



En el Dinosauro Mall

TRIGO + COMERCIALIZACION DE LA COSECHA GRUESA

El jueves 26 de marzo se realizará una nueva edición de la Jornada Trigo Córdoba la cual, en esta ocasión, repartirá su programa entre el cereal de invierno y la campaña de granos gruesos, tanto en lo que hace a las estrategias de comercialización de la cosecha que se espera en Córdoba como de la planificación, con anticipación, de las futuras siembras de soja y maíz. El ya tradicional encuentro tendrá lugar en el Centro de Convenciones del Dinosauro Mall, organizado por el programa televisivo Agroverdad (Canal 12 y Canal Rural). Cuenta con el auspicio de la Bolsa de Cereales de Córdoba y la Sociedad de Acopiadores de Granos de Córdoba.

El jueves 26 de marzo se realizará una nueva edición de la Jornada Trigo Córdoba la cual, en esta ocasión, repartirá su programa entre el cereal de invierno y la campaña de granos gruesos, tanto en lo que hace a las estrategias de comercialización de la cosecha que se espera en Córdoba como de la planificación, con anticipación, de las futuras siembras de soja y maíz.

El ya tradicional encuentro tendrá lugar en el Centro de Convenciones del Dinosauro Mall, organizado por el programa televisivo Agroverdad (Canal 12 y Canal Rural). Cuenta con el auspicio de la Bolsa de Cereales de Córdoba y la Sociedad de Acopiadores de Geranos de Córdoba.

Las características dominantes en este ciclo agrícola han aconsejado enlazar los temas relativos al trigo con los granos gruesos, dada la situación planteada, con los condicionamientos económicos, de mercado, gubernamentales y climáticos que configuran el contexto dentro del cual deberá moverse el productor

¿HAY ALTERNATIVAS AL TRIGO?

También se procurará esclarecer sobre si hay alternativas consistentemente viables al principal cereal que, contra todos los avatares, sigue y seguirá siendo la opción más importante.

Los interrogantes son: ¿Si las condiciones se presentan, conviene sembrar trigo o no? ¿Si se dan, cuáles son las teclas que hay que tocar frente a los condicionamientos de política y de mercado? ¿Con claridad, hay alternativas al trigo, ya impuesto como un eslabón de un sistema agrícola basado en él, la soja y el maíz? ¿Cuáles son verdaderamente esas alternativas y cómo funcionan sus mercados? ¿Hay realmente perspectivas de negocios en esos cultivos alternativos?

PLANEAMIENTO ECONOMICO DEL PRODUCTOR

Con esa amplia visión, el ingeniero Jorge Barros, asesor técnico privado y de grupos CREA, se centrará en el análisis de costos de la futura campaña triguera pero también incursionará en el planeamiento económico de los cultivos cuyo ciclo arrancará en septiembre/octubre: muchos productores ya lo están haciendo. Igualmente, echará una mirada sobre algunos cultivos invernales que se ofrecen como alternativos al trigo.

El ingeniero Jorge Frascina actualizará, con la información más reciente, el comportamiento de las distintas variedades -las conocidas y las nuevas- conforme a la evaluación de los resultados de la red nacional de cultivares. Un panel de semilleros, complementará la exposición del técnico.

EL CLIMA: ALIADO O ENEMIGO

El clima ha sido el actor central en la actividad agropecuaria de 2008 y lo que va del 2009. Más aún, las referencias de los expertos indican que lo continuará siendo. El abordaje de las perspectivas climáticas volverá a ocupar un espacio adecuado en la Jornada, con el ingeniero Eduardo Sierra, que vendrá con el respaldo de un sólido prestigio en la especialidad.

MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION

El capítulo de mercados ha sido concebido para abarcar varias facetas, con dos analistas cuya solvencia está fuera de toda discusión: Pablo Adreani y Daniel Miró.

Adreani enfocará el futuro previsible al día de hoy del mercado triguero pero, aparte, ilustrará sobre la dimensión de los mercados de la cebada, la colza y el garbanzo, sus características de funcionamiento y perspectivas.

Miró, en los umbrales de la cosecha gruesa, enfocará los mercados de la soja y el maíz y las herramientas que todavía quedan para defender la producción.

Informes: Tel. (0351) 4221398 / e-mail: agroverdad@agroverdad.com.ar

FUENTE: Agroverdad