

**Subject:** [Comunicación Interna] CONOCIÉNDONOS 10: JAVIER ARAGONE Y DOLORES GÓMEZ SAYAVEDRA, LA PAZ, CÓRDOBA

**From:** Prensa CAPPECAN <prensacappecan@gmail.com>

**To:** prensa-cappecan@googlegroups.com

**Date Sent:** Mon, 9 Aug 2021 09:26:31 -0300

**Date Received:** Mon, 9 Aug 2021 05:26:48 -0700 (PDT)



Lunes 9 de agosto de 2021



## **JAVIER ARAGONE: TRES VARIABLES QUE DEBEN CONTROLARSE**

**¿Cuándo y cómo comenzaron a relacionarse con los pecanes?**

Nuestro vínculo con los pecanes surge a partir de una mudanza que hicimos de Buenos Aires a Córdoba en el año 2009. Mi actividad laboral me exigía muchas semanas de viaje por año y cada vez resultaba más cansador. Con mi mujer empezamos a analizar a qué se dedicaban los cordobeses y nos dimos cuenta de que, dentro de las opciones que se repetían, en la única que podíamos encajar era en lo agropecuario. Salimos a buscar alternativas de campos y nos dimos cuenta de que debíamos apuntar a algo intensivo, ya que no contábamos con presupuesto para un cultivo de mayor superficie. Indagando las alternativas de producciones intensivas dimos con Graciela y Tojo Ojea (uno de los primeros productores de pecán en la Argentina), quienes nos presentaron muy amablemente su experiencia en pecán. Ante la consulta sobre si el pecán podía funcionar en Córdoba, nos contactaron con Agustín y Sara Barrutia, con quienes hubo muy buena sintonía desde un principio. En definitiva, ya teníamos una idea de proyecto y buenos amigos que podían ayudarnos con su experiencia en la zona.

### **¿Cuántas plantas o hectáreas tienen actualmente?**

Actualmente, nuestro establecimiento "El Legado" tiene 30 hectáreas plantadas en 2015, que han entrado en producción ya este año, y otras 14, plantadas en 2018. En total son 5.000 plantas en un marco de plantación de 10 x 8. En el 2020 desarrollamos, junto con parientes y amigos, otro campo con 62 hectáreas.

### **¿Cómo ve el futuro del pecán en nuestro país o desde nuestro país al mundo?**

Veó un gran potencial para el pecán en nuestro país. Se ha avanzado en la comunicación y difusión del pecán, pero aún falta una enormidad. Existen muchas zonas donde todavía no se lo conoce y también falta mucha metodología de trabajo para poder tener un crecimiento sostenido. En nuestro caso, en esta primera cosecha pudimos realizar algunas pruebas que nos demuestran que la comunicación y la continuidad son clave. Un ejemplo: en negocios donde vendimos nuestras nueces y la rotación era baja, colocando un pequeño cartel plastificado que comunica tres bondades del pecán, se multiplicaron las ventas por cinco.

El otro punto, según mi entender, es cómo proveer pecanes de calidad durante todo el año. Cuesta mucho retomar y reconquistar a los negocios y consumidores, si vendemos fuerte durante cuatro o cinco meses y luego desaparecemos siete meses. Pero, sin lugar a dudas, tenemos todo por crecer. ¡A quien prueba el pecán le cuesta volver a los frutos secos tradicionales!

Respecto al desarrollo del pecán en el mundo y cómo juega la Argentina en ese terreno, veo algo similar a lo que sucede en el mercado interno: mucho potencial en países y mercados que recién están familiarizándose con este fruto seco. Creo que en la Argentina se está trabajando fuerte en obtener nueces de calidad y eso nos permitirá jugar el partido con grandes ventajas. Se están empezando a ver clientes que vuelven a elegir nuestros pecanes: es una gran señal. Es clave mantener la rigurosidad en la calidad, porque nos estamos dando a conocer.



**¿Cuáles cree, en su experiencia, que son los puntos en que debemos mejorar como productores de pecán para favorecer el desarrollo económico, el negocio?**

En lo personal, intentando simplificar el negocio del pecán, veo tres variables que deben controlarse: costos, volumen de producción y precio.

En el precio, como productores, no tenemos mucha capacidad de injerencia. En cambio, tenemos mucho por trabajar y mejorar en las otras dos variables. Si hiciéramos una encuesta a los socios de CAPPecán, la mitad seguramente diría que el pecán es un mal negocio y la otra mitad que es un buen negocio. Cuando uno indaga en lo fino para entender por qué existe esta sensación tan opuesta, empieza a ver que hay patrones comunes en uno y en otro grupo. Creo que hay ciertas buenas prácticas e indicadores que sería ideal que se compartieran entre todos los socios, como, por ejemplo y algo básico, la cantidad de hectáreas por empleado. Hay plantaciones que tienen un empleado para cinco hectáreas y otras que tienen un empleado para 30. ¿Qué está haciendo bien el de 30 que podría replicar el de cinco?

Lo mismo sucede con el volumen de producción por hectárea: ¿por qué existe tanta diferencia entre los productores? ¿Por riego? ¿Poda? ¿Fertilización? ¿La zona? ¿Son todas las variables? Tiene que haber estándares que podrían ser una gran guía para todos los productores y, si uno se sale de ese estándar, ser consciente de que lo está haciendo y tener una justificación. Esta sería una gran herramienta de gestión.

**¿Qué palabras les diría a nuevos socios que recién tienen sus plantas en los primeros años, aún sin producción o con baja producción?**

Busquen asesoramiento. Pero asesoramiento del bueno. Pidan referencias a otros productores y verifiquen los resultados que están teniendo. Los primeros años son clave en este cultivo y cualquier error cuesta mucho dinero y tiempo corregirlo.

Visiten plantaciones, hablen con los demás socios, interiorícense y aprendan. Escuchen, vean los distintos modelos y, con buena información, tomen las decisiones que mejor les haga sentido. No me parece bueno que uno descansa

ciegamente en el asesor: hay que involucrarse y cuestionar para que el asesor se vea en la obligación de comprometerse al ciento por ciento.

---

## COMUNICACIÓN CAPPecán

---



Lo invitamos a enviarnos, a través de nuestras vías de comunicación, todo material que considere de importancia para la difusión de nuestra actividad, tanto entre los socios de la CAPP como al público en general, por las redes y la Web. Muchas gracias por su participación.



Web



Facebook



Instagram



Email



Copyright © 2021 Cámara Argentina de Productores de Pecán  
All rights reserved

---

--  
Estimados, a menos que el contenido del correo que envíe sea de interés general, solicitamos escribir a las direcciones particulares de los socios.

Para consultas administrativas generales escribir a: [coordinadora.capecan@gmail.com](mailto:coordinadora.capecan@gmail.com)

Para comunicarse con las autoridades de la Cámara:

Presidente: Pablo Barone. E-mail: [baronepecan@gmail.com](mailto:baronepecan@gmail.com)

Vicepresidente: Gustavo Simonutti. E-mail: [gs@skya.com.ar](mailto:gs@skya.com.ar)

Tesorero: Esteban Etchepare. E-mail: [gauchopecans@gmail.com](mailto:gauchopecans@gmail.com)

Recordatorio: únicamente se puede publicar sobre asuntos relacionados con nuestra actividad. Por favor abstenerse de publicar chistes, temas políticos, cadenas solidarias, noticias generales, etc. Para asuntos comerciales entre socios, establecido el contacto,

continuar luego usando los correos individuales.

Muchas gracias.

COMISIÓN DIRECTIVA CAPP

---

Has recibido este mensaje porque estás suscrito al grupo "Socios CAPPecan" de Grupos de Google.

Para cancelar la suscripción a este grupo y dejar de recibir sus mensajes, envía un correo electrónico a [prensa-cappecan+unsubscribe@googlegroups.com](mailto:prensa-cappecan+unsubscribe@googlegroups.com).

Para ver esta conversación en el sitio web, visita [https://groups.google.com/d/msgid/prensa-cappecan/CAOh7uhySU%2BSCx\\_noRcA%3DvuaDCeRWzCmcs89Y%2BWLfPwXUb0fpPg%40mail.gmail.com](https://groups.google.com/d/msgid/prensa-cappecan/CAOh7uhySU%2BSCx_noRcA%3DvuaDCeRWzCmcs89Y%2BWLfPwXUb0fpPg%40mail.gmail.com).