. 4646691/0757

Página Web: www.sruralrc.org

e-mail: sruralrc@gmail.com

Ventas y publicidad: comercialsrrc@gmail.com

Whatsapp +549358 422 5909

Eso trajo algo de respiro en los mercados mundiales que el miércoles por la tarde comenzaron a reaccionar positivamente luego de jornadas con caídas estrepitosas. Los granos también revirtieron la tendencia negativa y al menos por ahora comenzaron a recuperar el terreno perdido. Pero la sensación de inestabilidad no pasará tan rápido.

Además, para las commodities, la continuidad de la tensión entre Estados Unidos y China no es una buena noticia, ni mucho menos. Un productor clave a escala global y el gran comprador de productos del agro disputando la supremacía internacional no será gratuito para quienes todos los días están tranqueras adentro trabajando sobre los cultivos o sus animales para intentar tener una mejor y mayor producción con el máximo nivel de eficiencia.

La guerra comercial, que simula por ahora un impasse, no desapareció. Y por lo tanto los fantasmas y los riesgos tampoco.

Los productores en argentina siguen padeciendo las consecuencias de los desmanejos del Estado de las últimas décadas. Es esa la razón central de la creación y puesta en marcha de los derechos de exportación. Hoy pagan de su bolsillo para poder exportar su producción. Pero ahora, quienes produzcan determinados bienes tendrán además una sobrecarga para ingresar por ejemplo al mercado norteamericano.

Puertas adentro del país, y luego de definido el acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI); si se comprueba, cómo asegura el gobierno, que los términos son beneficiosos, se abrirá un período de calma, necesario sobre todo para quienes deben planificar a largo plazo.

El Director

staff

Director: Heraldo Moyetta, Presidente SRRC

Comité Editor: Comisión Directiva SRRC

Redacción y edición: Susana Alvarez

Diagramación y diseño: Débora Vicario

Producción comercial: Paola Menossi

Fotografías: Cooperativa Al Toque



ALFREDO S. MONDINO
HACIENDAS · CEREALES

AGENDA REMATES 2025

04 Abril

- 23** - Feria Soc. Rural Olavarria, Bs.As
- 25** - **TELEVISADO** "Vientes del Centro".
2da. Ed. Soc. Rural Huinca Renancó, Cba.
- 30** - **TELEVISADO** Rauch, Bs. As.

05 Mayo

- 06** - Feria Villa Huidobro, Cba.
- 09** - Feria Buena Esperanza, S.L
- 22** - **TELEVISADO** Angus de Otoño - Palermo.
- 23** - **TELEVISADO** Venta de Campeones - Palermo.
- 28** - Feria Soc. Rural Olavarria, Bs.As

06 Junio

- 06** - Feria Villa Huidobro, Cba.
- 10** - **TELEVISADO** 43º Aniversario ASM.
- 13** - Feria Buena Esperanza, S.L
- 24** - **TELEVISADO** Bahía Blanca, Bs.As.
- 26** - **TELEVISADO** Rústicos Premium.

07 Julio

- 04** - Feria Villa Huidobro, Cba.
- 11** - Feria Buena Esperanza, S.L
- 22** - **TELEVISADO** Expo Palermo 2025

Programa Provincial de Transporte



**A pesar de la crisis,
seguimos acompañando
a quienes usan el Transporte
Público de Pasajeros**

Incorporamos nuevos beneficiarios:

- Monotributos de las Categorías E
- Docentes Universitarios

Encontrá más
información acá



BOLETO
EDUCATIVO
CORDOBÉS | BOLETO
OBRERO
SOCIAL

Secretaría de
TRANSPORTE

GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE
CÓRDOBA



Ferialvarez®

MUCHO MÁS QUE BUENOS NEGOCIOS



Remates de **hacienda gorda e invernada y cría.** | Socio integrante **ROSGAN** 



Entregamos hoy
la energía y
alimentos
del futuro

www.bio4argentina.com.ar



Uno de los temas que se abordó en la reunión de la comisión directiva de la Rural con el Cuerpo de Delegados fue avanzar en la decisión que se tomó en la Asamblea de productores sobre decir NO al impuestazo rural.

“El desafío es trascender el debate y buscar soluciones”

Fue durante la primera reunión del año entre integrantes del Cuerpo de delegados y miembros de la comisión directiva de la Rural de Río Cuarto cuando el presidente de la entidad, Heraldo Moyetta aseguró convencido que ese tipo de encuentros sólo tienen sentido si se logra “trascender el debate para encontrar soluciones concretas a las problemáticas que existen”.

Con una importante concurrencia de representantes de las distintas zonas de la región de influencia de la Rural, se abordaron temas como la carga impositiva que soportan las distintas actividades productivas en nuestra provincia, la problemática que plantean los tendidos eléctricos hechos con postes de madera, el estado de los caminos rurales y la situación de inseguridad que se vive en los campos.

En relación al aumento registrado respecto del impuesto inmobiliario rural en la provincia se retomó la discusión planteada en la última asamblea de productores agropecuarios sobre que se trata de

Continúa en página 10.

"El desafío es trascender el debate...

Viene de página 9.



Otro de los temas que se planteó en la reunión de la comisión directiva de la Rural con el Cuerpo de Delegados fue el estado de los caminos y el control del avance de obras de infraestructura.

un incremento desproporcionado, teniendo en cuenta el nivel de inflación registrado según el Indec en nuestro país para el año pasado que estuvo en el orden del 112% mientras que lo determinado por ley de la Unicameral fue un aumento del 172%, que además en los bolsillos de muchos productores se tradujo en un incremento real que superó el 200%. En ese sentido y con mucho pesar, se debió informar desde la entidad, como lo explica **Heraldo Moyetta** que: "hemos tenido devolución nula por parte del gobierno en cuanto a los ítems que surgieron de la Asamblea y que hicimos llegar a la Le-

gislatura, sobre la necesidad de retrotraer el impuesto y calcular el aumento en relación a la inflación registrada el año pasado, además, de otras cuestiones como que, a la hora de calcular ese tipo de incremento se llame a los representantes del campo a la mesa de discusión para asegurar que la realidad sobre la que se legisla esté contemplada en las decisiones". Los delegados presentes hicieron saber su agradecimiento por tales gestiones pero compartieron la desazón sobre la falta de respuestas, cuya llegada se estira en el tiempo como una forma de que los planteos finalmente mueran en el olvido.

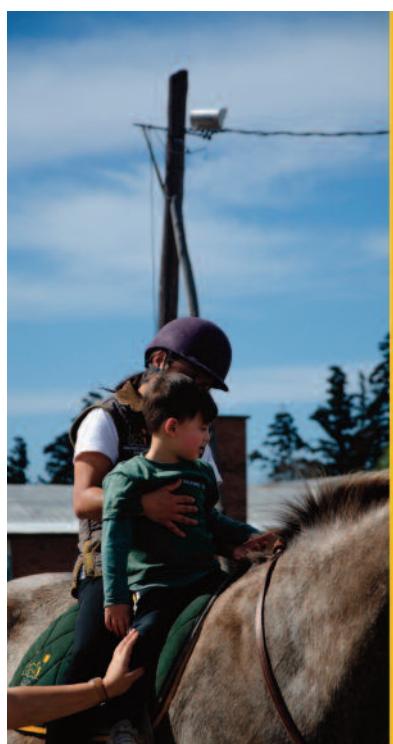
Otro de los temas sobre los que se habló en la reunión fue la necesidad de que se reemplacen los postes de madera por otros de cemento en los tendidos eléctricos que atraviesan los campos. Ya que, los fuertes vientos típicos de esta zona en tiempos de sequía extrema, cómo se han registrado estos últimos años, forman un cóctel letal a la hora de ser caldo de cultivo de futuros incendios.

Por otro lado y en relación a la situación de la infraestructura rural quedó en claro que existe gran expectativa sobre la implementación de la nueva ley de consorcios que establece un manejo integrado de los mismos pero de la que todavía no hay novedades. En cuanto a los fondos se comunicó que, poco a poco, van llegando, lo que está permitiendo afrontar las contingencias porque éstas no son tantas como en años anteriores. Además, volvió a surgir el reclamo por lo sucedido

en el Paraje Río Seco donde estuvieron veinte días con los caminos cortados mientras esperan la obra sobre el vado que aún brilla por su ausencia. También se planteó lo que sucede en el Paraje Santa Flora, en donde se inició la tan necesaria obra sobre el canal pero luego las máquinas se fueron y no regresaron.

Otro de los temas sobre los que se habló es el de la inseguridad en la zona rural. Por un lado, los presentes hicieron saber su hartazgo frente a robos sucesivos y desmanes y destrozos ocurridos en sus campos, y por otro, el reclamo sobre que todavía no se encuentra el mecanismo adecuado para el mantenimiento de las patrullas que asegure los debidos controles en las zonas rurales. En la mayoría de los casos, son los mismos productores los que tienen que hacerse cargo del pago de combustible o de re-

Continúa en página 12



Centro de TACAs/ Equinoterapia Sociedad Rural de Río Cuarto



La terapia asistida con caballos es una intervención terapéutica dirigida por profesionales de diferentes campos, como la salud, la educación y la equitación, que utiliza al caballo como facilitador terapéutico para mejorar la calidad de vida de las personas.

Contacto:

- 03664-410023 (JIMMEX)
0366-4003191 (Universia Corrientes)
0366-3002800 (Universidad Ovidio)
0366-22465720 (Lorena Basú)
- equinoterapiacorrientes@gmail.com
- www.equinoterapiacorrientes.com
- [Centro de TACAs/Equinoterapia \(CAR\)](#)



"El desafío es trascender el debate...

Viene de página 11.

puestos para que las unidades móviles de las patrullas puedan seguir circulando.

Frente a todo lo planteado, desde la entidad se propuso organizar futuros encuentros, por un lado con autoridades de la Patrulla Rural, para conocer el organigrama y las jerarquías que determinan su funcionamiento, así como también si existe o no reglamentación sobre la Ley de Patrullas en la provincia; para que, contando con esa información, se puedan orientar mejor los pedidos y reclamos de los productores respecto del accionar de dichas patrullas.

Por otro lado, se decidió convocar a titulares de las cooperativas eléctricas de

la zona para que informen sobre su facturación y funcionamiento, de modo tal que se pueda encarar la discusión sobre costos y mantenimientos de los tendidos eléctricos.

Finalmente, se asumió el compromiso de organizar periódicamente reuniones entre legisladores provinciales tanto del oficialismo como de la oposición con los integrantes de la comisión directiva de la entidad y los delegados de las distintas zonas rurales, para que los planteos y las dudas lleguen al ámbito donde se toman las decisiones y éstas puedan estar mejor orientadas por lo que sucede en la realidad a la cual afectan.

M.DONZELLI
UN AMIGO DE HIERRO

Servicio puerta a puerta Financiación a tu medida Venta mayorista/minorista Asesoramiento personalizado

Ruta 8 Km 608,5 (5800) - Río Cuarto / Córdoba

4622422 - 3584189223 - www.mdonzelli.com.ar - [mdonzelli](https://www.facebook.com/mdonzelli)



%

¿Conoces todos los beneficios de ser socio de la SRRC?

Asociate y disfrutá de todo lo que tenemos para vos

Beneficios exclusivos para socios en:
Trámites | Eventos | Gastronomía | Compras
| Servicios

%

%

Solicitá más información

📞 +54 9 3584 222615

📞 0358 4640757 | 4646691

📍 Av. Dr. Amadeo Sabattini 3801

✉️ sruralrc@gmail.com



Sistematizar para producir más y mejor

Trabajando para construir las terrazas y los canales para sistematizar el agua en un lote.

La sistematización predial en los campos es una herramienta fundamental para mitigar los efectos negativos del agua que proviene de las lluvias para que no desague masivamente en los caminos sino que se quede en el lote y lo vuelva más productivo.

Entre las ventajas que acarrea llevar adelante una planificación de este tipo en un lote, se logra: retener la máxima cantidad de agua en los lotes, evitar la erosión hídrica y mejorar la capacidad productiva de los campos.

El equipo de **La Revista de la Rural** se trasladó a un campo cercano en el que se estaban construyendo las terrazas y los canales para sistematizar el agua que circula por un lote, y habló con el **Ing. Agr. David Torre**, especialista en conservación de suelo y manejo del agua.

R. ¿Cómo están trabajando la sistematización predial en este lote?

D.T. En este campo ahora empezamos a construir terrazas para conducir el agua, los

excedentes del agua de lluvia, en este lote particularmente, lo que estamos haciendo ahora es poner una especie de lomas de burro, como las de la ruta, para cambiar la velocidad del agua para demorarla dentro del lote y acompañar con agronomía. Y que esa agua que se logra frenar adentro del campo se infiltre y esté disponible para las plantas.

R. ¿Qué significa acompañar con agronomía?

D. T. Significa manejar el suelo desde la fertilización, darle más homogeneidad y progresividad mediante prácticas agronómicas. A partir de este esqueleto de tierra que hemos hecho en el lote para que frene el agua, lo que debemos conseguir es que cada gota de agua que cae en este lote se quede, se infiltre, y quede almacenada en el suelo, para que podamos darle cobertura a ese suelo y hacer siembra directa, por ejemplo.

La ventaja que tienen las plantas es que tienen raíces y las raíces tienen fuerza suficiente para extraer y aprovechar esa agua.

En este caso lo que se está haciendo es una terraza que se puede sembrar perfectamente igual que el resto del lote.

R. Una vez que están construidas las terrazas y los canales, ¿qué tipo de maquinaria se puede usar?

D.T. El concepto es que toda la maquinaria agrícola que está disponible para las tareas clásicas se va a tener que ir adaptando a este nuevo campo, porque el lote va a tener un cambio en la geografía, entonces la maquinaria se tiene que adaptar a ello. La maquinaria, en general, sigue una dinámica muy fuerte, todos los años están cambiando, en tamaño y en velocidad; y en el mercado, por suerte, hay maquinaria que cada vez se

Continúa en página 16

Veni a comer
**EL MEJOR ASADO
del Mundo!**

Abierto de lunes a domingo al medio día
martes, viernes y sábado por la noche

Hacé tu reserva al
+54 9 3584 02-1606
Sociedad Rural de Río Cuarto
Av. Amadeo Sabattini 3801

Beneficios para socios

10 % descuento en carta o menú ejecutivo
Te regalamos tu cena o almuerzo en la
semana del cumpleaños

Sistematizar para producir...

Viene de página 15.



adapta más a este tipo de obras, insisto en esto, porque es muy importante que los productores empiecen a ser parte de un proyecto de sistematización, como en este caso.

R ¿Cómo han trabajado el diseño de las terrazas en este lote en particular?

D.T. En este caso hemos logrado, por diseño, hacer que cada terraza sea paralela, a pesar de que van cambiando la forma, son perfectamente paralelas; además hemos trazado dos canales que conectan el agua que ingresa al campo con los puntos que legalmente corresponden al punto en que este campo debe entregar el agua. En ese punto

suele estar el origen de los conflictos, porque los vecinos pueden reclamar por qué se entrega agua hacia afuera; primero porque es el punto natural de salida y segundo que, gracias a esta serie de terrazas, el agua va a quedar totalmente demorada, por lo que acá va a salir mucho menos agua y mucho más repartida en el tiempo; lo que antes salía a minutos de la lluvia y con mucha agua, ahora posiblemente tarde hasta más de un día para salir totalmente controlada y en menor cantidad, porque va a estar frenada con estos escalones que estamos construyendo en el campo.

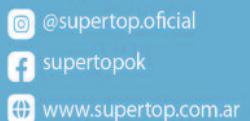


Es un
Super
precio.

Estás en
SUPER
TOP

OFERTAS
TODO EL AÑO
Ahorrá y
más!

Río Cuarto • La Carlota • Villa María • Laboulaye • Huinca Renancó
• General Cabrera • Bell Ville • Mina Clavero • Cura Brochero • Merlo (San Luis)





"La primera consecuencia en la nueva guerra de aranceles entre EEUU y China es la caída en la actividad económica de las principales potencias y países del mundo", Pablo Andreani, analista y asesor agropecuario.

Entre la guerra de aranceles y los fundamentales del mercado

Columna del analista y asesor agropecuario Pablo Andreani

Mientras la soja recibió de lleno el efecto negativo de los aranceles, el maíz mostró tendencia alcista, sin impacto negativo en sus precios.

¿Hay correlación entre la guerra de aranceles implementada por Donald Trump y la tendencia en el precio de los commodities agrícolas que se refleja en el Mercado de Chicago? ¿Cuál es la correlación o el impacto de los precios en Chicago en nuestro mercado? Esta es la esencia y el objetivo principal de mi análisis en el presente artículo, haciendo la salvedad que hoy los mercados reciben de lleno la información pública y las nuevas noticias inesperadas que se van conociendo día a día.

Continúa en página 19

Entre la guerra de aranceles...

Viene de página 18.

En primer lugar hay que destacar que la primera consecuencia en esta nueva guerra de aranceles, de acuerdo al análisis de reconocidos analistas económicos mundiales, es la caída en la actividad económica de las principales potencias y países del mundo. Consecuencia de la menor actividad económica el mundo podría entrar en una recesión y una caída del consumo de petróleo, bienes durables, productos como los celulares, vestimenta y otros bienes y servicios.

Por lo pronto la caída en el precio del petróleo es el primer indicador de la caída proyectada en la actividad económica mundial. El precio del barril de petróleo conocido como WTi, en el Chicago Mercantile Exchange, comenzó a caer desde el 02 de abril día que se anunciaron los aranceles. Entre el 02 y el 10 de abril el precio del barril perdió el 15%, bajando de 71 u\$s a 60 u\$s/barril. En este caso la menor actividad económica proyectada impacta directamente en los flujos comerciales de todos los bienes y productos transables en el mundo, que en su mayor parte se transportan por vía marítima en grandes buques. Siguiendo con la misma tendencia del petróleo, y en respuesta a la menor actividad económica mundial, el cobre cayó el 18% afectando a los principales países productores y exportadores. El cobre se utiliza en la industria eléctrica, la construcción, la industria automotriz y electrónica. Los principales países exportadores de cobre son Chile, Perú, Indonesia y Canadá, y esta baja de los precios impactan de lleno en el menor ingreso de divisas. Por caso Canadá es el principal exportador de cobre a Estados Unidos.

¿Los commodities agrícolas, también sufrirán una caída en su consumo y baja de sus precios ?

El mercado de soja en Chicago sigue de cerca las noticias sobre la guerra de aranceles implementada por Trump, pero con un alto componente especulativo de los fondos de inversión. El día 04 de abril, que el gobierno chino anunció la aplicación de aranceles a las importaciones provenientes de los Estados Unidos la soja en Chicago reaccionó con una fuerte baja de 21 u\$s/ton cerrando la posición mayo a 359 u\$s/ton. Hacia mediados de la segunda semana de abril el precio de la soja se comportó con subas mejorando 17 u\$s/ton llegando a 375 u\$s/ton. Significa que de la baja de 21 u\$s/ton que tuvo la soja en Chicago a partir del 04 de abril, el mercado ya recuperó 17 u\$s/ton.

¿Qué puede pasar con el precio de la soja en el futuro cercano?

Si la tendencia alcista del mercado continúa es probable que los precios de la soja consoliden la actual tendencia, volviendo a niveles de precios superiores al momento previo de anunciados los aranceles. En definitiva los precios de la soja estarán influenciados por los fundamentales del mercado, como por ejemplo el ingreso de la nueva cosecha de soja americana que impacta con una baja en Chicago de 11 u\$s/ton entre la posición septiembre y la posición Julio. Y este factor juega en contra de una posible recuperación en los precios de la soja.

Mientras tanto en la Argentina los pre-

cios de la soja siguen influenciados por los fundamentales propios de nuestro mercado. En estos momentos la oferta de soja disponible se reduce a las 350 mil toneladas semanales, y se espera que en el mes de mayo aumente la oferta por el mayor volumen de ingreso de la cosecha. Sin embargo los precios de los futuros de soja en A3 (Matba Rofex) al cierre del 09 de abril, muestran una tendencia alcista. La posición abril cotiza a 297 u\$s, para mayo 298,6 u\$, Julio 304,5 u\$ y Septiembre a 308,5 u\$.

Un mercado con una clara tendencia alcista y es de suponer que los precios más bajos de la soja los veremos en el momento de la cosecha. Con este mercado en alza es probable que los productores vendan lo mínimo que necesiten en cosecha para cubrir sus compromisos y decidan luego sentarse arriba de la soja y no vender a la espera que se concreten los mejores precios del futuro.

¿Qué dicen los fundamentales del mercado de maíz ?

Mientras la oferta de soja es reducida vemos que la oferta de maíz va aumentando conforme avanza la cosecha y los productores deciden vender directo de la tranquera al puerto aprovechando los mejores precios relativos del maíz con respecto a la soja. Hasta el momento los

productores vendieron 11,2 millones de toneladas de maíz de la nueva cosecha. Del total del volumen vendido las ventas a precio fueron 6,2 millones de toneladas y las ventas a fijar 4,9 millones de toneladas. Del total de volumen vendido a fijar solamente fijaron precio por 600 mil toneladas, lo cual nos deja un volumen pendiente de fijar todavía de 4,3 millones de toneladas. El dato del mercado es que entre las ventas a precio y lo ya fijado se llega a un volumen total de 6,8 millones de toneladas, mientras que las declaraciones juradas de ventas al exterior, DJVE's, llegan a 6,4 millones de toneladas. En conclusión los exportadores ya tienen cubiertas sus ventas con lo ya comprado hasta el momento, con un sobrante de apenas 400 mil toneladas de compras que pueden ser aplicadas a futuras ventas. Por lo pronto el mercado de maíz está bajo la influencia de los fundamentales locales.

Es tal vez por este motivo que el mercado de maíz en el A3 (Matba Rofex) se mantiene firme en la posición abril a 208 u\$/ton. En cambio a partir de Julio con el ingreso de la nueva cosecha de maíz tardío el precio del maíz futuro baja a 191,5 u\$/ton. Y a partir de ese momento los futuros aumentan a 195,5 u\$ Septiembre y 199 u\$ diciembre. Esta si-

Continúa en página 21

MARCONI
MAQUINARIAS, REPUESTOS Y SERVICIOS AL AGRO

MAINERO **HEROBON** **MUCCILLO**

Amplio stock en repuestos originales

Servicio post venta propio

Ruta A005 Km 3
5800 - Río Cuarto - Cba.

rubenosemarconi@gmail.com

0358 4700452

358 6023 077

Entre la guerra de aranceles...

Viene de página 20.

tución de mercado podría estar indicando que el precio más bajo del maíz se producirá en el momento de la cosecha de maíces tardíos, para luego retomar un cambio de tendencia a la suba.

Mientras tanto, y a diferencia de la soja, el maíz en Chicago confirma una tendencia alcista independientemente de la guerra de aranceles. Entre el 03 y el 10 de abril la posición julio de maíz en Chicago subió 7 u\$s/ton de 183 u\$s a 190 u\$s/ton, reflejo que dicho mercado no fue afectado por la guerra de aranceles entre Estados Unidos y China.



Pablo Adreani, analista independiente de mercados, y consultor de empresas y desarrollo de nuevos negocios enfocados al agro.

The advertisement features two circular logos. On the left, a large circular logo for 'CABAÑA LA NEGRITA' with a stylized 'N' in the center. On the right, a smaller circular logo for 'ASOCIACION ARGENTINA de ANGUS' featuring a black Angus bull's head. The background shows a green field with cattle grazing under a blue sky. Text on the right side reads: 'CONTACTANOS EN NUESTRAS REDES:' followed by a phone icon and the number '+54 9 358 4116778', and an Instagram icon with the handle '@lanegrilita7m'.



Búsqueda del tesoro en el Centro TACAs

El Centro TACAs de equinoterapia de la Rural de Río Cuarto fue el lugar para una búsqueda del tesoro muy divertida.

Informe elaborado por el Equipo del Centro TACAs de equinoterapia de la Rural de Río Cuarto.

Mediante este juego, trabajamos con Gabi y Joni, diferentes objetivos terapéuticos enfocados en los tratamientos individuales de cada uno. Así, desde la lectura de las pistas en donde se favorecieron habilidades cognitivas como la atención, concentración, memoria auditiva y visual, funciones ejecutivas, el lenguaje y la oralidad. Además de la motivación, la imaginación y creatividad para adivinar y buscar cada elemento escondido.

Se pusieron en juego, habilidades motoras finas y gruesas, en donde los jinetes debían manipular hebillas, desatar nudos, subir y bajar escalones, para aprender a regular y realizar con mayor precisión los movimientos necesarios para subir a su caballo desde el estribo.

Además de las muchas habilidades trabaja-



das, se favorecieron otras como las habilidades de grupo: colaboración entre ellos para descifrar y resolver la adivinanza, aunar esfuerzos para conseguir una meta; toma de decisiones con respecto a quién leía, quién buscaba cada elemento, y qué lugar buscar; empatía, ayudarse a leer, explicarle al otro, esperarse entre compañeros, y aportar soluciones ante cada reto.

Lo más importante del juego es que además de divertirnos, incorporamos y recordamos el nombre de cada elemento de monta, y las pistas fueron pensadas desde la actividad que realizamos, teniendo en cuenta el aprendizaje con el caballo.

Continúa en página 24

Búsqueda del tesoro...

Viene de página 23.





Facilitando el desarrollo de los nuevos
SISTEMAS AGRÍCOLAS



Calle pública 6025- Río Cuarto | 3584203306

administracion@focseed.com.ar





Equipo de trabajo de In Vitro Equinos Argentina.

In Vitro Equinos Argentina: genética de exportación desde Río Cuarto

Catalina Castañeira, Carolina Alonso y Ana Flores Bragulat son tres médicas veterinarias que fundaron In Vitro Equinos Argentina, una empresa dedicada a la fertilización in vitro y el desarrollo de biotecnologías equinas. Y que desde acá, desde Río Cuarto, están revolucionando el mundo equino con una innovadora técnica de reproducción en caballos.

La Revista de la Rural entrevistó a **Catalina Castañeira**, médica veterinaria, doctora en ciencias agropecuarias y una de las integrantes del equipo In Vitro Equinos Argentina.

R. ¿Qué es In Vitro Equinos Argentina?

C.C. In Vitro Equinos Argentina es una empresa que es una franquicia, una empresa multinacional que está situada en Río Cuarto y que produce embriones in vitro de caballos; embriones que se fabrican en un laboratorio y que luego se insertan en sistemas de reproducción, para lo cual es necesario transferir esos embrioncitos en yeguas receptoras que serían lo que en humanos se llaman vientres subrogados para que, luego, esas preñeces prosperen y, finalmente, nazca un potrillo.

R. Ustedes trabajan con dos técnicas, una es la aspiración de ovocitos y la otra es la inyección intracitoplasmática

de espermatozoides, ¿en qué consisten?

C.C. La primera es exactamente igual a lo que se hace con los humanos, cuando en las mujeres se estimula el ovario, para después aspirar en un quirófano y sacar los ovocitos que están dentro del ovario; después esos ovocitos se congelan como tales o producen embriones, y esos embrioncitos quedan guardados hasta el momento que se transfieren a la misma paciente o a otra paciente, hay países en los que se transfieren a otra persona. En el caso de los caballos es exactamente la misma técnica, casi igual el protocolo, solo que en un caballo, nosotros preparamos la yegua, de esa yegua se sacan los ovocitos de los óvulos de adentro del ovario con una técnica que se llama OPU. Y eso se hace con el animal en estación, en una manga ginecológica para sujetar al animal; se controla el dolor igual que en las mujeres, se hace la analgesia, la sedación, se sacan esos ovocitos y esos ovocitos que pueden ser sacados en cualquier parte de la Argentina, viajan en un medio determinado, a una temperatura determinada al laboratorio, y una vez que llegan al laboratorio, se inyectan con un espermatozoide, y a partir de ahí se ponen a incubar esos embrioncitos, se les da de comer durante 6, 7, 8 días y a partir de ahí se sacan y se transfieren. Ahí es donde llega el momento en que vuelven al campo.

R. ¿El laboratorio en el que sucede todo eso está acá en Río Cuarto?

C.C: Sí, está acá en Río Cuarto, nosotras somos de Río Cuarto, pero además no fue por eso que lo pusimos acá, sino por-

que esta es una región que en cuanto a la cría de la producción equina, y a los sistemas de cría, se viene potenciando marcadamente desde los últimos quince años a la fecha. Hay jugadores de alto hándicap que crían cerca de Río Cuarto, en la misma ciudad hay tres o cuatro centros de embriones a 100/150 kilómetros de distancia alrededor de Río Cuarto, y dado que los ovocitos llegan de todas partes del país, es un punto nodal por su localización estratégica. Y, por otro lado, Río Cuarto tiene la posibilidad de tener un grupo grande de personas que apoyan la biotecnología, que están siempre dispuestos a invertir, a buscar empresas innovadoras, a generar conocimiento a partir de eso, y eso también es una gran ventaja.

R. De todo este procedimiento que nos explicaste recientemente, ¿qué es lo innovador? ¿Qué es lo que no se venía haciendo y que ustedes se decidieron a hacer?

C.C. Mira, la técnica en sí misma no es innovadora en el mundo. Es una técnica que hace ya unos diez o quince años que se viene implementando de una manera exponencial y nosotras veníamos que Argentina venía atrasada en ese sentido. Existían algunos lugares donde la técnica se hace, pero no masivamente, y tampoco con el formato con que lo hacemos nosotras. Nuestro formato es formato abierto. Vos podés ir a donde los clientes viven, hacer la aspiración, mandar los ovocitos al laboratorio, y luego transferir en ese mismo lugar o elegir hacerlo en un centro de transferencia, o el cliente tiene su yegua en un sistema de transfe-

Continúa en página 28

In Vitro Equinos Argentina...

Viene de página 27.

rencia de embriones convencionales y uno lo va a hacer ahí.

Entonces lo que cambia un poco es la dinámica y el modelo mediante el cual recibimos los ovocitos y entregamos los embriones. O sea, nuestra función no solamente es producir un embrión, sino que ese embrión llegue a ser un potrillo vivo y saludable.

R. La técnica que ustedes implementan suma eficiencia al proceso, ¿de qué manera?

C.C: Tiene varias ventajas. La carrera deportiva de la yegua no se interrumpe porque es una técnica que puede funcionar concomitantemente al entrenamiento, pero también es una técnica más eficiente que otras. Porque en menor tiempo podés producir más cantidad de embriones. Hay yeguas de Polo, por ejemplo, que hacen doble temporada, están acá durante la temporada alta de Polo y después viajan. Entonces su circuito de reproducción es muy cortito y son yeguas que valen la pena por su mérito genético, por su actividad deportiva y por su destreza. Entonces en esas ye-

guas que tenés muy poquito tiempo también es una ventaja. Y por otro lado, esta técnica te permite trabajar durante todo el año. En la reproducción de yeguas solamente se reproducen cuando los días son largos, o sea, desde la primavera hasta fines del verano o principios del otoño. Ese es el momento en donde vos podés trabajar con la yegua. Con esta técnica, no hace falta que la yegua esté ciclando, sino que podés trabajar con ella casi todo el año de corrido. Y eso te da ventanas de tiempo que normalmente no tendrías con una técnica convencional.

Además, cuando una yegua se va a preñar por sí misma hay un folículo que adentro contiene el óvulo y ese folículo, en un determinado momento, ovula y libera el ovocito o el óvulo y si hay semen depositado, esa yegua se va a preñar. Pero en ese folículo, además del óvulo fertilizado hay muchos otros que crecen pero que no se usan. La yegua va a elegir por cuestiones de hormonas cuál es el folículo que va a ovular y cuál el ovocito que se va a obtener. Nosotras, con nuestra técnica, usamos todos los que no ovulan y podemos seguir sacando



TESTA LELLI LIAUDAT

Consignatarios de Hacienda

REMATES

- **1º y 3º Miércoles del mes**
HACIENDAS GORDAS
- **1º Viernes del mes**
ESPECIAL INVERNADA Y CRIA

Alberdi 633 / Tel: (0358) 4645001 / Río Cuarto (Cba.)
Colón 334 / Tel: (03582) 420055 / Sampacho (Cba.)

embriones tanto de forma convencional como implementando esta técnica.

R. ¿Se imaginaban llegar a este punto, en el que se encuentran ahora?

C.C. No, mirá, nosotras hace más de 20 años que trabajamos en reproducción y en biotecnología específicamente y, la verdad, es que no nos imaginamos que íbamos a llegar a tener el soporte de una empresa tan importante internacionalmente, pero sí sabíamos que queríamos hacer esto desde hace rato y no le encontrábamos la vuelta y así fue como contactamos a la empresa brasileña. Pero sí sabíamos que queríamos trabajar juntas y que teníamos más para dar de lo que estábamos dando.

R. También ofrecen también capacitación

C.C: Sí, nosotras nos hemos formado con otros que nos han enseñado y la formación y el enseñar a otros es parte de nuestro ADN. Todo lo que aprendemos intentamos enseñarlo y creo que es la mejor forma de poder aprender más y mejor. Así que nosotras desde el principio, cuando todavía no teníamos ni la empresa construida ni el laboratorio hecho, empezamos a dar cursos, a mostrar todo lo que hacíamos y a enseñarles a otros; porque si nosotros queremos tener un laboratorio en donde los ovocitos vengan y salgan embriones, necesitamos que la gente sepa cómo hacerlo y cómo hacerlo bien. Necesitamos que esta técnica sea parte de los sistemas y que nosotras podamos producir más, mejor y que podamos agregar tecnología a esos embriones de esos ovocitos que nos mandan.



Catalina Castañeira, Carolina Alonso y Ana Flores Bragulat son tres médicas veterinarias que fundaron In Vitro Equinos Argentina, una empresa dedicada a la fertilización in vitro y el desarrollo de biotecnologías equinas.

Entonces desde el día uno es muy importante que la gente aprenda y que los veterinarios se interioricen y puedan ser mejores.

R. ¿A dónde aspiran a llegar?

C.C. Buscamos que a la gente le sirva lo que hacemos, que no solamente vendamos embriones, sino también la confianza neta de que hacemos las cosas lo mejor que se puede y la posibilidad de que la gente que confíe en nosotros pueda tomar otras tecnologías en el futuro, ya sean de los embriones o tecnologías asociadas al semen o al diagnóstico de determinadas enfermedades. Entonces, nuestro parámetro acá es seguir creciendo y brindando tecnologías, pero no solamente desde el laboratorio, sino pudiendo insertar esas tecnologías en el campo.



"Llegó la hora de analizar el presupuesto financiero, detectar oportunidades en los futuros de granos y tomar decisiones comerciales, utilizando coberturas flexibles en escenarios volátiles", aconseja Juan Vasquetto.

Momento para analizar el presupuesto financiero en un año lleno de desafíos y oportunidades

Análisis del economista y asesor agropecuario Juan Vasquetto

Llegó la hora de analizar el presupuesto financiero, detectar oportunidades en los futuros de granos y tomar decisiones comerciales, recordando siempre utilizar coberturas flexibles en escenarios volátiles.

Los aranceles cruzados provocaron fuertes caídas en la soja, y también vimos una disminución del valor del dólar con respecto a la canasta de monedas.

El mercado de acciones y bonos sufrió grandes pérdidas a principios de mes, en el 2025 no fueron una buena reserva de valor.

Seguimos viendo como en este escenario global tan adverso, la soja en Argentina se

mantiene, aún cotizando por encima de la capacidad teórica de pago de exportadores y fábricas, y es ahí donde aparece la oportunidad.

Desaparece el premio climático con la generalización de la cosecha y el "pase" de la soja medido en dólares, teniendo en cuenta la posición Noviembre, rinde más que cualquier otro activo de renta fija. Los más audaces pueden agregar un futuro de dólar para pesificar la tasa.

Tomar coberturas en soja permite mantener los márgenes de rentabilidad adecuados y esperar demasiado puede llevarnos a zonas de quebrantos.



Al evaluar las posibilidades de venta de la soja, es clave estar bien asesorados.

Siempre las coberturas implican realizar un sacrificio, si tomamos coberturas y los precios suben tendremos que desarmar resignando parte de las utilidades, en cambio si bajan posiblemente entremos en zona de pérdidas y no podamos esperar que el mercado se recupere para efectuar la venta.

Es importante analizar:

Si tenemos activos inmovilizados, ¿cuál es la tasa de rendimiento que tienen?. Posiblemente resulte conveniente utilizarlos y vender futuros de soja noviembre, y retener soja con cobertura.

En maíz se debe analizar el premio por entrega temprana que, cuando desaparezca, hará que se alineen los precios haciendo conveniente la posición Diciembre.

El 2025 es un año complicado en materia económica, con alta volatilidad en los precios y nuevos escenarios mundiales, se presenta



Juan Vasquetto, Cdor y asesor agropecuario..

Ileno

de desafíos, pero también con muchas oportunidades, sólo debemos ponernos a trabajar para aprovecharlas.



El picado de maíz para ensilaje se ha consolidado como una herramienta fundamental para garantizar alimento de calidad para los animales en el campo.

El picado de maíz: clave estratégica en la cadena forrajera

Fuente de información: entrevista con el productor Ricardo Osella.

En los sistemas ganaderos modernos, la eficiencia productiva depende, en gran medida, de una buena planificación forrajera. En ese contexto, el picado de maíz para ensilaje se ha consolidado como una herramienta fundamental para garantizar alimento de calidad durante todo el año, tanto en establecimientos de producción de carne como de leche.

¿Qué es el picado de maíz?

El picado de maíz forma parte de una cadena forrajera, es decir, es un proceso destinado a generar alimento para el ganado —principalmente bovinos— de manera continua. Consiste en cortar y picar la planta entera de maíz, desde que el grano se encuentra en estado

pastoso hasta el grano duro, en pequeños fragmentos de entre 7 y 15 milímetros.

El objetivo es conservar ese forraje mediante un proceso de fermentación anaeróbica conocido como ensilaje, que permite almacenar el material sin oxígeno durante largos períodos, manteniendo su valor nutricional y disponibilidad en momentos críticos, como los baches forrajeros.

Tecnología y precisión en cada paso

Hoy en día, el ensilaje puede realizarse en silos búnker, silos puente, o mediante el uso de bolsas plásticas —como los utilizados para grano—, ajustando el espesor del material plástico según el tiempo estimado de almace-

namiento.

Además, se emplean inoculantes biológicos (bacterias específicas) que mejoran el proceso fermentativo, favorecen la digestibilidad y potencian el aprovechamiento del alimento en el sistema digestivo del animal, optimizando la conversión en carne o leche.

La elección del híbrido y el momento de picado

No cualquier maíz sirve para ensilaje. Se utilizan híbridos específicos, seleccionados por su característica "stay green", es decir, que mantienen la planta verde por más tiempo mientras la espiga madura antes que el resto de la planta. Esto asegura una humedad adecuada, esencial para un ensilaje de calidad, evitando pérdidas por efluentes si hay exceso de humedad o fermentaciones indeseadas si falta.

El contenido de materia seca ideal oscila entre el 27% y el 42%, dependiendo del destino y sistema de almacenamiento. Para lograr estos valores, el picado debe realizarse cuando el grano está entre pastoso y duro, pero siempre conservando cierta humedad en la caña.

Rendimiento, costos y eficiencia económica.

En condiciones óptimas de la región de Río Cuarto, un maíz bien manejado puede rendir 30 toneladas por hectárea de materia verde, lo que equivale a unos 10.000 a 12.000 kilos de materia seca, dependiendo del porcentaje de humedad. Este rendimiento convierte al ensilaje de maíz en una de las fuentes más baratas de alimento por kilo de materia seca, con un costo estimado de entre 1.000 y 1.200 dólares por hectárea, incluyendo insumos y labores.

Por ejemplo, considerando un valor de 2 centavos de dólar por kilo de materia seca, y sabiendo que para producir un kilo de novillo se necesitan alrededor de 6,5 kg de materia seca, el costo de alimentación ronda los 70 centavos de dólar por kilo de carne, frente a un pre-



cio

de venta estimado en 2,5 dólares por kilo de novillo. Similar es la ecuación en el tambo: para un litro de leche, se necesita un kilo de materia seca, con un costo de apenas 13 centavos, frente a un valor de venta de 40 centavos .

Más allá de su costo competitivo, el ensilaje de maíz permite aprovechar lotes que hayan sido afectados por granizo o estrés climático, convirtiéndolos en una alternativa rentable en situaciones adversas. Incluso el sorgo forrajero, aunque de menor calidad por su bajo contenido de almidones, puede silarse para aportar volumen y saciar el apetito del rodeo.

En definitiva, el picado de maíz no es solo una práctica productiva, sino una estrategia de gestión forrajera, que aporta previsibilidad, eficiencia y competitividad a los sistemas ganaderos. Y como toda buena estrategia, requiere conocimiento, tecnología y una planificación ajustada a los objetivos productivos de cada establecimiento.

Cerca tuyo,
llevándote soluciones.



CONSULTA CON TU MÉDICO VETERINARIO.

NUEVA BIOPOLIGEN® Q

Cada dosis, protege a tu rodeo del síndrome respiratorio bovino y de la queratoconjuntivitis.



Escaneá para
más info.



Biogénesis
Bagó