

CASO PRODUCTIVO

EN MONTE CRISTO, EL TRIGO SUMA TECNOLOGÍA

En la ciudad cordobesa, la firma Plantaflor, del grupo Florensa, continúa apostando al cereal buscando nuevas formas comerciales y productivas: utilizan materiales de punta e invirtieron en tres equipos de riego y una planta de acopio.

ESTEBAN FUENTES | efuentes@infocampo.com.ar

Ante los problemas para la comercialización del trigo, los productores se abstuvieron esta campaña de sembrarlo, reemplazándolo por cultivos alternativos como cebada, legumbres y colza. Según la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, la siembra alcanzará 3,7 millones de hectáreas, un 20% menos con respecto a la campaña en la cual se implantaron 4,6 M/ha.

En este sentido, los productores buscan alternativas productivas y comerciales para poder continuar con el cereal.

Así es como la empresa Plantaflor, del Grupo Florensa, ubicada en Monte Cristo, Córdoba, continúa apostando en su paleta de cultivo al trigo, buscando materiales de calidad y rendimiento.

Además, la firma invirtió en tres equipos de riego para asegurar la cosecha e incorporaron una planta de acopio (4 silos de 750 toneladas) para poder comercializarlo oportunamente.

A su vez, la empresa siembra alrededor de 3.400 ha propias (en 2002 había comenzado con 700 ha) en distintas zonas de Córdoba, en la cual implanta 50% de gramíneas y 50% de soja en secano y bajo riego,

donde hacen una rotación de trigo/soja, soja/sorgo.

Con respecto a la producción de trigo, Gabriel Florensa, de Plantaflor, destacó que continúan sembrando a pesar de las dificultades, en la cual buscan materiales de punta.

"Incorporamos tres equipos de riego en diferentes campos que tenemos en Córdoba para mantener los rendimientos", resaltó. La empresa dejó de cultivar trigo en secano por la falta de agua en los últimos tiempos.

"Como es riego complementario, siempre necesitás una base y eso lo podés potenciar, pero no podés reemplazar el 100% de lluvias reales", indicó.

Florensa rescató que en el 2010 hubo un 30% menos de lluvias que en el 2009, y la campaña pasada las precipitaciones fueron un 30% menos que en el 2011, lo que significa un 60% menos de precipitaciones a la media anual de la zona.

Por este motivo, en las dos últimas campañas no obtuvieron los mejores rendimientos a pesar de aplicar toda la tecnología posible, por la marcada falta de precipitaciones que hubo en la zona.

"El efecto de los equipos de riego no lo podemos decir; aún no sabemos cuál es el rendimiento real, no lo podemos asegurar", destacó. Con respecto a la planta de acopio, esta inversión ayuda a la empresa a guardar el cereal y luego venderlo a la molinería cuando hay buenos precios.

En un comienzo compraron dos silos de 750 t cada uno y al año siguiente, incorporaron 2 silos más con la misma capacidad, de 750 t cada uno.

"Vendemos el trigo del año pasado en esta época, cuando Brasil comienza a comprar", sostuvo. El precio que vendió el cereal fue entre u\$s170 y 180.

Florensa destacó que en este momento está casi vacía, porque ante la merma en la cosecha de granos tuvieron que entregar



La planta de acopio de la empresa tiene una capacidad de 3.000 toneladas

Foto: Gentileza G. Florensa

la mercadería para cumplir los respectivos contratos.

"Utilizamos la planta para nuestra producción, no ofrecemos servicio a terceros", especificó.

En cuanto al manejo agrícola, los materiales de trigo que utilizó la empresa son ACA 303 y Kein Gavián de ciclo largo/intermedio, y la siembra fue a fines de mayo. La fertilización depende de los análisis de suelo, pero agregan

entre 120 a 170 kg/ha y 70 kg/ha de PDA.

En cuanto a rendimientos en los últimos dos años, no fueron los que esperaba la firma, por la falta de lluvias.

Otro de los cultivos invernales que maneja la empresa es la cebada, en la cual también agregan toda la tecnología disponible en el mercado.

Al cereal la comercializan con la multinacional Cargill, bajo contrato.

La variedad que siembran es Scarlett y la sembraron a principios de junio.

La fertilización que aplican en el cereal es 100 kg/ha de urea y 60 kg/ha de PDA.

No todos son granos. En esta unidad de la empresa realizan



Gabriel Florensa, de Plantaflor

producción de semillas hortícolas, como acelga, achicoria, perejil, zanahoria y zapallito, en una superficie de 150 hectáreas donde para mantener la calidad varietal donde multiplican líneas puras para lo cual disponen de invernáculos y túneles y/o siembran en regiones más apropiadas.

Además, Plantaflor agregó la producción de plantines hortícolas para agregar valor a la producción de semillas hortícolas y para introducir semillas de mayor valor comercial.

Además agregaron la producción de césped para comercializarlo en rollo.

"Arrancamos con cuatro hectáreas y en este momento, sembramos 80. Somos la empresa líder en la provincia de Córdoba", especificó. Por último, incursionaron en plantas ornamentales y en una empresa para reducir, recuperar y reutilizar restos de poda y residuos industriales orgánicos.

"En la nueva empresa del Grupo Florensa seremos los primeros en utilizar las tres 'R' que proclama el mundo desarrollado", resaltó.

Vendieron el trigo de la campaña pasada entre u\$s170 y 180.

CLAVES DEL NEGOCIO

La firma Plantaflor, del grupo Florensa siembra 3.400 hectáreas. En su paleta de cultivos continúa apostando al trigo.

A pesar de las dificultades que tienen los productores para comercializar el cereal, la empresa invirtió en una planta de acopio con capacidad para 3.000 toneladas para poder mantener el trigo y venderlo cuando sea conveniente.

Además invirtieron en tres equipos de riego en diferentes campos de Córdoba para asegurar la cosecha.

BREVES

PARA UNA INTEGRACIÓN VERTICAL

Congreso de Valor Agregado en Origen

Del 18 al 20 de julio, la Estación Experimental Agropecuaria Inta Manfredi será sede del 1er Congreso de Valor Agregado en Origen, un evento de capacitación organizado por el Inta que abordará la temática del valor agregado en las principales cadenas agroalimentarias. El objetivo es generar un espacio de capacitación que muestre el potencial productivo agroalimentario de gran parte de las cadenas de producción de nuestro país, bajo la necesidad de agregar valor en origen



para un mayor desarrollo con más puestos de trabajo, con incremento de renta y mayor competitividad para los actores de cada cadena. El evento tendrá un programa nutrido de destacados especialistas y reconocidos expertos del extranjero que abordarán desde la eficiencia en la producción primaria hasta la obtención del producto final.

CON GRANDES NOVEDADES

Class dice presente en La Rural 2012

Sobre dos stands ubicados en el pabellón Azul, Class volverá a presentarse en La Rural, que se desarrollará del 19 al 31 del corriente mes. Los productores de todo el país podrán recorrer las propuestas en cosecha y picado que trae la firma y conocer las novedades con las que participará de los premios Cita 2012 a la innovación tecnológica. Para conmemorar la fabricación de las 30.000 unidades de la picadora de forraje Jaguar, en la exposición se verá un modelo especial de la Jaguar 980. Además, en lo que respecta a cosecha, en Palermo podrá verse también el



modelo Tucano 470. Esta cosechadora equivale en sus cualidades principales a las de su hermana mayor, Lexion. Algunas de las ventajas son la gran cabina con un confort máximo y el mando multifuncional, la oferta de cabezales y el mecanismo de corte Vario que también viene con el sistema PS Hybrid System, que combina todas las formas de recolección en una sola máquina.

ORGANIZA APOSGRAN

Poscosecha: curso para ser más eficiente

La Asociación Argentina de Poscosecha de Granos (Aposgran) junto con el proyecto Inta-Precoop darán un curso sobre el manejo de granos que la Grain Elevators and Processing Society (Geaps) difundió a nivel mundial. Los objetivos serán enseñar los principios básicos del manejo de calidad de granos con valor agregado durante el período de poscosecha, como también tratar prácticas de manejo, secado y almacenamiento. La modalidad de la cursada será a distancia y constará de 10 clases, en las cuales se tratarán, entre otras cuestiones,