



CÁMARA ARGENTINA
DE PRODUCTORES
DE **PECAN**

www.cappecan.com.ar



NEWSLETTER N° 12

NOVIEMBRE 2017



>>> NOTA DE TAPA



Más información en www.capecan.com.ar

>>> ACTIVIDADES REALIZADAS



Día Técnico N° 30 en Esquina, en Yapú Guazú.

¡Comenzamos la jornada con un sol radiante!

Al entrar, el camino contornea la plantación de nuestra tan privilegiada especie arbórea: el pecán.

Todo se encontraba muy prolijamente arreglado y ordenado para la ocasión de tan esperado evento. Fuimos recibidos por Esteban y Belén en su casa en el campo y nos prepararon unos exquisitos chipás, torta asada, café, té y mate, qué rico!

Iba llegando mucha gente, presentándonos algunos a quienes no

conocíamos y saludando a los amigos ya conocidos de la Cámara. Por supuesto las preguntas habituales: que tal tu plantación o al no conocido, dónde queda tu campo, cuántos árboles llevás plantados, etc.

Y seguía sumándose gente. Asistimos casi noventa personas, unos de Tucumán, otros de Santa Fe, de Buenos Aires, de Entre Ríos, de Corrientes y hasta de Chaco vinieron. Todos sentaditos en el galpón tan bien dispuesto.

Charlie arrancó el día con institucionales, tempranito, para estar todos atentos. Luego nos presentamos las distintas comisiones. Siguió nuestro querido asesor Mariano con su exposición sobre sarna, siempre tan didáctico y claro. Fue excelente y creo que a nadie le quedó dudas de que, esta enfermedad en el pecán una vez que comienza, lo único que te queda es hacerte amiga y saber guiarla. Ángel Romano, socio de la CAPP y productor de Tucumán expuso su charla sobre análisis de costos, queda claro lo importante de llevarlos para orientarnos al objetivo buscado. Muy buena y clara la exposición.

Esteban nos contó el desarrollo de su explotación. Muy interesante como llegó a introducirse en la actividad con anécdotas extraordinarias. Entre ellas el significado de Yapú Guazú, que es "gran mentiroso", en alusión a que el campo iba a tener otro destino, una hostería para pescadores ya que es la actividad local.

El almuerzo riquísimo, mini albóndigas de pescado, pinchos ahumados de carpincho o jabalí, chips de mandioca y empanadas de carne, jamón y queso y verdura. Que menú Etchepares! Luego vino cafecito y la recorrida al campo. Que cómo regás, cómo fertilizás y la historia de la plantación con eventos climáticos y demás yerbas. Luciano Balonchard, de Metalfor S.A. hizo la demostración a campo de una de las nebulizadoras de la empresa y luego contestó y explicó algunos detalles, gracias Luciano y a Metalfor por contribuir al desarrollo de la producción pecanera.

Por supuesto que entre idas y venidas en todo momento nos acompañaron los chipá y las tortas quemadas, con café, té o mate. Sí, mucha mateada!

A pesar de que coincidió con el día de la madre, la concurrencia fue excelente, pero lo que remató la jornada con gran y grata sorpresa fue el exquisito e inolvidable dulce de mamón que nos dieron como souvenir los dueños de casa y lindo recuerdo como despedida de tan agradable día.

Gracias a todos por la colaboración para hacer de este día una contribución al porvenir de tan grandiosa producción como lo es este amigo, este ser con vida vegetal que es el pecán!



Sara Crespo
Coordinadora de la Comisión Técnica
Valle de Traslasierra, La Paz, Córdoba

Ver videos y presentaciones DT N° 30 CAPP

>>> COLUMNISTA INVITADO

Análisis económico-financiero de la producción de pecán.

Además de la notable vocación por el cultivo que se nota en casi todos los productores de pecán, es importante



analizar esta actividad con un fin económico, ya que implica una fuerte exposición de capital en los primeros años que es necesario recuperar de la manera más acelerada y eficiente posible.

Para esto, es importante realizar un detallado registro de las actividades realizadas y los costos incurridos con el objeto de disponer de ella para poder hacer un adecuado análisis de control de gestión. Este simple registro de información, si se hace de manera sistematizada y ordenada nos dará la oportunidad de revisar y optimizar los gastos efectuados. Es un trabajo rutinario que se puede ejecutar tanto en un sistema cerrado de control de gestión como en una base de datos sobre una planilla de cálculo o simplemente en un cuaderno a mano alzada. Una vez que se dispone de esta información se puede avanzar en análisis parciales en áreas que nos interesa evaluar, como costo de mano de obra, costo analítico de una o varias tareas, eficiencia del uso de recursos, etc., y/o en el análisis económico de la gestión de la empresa.

Para esto último existen parámetros que nos permiten evaluar de manera analítica la incidencia de los diferentes centros de costo en el resultado de la empresa. La rutina puede ser la siguiente, aunque existe la posibilidad de que se adapte parcialmente a diferentes estructuras y tipos de productores:

Ingreso Bruto – Acondicionamiento – Flete – Impuestos Directos = **INGRESO NETO**

Ingreso Neto – Gastos Directos = **MARGEN BRUTO** (primer resultado del proceso productivo).

Margen Bruto – Costo de Administración y Estructura = **RESULTADO OPERATIVO** (más cerca de la verdad).

Resultado Operativo – Impuestos e Intereses Pagados = **RESULTADO POR PRODUCCIÓN**

Resultado por Producción – Retiros = **SALDO PARA CRECIMIENTO** (este es el resultado real).

Si bien este análisis del control de gestión es lo más cercano a la realidad de cualquier empresa agropecuaria que podemos implementar desde lo operativo y habiendo realizado el registro de información mencionado, el resultado real de la empresa deberíamos evaluarlo a través del análisis patrimonial. Este procedimiento, aunque no considera el análisis detallado de los diferentes centros de costos de la empresa, permite involucrar en la evaluación de la actividad el peso de las variaciones patrimoniales del activo fijo, el que tiene un peso importante en esta actividad.

El análisis económico-financiero también puede estar orientado a evaluar un proyecto de desarrollo de una plantación de pecán. Al armar el flujo de fondos del proyecto y una vez definidos el manejo agronómico que se dará a esa plantación con sus costos involucrados, hay que definir en qué momento comenzarán a producirse los ingresos, a qué ritmo de crecimiento y con qué precios en el mercado. Ya que los valores que se consideren tanto de producción como de precios en cada año son los determinantes de la variabilidad de los resultados del proyecto, es importante que se consideren sus variaciones, ya sea a través de un análisis de sensibilidad o de un análisis estadístico como la simulación Montecarlo (@Risk).

En el análisis del flujo de fondos de un proyecto cualquiera se utilizan normalmente algunas variables como la tasa interna de retorno (TIR) o el valor actual neto (VAN). Se pueden hacer algunas observaciones sobre estos y otros indicadores a tener en cuenta:

TIR: dado que se trata de una inversión con un horizonte de funcionamiento muy largo en el tiempo, para que este indicador tenga un peso adecuado en el análisis de la misma, se debería aplicar a un flujo de fondos de por lo menos la mitad de la vida útil y realizar una adecuada valuación del valor residual de la inversión. Esto es muy difícil y demasiado influyente. Por otro lado, debido a que una vez que la plantación comienza a generar saldos anuales positivos, los mismos crecen aceleradamente, en caso de aplicarse debería utilizarse la tasa interna de retorno modificada, que considera el efecto financiero de esos saldos.

VAN: este es un indicador con las mismas restricciones de la TIR, especialmente en lo referente a la valuación del valor residual de la inversión.

Período de Repago: de acuerdo al manejo agronómico propuesto y a las variables de rendimiento y precio mencionadas, el período de años necesarios para equilibrar los gastos con los ingresos anuales y el período de años para la recuperación de la inversión variará significativamente. Este indicador seguramente será relevante al momento de tomar la decisión.

Rentabilidad sobre el activo total: este indicador es la relación porcentual entre el saldo anual y el activo total involucrado en el proceso productivo. Debe ser analizado una vez lograda la estabilización productiva y representa un indicador relevante en descripción del potencial productivo del proyecto.

Rentabilidad sobre el capital circulante: es la relación entre el saldo anual y el circulante involucrado en el proceso productivo. Igual que el anterior, es un buen descriptor de proyecto estabilizado.

Rendimiento de Indiferencia: representa la producción anual necesaria para cubrir los gastos operativos necesarios a un precio preestablecido. Este indicador define el riesgo productivo del cultivo. Cuanto más alejado esté del rendimiento previsto es más seguro.

Precio de dolor: este valor sirve para establecer el riesgo precio de un proyecto y se calcula como el precio necesario para una producción objetivo, para cubrir la totalidad de los costos productivos anuales. Igual que en el ítem anterior, cuanto más lejos esté del precio objetivo es más seguro.

Ing. Agr. Angel M. Romano
Miembro de la Comisión Técnica
Pueblo Viejo, Tucumán

>>> OTRA MIRADA



Cuatro “tips” para manejar el suelo de la plantación.

Por **Monte Nesbitt**. Revista Pecan South. Septiembre 2017.

En marzo, es importante mirar las copas de los árboles y evaluar los frutos para la cercana cosecha, pero también debemos mirar el suelo, ya que su cuidado es una inversión para tener eficiencia en la cosecha, promover la salud del árbol y de la tierra.

1- Utilizar glifosato en esta época en baja dosis por unas 8 semanas, no para matar el pasto sino para limitar su crecimiento de la variedad Bermuda y otras especies de césped, para hacer la posterior cosecha más simple. Se debe realizar con precisión, ya que, más dosis matará el césped aumentando luego la aparición de malezas y una dosis menor fallará en el control. Es importante la calibración de los picos de la pulverizadora para adecuar la máquina y cubrir todo el espacio de los pasillos entre filas de pecanes en una única pasada.

2- Prevenir la germinación y aparición de malezas que compitan con el pecán, ya que si bien entre marzo y abril se enlentece el crecimiento foliar, el crecimiento de raíces continúa. Aplicar a mediados de marzo un herbicida pre-emergente. Repetir en junio dependiendo de las lluvias. El uso de pre-emergentes reduce el uso de pos-emergente, que además son potencialmente más dañinos para los pecanes. En pre-emergentes, es importante: A- Conocer qué malezas hay en verano y en invierno; B- Revisar en el marbete del producto a utilizar qué malezas controla; C- Asegurarse de que está aprobado para su uso en pecanes; D- Como se mencionó antes, calibrar apropiadamente la pulverizadora nos dará seguridad para los pecanes y efectividad en

la aplicación.

3- Diversificar la cobertura del suelo para evitar erosión, moderar la temperatura de la tierra y mejorarlo con la producción de materia orgánica. Los cultivos de cobertura de suelo de invierno fueron importantes en la industria del pecán antes de la década del 70, pero esto cambió con el uso de herbicidas en banda. Sin embargo, el cultivo de leguminosas en invierno, crea refugios para insectos benéficos. Muchas plantaciones usan leguminosas perennes compatibles en parte con césped Bermuda.

4- Analizar el suelo en marzo, evaluar su fertilidad y medir el pH ya que, debajo de 6 se debería aplicar yeso para su control. El fósforo y el potasio se mueven lentamente en el suelo por lo cual, al final del verano o al inicio del otoño es un momento propicio para su aplicación y para tenerlos disponibles en la próxima temporada.

Finalmente, el control del suelo y su cobertura influirán en la humedad, población de insectos, textura del suelo, fertilidad y la facilidad para movilizarnos por la plantación con pulverizadoras, sacudidores y cosechadoras. El cuidado del suelo es en realidad el cuidado de los árboles.

Rodrigo Martín Torres
Socio CAPP
Tabossi, Entre Ríos

>>> MESA DIRECTIVA



Estimados pecaneros,

Ya quedó atrás el trigésimo día técnico en Esquina, Corrientes. Hay que mirar para adelante. Se va terminando el año y en poco tiempo partirá a EE.UU. un grupo de 10 productores que por iniciativa de Esteban Etchepare irán a ver proceso de cosecha y maquinarias de recolección. Esto es una muestra de lo que puede hacer un grupo humano donde lo que prima es el “aprendizaje compartido”.

Tendremos pronto, a fines de noviembre, una charla para los productores de la CAPP, en la que los viajeros que fueron a EE.UU. nos mostrarán fotos, videos y contarán las experiencias vividas, las recomendaciones para nuestra situación geográfica y económica.

El 2018 se va asomando y con el nuevo año, nuevas autoridades. Los que se ofrecen a participar y los que ya lo estamos haciendo, iremos conformando el equipo de la próxima Mesa Directiva, donde habrá un nuevo presidente que me reemplace, nuevo tesorero, secretario, etc.

Por suerte somos muchos productores, pero lamentablemente, son pocos los que participan en comisiones y grupos de trabajo. Nuevamente invito a todos aquellos que quieran colaborar y formar parte de alguna de las comisiones o grupos de la Cámara, a que se contacten con nuestra coordinadora Belén.

Me voy despidiendo, con la alegría del hermoso encuentro que tuvimos, con más de 80 asistentes, en lo de la familia Etchepare en Esquina, hace un par de semanas.

>>> COMISIÓN TÉCNICA



Avances en el pecán en los últimos dos años.

Producir pecanes es un proceso que lleva tiempo. En Argentina, donde es una actividad que está iniciándose, tenemos mucho por hacer:

El factor tiempo

Nuestra empresa, una sociedad familiar con 17 años, ha transitado y superado etapas de infancia del monte y de nosotros como novatos productores. Los árboles ya producen en forma sostenida y aunque no hemos llegado a una producción que nos satisfaga aún, estamos – gracias a los aportes de colegas productores y especialmente al asesor– aprendiendo a conocer y reconocer mejor los requerimientos del monte.

El factor humano

Planificar junto al asesor las tareas y las inversiones ha sido probablemente el mayor logro de estos últimos dos años. Sin dudas es una actividad intensiva, con muchas variables, que exige la atención más cercana posible de todos los involucrados.

La capacitación del personal y su mirada atenta y cotidiana son indispensables e invaluables sus aportes.

Nunca es suficiente insistir en la capacitación permanente del personal no sólo en los aspectos agronómicos-fenológicos, sino también en el uso eficaz de la maquinaria, los agroquímicos, las anotaciones, etc.

El factor capital

Hace tiempo ya que dejamos atrás la utópica idea de que cuando llegáramos a comprar el sacudidor la cosecha sería más eficiente y de ahí en más siempre la haríamos de ese modo. Hoy sabemos que es sólo una etapa más y que cada vez que hay algo de capital, hay que hacer una nueva inversión, para agrandar el galpón, para comprar otra máquina, etc.

En una actividad como esta que es de largo plazo, donde los errores se pagan en tiempo perdido, el consejo y el asesoramiento profesional periódico en el monte son indispensables y la mejor inversión posible.

El factor Consorcio-Cámara

Fundar hace 13 años y participar activamente en el Consorcio - ahora Cámara - nos ha exigido un tiempo y un esfuerzo importante, pero se ha traducido en avances que, solos, como empresa aislada hubieran sido impensables. Gracias a estar juntos estamos avanzando en áreas de:

- Comercialización: distribución y venta en el mercado interno.
- Exportación: exportando en forma creciente, triplicamos este año el volumen entregado.
- Difusión: es tal vez uno de los trabajos menos reconocidos y más exigentes ya que pocos nos dedicamos a ser productores de pecán como primera actividad y tenemos que robarle minutos a las corridas cotidianas, pero a pesar de esto vamos posicionando al pecán como un fruto seco de gran calidad nutricional.
- Técnica: Compartiendo contactos y viajes hemos aprendido sobre maquinarias específicas tanto para las tareas de cosecha, procesado y pulverizado como sistemas y tiempo de riego, manejo de enfermedades, fertilización, poda, etc.

Desafíos técnicos: concientizar a los productores socios en la importancia de:

- Comprender mejor las variables que definen el rendimiento para planificar las tareas anuales.
- Decidir junto al profesional los planes de riego y fertilización en base a los resultados de análisis foliares, tomando en cuenta los datos de los análisis de suelo y agua relacionados a los rendimientos del monte.
- Aprender a realizar la poda más adecuada a cada plantación en tiempo y forma.
- Importancia de hacer seguimiento fenológico para programar tareas.
- Ajustar los datos varietales al comportamiento real local para superponer variedades para optimizar la polinización, ergo, la producción.
- Capacitar al personal en cada tarea que realizan.
- Favorecer y alentar toda iniciativa de creación de empresas de servicios de plantación, pulverización, poda, cosecha, etc.
- Tener un fluido nexo con las empresas que diseñan maquinarias para que puedan adecuar equipos existentes de otros cultivos a las particularidades del pecán.
- Disminución de agroquímicos a favor de una producción más sustentable con productos de bandas verdes.
- Coordinar compra y uso de chipeadora con algún productor cercano para usar madera de poda como *mulch*.
- Rotar los principios activos en los agroquímicos para evitar la generación de resistencia en plagas y enfermedades.
- Buscar alternativas de cultivos de coberturas o *mulch* para disminuir fuera del tiempo de cosecha el uso de herbicidas generales y reducir la competencia de las malezas, el pasto, etc.

Desafíos institucionales de la CAPP:

- Mejorar nuestro nexo con el INTA, INIA (Uruguay), UBA, UNL, etc.
- Incorporar a más socios a las Comisiones.
- Lograr apoyo para la formación de nuevos grupos de trabajo, tipo Cambio Rural.
- Capacitar asesores.
- Contactar laboratorios que puedan hacer análisis foliares, de agua y de suelo.
- Reforzar las protecciones nacionales, provinciales y municipales de los montes frente a la aplicación de herbicidas que afectan a los árboles por deriva.

Haber logrado sortear toda clase de obstáculos y después de 13 años seguir juntos y haber pasado ya por 5 experiencias de exportación conjunta ha sido probablemente el mayor logro de estos últimos dos años.

En un país y en una época de grandes cambios, logramos crecer con un grado aceptable y sano de armonía y de desacuerdo creativo.

Es cada vez más claro que al ser pequeños individualmente, solamente juntos, trabajando en equipos, podemos hacer mucho más.

Elsita Boffi
Coordinadora Comisión Técnica
Cuchilla Redonda, Entre Ríos

>>> COMISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN



Como ustedes saben, uno de los objetivos que están planteados desde la Cámara es la promoción y desarrollo del mercado interno. Los motivos que impulsan con fuerza este desafío son:

- Contar con una vía de comercialización alternativa a la de exportación, para lograr los mejores beneficios ante cualquier cambio de escenario.
- Canalizar los volúmenes no exportables de una manera ordenada y estandarizada, intentando defender nuestro producto y sus precios.
- Prepararnos de manera organizada para los volúmenes que se vayan a sumar los próximos años, a partir de los productores jóvenes

que se van incorporando a la aventura pecanera.

Es por esto que queremos comentar y compartir con todos ustedes las áreas de trabajo que estamos encarando desde la Comisión de Comercialización Interna, para lo cual nos resulta importante repasar las líneas de acción que nos hemos planteado:

1. Lograr presencia de la nuez pecán en la mayor cantidad de puntos de venta (PDV) del mercado interno.
2. Una vez adentro de los PDV, alcanzar rotación del producto.
3. Profesionalización de los compradores para que puedan distinguir una nuez pecán de calidad.

Hoy logramos construir una base de 16.600 puntos de venta reales (con razón social y domicilio), que son los que realizan el 50% del volumen de alimentos de las principales empresas que existen en Argentina. Estos PDV se encuentran desparramados por todo el territorio nacional. Entendemos que este debería ser nuestro *target* de clientes para los próximos años.

Sabemos ya dónde queremos que nuestras nueces se vean exhibidas, pero debemos avanzar en la construcción del puente para llegar de manera ordenada y estandarizada a ese segmento de clientes.

Al igual que existe en la exportación, desde la Cámara queremos desarrollar y ofrecer un modelo de comercialización al cual se puedan sumar todos los productores que estén interesados y que cumplan con los requisitos que el modelo vaya a considerar.

Después de debates, intercambio de ideas y consultas, hemos decidido avanzar con un plan que vaya de menor a mayor. Queremos arrancar con una prueba piloto en 2 o 3 provincias y que esas experiencias, nos dejen aprendizajes para luego ir replicando el modelo al resto del país.

Para cada provincia nos encargaremos de buscar, evaluar y seleccionar el distribuidor que mejor se acerque al perfil ideal que necesitamos, con el cual compartiremos el *target* de PDV a los cuales queremos llegar en un lapso determinado. Negociaremos precio, márgenes y calidad de nuez a comercializar.

Definiremos qué producto vender: forma comercial más viable; cómo: metodología de trabajo fijando protocolos, funciones y responsabilidades tanto de los compradores como de los vendedores.

Es un trabajo arduo que demandará tiempo y esfuerzo, pero estamos convencidos que es el camino que debemos recorrer para lograr los mejores beneficios para los socios de la Cámara.

Ojalá pronto podamos estar enviándoos el plan detallado de las regiones geográficas por las que arrancaremos y la invitación a los productores para que puedan sumarse a esta nueva vía de comercialización.

Saludos cordiales,

>>> COMISIÓN DE EXPORTACIÓN



TEMPORADA 2017

Ya terminada la 5ta. exportación de la CAPP, queda analizar qué podemos mejorar para la próxima temporada. Este año se incorporó un segundo turno de exportación, logrando que los productores con recolección temprana no tengan tanto tiempo sus nueces en espera de la cosecha de los productores con zonas o variedades más tardías. Este logro trajo aparejado un importante incremento de logística tanto en programación como administración, fue realmente un avance en relación a exportaciones anteriores. Aún es un poco temprano pero, pareciera que no tendremos reclamos de calidad, y esto gracias a que también trabajamos muy fuerte con la inspección de las partidas exportadas.

Es muy importante aclarar que esta negociación está basada en un excelente trabajo hecho en las temporadas anteriores que nos permitió avanzar sobre bases sólidas. Este fue un año de despegue de volumen pero el mérito real fue de las gestiones pasadas, mi mejor reconocimiento a ellos.

No dejaría de valorar el excelente trabajo de toda la gente de DESDELSUR, ya que gracias a su participación hemos logrado concretar exportaciones a mi criterio impecables.

Este año se exportaron aproximadamente 150 toneladas. Creemos que con un incremento estimado del 40% estaremos el próximo año en 200/220 toneladas, por lo cual deberíamos seguir trabajando en mejorar muchos de nuestros procesos.

Temas, a mi criterio, importantes a mejorar:

1. Incrementar la búsqueda de otros clientes para lograr los mejores precios posibles en el mercado sin perder lo conseguido durante estos años ya que teniendo varios compradores podremos negociar precios, tamaños y porcentaje de *kernel* con mayor comodidad.
2. Deberíamos intentar buscar cliente/s para aquellas nueces que teniendo buen *kernel* y buena calidad no aplican para exportar por su tamaño, si bien es difícil encontrar canales para este tipo de producto vale la pena intentar conseguirlo.
3. Intensificar las encuestas a los miembros de la CAPP para que informen cantidades de producción esperadas, con esto podríamos programar cantidad de contenedores y turnos de exportación para así poder cumplir con algún otro posible comprador.
4. Continuar y perfeccionar nuestro programa de inspecciones para mantener y/o mejorar la calidad de nuestro producto. Para lograr este objetivo debemos seguir trabajando, unificando criterios tanto de las plantas de

proceso a terceros como de los auto-procesados, esto nos seguirá posicionando en el mercado de calidad, mejorando precios y ganando mercados.

5. Buscar nuevos canales de exportación para productos diferentes, a nueces con cáscara y con mayor valor agregado tales como: nueces peladas, aceites, etc.

Por último quiero agradecer a la CAPP y a toda la Comisión de Exportación por haberme incorporado a este excelente grupo de trabajo.

Arq. Ricardo Pasquinelli
Miembro de la CDE
San Pedro, Buenos Aires

>>> COMISIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES



La Comisión de Pequeños Productores es el desencadenante de haber participado todos los integrantes de la Cámara en el trabajo de volcar los datos de sus plantaciones en una encuesta realizada tiempo atrás. Los resultados demostraron el alto número de socios que tenemos menos de 1.000 plantas.

Esta información fue muy útil y nos ubicó más en las dificultades que muchos de los productores tenemos a la hora de establecer nuestras metas en la plantación.

Al evaluar geográficamente los datos recibidos consideramos oportuno agruparlos en provincias, siendo Buenos Aires la que más productores tenía dentro de esta realidad. De ahí que quizás como experiencia piloto se está llevando adelante en esta provincia, pero en el futuro se podría o debería replicar en otras.

Fue desde el principio nuestra preocupación que estos socios se vieran más reflejados dentro de la Cámara y que pudieran resolver situaciones más rápidamente con la ayuda de otro productor cercano. Comencé entonces notificando por *mail* la conformación de esta comisión y a partir de ahí se le fue dando forma a esta nueva idea. La respuesta fue fuerte e inmediata logrando despertar en los productores un marcado interés sobre este tema, a partir de este punto comenzamos a generar las reuniones.

Nos empezamos a encontrar a comienzos de este año y en principio, lo estamos haciendo en la plantación de alguno de los productores del grupo. La temática ha sido establecer puntos de interés a tratar para luego dar una recorrida al monte y compartir experiencias.

Ya llevamos tres reuniones realizadas y comenzamos a ver muy buenos resultados. Hemos hecho un resumen de las actividades que cada socio puede ofrecer y estamos analizando la mejor forma de agrupación como para facilitarnos los costos y la logística. Creemos que es una experiencia positiva e innovadora que ayuda a sumarnos más al proyecto de la producción del pecán en Argentina.

De más está decir que si algún socio desea saber algo más sobre este tema será bienvenido y puede hacerlo escribiendo a mi correo: sergiopages@goldtop.com.ar.

Gracias a todos.

Sergio M. Pagés
Coordinador de la CPP
Miembro de la Comisión Directiva
Castelli, Buenos Aires

>>> COMISIÓN DE DIFUSIÓN



Estimados Socios,

Como todos saben, ya estrenamos nuestra nueva página Web completamente rediseñada y compatible con todos los dispositivos móviles. Podrán navegar indistintamente desde su PC, tablets o celulares.

Además, hemos incorporado nuevas funcionalidades que contribuyen a una mejor comunicación y permiten interactuar entre todos los asociados.

Encontrarán, entre otras cosas, datos sobre el funcionamiento de la Cámara, una biblioteca con los newsletters ya publicados y artículos de interés, información sobre días técnicos y jornadas de la CAPP, galería de fotos de los montes de nuestros socios, actualización de novedades, artículos relacionados con toda la actividad pecanera y una sección de “foros”.

Los foros representan un espacio ideal donde todos los socios pueden participar, permiten publicar mensajes, debatir ideas, aclarar dudas, intercambiar opiniones sobre temas específicos. Allí, un usuario comienza un tema y luego los demás van aportando sus respuestas e ideas al respecto, esto se conoce como “posts”.

Si todos participamos y aportamos nuestras prácticas y conocimientos, iremos almacenando y creando “El libro de la rica experiencia en el cultivo del pecán”, el que será una importante fuente de información a la hora de realizar consultas y buscar asesoramiento, siempre teniendo en cuenta las características del monte de cada uno.

Creemos que la comunicación a través de los foros puede ser una herramienta muy útil ya que allí ingresa cada uno en el momento que quiere y sólo lo hace buscando el tema de su interés.

La estructura de navegación de la página consta de tres niveles:

1. Público en General.
2. Productores de pecán no asociados a la CAPP.
3. Socios de la CAPP.

Recuerden que los socios obtienen un mayor nivel de acceso y además pueden participar en la carga de contenidos una vez que se hayan registrado como tales. Si bien muchos ya lo han hecho, queremos invitar a quienes todavía no lo han realizado a que completen los pasos ingresando en:

www.cappecan.com.ar/users/register

Podrán encontrar el instructivo accediendo a:

Queremos agradecer a todos los que colaboraron en el desarrollo de este proyecto, en especial a Gustavo Simonutti quién se ocupó en la mayor parte de este tema, a todos los que enviaron fotos de sus montes para poder ilustrar la página y a quiénes enviaron artículos destacados para subir a la Web.

Si desean realizar alguna sugerencia, les pedimos envíen un correo a: coordinadora.cappecan@gmail.com.

Saludos cordiales,

Ma. Belén Della Giustina
Coordinadora de la CAPP
Gualeguay, Entre Ríos

>>> RECUERDOS DEL ING. AGR. NÉSTOR BRUNO

El Ing. Agr. Néstor Bruno inició su carrera profesional en el INTA hace más de treinta años; con anterioridad se desempeñó ocupando diferentes puestos en el Ministerio de Educación.

En su desempeño profesional en el INTA como extensionista, cubrió puestos de Jefes de Agencia en distinta localidades como Tres Arroyos, Necochea y en el Delta del Paraná. Se perfeccionó realizando dos maestrías, la primera en Extensión Rural y la segunda en Negocios; en los últimos años cursó un doctorado con la misma especialidad.

En el año 2008 su carrera profesional dentro del INTA tomó nuevos rumbos, se incorporó al Proyecto Propecán dependiente de la EEA Delta del Paraná. Dicho proyecto llevaba en ese momento diez años desde su inicio, Néstor le aportó su impronta personal con enfoque en la capacitación, en el desarrollo y en la transferencia de tecnología.

Fue así que durante su trabajo dentro del grupo de pecaneros, hizo especial hincapié en la conformación de Grupos de Cambio Rural en distintas regiones del país y en la conformación y seguimiento de una extensa red de ensayos -que incluye desde jardines de introducción, colecciones y ensayos propiamente dichos- ubicados en distintas regiones del país que van desde Misiones, Catamarca, Santiago del Estero pasando por Entre Ríos, Buenos Aires y la Pampa, hasta llegar a Chubut.

Lo suyo era el contacto con el productor -con su problemática- disfrutaba de organizar y participar de capacitaciones, de encuentros y de reuniones aunque las distancias a recorrer fueran extensas y en más de una ocasión, los recursos escasos.

En el último tiempo, dada su problemática de salud, se dedicó nuevamente a su antigua pasión- la educación y la capacitación- y de este modo aprovechó toda su energía en transmitir a las nuevas generaciones sus conocimientos y experiencias, dando cuenta de su generosidad.

Néstor era una gran persona, además de un tradicional extensionista del INTA, con mucho tiempo laboral y personal dedicado a su pasión el campo y el desarrollo rural.

Tuvimos mucha suerte como pecaneros que sus últimos años en el INTA, los haya dedicado incansablemente a la nuez de pecán.

Ing. Agr. Ana Laura Grassi
INTA - Propecán

>>> TIPS DE BUENA SALUD

TORTA DE NUEZ ... para caer en la tentación.



Ingredientes:

1 taza de azúcar y un poquito más,
100 grs. de manteca blanda y un poco más,
200 grs. pecán peladas, 4 yemas,
1 taza harina leudante,
1 cda. polvo para hornear,
1/2 taza de crema de leche,
1 cda. de esencia de vainilla, 4 claras,
3 cdas. de dulce de leche repostero.

Salsa de chocolate:

1 y 1/2 taza de leche, 1 taza de azúcar,
150 grs. de chocolate para taza, 50 grs. de manteca,
1/2 cda. de bicarbonato de sodio.

Modo de preparación

1. Batir el azúcar con la manteca hasta que se transforme en una crema. Reservar.
2. Colocar las pecán sobre un papel y triturarlas con el palote de amasar (es esencial para el éxito de la torta). Agregarlas al batido anterior.
3. Incorporar las yemas de a una por vez y batir muy bien después de cada adición.
4. Incorporar la harina leudante previamente tamizada con el polvo de hornear alternando con la crema de leche. Perfumar con la esencia de vainilla.
5. Batir las claras a punto nieve con una pizca de sal y unirla a la preparación anterior con movimientos envolventes.
6. Enmantecar un molde savarín (con el hueco en el medio) con mucha manteca. En lugar de espolvorear el molde con harina, hacerlo con abundante azúcar molida.
7. Colocar la mezcla en el molde (con la cocción va a crecer un montón).
8. Cocinar en horno moderado por aproximadamente 45 minutos (al introducir un palillo no debe tener adherencias).

9. Retirar la torta del horno. Desmoldar en una fuente profunda y dejar enfriar.

Salsa de chocolate

1. Colocar en un recipiente grande la leche, el azúcar, el chocolate cortado en trocitos y la manteca.
2. Llevar al fuego y revolver constantemente con cuchara de madera hasta que se disuelva la preparación.
3. Agregar el bicarbonato de sodio (la mezcla subirá un montón) y dejar hervir despacio, moviendo cada tanto con cuchara de madera hasta que quede una salsa espesa. Al enfriarse toma más consistencia todavía.

FINAL FELIZ

Untar la torta con el dulce de leche repostero.

Cubrirla con la salsa de chocolate fría.

Decorar con mitades de pecán.

Especial para disfrutar a la hora del té.



>>> CARTA DE LECTORES



Queremos que el lector tenga la posibilidad de dar a conocer sus propuestas, sus reclamos o necesidades. Haga click en el siguiente "link" para enviarnos su carta:

<https://goo.gl/forms/zGp0cbLVikwXuenv1>

>>> AVISOS ADMINISTRATIVOS

- Agradecemos a todos los socios que colaboraron en enviar la Ficha de Ingreso para cumplimentar los requisitos mínimos que debemos completar desde que funcionamos como Cámara.

- CUENTA BANCARIA para pago de cuota social:

BANCO SANTANDER RÍO

Sucursal: Nueva Nuñez (0372)

CÁMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE PECÁN

N° de cuenta: 0372-001715/6

CBU: 0720372320000000171568

Por cualquier consulta escribir a:

[http://coordinadora.cappecan@gmail.com](mailto:coordinadora.cappecan@gmail.com)



Página Web CAPP



Enviar un Email

Copyright © 2016 Cámara Argentina de Productores de Pecán

www.cappecan.com.ar

news.cappecan@gmail.com