

# PORTAL

del interior®



GRUPOMBC



Gorgerino Consulting  
eficiencia en producción

Visita nuestra web  
escaneando el  
código QR



Abril de 2026 • Año 23 • Nº 229 • Periódico de circulación gratuita en Centro, Norte y Este de Córdoba



## CICLO INTEGRADO

En La Puerta (Río Primero) el Grupo AgroApp incorporó una planta agroindustrial a la vera de Ruta 17 para generar valor agregado en origen para clientes que producen soja, carne y leche. Julio Appendino y Claudia Ellena apuestan a la expansión constante de su empresa familiar

Pág. 6



¡EA!

# AKRON

Kubota DJI AGRICULTURE TERRAPLANE PROMETEON

+ GRANDE  
+ RÁPIDA  
+ AKRON



NUEVA GCX1310 *America*

akron.com.ar  
0800 333 8300  
f @ y t

## BAJIANO

AGRO

Semillas - Agroquímicos - Fertilizantes

RUTA 17, LA PARA.

SEMILLAS®  
**nord**

Contacto: 3563 404704

## AGROAPP

Comercialización de

# Aceite y Expeller

de soja

#Planta de fabricación propia.

Consultas al 3575-408051





**ACOMPañAMOS  
TU ESFUERZO**

# **BOLETO EDUCATIVO CORDOBÉS GRATUITO**

Una medida que alcanza a 300 mil estudiantes de escuelas públicas y privadas con aporte estatal, docentes, no docentes, universitarios y trabajadores de todo el sistema.

**El Boleto Educativo Cordobés es la manera que tenemos de decir: estamos con vos, te acompañamos.**



Solicítalo a través del CIDI completando el Formulario Único de Postulantes (FUP).



**Córdoba**  
GOBIERNO DE LA PROVINCIA

**Hacer  
para  
crecer**

# GRUPOMBC

REMATES  
FERIAS

GANADERA

BovCal  
NUTRICIÓN ANIMAL

BIO NUTRICIÓN  
A BASE DE SOJA

## Seguimos apostando al crecimiento

¡Llegamos a su zona!

Las Varillas | Pozo del Molle | La Playosa | Villa María | Balnearia

### Potencie su producción

- Inscríbase como remitente para consignar su hacienda y participar de remates vía steaming.
- Acceda a soluciones de nutrición animal incorporando expeller de soja, balanceados, concentrados, sales minerales y más.
- Sume asesoramiento personalizado en campo para mejorar la nutrición.

Somos un ecosistema de soluciones con un valor agregado en la **comercialización de los productos** que necesita.



Contáctenos y coordine una visita  
con nuestro equipo comercial



(3563) 496930



www.grupombc.com.ar



@grupombcok

# GRUPO EMI LANZÓ SU UNIDAD DE AGRONEGOCIOS CON UNA JORNADA TÉCNICA



De izq. a der. Juan Cruz Bossa (Presidente de Grupo EMI SAS); Leonardo Gali (Gte. comercial SUPRA); Santiago Felicia (Gte. Nacional SUPRA); Kevin Leyendecker (Gte. zonal y responsable técnico de SUPRA); Guillermo Ramadori (NeoGen); Héctor López (especialista en silo SUPRA); Lucas Marcedo (AgroSpray); y Leonel Mariota (AgroSpray).

» **LAS GRAMILLAS - Dpto. Río Primero** La propuesta se presentó en un encuentro a campo en Las Gramillas, donde productores y especialistas compartieron experiencias, tecnologías y prácticas productivas orientadas a mejorar la eficiencia en los sistemas agrícolas.

En la zona rural de Las Gramillas, en cercanías de Villa Santa Rosa (departamento Río Primero), se llevó a cabo la presentación oficial de Grupo EMI Agronegocios, en una jornada de campo que combinó contenido técnico, demostraciones prácticas y espacios de intercambio entre actores del sector agropecuario. El encuentro convocó a productores, asesores y referentes del agro regional, quienes participaron de un recorrido organizado en distintas estaciones temáticas. A lo largo del día, se desarrollaron charlas técnicas, muestreos y análisis de prácticas aplicadas en cultivos extensivos, con eje en la toma de decisiones a

campo. Durante la jornada, empresas y marcas como SUPRA, NEOGEN y AGROSPRAY aportaron su mirada técnica en temas vinculados a maíz, soja y estrategias de protección de cultivos. Además, se sumaron presentaciones específicas sobre sistemas de riego, a cargo de Reinke, y sobre análisis de suelos, con la participación de Laboratorio Humus.

## UNA PROPUESTA INTEGRAL PARA EL PRODUCTOR

Desde la organización destacaron que el lanzamiento de Grupo EMI Agronegocios busca consolidar una línea de trabajo

centrada en el asesoramiento técnico, la provisión de insumos, la producción ganadera y el desarrollo de nuevas unidades vinculadas al negocio agropecuario. "Buscamos compartir lo que venimos aplicando en campo, lo que medimos y ajustamos campaña a campaña, con la idea de que pueda aportar al trabajo diario del productor", señalaron desde la empresa. En esa línea, el CEO de Grupo EMI, Juan Cruz Bossa, remarcó el enfoque colaborativo del proyecto: "Grupo EMI busca ser un aliado con el productor en la producción agrícola. No competimos con el productor, sino que tratamos de transmitir todo el conocimiento y la experiencia que tenemos en nuestros campos propios, tanto en secano como bajo riego. Queremos acompañar los cambios que ha traído la incorporación de tecnologías como la siembra variable o la fertilización, trasladando esas decisiones desde el escritorio a la producción".



**"Tratamos de transmitir todo el conocimiento y la experiencia que tenemos en nuestros campos propios".**

Juan Cruz Bossa  
(CEO de Grupo EMI)

## ESTRUCTURA EN CRECIMIENTO Y CERCANÍA CON EL CAMPO

El lanzamiento marcó el inicio formal de esta unidad de negocios, que ya cuenta con un equipo técnico y operativo que trabaja de manera directa con el productor, brindando atención personalizada en distintas áreas como administración, comercial, asesoramiento técnico y logística.

Además, la empresa anticipó que continuará ampliando su estructura y servicios, con el objetivo de fortalecer su presencia en el sector agropecuario regional. Con una propuesta que integra producción, conocimiento y operación, Grupo EMI busca posicionarse como un actor cercano al productor, aportando experiencia concreta de campo en un contexto donde la eficiencia y la incorporación de tecnología resultan claves.



### CONTACTO:

ADMINISTRACIÓN: ☎ 3574 448723

ÁREA COMERCIAL: ☎ 3574 445821

TÉCNICOS COMERCIALES (INGENIEROS):

☎ 3574 445819 / ☎ 3574 445820

LOGÍSTICA: ☎ 3574 433588

📱 @GrupoEMlagro

- ✓ ACOPIO DE GRANOS
- ✓ CANJE CON TERCEROS
- ✓ AGROINSUMOS
- ✓ LÍNEA DE CANJES:  
INSUMOS,  
FERTILIZANTES,  
COMBUSTIBLES

CENTRO DE  
DESARROLLO COOPERATIVO  
OBISPO TREJO

Obispo Trejo - Dpto. Río Primero - Cba

**AL2**

Tus valores  
en una App

Con pagos seguros  
y sencillos se fortalecen  
los lazos en el **Agro**.

**SEGURIDAD  
RESPONSABILIDAD  
TRAYECTORIA**

*Condiciones a la medida  
de tu negocio*

**Nos une el valor  
de la palabra.**

100 años aportando nuestro modelo  
cooperativo al mercado de granos  
de Argentina.

**Crear en lo que nos une.**



**Asociación de  
Cooperativas  
Argentinas**

CONTACTO

Tel.: 03575- 497302 / Cel.: 3576-526150

E-mail: [sgelabert@acacoop.com.ar](mailto:sgelabert@acacoop.com.ar)

[www.acacoop.com.ar](http://www.acacoop.com.ar)

# AGROAPP agrega valor en origen adquiriendo planta agroindustrial

» **LA PUERTA – Dpto. Río Primero** La firma radicada en La Puerta incorporó una unidad estratégica con almacenamiento, secado y procesamiento de soja para producir expeller y aceite. El proyecto fortalece la logística regional, genera empleo y amplía servicios para el productor.

La dinámica del agro actual exige escala, eficiencia logística y capacidad para agregar valor en origen. Bajo esa premisa, el Grupo AGROAPP anunció la puesta en marcha de una nueva unidad de negocios que incluye una Planta de Acopio y una Planta Industrial para elaboración de expeller y aceite de soja, a partir de la adquisición y reactivación de un complejo ubicado en el acceso este de la localidad de La Puerta, en el departamento Río Primero. La inversión representa un paso relevante en la evolución de una empresa que en los últimos años consolidó presencia regional en comercialización de granos, venta de insumos y servicios integrales para el productor. Ahora, con infraestructura

propia orientada al almacenamiento y procesamiento, la firma busca profundizar su participación en la cadena de valor agroindustrial. Desde la empresa remarcaron que la decisión responde a una demanda concreta del territorio: sumar capacidad instalada en una zona de fuerte perfil agrícola-ganadero, donde el crecimiento productivo requería nuevas herramientas para mejorar competitividad y reducir costos operativos.

## INFRAESTRUCTURA ESTRATÉGICA PARA UNA ZONA EN EXPANSIÓN

El nuevo complejo incorpora capacidad de acopio, sistema de secado y acondicionamiento de mercadería, además de una línea industrial destinada al procesamiento de soja para la obtención de expeller proteico y aceite. Con esta nueva alternativa, AGROAPP busca acercar soluciones productivas al núcleo de sus clientes y generar un circuito más eficiente entre producción primaria, industrialización y consumo regional. El CEO de la firma, Julio Appendino, explicó el sentido de la inversión: "Nosotros venimos creciendo desde hace varios años en comercialización de granos y venta de insumos. Surgió la posibilidad de hacer una inversión en 2025 que nos permite profundizar aún más en la cadena de valor de la producción y comercialización de cultivos. Luego de evaluarla decidimos dar un paso adelante con esta planta de acopio, acondicionamiento de semilla y procesamiento de soja con fabricación de expeller y obtención de aceite".



"Esta inversión nos permite profundizar más en la cadena de valor"

Julio Appendino (CEO AgroApp)



Imagen aérea del complejo agroindustrial adquirido sobre Ruta 17.

## VALOR AGREGADO EN ORIGEN Y EMPLEO LOCAL

Uno de los aspectos más destacados del proyecto es su impacto directo sobre la economía local. La puesta en funcionamiento de la nueva unidad implicó la incorporación de seis puestos de trabajo directos, además de cuatro colaboradores externos vinculados a soporte técnico y tareas complementarias. En un contexto donde la generación de empleo genuino en el interior productivo cobra especial relevancia, este tipo de inversiones refuerzan el rol de las empresas agroindustriales como motor de desarrollo territorial. Claudia Ellena, socia de la empresa, señaló que el crecimiento también exigió cambios internos. "Tuvimos que adaptarnos, incorporando nuevo equipo de trabajo, ampliando áreas y reestructurando el esquema de personal. Tenemos un gran equipo que acompaña estos desafíos", sostuvo.

## DE CLIENTE A SOCIO ESTRATÉGICO

La nueva planta también se integra al concepto comercial que AGROAPP viene impulsando bajo el lema "De Cliente a Partner", una estrategia orientada a transformar la relación tradicional de compra-venta en un vínculo más amplio y colaborativo con el productor. La propuesta apunta a traba-

jar en conjunto sobre márgenes, planificación, herramientas comerciales, logística y agregado de valor, buscando construir escenarios de mayor rentabilidad para cada empresa agropecuaria. En otras palabras, pasar de una operación puntual a una relación de largo plazo basada en resultados. Este enfoque cobra especial relevancia en campañas atravesadas por volatilidad de precios, variabilidad climática y mayores exigencias financieras, donde el productor demanda respaldo técnico y comercial más allá de la simple provisión de insumos. Actualmente, la firma cuenta con una casa central en La Puerta y una sucursal en Arroyito, con un radio operativo cercano a los 100 kilómetros. Además, mantiene vínculos comerciales con productores de otras zonas agrícolas estratégicas como Laguna Larga, Oncativo, Jesús María y Río Segundo, entre otras localidades. "Estamos con la idea de continuar ampliando nuestros servicios y la zona comercial", remarcó Appendino, dejando en claro que el proyecto industrial no es un punto de llegada, sino parte de una estrategia de expansión sostenida.

Escanea para visualizar entrevista en Canal YouTube

Scan me!



SOMOS LA FUERZA DEL CAMPO



3576 52-9401

Tte. Esteban Alesso 203, Villa Santa Rosa



/fragrosa.ok

www.fragrosa.com

**SOCIEDAD RURAL SAN FRANCISCO**  
**12, 13 Y 14 DE MAYO**  
 CORDOBA, ARGENTINA

**Todo Láctea**  
 WWW.TODOLACTEA.COM.AR

Organiza  
**GRUPO TodoAgro**

Sponsors Platino

Sponsors Oro

Sponsors Principal

# Decisiones que construyen resultados en cada etapa del proceso

Diagnóstico, elección, aplicación y evaluación integrados en un mismo modelo de trabajo

La **EXCELENCIA EN LA PRODUCCIÓN** se alcanza mediante la integración inteligente de todas nuestras etapas de trabajo.

✉ info@fenderagro.com    🌐 fenderagro.com    📷 fender\_agro

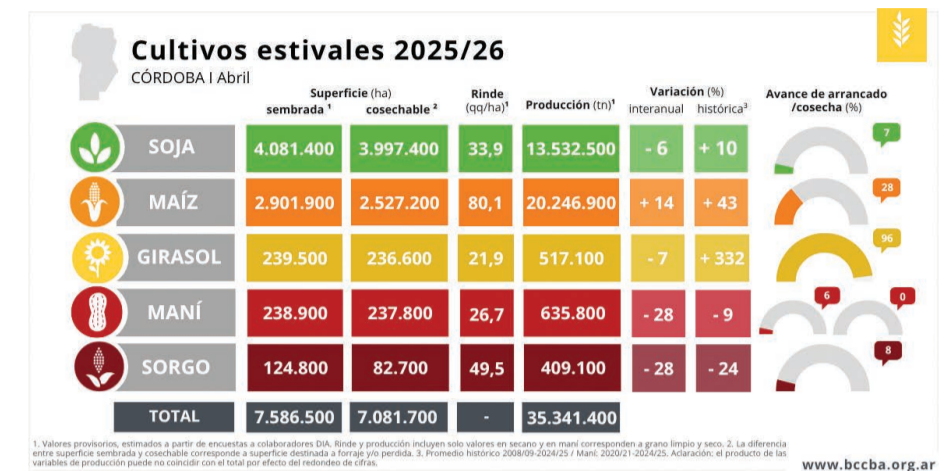
📱 Fender-agro    ☎ +54 9 3525 591021

# En Córdoba soja y maíz prometen superar los registros históricos

» **CÓRDOBA - Dpto. Capital** Con la cosecha de girasol en su etapa final, cerrando con más de medio millón de toneladas de producción estimada, la Bolsa cordobesa proyecta rindes superiores a la media histórica para los tres principales granos. Si bien el panorama es heterogéneo para el maní y el sorgo, las abundantes lluvias de marzo han logrado recomponer las reservas de humedad en el perfil.

Según el último informe de la Bolsa de Cereales de Córdoba (BCCBA), tras la actualización de los registros a la segunda semana de abril, las perspectivas para la soja y el maíz son altamente positivas, previendo que tanto sus rendimientos como su producción final superen los promedios históricos. En el caso del girasol, si bien el rinde se mantiene en línea con la media histórica, la producción —en sintonía con relevamientos previos— se ubicaría muy por encima del promedio provincial. Por el contrario, el panorama es más ajustado para el maní y el sorgo: aunque sus rendimientos no se alejan demasiado de lo habitual, las producciones esperadas para ambos cultivos se perfilan como las más bajas desde la campaña 2022/23, ciclo que estuvo

marcado por una severa sequía. Respecto al avance de las tareas de cosecha, la recolección del girasol se encontraba prácticamente finalizada. En cuanto al maíz, progresaba a un ritmo superior al esperado para la época, posicionándose como el cultivo más adelantado de la campaña. Por otro lado, la soja y el sorgo presentaban un progreso incipiente, mientras que para el maní apenas se había comenzado con las tareas de arrancado, sin iniciar todavía la cosecha propiamente dicha. Este dinamismo en la trilla refleja una campaña que, a pesar de sus disparidades, avanza a paso firme levemente condicionado por las lluvias. La fenología de todos los cultivos estaba cercana a la madurez, habiendo superado los períodos críticos, a excepción de una pequeña proporción de la superficie de soja,



con los rindes potenciales ya definidos. Con las lluvias de las últimas semanas, el estado general de los cultivos continuó mejorando. Se mencionaron algunos problemas por exceso de humedad en lotes próximos a cosecharse, principalmente en soja, llegando a comprometer el avance de la labor, además de la calidad y el rinde por vainas abiertas, granos verdes o manchas y proliferación de enfermedades.

En definitiva, mientras que el volumen de producción de soja y maíz prometen superar los registros históricos, los cultivos regionales como el maní y el sorgo tendrían su producción más baja de los últimos tres ciclos. El éxito del cierre de esta campaña dependerá de la estabilidad climática en las próximas semanas, necesaria para capitalizar los rendimientos definidos y avanzar con la cosecha.

# La nueva fórmula: Inteligencia Artificial + Cooperativismo

» **CÓRDOBA - Dpto. Capital** OkaraTech, con el respaldo del Ministerio de Cooperativas y Mutuales, y la Municipalidad de Brinkmann, busca revolucionar la cuenca tambera del noreste mediante un Hub Regional de vanguardia.

Martin Bergese, director de Producción Cooperativa del Ministerio de Cooperativas y Mutuales de la provincia de Córdoba, se reunió con los hermanos Leonardo y Lucas Cristalli de OkaraTech, la plataforma uruguaya líder en IA y Ciencia de Datos aplicada al agro. El objetivo de la dupla de ingenieros nacidos en Brinkmann (San Justo) y que actualmente residen en Montevideo (Uruguay) es claro: transformar la cuenca tambera del noreste cordobés en un Hub Regional de vanguardia mediante la articulación público privada. En este sentido, dialogaron sobre tres pilares fundamentales: 1) Asociativismo y

Capacitación Estratégica, para brindar herramientas digitales de última generación que puedan fortalecer a los productores asociados a cooperativas y consorcios. 2) Vanguardia Digital, implementando IA para convertir la información del suelo y el clima en respuestas inteligentes. 3) Liderazgo e Integración Regional, para seguir posicionando a Córdoba y a la Región Centro como referentes de la agricultura del futuro. Al respecto, Bergese señaló que es importante "construir un puente entre la tradición cooperativa y la innovación tecnológica del mundo AgTech, para que nuestros productores no solo produzcan más, sino mejor, y



Bergese junto a los hermanos Cristalli de OkaraTech.

por supuesto lo hagan de forma colectiva". Cabe mencionar que este proyecto también es impulsado por Mauricio Actis, intenden-

te de la ciudad de Brinkmann, y comenzó a gestarse en la última jornada "AgroVision" desarrollada en el jardín de Ansenzuza.

**SEMBRAMOS DEDICACIÓN, COSECHAMOS RESULTADOS**

**MÁSAGRO**  
CENTRO

CONTACTO 3525 - 476950

masagro.centro masagrocbca

SUCURSAL: SUNCHALES    SUCURSAL: SANTA ROSA DE RÍO PRIMERO    SUCURSAL: LA PARA    SUCURSAL: LA PUERTA    SUCURSAL: SINSACATE

# SERVICIOS

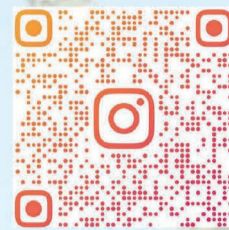
**PULVERIZADO**

**PICADO**

**SEGADO**

**ESTIERCOLERA**

**MOLEDORA DE GRANOS**



@cooptamberos



JUAN JOSE BELTRAMO  
(Encargado de servicios)



ESCANEA, CONTACTATE Y  
PEDINOS TU PRESUPUESTO

[www.coopportena.com.ar](http://www.coopportena.com.ar)



COOPERATIVA GANADERA AGRÍCOLA  
Y DE CONSUMO PORTEÑA LTDA.

**CEREALES**  
**REMATE FERIA**  
**INSUMOS AGRO**  
**PLANTA PROCESADORA**  
**DE SOJA**  
**VETERINARIA**  
**FERRETERIA CORRALÓN**  
**SUPERMERCADO**  
**SERVICIOS SOCIALES**

# “Desafío de Maíz”: Segunda pulseada de híbridos en departamento Río Primero

» **EL CRISPÍN – Dpto. Río Primero** La segunda jornada técnica a campo organizada por la consultora Agro Santa Rosa reunió a productores, técnicos y semilleros en un ensayo comparativo de 15 híbridos en secano. Fertilidad de suelos, sanidad y manejo fueron ejes centrales de una convocatoria que ganó volumen en el corazón agrícola del departamento.

Con una importante participación de productores y asesores de la región, y el auspicio de nuestro periódico Portal del Interior, se desarrolló la segunda jornada técnica a campo denominada “Desafío de Maíz”, una propuesta impulsada por la consultora Agro Santa Rosa que busca generar información local de alto valor agronómico a partir de ensayos comparativos en condiciones reales de producción.

La actividad se realizó en el establecimiento Jamar, propiedad de Sergio Pons, ubicado en la zona de El Crispín, unos 20 kilómetros al oeste de Villa Santa Rosa, dentro de una de las áreas agrícolas más representativas del departamento Río Primero. Allí, 15 semilleros posicionaron su mejor híbrido bajo la densidad recomendada por cada empresa, con el objetivo de explorar techos de rendimiento en planteos de secano y dentro de un mismo ambiente productivo. La jornada volvió a poner en agenda la necesidad de ajustar decisiones agronómicas con datos propios, en un contexto donde la genética, el manejo y la interpretación del ambiente resultan determinantes para capturar rendimiento.

## ENSAYOS COMPARATIVOS Y DECISIONES BASADAS EN AMBIENTE

Uno de los principales atractivos del encuentro fue la posibilidad de recorrer en terreno distintas propuestas

comerciales bajo iguales condiciones de lote, permitiendo comparar comportamiento, estructura de planta, sanidad, uniformidad y respuesta potencial de cada material. Desde la organización explicaron que cada semillero eligió el híbrido que consideró más competitivo para un ambiente de alta productividad. Esa metodología permitió construir una “pulseada” agronómica con fuerte valor demostrativo para los asistentes.

La Ing. Ag. Carla Freyje, de Agro Santa Rosa, destacó como un valor indispensable de la jornada, el compromiso conjunto entre empresas y productor anfitrión. “Fue un ensayo diferente, un Desafío de Maíz, donde cada empresa posicionó su híbrido con una densidad específica para un manejo en ambiente de alta productividad. Contamos con el apoyo de Sergio Pons, que brindó el espacio y las herramientas, y con las firmas que participaron desde la siembra hasta la organización de la jornada”, expresó.

## FERTILIDAD DE SUELOS Y SANIDAD: DOS EJES CLAVE DE LA CAMPAÑA

Además del recorrido técnico, el evento contó con dos espacios de capacitación profesional. Por un lado, la Ing. Ag. Ivanna Urbinatti, del Laboratorio Urma Pampa, desarrolló la temática “Importancia del Diagnóstico de Fertilidad en Suelos”, haciendo foco en la necesidad de muestrear, interpretar y ajustar estrategias



De izq. a der. Ing. Ag. Ivanna Urbinatti (Laboratorio Urma Pampa); Sergio Pons (productor anfitrión); Ing. Ag. Pablo Cabiedes (Agro Santa Rosa); Ing. Ag. Carla Freyje (Agro Santa Rosa).

nutricionales según ambiente y objetivo de rendimiento. Por otra parte, el Dr. Fernando Guerra, abordó la problemática de “Enfermedades de Maíz”, en una campaña donde la sanidad volvió a ocupar un lugar central en las decisiones de manejo. Durante la recorrida se destacó la presencia de chicharrita, aunque sin observarse síntomas directos de achaparramiento en los materiales expuestos. En cambio, sí fue visible la incidencia del complejo de mancha blanca en hojas de gran parte de los cultivos presentados, un aspecto seguido de cerca por técnicos y productores debido a su potencial impacto sobre el llenado de granos y la eficiencia fotosintética.

## COMPARTIR INFORMACIÓN PARA CRECER

El productor Sergio Pons, anfitrión de la jornada, valoró la posibilidad de abrir las tranqueras de su campo para una actividad colectiva orientada al aprendizaje regional. “Esto lo hago con

mucha pasión. Me gusta, entonces no es algo costoso porque lo hacemos con muchas ganas hace años. Se pone lindo con una participación como esta. Compartir información es lo que nos hace crecer”, expresó a nuestro medio.

Ese concepto resume buena parte del espíritu de este tipo de encuentros: construir conocimiento local, comparar tecnologías y mejorar la toma de decisiones a partir de experiencias concretas en la propia zona productiva. Desde Agro Santa Rosa adelantaron que una vez finalizada la cosecha se difundirán los resultados de rendimiento obtenidos por cada híbrido participante, información que será compartida con productores y semilleros.

“Queremos que se lleven esa información. Se puede producir por encima de la media zonal si se trabaja a conciencia, planificando, tomando datos y con un buen manejo del maíz. Esta es una foto de un año, un dato que hay que saber interpretar y posicionar en este ambiente”, remarcaron desde la consultora. Además, la firma confirmó que también viene desarrollando ensayos regionales en soja y girasol, consolidando una línea de trabajo enfocada en generar herramientas técnicas adaptadas a las condiciones productivas de Río Primero.



**LA FUERZA QUE MEJORA  
TU RENDIMIENTO.**

LANZAMIENTO 2026  
NUEVAS MAQUINARIAS



JUNTO A LA FAMILIA PRODUCTORA DEL PAÍS

**BALNEARIA**

Bv. Belgrano 451, Balnearia - Prov. de Córdoba | Tel - (3563) 421260

**SINSACATE**

Ruta Nac. N°9 KM 758, Sinsacate - Prov. de Córdoba | Tel - (3525) 402660

**LAS VARILLAS**

Av. Int. José Irazusta 272, Las Varillas - Prov. de Córdoba | Tel - (3533) 418506

**GRIFFA**



**NEW HOLLAND**

EN TODO MOMENTO

[www.griffasa.com.ar](http://www.griffasa.com.ar)

Representante oficial de



**DIVERSUR**  
**AGRO**

EXPERTOS EN SEMILLAS, FERTILIZANTES Y AGROQUÍMICOS  
PARA OBTENER EL **ÉXITO GARANTIZADO EN TU PRODUCCIÓN.**

 Ruta provincial N°7 KM 206  
**BALNEARIA- Cba.**

# JORNADA TAMBO 360: los residuos pecuarios se ponen en valor en **TodoLáctea**

» **SAN FRANCISCO - Dpto. San Justo** La sustentabilidad es uno de los ejes diacrónicos de TodoLáctea, por lo que en esta jornada, patrocinada por la firma INDIV, se trabajarán 4 aspectos centrales de un Tambo 360: la gestión integral de los residuos pecuarios, el impacto ambiental, el uso agronómico de los efluentes y la posibilidad de producir biogás.

**E**n un tambo moderno, estos cuatro ejes no son complementarios, sino estructurales, ya que permiten lograr eficiencia productiva, sustentabilidad y rentabilidad. Es por ello que en la expo TodoLáctea (12, 13 y 14 Mayo en Sociedad Rural de San Francisco), se realizará una jornada que aborda por completo la circularidad de la producción en los establecimientos lecheros. Bajo el concepto de Tambo 360, se analizarán 4 ejes fundamentales que posibilitan pasar de un modelo lineal (generar y descartar) a uno circular, donde los residuos se convierten en recursos, mejorando la eficiencia global del tambo y su sustentabilidad a largo plazo. En primera instancia, la gestión integral de los residuos pecuarios permite ordenar y controlar los desechos generados diariamente, evitando pérdidas de nutrientes y problemas sanitarios. Es por ello que una correcta recolección, almacenamiento y tratamiento reduce costos operativos y mejora el bienestar animal.

Por otra parte, el impacto ambiental está directamente ligado a cómo se manejan esos residuos. Sin una estrategia adecuada, se generan emisiones, contaminación de suelos y aguas, y conflictos con el entorno. Gestionarlo eficientemente no solo reduce riesgos legales y sociales, sino que también posiciona al tambo dentro de esquemas productivos más sostenibles y exigidos por los mercados. Como tercer arista del concepto 360, está el uso agronómico de los efluentes, que permite pasar de un problema a una oportunidad. Los residuos líquidos y sólidos contienen nutrientes valiosos como nitrógeno, fósforo y materia orgánica. Aplicados correctamente en los suelos, mejoran la fertilidad, reducen la necesidad de fertilizantes químicos y cierran el ciclo de nutrientes dentro del propio sistema productivo. Finalmente, la posibilidad de producir biogás puede agregar valor energético. A través de biodigestores, los efluentes se convierten en energía reno-



vable, disminuyendo costos eléctricos y de combustible, además de reducir emisiones de gases de efecto invernadero. Además, bajo la propuesta de un tambo 360, la jornada también abordará cómo los activos ambientales permiten hoy

en día eficientizar los procesos, en línea con las demandas del mercado mundial, a través de créditos de carbono, los cuales actúan como certificados que representan acciones y que ayudan a reducir o compensar emisiones contaminantes.

## AGENDAR +Jueves 14 de Mayo, 11 hs , en el Auditorio Villa Nueva Tech (SRSF)

- **Gestión integral de los residuos pecuarios.** DISERTA: Ing. Químico Leonardo Genero, titular de la empresa Gening.
- **El potencial de los tambos para la producción de Biogás. Desarrollo de negocios. La oportunidad de operar con el MEVA (Mercado de Valores Ambientales).** DISERTA: Juan Pablo Macagno, consultor privado y fundador de Cleanenergy.
- **Nutrir las vacas para nutrir los suelos. Uso agronómico de los efluentes.** DISERTAN: Nicolás Sosa y Marcos Bragachini (INTA).

# Mediante una exitosa Obligación Negociable, AKRON impulsa su crecimiento

» **SAN FRANCISCO – Dpto. San Justo** AKRON, empresa argentina especializada en el desarrollo de maquinaria agrícola para cosecha, poscosecha, fertilización orgánica y manejo de forrajes conservados, avanza en un nuevo plan de inversión orientado a consolidar su crecimiento en el mercado interno, fortalecer su presencia internacional y potenciar su capacidad productiva.

**E**n el marco de un contexto de expansión sostenida, AKRON concretó una colocación de Obligaciones Negociables por un total de U\$S 2 millones, en el marco de su estrategia de inversión para acompañar el crecimiento del negocio. La operación registró una demanda superior a la prevista, con ofertas que alcanzaron los U\$S 2,5 millones, y se estructuró a tres años, con una tasa fija del 8,5% anual con aval propio. Los fondos obtenidos estarán destinados a impulsar la

expansión comercial, la incorporación de tecnología y el desarrollo de infraestructura productiva y comercial. La operación fue organizada por Capital Gain Bursátil (Agente Asesor Global de Inversiones) y colocada por Becerra Bursátil (Agente de Liquidación y Compensación). Una parte significativa de los fondos estará destinada a consolidar la estructura operativa que acompaña el crecimiento del negocio, con foco en profundizar la estrategia de venta directa de fábrica en el



mercado interno y ampliar la penetración en mercados internacionales estratégicos. La compañía avanza también en su desarrollo productivo en Dakota del Norte (Estados Unidos), una iniciativa que representa un paso clave tras más de dos décadas de trayectoria en el mercado nor-

teamericano. Este proyecto contempla un esquema de producción con transferencia tecnológica desde Argentina, y se encuentra estructurado en etapas que incluyen, en una primera instancia, la fabricación de embolsadoras, para luego incorporar progresivamente otros equipos del portfolio.

Tu campo no se detiene, nuestra posventa tampoco

**LLEVATE HOY LA TECNOLOGÍA Y LOS REPUESTOS QUE NECESITÁS:**

**MÁS CONECTIVIDAD**

**15% OFF**

Módems MYR



**MÁS FACILIDAD**

LLEVATE TU MÓDEM  
financiado en hasta

**90 DÍAS**

**¡CONSULTANOS AHORA!**

POSVENTA QUE TE POTENCIA

**MÁS RENDIMIENTO**

**34% OFF**

Redes de Atado Originales



**CONCI**  **JOHN DEERE**

 351 651 5718  [conci.concesionariojd](https://www.instagram.com/conci.concesionariojd)  [www.conci.com.ar](http://www.conci.com.ar)

Promociones sujetas a stock y condiciones comerciales o de aprobación crediticia. No acumulable con otros beneficios.

Arrancó la  
**PRECAMPAÑA  
DE MAÍZ**

Anticiparte hace  
la diferencia

RUTA PROV. 17 KM. 208,9  
(ACCESO OESTE A BALNEARIA)  
TEL: (03563) 15491718 -  
(03562) 15407117

**Planificá genética,  
nutrición y manejo**

BRV 8181 PWU **Nuevo Híbrido!**  
BRV 8380 PWUE  
BRV 8421 PWUE  
NEXT 22.6 PWUE  
BRV 8472 PWUE/ PWU  
BRB 510 PWUE/ PWU

**40** AÑOS  
**PRODAS**  
ALTA PERFORMANCE PARA EL AGRO 



## GRIFFA SE CONSOLIDA COMO PRIMER COMERCIALIZADOR DE TRACTORES NEW HOLLAND

» **BALNEARIA / JESÚS MARÍA / LAS VARILLAS** En una entrevista exclusiva con Darío Griffa, Gerente Comercial de la firma GRIFFA SA, analizamos el presente del sector, el rol estratégico de marcas líderes como New Holland y Agrometal, y el crecimiento de la red de sucursales que une a Balnearia, Jesus Maria y Las Varillas.

El sector agroindustrial atraviesa un momento de transformación, donde la eficiencia por hectárea ya no es un deseo, sino una necesidad operativa. En este contexto, la firma GRIFFA SA, con una fuerte presencia física en el corazón productivo de Córdoba, se consolida como un aliado estratégico para el productor y el contratista.

El 2025 marcó un hito histórico para la firma, al ser distinguida por New Holland como la concesionaria con mayor volumen de ventas de tractores en el país. "Es la segunda vez que obtenemos este premio entre 22 concesionarios. Además terminamos terceros en cosechadoras, terceros en pasturas, terceros en pulverizadores, segundos en la línea <sup>TM</sup> de pilotos automáticos y tecnología de precisión. Este reconocimiento se debe a que tenemos tres zonas muy buenas, con equipos jóvenes de trabajo ya consolidados, que actúan con responsabilidad y compromiso para la venta y postventa de productos de alta gama", comentó Darío Griffa. El ejecutivo comparó las ventas de los tres últimos años y nos dejó un estado de situación de los productores: "En comparación con 2024 -afectado por la famosa Chicharrita-

en 2025 pudimos incrementar las ventas entre un 25 y 30%. En la reciente ExpoAgro, tuvimos ventas al nivel de 2025, traccionadas por las buenas tasas de interés y la baja de precios de los productos de todas las marcas de maquinarias e implementos. Como parte negativa, nos preocupa que hay mucha gente endeudada y comprometida, pagando tasas de interés usureras al refinanciar deudas, así que van a tener que tomar medidas urgentes para no poner en juego su patrimonio. Hay agricultores que han jugado absolutamente todo a esta campaña gruesa para salvar la ropa", finalizó diciendo.

### UN TRIÁNGULO ESTRATÉGICO

Uno de los diferenciales de la empresa es su capilaridad territorial. Con casa central y sucursales en Balnearia, Sinsacate y Las Varillas, GRIFFA SA cubre zonas con perfiles productivos diversos: desde la cuenca lechera y la agricultura tradicional hasta las zonas de expansión en el norte cordobés. Esta red le permite cercanía inmediata ante la necesidad de repuestos o asistencia técnica en plena campaña, conocimiento del terreno y capacitación constante para que los operarios saquen el máximo provecho a la tecnología de a bordo. "Estamos cumpliendo un año en Las Varillas, está andando muy bien esta zona y ya se puso a la par de Jesus Maria", explicó el gerente comercial, y agregó: "El 45% de la facturación se da en Balnearia y el resto se divide en partes casi iguales entre Jesus Maria y Las Varillas. Tiene que ver con que en el norte hay mayor competencia de concesionarios y marcas. Y en Las Varillas tenemos una cuenca tampera importante, potenciada por las rutas 13 y 158 que se dedican fuertemente al cultivo de alfalfa y la confección



En el evento de premiación participaron directivos de la marca y el concesionario. De izquierda a derecha, Federico Arroyo (Gerente de Marketing NH Argentina), Darío Griffa, Lucas Llerena (Jefe de Ventas GRIFFA), Paulo Maximo (Vicepresidente de Desarrollo de red/CX/Innovación) y Paulo Arabian (Vicepresidente Comercial).

de fardos y rollos, por eso nunca tenemos pausa en el taller a lo largo de todo el año".

### EL DESAFÍO ANTE LA IMPORTACIÓN CHINA

Uno de los puntos más agudos de la charla con Darío Griffa fue el análisis sobre la fuerte irrupción de maquinaria de origen chino en el mercado argentino. Griffa señaló que, si bien estos equipos suelen presentarse con precios competitivos, el productor debe evaluar la inversión a largo plazo. Ante la oferta de unidades importadas que muchas veces carecen de una red de servicios establecida, Griffa subrayó que el diferencial de su concesionaria es el acompañamiento total. "Una máquina parada en plena campaña es el costo más alto que puede pagar un productor", enfatizó.

### LANZAMIENTOS DE AGROMETAL

Uno de los puntos destacados por Darío Griffa en la entrevista fue la evolución de Agrometal, marca líder que sigue marcando el ritmo en el mercado de sembradoras. Griffa subrayó la importancia de los últimos lanzamientos, diseñados específicamente para optimizar la productividad en condiciones diversas. "En ExpoAgro 2026 presentaron la nueva sembradora Air Planter de granos gruesos, denominada APX-L, y el año pasado en AgroActiva presentaron la ADX, una Air Drill de alto rendimiento para granos finos, logrando un ancho de 3,5 metros. Ambos equipos están teniendo muy buena recepción entre los clientes".

amente para optimizar la productividad en condiciones diversas. "En ExpoAgro 2026 presentaron la nueva sembradora Air Planter de granos gruesos, denominada APX-L, y el año pasado en AgroActiva presentaron la ADX, una Air Drill de alto rendimiento para granos finos, logrando un ancho de 3,5 metros. Ambos equipos están teniendo muy buena recepción entre los clientes".

### PERSPECTIVAS Y FINANCIACIÓN

A pesar de los desafíos económicos y climáticos que siempre marcan la agenda del agro, Griffa se muestra optimista. La demanda de maquinaria con mayor capacidad de trabajo y menor impacto ambiental sigue firme. El enfoque para este año será fortalecer las herramientas de financiación y continuar impulsando la digitalización del campo a través de sistemas de telemetría y monitoreo remoto. "Hoy hay créditos bancarios muy buenos en dólares, que van del 5% hasta el 9%, con 5 años de plazo (Nación, Bancor o privados), y en pesos las tasas siguen altas. Y si no, hay financiación propia a través de CNH Capital con tasas del 8,5%".



**Liderazgo Nacional:**  
New Holland distinguió a GRIFFA SA como la mayor comercializadora de tractores de toda la Argentina durante el año 2025.

# Soy Campo.

# Soy Socio.

Representación Gremial,  
Descuentos,  
Beneficios y mucho más

SOCIEDAD RURAL  
DE JESÚS MARÍA

Asociate en [srjm.org.ar](http://srjm.org.ar)

11 al 13  
AGO

10 al 13  
SEP



**Coop. Agrícola, Ganadera  
y de Consumo Freyre Ltda.**



Un servicio 360 para acompañar  
al productor, con cercanía y respuesta.

- De la planificación a la cosecha.
- De la producción al acopio.
- Del asesoramiento al trabajo en el lote.

En la COOPE estamos presentes en todas las etapas.



Consignatarios  
de hacienda.



Acopio  
de granos.



Comercialización  
de insumos.



Servicios  
agrotécnicos.

### ADMINISTRACIÓN CENTRAL

📍 Bv. Belgrano 74, Freyre, Córdoba, Argentina.

☎ (3564) 4610180 🕒 07:30 a 18:45 hs.

### ADMINISTRACIÓN COMPLEJO AGROINDUSTRIAL

📍 Ruta E95 Km N° 1, 2413 Freyre, Córdoba, Argentina.

☎ (3564) 572500 🕒 07:00 a 19:00 hs.

### VETERINARIA

📍 Bv. 25 de Mayo 1090, Freyre, Córdoba, Argentina.

☎ (3564) 417975 🕒 07:00 a 19:00 hs.

### OFICINA SAN FRANCISCO

📍 Almafuerde esq. Bv. 25 de Mayo, 2400 ☎ (3564) 584257

🕒 07:30 a 12:00 y de 14:30 a 18:45 hs.

☎ (3564) 572500 | [f ganaderafreyre](https://www.facebook.com/ganaderafreyre) | [@coopganaderafreyre](https://www.instagram.com/coopganaderafreyre) | [ganaderafreyre.com.ar](http://ganaderafreyre.com.ar)

 **LA GRAN  
PROMOCION**

SORTEAMOS

**2500  
MILLONES**

MÁS DE 1000 GANADORES



**EVENTO FINAL EN DEVOTO CBA.**

[www.lagranpromocion.com.ar](http://www.lagranpromocion.com.ar)

[lagranpromocion](https://www.instagram.com/lagranpromocion)

## CÓRDOBA SERÁ SEDE DEL 3ER CONGREGACOOOP

La ciudad de Córdoba será sede de la tercera edición del Congreso Internacional de Cooperativas 2026 (CongregaCoop) enfocado en el sector agronegocios. El evento celebrado en Santa Rosa, Rio Grande do Sul (Brasil), durante los años 2024 y 2025, reúne a líderes de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Impulsado de forma conjunta por las importantes instituciones brasileñas CO-TRIROSA, SEBRAE, Sicredi, CooperLuz, entre otras, junto a la Federación de Cooperativas Federadas (FECOFE), busca fomentar la innovación, sostenibilidad y el futuro cooperativo del Mercosur. En esta oportunidad, el Ministerio de Cooperativas y Mutuales de Córdoba será el partner estratégico para que CongregaCoop aterrice con toda su impronta en el Centro de Convenciones durante el tramo final del 2026. Martin Bergese, director de Producción Cooperativa de la cartera ministerial liderada por Gustavo Brandan, fue el encargado de presentar vía zoom a la ciudad de Córdoba como la sede de esta tercera edición, ante la atenta mirada de dirigentes y ejecutivos del estado gaucho y autoridades de la FECOFE. La elección no es casual, ya que Córdoba se erige como la capital de la economía social, de la economía circular, de la economía naranja,



del conocimiento, y de los agronegocios a través del fuerte valor agregado en origen. Cabe mencionar, que el misionero Dario Nunez con amplia experiencia en el agro brasilero es el coordinador ejecutivo del CongregaCoop, mientras que el rosarino Edgardo Grunfeld es el articulador institucional de la FECOFE, una entidad de segundo grado de base federada, conducida por el productor cordobés Juan Manuel Rossi que agrupa más de 100 cooperativas agroalimentarias de nuestro país.

## TODOLÁCTEA CON VOCES COOPERATIVAS

En el marco de la expo TodoLáctea 2026 que se desarrollará del 12 al 14 de mayo en la Sociedad Rural de San Francisco (San Justo) organizada por el Grupo TodoAgro, el auditorio del Salón Internacional albergará el panel "Repensando el Cooperativismo hacia el 2030. Experiencias que inspiran". La cita será el jueves 14 de mayo de 11 a 13 hs, y se contará con la presencia de Gonzalo Toselli (secretario de Cooperativas y Mutuales del Ministerio de la Producción de Santa Fe), Martin Bergese (director de Producción Cooperativa del Ministe-



rio de Cooperativas y Mutuales de Córdoba), y directivos de cooperativas agropecuarias y de servicios públicos de la cuenca tambara compartida por cordobeses y santafecinos, que mostrarán experiencias que impulsan el desarrollo sostenible y sustentables de sus comunidades, de acuerdo a los ODS 2030 propuestos por la ONU. De esta forma, las provincias de Córdoba y Santa Fe, ratifican su importancia dentro de la región Centro como los principales territorios que cuentan con la mayor impronta asociativa y vanguardista del país.

## FORTALECIMIENTO PARA MUTUALES DE BALNEARIA Y LA PUERTA

» REGION DE ANSENUZA

En su recorrida habitual por la región de Ansenúza, el marulense Martin Bergese, director del Ministerio de Cooperativas y Mutuales, supervisó las obras realizadas por la Asociación Mutual Balnearia (AMB) y la Mutual Centenario. En Balnearia, los directivos de la AMB interiorizaron al funcionario provincial sobre los avances de la moderna Sala Velatoria que se encuentra en plena construcción, frente a la plaza principal de la localidad del departamento San Justo. Mientras que

en La Puerta (Río Primero), Bergese fue recibido por directivos de la Mutual Centenario, ya que se finalizaron las obras de iluminación y cerramiento lateral del estadio de básquet del Club Centenario. Ambas entidades mutualistas recibieron aportes no reintegrables de \$20 millones, correspondientes al programa de Fortalecimiento del mencionado ministerio, y ya se encuentran gestionando fondos provinciales para una segunda etapa de sus respectivos proyectos de infraestructura.



Proyecto: Sala Velatoria



ASOCIACIÓN MUTUAL DEL CENTRO COMERCIAL, INDUSTRIAL Y DE LA PROPIEDAD DE PORTEÑA

*¡Seguridad y Confianza!*

### NUESTROS SERVICIOS

- Ayudas Económicas
- Ahorro Mutual
- Cobro de impuestos y servicios
- Subsidios

I CASA CENTRAL PORTEÑA CAMILO BERGERO 612 - TE 3564 451128 I FILIAL VILA SAN MARTÍN E 136 - TE 3492 493281

CEREALES | SEMILLAS Y AGROQUÍMICOS | VETERINARIA |  
FERRETERÍA | CORRALÓN | SUPERMERCADO | REMATES FERIA |  
ELECTRICIDAD Y ARTÍCULOS DELHOGAR | MAQUINARIAS | REPUESTOS



COOPERATIVA AGRÍCOLA GANADERA DE MORTEROS LTDA

Av Libertador 601 - Morteros (Cba) - Tel: 03562 422626 / 422127

[www.cagmorteros.com.ar](http://www.cagmorteros.com.ar)



**COOPERATIVA  
AGROPECUARIA  
LTDA "DE BALNEARIA"**

Av. Tristán Cornejo 200-Balnearia - Cba.  
Seguinos en redes: @coopagropecuariabal



ADMINISTRACIÓN  
(3563) 406298



SALON COMERCIAL  
(3563)406301



SECTOR SEMILLAS Y  
AGROQUÍMICOS  
(3563) 400526



VETERINARIA  
(3563) 401669



BALANZA  
(3563) 401680

# ECONOMÍA CIRCULAR: COOPMORTEROS IMPULSA UNA PLANTA DE BIOENERGÍA

» **MORTEROS - Dpto. San Justo** La cooperativa morterense presentó un proyecto estratégico que transforma materia orgánica en energía limpia, generando beneficios directos para la comunidad y fortaleciendo el desarrollo productivo local.

El proyecto anunciado por la Cooperativa de Servicios Públicos de Morteros (CoopMorteros), robustece la red eléctrica de la ciudad de Morteros, inyectando energía renovable producida íntegramente en la zona rural agrícola ganadera; y a su vez, resuelve un problema ambiental al procesar más de 80.000 toneladas anuales de sustratos orgánicos, optimizando la logística y reduciendo la huella de carbono. De esta manera, y desde la zona industrial de la ciudad del noreste cordobés, se inyectará energía renovable directamente al Sistema Interconectado Nacional (CAMESA).

## IMPACTO CONCRETO EN MORTEROS Y LA REGIÓN

La puesta en marcha de la planta representa un avance significativo en múltiples dimensiones:

+Sustentabilidad ambiental: reducción de emisiones de carbono, e impactos ambientales negativos.

+Energía local: generación de energía limpia equivalente al consumo de aproximadamente 3.000 hogares, fortaleciendo la red eléctrica local. Esto impactará en seguir aunando esfuerzos para mantener una tarifa competitiva y diferenciada, que beneficia directamente al bolsillo de los asociados.

+Desarrollo económico: creación de empleo directo e indirecto y generación de nuevas oportunidades productivas.

+Aporte al agro: producción de biofer-

tilizante de alta calidad para su uso en suelos locales.

+Gestión responsable de los sustratos: certificación de tratamiento y valorización de residuos para las empresas generadoras.

## HACIA EL LIDERAZGO EN COMUNIDADES SUSTENTABLES

Este ambicioso proyecto se enmarca en la visión institucional de CoopMorteros de posicionarse como referente a nivel nacional en el desarrollo de comunidades sustentables, apostando a la innovación, la eficiencia y la economía circular. La Planta de Bioenergía no solo representa una solución ambiental, sino también una oportunidad estratégica para diversificar la matriz productiva, generar nuevos ingresos y consolidar un modelo de gestión basado en la calidad, la innovación y la agilidad en las respuestas.



**MORTEROS SUSTENTABLE**  
Bajo procesos de economía circular, la futura Planta de Bioenergía generará energía renovable equivalente a 3 mil hogares, producirá biofertilizante para el sector agro, y resolverá una problemática ambiental de la ciudad.



**SUEÑO CELESTE 2026**

**¡INCREÍBLE!**

**\$1.600.000.000**

**SORTEOS MENSUALES**

**SORTEOS ESPECIALES**

1 TRACKER | 1 VW TCROSS | 1 AMAROK | 1 FIAT CRONOS

www.promocionsueñoceleste.com.ar Whatsapp: 3562-419668 Teléfono: 3562-404455



Bortolón y Urquiza Combustibles @bortolonyurquizacombustibles

(03564) 461335 - 461657 - 15410136 axionfreyre@gmail.com



Porteña Freyre Villa Fontana

**ECHO** **HOM** **Husqvarna**

Hijos de Osvaldo Monti

Todas las herramientas para el hombre de hoy  
repuestos originales - service oficial

BALNEARIA 3563-408974 ATENCIÓN PERSONALIZADA 24 HS. Bv. Belgrano 521

ARROYITO 3576-448957 ATENCIÓN PERSONALIZADA 24 HS. Av. Fulvio Pagani 1674

SENSEI TORO Hunter OREGON Makita BOSH POWER BREMEN bitai LUSATOPF GARDENA metabo NIWA

/HOMherramientas @hijosdeosvaldomonti www.hijosdeosvaldomonti.com.ar

40 años marcando huella

Con el mejor respaldo

AGROMETAL PRABA PAUNY YOMEL

40 AÑOS OSCAR J. PERUSIA

Av. Simón Daniele 839 - Porteña, Córdoba  
(3564) 451386/450395 | www.oscarperusia.com.ar

LA MÁS POTENTE PARA TU CAMPO

LONKING CORDOBA

Sucursal Córdoba: Colectora Spilimbergo, Avenida de Circunvalación Agustín Tosco 2360  
Teléfonos (351) 5050401 / 6557825

Sucursal Río Cuarto: Ruta A 005 Km 5

Sucursal Mendoza: Carril Rodríguez Peña 3344, Maipú

Sucursal La Rioja: 1 de Marzo esquina Av. Córdoba

CONTACTO

## MUTUAL SPORTIVO BELGRANO CELEBRÓ 35 AÑOS DE COMPROMISO COMUNITARIO

» **LA PARA - Dpto. Río Primero** La celebración se llevó a cabo en el Salón Centenario de la localidad de La Para. Participaron intendentes y dirigentes de la región noreste, autoridades de la CAM y FEMUCOR, y del Ministerio de Cooperativas y Mutuales.

La Mutual Sportivo Belgrano, con casa central en la localidad de La Para (Dpto. Río Primero), conmemoró su 35° aniversario con un emotivo acto institucional, encabezado por su presidente, el Med. Vet. Román Folli, junto al Consejo Directivo, asociados de la mutual y del Centro Juvenil Sp. Belgrano, ex dirigentes de la mutual y el club, colaboradores de la institución en distintas localidades, representantes de otras instituciones parenses y asociaciones mutuales hermanas de localidades vecinas. Como funcionarios estuvieron presentes el intendente de La Para, José Víctor Piana, la intendente de La Tordilla, Claudia Bordoni; el jefe comunal de Toro Pujio, Gaston Landra; y el intendente de Villa Santa Rosa, Daniel Kieffer. Además, estuvieron presentes el Lic. Alejandro Russo, presidente de la Federación de Mutualidades en Córdoba (FEMUCOR) y de la Confederación Argentina de Mutualidades (CAM); el Lic. Héctor Acosta, secretario de la CAM y FEMUCOR; y el Lic. Martin Bergese, director del Ministerio de Cooperativas y Mutuales de la provincia de Córdoba. La celebración homenajeó la historia de construcción comunitaria, desde inicios modestos el 8 de abril de 1991, hasta la actualidad de una entidad que tiene sede central en La Para y filiales en La Tordilla (San Justo), Villa Santa Rosa (Río Primero), Arroyito (San Justo), San José de la Dormida (Tulumba) y Jesús María (Colón). Bajo el lema de construir juntos, la institución celebró más de tres décadas de trabajo sostenido, crecimiento y compromiso con las diferentes comunidades del interior productivo, consolidándose como un espacio clave para el desarrollo social y económico, tanto local como regional. En su discurso,

Folli celebró la trayectoria de la entidad, el trabajo comunitario que realiza, rescatando a cada uno de los dirigentes y asociados que supieron poner el hombro y el compromiso para el crecimiento y la sustentabilidad de esta importante mutual.

### EMBLEMA DEL MUTUALISMO CORDOBÉS

Durante su alocución, Russo destacó: "Es importante recordar que esta mutual aportó recursos humanos muy valiosos al mutualismo cordobés. Hoy, vemos a gerentes y directivos que se encuentran presentes en este acto, y que en algún momento integraron la Comisión de Jóvenes de la FEMUCOR". En el mismo sentido, Russo resaltó la excelente tarea llevada a cabo por su ex presidente Oscar Mansilla, quien "sigue actuando en La Para como un líder social y comprometido con la localidad". Por último, Russo resaltó que esta entidad, tanto en el domicilio de su casa central como en el de sus filiales, supo crear comunidad, "contribuyendo a mejorar la calidad de vida de cada lugar donde se desarrolla". La celebración fue también una oportunidad para reconocer a ex presidentes, a los primeros asociados, a la Dra Silvia Lamberti (apoderada legal), por su trayectoria y trabajo en la entidad, a colaboradores y a todas las personas que acompañaron este recorrido, reafirmando los valores que impulsan a la institución celeste desde sus inicios.

### "AGROMUTUAL", UNA MARCA REGISTRADA

Cabe destacar, que la Mutual Sp. Belgrano, co-organizó con nuestro periodico Portal



El funcionario provincial Martin Bergese entregó placa del Ministerio de Cooperativas y Mutuales a las autoridades de Mutual. Sp. Belgrano.



Alejandro Russo y Héctor Acosta de la CAM y FEMUCOR entregando placa institucional al presidente Roman Folli.



del Interior, once ediciones de "AgroMutual", una jornada regional de actualización y capacitación en agronegocios que es única en su tipo en todo el país. Esta alianza estratégica entre una entidad solidaria con fuerte arraigo territorial, y el periodico

de agronegocios más importante del norte y este de Córdoba, permitió movilizar alrededor de 3 mil asistentes de una vasta zona productiva que comparten los departamentos Río Primero y San Justo en la región de Ansenauza.



AHORA PODES

# COBRAR Y PAGAR CON QR

CON TU TARJETA AMIGA PLUS

Más info en: [www.mutualspbelgrano.com/app-movil-amiga-plus](http://www.mutualspbelgrano.com/app-movil-amiga-plus)

Android

Download the App Now

iOS

Download the App Now






## Porteña inauguró su parque solar comunitario y consolida un modelo energético con sello cooperativo

» **PORTEÑA – Dpto. San Justo** La Cooperativa de Servicios Públicos puso en marcha una planta de 330 kW iniciales y lanzó CoopSolar, un sistema que permitirá a los asociados invertir en generación renovable y recuperar capital mediante ahorro en la factura eléctrica.

**E**n una señal clara de hacia dónde puede orientarse el desarrollo energético del interior productivo, la Cooperativa de Servicios Públicos de Porteña Ltda. inauguró su parque solar comunitario, una obra estratégica ubicada en el acceso norte de la localidad que posiciona a la entidad como protagonista de la transición energética en el departamento San Justo. El proyecto combina generación renovable, innovación tecnológica y participación comunitaria, tres ejes cada vez más relevantes para localidades del interior que buscan reducir costos, diversificar fuentes de abastecimiento y ganar autonomía energética. En una región donde la producción agropecuaria demanda infraestructura eficiente y previsibilidad en los servicios, la iniciativa adquiere una dimensión que trasciende lo local. El acto inaugural contó con una amplia presencia institucional, autoridades provinciales, dirigentes cooperativos y representantes de la comunidad, reflejando el acompañamiento político y social a una inversión considerada emblemática para Porteña.

El parque solar inicia su operación con una capacidad instalada de 330 kW, respaldada por más de 600 paneles fotovoltaicos, aunque el diseño integral del proyecto ya contempla una futura ampliación hasta 880 kW de generación. Esto le permitirá a la cooperativa escalar el sistema en etapas, acompañando la demanda y aprovechando economías de expansión sin necesidad de rediseñar la infraestructura troncal. Para una localidad del perfil productivo como Porteña, contar con capacidad de generación localizada representa una ventaja competitiva concreta.

### COOPSOLAR: ENERGÍA RENOVABLE AL ALCANCE DEL ASOCIADO

En paralelo con la inauguración del parque, se pone en marcha el programa CoopSolar, un nuevo servicio pensado para democratizar el acceso a la energía solar. El esquema permite que los asociados inviertan en una porción del parque sin necesidad de ins-

talzar paneles en techos propios ni realizar gestiones técnicas o administrativas. La cooperativa asume la gestión integral del sistema, incluyendo mantenimiento, monitoreo y administración operativa. El recupero de la inversión se concreta a través del ahorro directo en la factura eléctrica, transformando al usuario en partícipe del proceso de generación renovable. Se trata de un modelo innovador para el interior cordobés, especialmente útil para usuarios urbanos, productores, comercios o industrias que desean avanzar hacia energía limpia pero no disponen de superficie propia, capital inicial elevado o tiempo para gestionar instalaciones particulares.

### COOPERATIVISMO, COMUNIDAD Y VISIÓN ESTRATÉGICA

Durante el acto, el presidente de la entidad, Fernando Nicola, destacó el valor institucional del proyecto. "Es un día especial para la cooperativa y la comunidad. No es solo la inauguración de una obra de infraestructura, estamos ante el resultado de una decisión colectiva, de un sueño compartido y, por sobre todas las cosas, de un compromiso con lo sustentable", expresó. Nicola remarcó además que la totalidad de la mano de obra fue ejecutada por personal de la propia cooperativa, con acompañamiento técnico de la firma Iris Energía. También realizó un reconocimiento especial al Ing. Miguel Poggio, uno de los impulsores de la iniciativa y recientemente fallecido, a quien se mencionó como uno de los mentores técnicos del emprendimiento.

### ROL COOPERATIVO EN NUEVA MATRIZ ENERGÉTICA

Desde el Gobierno de Córdoba también se puso en valor el avance cooperativo en materia energética. El Ing. Luis Molinari, secretario de Gestión y Vinculación de Infraestructura del Ministerio de Cooperativas y Mutuales, destacó que la normativa de generación distribuida comunitaria brinda el marco necesario para que las entida-



Los funcionarios Martín Bergese y Luis Molinari del Ministerio de Cooperativas y Mutuales junto a Fernando Nicola y Rodrigo Frola, presidente y gerente de la cooperativa, respectivamente.



Actual Consejo de Administración de CoopPorteña.

des desarrollen este tipo de sistemas. Según detalló, entre el 10% y el 15% de toda la generación solar de Córdoba proviene actualmente de cooperativas eléctricas. "Entendemos que la generación renovable localizada en cada pueblo es volver un poco al origen de muchas cooperativas eléctricas, que nacieron justamente para resolver necesidades comunitarias", sostuvo. Por su lado, el director de Producción Cooperativa del mismo ministerio, Lic. Martín Bergese, subrayó la decisión política del Consejo de Administración para realizar

una inversión de estas características. "Hay que tener las agallas para tomar una decisión así en estos tiempos tan complejos. Sabemos que este proyecto va mucho más allá, tiene una mirada de mediano y largo plazo", señaló. El funcionario remarcó el trabajo conjunto de las instituciones locales y el sector público. "Si hay algo que caracteriza a Porteña es el pragmatismo, hay un entramado colectivo que está presente", y cerró diciendo: "Este parque solar no son solo paneles solares, es un símbolo de ese asociativismo que es el motor que empuja a Porteña para seguir creciendo".

Por su parte, la intendente Nora Passero vinculó la inauguración con la identidad histórica de la localidad. "Esto no es casualidad. Habla del compromiso de nuestra comunidad con el medio ambiente, con las generaciones futuras y con el legado que vamos a dejar", expresó. La jefa municipal también destacó que, a lo largo de sus casi 91 años de historia, la Cooperativa de Servicios Públicos de Porteña sostuvo una trayectoria de crecimiento continuo, ampliando prestaciones y mejorando la calidad de vida local.





## Editorial

### MILEI EN PICADA, SE AFERRA AL CAMPO

La persistencia de la inflación, el aumento del desempleo, el cierre de pymes y comercios, la ausencia en el sostenimiento de la infraestructura vial, y los casos de corrupción generan el peor momento para la imagen pública del presidente Milei. Cada vez más personas aseguran que su presente no se condice con los éxitos que ensalza el presidente ultra, un cortocircuito señalado no sólo por sus detractores sino incluso por referentes de la ortodoxia económica, afines a sus políticas. En ese contexto, el malhumor social se expande, atizado por escándalos de corrupción. Casi todas las encuestas de opinión alertan que la imagen presidencial está en su peor momento, con tendencias de rechazo que se acercan a los dos tercios del electorado.

En este contexto, la historia se repite una y otra vez. Más allá de las promesas generadas por los sectores de la energía y la minería, el sector agropecuario es el afil que vuelve a sostener a un Gobierno nacional que carece de dólares. En este contexto, la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) presentó un estudio que indica que si finalmente algún gobierno se anima y elimina las retenciones, la superficie agrícola podría crecer en 2,2 millones de hectáreas (una superficie equivalente a 100 veces la que ocupa la ciudad de Buenos Aires), y la cosecha podría crecer hasta 180 millones de toneladas dentro de diez años. Actualmente la recaudación por retenciones se estima en unos 5.000 millones de dólares. Eliminarlas implicaría una caída inicial en la recaudación del Estado Nacional, pero que éste obtiene un resultado neto positivo a partir del cuarto año desde la eliminación. Nadie parece estar dispuesto a "banca los trapos" durante una gestión entera, y está claro que Milei no cumplirá su promesa de campaña. El sector agro deberá conformarse con los pequeños avances logrados hasta la fecha. El problema no es el volumen de la cosecha que aparece como récord, sino la rentabilidad asimétrica y el endeudamiento de miles de productores, por lo que los agricultores corren para mantener sus márgenes, mientras que los ganaderos correrán más rápido para capitalizarlo. La firma del acuerdo Unión Europea y Mercosur, China y Estados Unidos, permitirán que la producción bovina y la exportación de carne, despeguen fuertemente. Como siempre, hay ganadores y perdedores en el mundo de los agronegocios.

El "hueso duro de roer" seguirá siendo la microeconomía, la del día a día, porque hubo un rebote en la macro pero en la mayoría de los sectores de la población eso no se percibe.

@Grupo\_Portal  
@portaldelinterior  
www.portaldelinterior.com.ar

## CBA Me Capacita 2026: La Provincia invierte \$3.000 millones para fortalecer la formación profesional y las oportunidades de empleo

**Llaryora encabezó el lanzamiento de una nueva edición del programa que brinda herramientas y habilidades para acceder al mercado laboral. La iniciativa contempla cursos presenciales en capital e interior, así como una nutrida oferta de cursos virtuales. En mayo inicia la convocatoria a la formación virtual, con un cupo de 7.000 vacantes.**



"Los números cierran con la gente adentro", enfatizó el gobernador Llaryora.

El gobernador Martín Llaryora encabezó el lanzamiento de la edición 2026 de CBA Me Capacita, el programa del Gobierno de Córdoba que brinda formación profesional y está orientado a potenciar las oportunidades de inserción laboral de los habitantes de la provincia. Esta iniciativa ofrece más de 2.200 cursos presenciales gratuitos en 293 localidades, además de una amplia oferta en modalidad virtual para garantizar el acceso equitativo, con certificaciones avaladas por la Universidad Nacional de Córdoba y el Ministerio de Educación provincial. Con una inversión provincial de 3.000 millones de pesos, el programa busca además fortalecer sectores estratégicos que abarcan desde los oficios tradicionales hasta las demandas de la nueva economía. Durante su discurso, el gobernador Martín Llaryora destacó que, en un contexto económico complejo a

nivel nacional, la Provincia sostiene un modelo de gestión que apuesta a generar políticas enfocadas en el desarrollo social y la inclusión laboral.

"La capacitación en oficios y el acceso

al conocimiento son herramientas que nadie te puede quitar. Permiten mejorar el lugar en el que una persona está y abren nuevos horizontes y oportunidades", expresó.

Asimismo, el mandatario puso en valor el alcance federal de la iniciativa: "Este programa va a llegar a toda la provincia, con más de 100 mil cordobeses que van a poder capacitarse, aprender y construir un futuro distinto". De esta manera, la Provincia busca fortalecer las posibilidades de capacitación, aprendizaje y formación continua, acercando herramientas que promuevan la mejora en las condiciones de empleabilidad en distintos ámbitos laborales. También se apunta a fortalecer el desarrollo de la economía familiar y solidaria, según las características de cada territorio provincial. En este marco, Llaryora sostuvo que "un modelo económico tiene que cerrar con los números, pero también tiene que generar empleo".

Por su parte, el rector de la Universidad Nacional de Córdoba, Jhon Boretto, valoró la importancia del acuerdo con la Provincia para la acreditación y certificación de las capacitaciones, y destacó que "estas articulaciones entre instituciones que se sostienen en el tiempo permiten construir políticas que se consolidan y generan impactos reales, brindando oportunidades concretas para las personas".

### +INFO

Las inscripciones a los cursos presenciales están abiertas en la página oficial del Ministerio de Desarrollo Social, mediante el Formulario Único de Postulantes <https://formularioinscripcion.cba.gov.ar/fup/ciudadano>

Los cursos presenciales están destinados a personas de 16 años en adelante, que cuenten con Ciudadano Digital (nivel 1) para realizar la postulación, sin importar su nivel de estudios ni condición laboral. Esta formación se dictará en: 27 Centros de Desarrollo Regional CEDER (y sus subseces), tres Centros Integrales de Formación e Inserción Laboral (y subseces), seis plazas productivas y más de 30 organizaciones de la sociedad civil e instituciones de la ciudad de Córdoba.

La propuesta se complementa con una sólida oferta en modalidad virtual, que garantiza el acceso equitativo en todas las regiones. A partir de mayo, CBA me Capacita ofrecerá 30 cursos virtuales para la ciudadanía cordobesa, con un cupo previsto de 7.000 personas.

# 270 MIL

## MEDIDORES INTELIGENTES YA INSTALADOS

*Tecnología de vanguardia que te permite  
chequear tu consumo prácticamente  
en tiempo real y administrarlo eficientemente.*

*Más y mejores servicios para vos.*



Diseñada para simplificar la gestión de plantas de agua potable, otorgando la capacidad de monitorear y gestionar cada aspecto del sistema, adaptándose a la tecnología.



## MÁS AGUA

Sistema de Gestión Inteligente  
para Servicios de Agua

[www.cooptech.com.ar](http://www.cooptech.com.ar)

 [cooptech\\_morteros](https://www.instagram.com/cooptech_morteros)  3562449277

 **COOPTECH**  
Soluciones 4.0





## TRABAJO

# El programa CBA Me Capacita 2026 ya está en marcha

**El gobernador Martín Llaroyra encabezó el lanzamiento de una nueva edición de la iniciativa que brinda herramientas y habilidades para acceder al mercado laboral. Hay cursos presenciales, en capital e interior, y virtuales.**

“La capacitación en oficios y el acceso al conocimiento son herramientas que permiten mejorar el lugar en el que una persona está y abren nuevos horizontes y oportunidades”, expresó el gobernador Martín Llaroyra en el lanzamiento de la edición 2026 de CBA Me Capacita, el programa que brinda formación profesional y está orientado a potenciar las oportunidades de inserción laboral de los habitantes de la provincia.

La iniciativa –que se propone llegar a más de 100 mil cordobeses– ofrece más de 2.200 cursos presenciales gratuitos en 293 localidades, además de una amplia oferta en modalidad virtual para garantizar el acceso equitativo, con certificaciones avaladas por la Universidad Nacional de Córdoba y el Ministerio de Educación provincial.

Con una inversión de 3.000 millones de pesos, también se busca fortalecer sectores estratégicos que abarcan desde los oficios tradicionales hasta las demandas de la nueva economía.

El plan de formación brinda, además, herramientas para desempeñarse en la eco-

nomía social y circular mediante capacitaciones en atención y cuidado de personas, así como en prácticas agropecuarias asociadas al cuidado del ambiente, buscando potenciar tanto la empleabilidad individual como el desarrollo de las economías familiares en todo el territorio.

Marcos Torres, ministro de Desarrollo Social y Promoción del Empleo, destacó que esta nueva edición “es una política sostenida que crece y se adapta a los desafíos de estos tiempos tan difíciles”.

Por su parte, el rector de la Universidad Nacional de Córdoba, Jhon Boretto, explicó que “estas articulaciones entre instituciones permiten construir políticas que se consolidan y generan impactos reales, brindando oportunidades concretas para las personas”.

Finalmente, Maximiliano López, referente del Colegio Profesional de Inmobiliarios (CPI), subrayó: “Este tipo de iniciativas brindan herramientas concretas y abren oportunidades que muchas veces escasean”.

Para inscribirse a los cursos presenciales, ingresar a [formularioinscripcion.cba.gov.ar/fup/ciudadano](http://formularioinscripcion.cba.gov.ar/fup/ciudadano) y completar.



## CURSOS PRESENCIALES

- Para postularse: tener 16 años en adelante y contar con Ciudadano Digital (Nivel 1).
- No importan nivel de estudios ni condición laboral.
- Se dictarán en:
  - 27 Centros de Desarrollo Regional CEDER y subsedes.
  - 3 Centros Integrales de Formación e Inserción Laboral y subsedes.
  - 6 plazas productivas.
  - Más de 30 organizaciones de la sociedad civil e instituciones de la ciudad de Córdoba.

## CURSOS VIRTUALES

A partir de mayo, CBA Me Capacita ofrecerá 30 cursos virtuales, con un cupo previsto de 7.000 personas.

En lo que va del año, más de 9.300 beneficiarios del Programa Primer Paso y Empleo+26 se están capacitando bajo esta modalidad, así como más de 2.300 personas en toda la provincia están participando de cursos virtuales del Programa Fortalecer Oficios de la Secretaría de Economía Social.