



Desarrollando comunidad

Iniciativas integradoras para lograr un futuro sostenible

FRANQUEO A PAGAR
CUENTA N° 13161
CORREO OFICIAL
ISSN N° 2382-4892



Falta cada vez menos
El Congreso CREA 2022
presente en la Expo Rural.



Soja de primera
Guía para diseñar
cultivos exitosos.

**Impulsamos el
negocio de quienes
trabajan e invierten
en nuestra tierra.**

Si el campo evoluciona,
evoluciona el país.



Conocimiento compartido
Soluciones colaborativas
VOS PODÉS SER CREA
sostenibilidad • innovación • integración



Sede CREA: Sarmiento 1236 - 5° piso (C1041AAZ) – Buenos Aires, Argentina.
Tel.: (011) 4382-2076/79 - [f/crea.arg](https://www.facebook.com/crea.arg) [@crea_arg](https://twitter.com/crea_arg) [y/canalcrea](https://www.youtube.com/canalcrea) [i/crea_arg](https://www.instagram.com/crea_arg)





Nota de tapa

10 | **Hacer la diferencia**

La experiencia de la Fundación Encender en La Pampa.

24 | **Promover el arraigo rural**

La experiencia de Azul Solidario.

30 | **Nuestra primera gestión ambiental**

Un círculo virtuoso de mejora continua.

38 | **Buenas Prácticas en Entre Ríos**

CREA es parte de la iniciativa provincial.

40 | **Soja de primera**

Guía para diseñar cultivos exitosos.

48 | **El valor de la integración comercial**

Una iniciativa de Fucrea.

54 | **Sobre bases sólidas**

Cómo es el proceso de cría y recría en el tambo de la familia Brandi.

Sumario



16 | **Un día al año**

Abrir las tranqueras puede transformar la mirada de la sociedad sobre el campo.



20 | **Educación para todos**

Un programa impulsado por el CREA General La Madrid.

62 | **30 años no es nada**

Gira de productores del Sur de Santa Fe por el Mato Grosso. .

74 | **Falta cada vez menos**

El Congreso CREA 2022 presente en la Expo Rural.

76 | **El precio de la tierra**

78 | **Lo ayudamos a presupuestar**

82 | **Apuntes**

AGRADECEMOS a las empresas que apoyan la generación de contenidos CREA

Patrocinantes



Auspiciantes



www.crea.org.ar

[f/crea.org](https://www.facebook.com/crea.org)

[@crea_arg](https://twitter.com/crea_arg)

[/canalcrea](https://www.youtube.com/canalcrea)



Volkswagen asistencia 24 h 0-800-666-3434



Nueva Amarok V6 258 cv



**La más indomable
de las Amarok**

volkswagen.com.ar



Utiliza y
Recomienda



Shell
HELIX



Foto no contractual. Equipamiento según versión. Origen: Argentina. Para más información consulte en www.volkswagen.com.ar. Volkswagen Argentina S.A. Av. De las Industrias No. 3101, Gral. Pacheco, Buenos Aires.

Garantía
6
años
o 150.000 km

Editorial



Desarrollo de comunidad

Quienes formamos parte de CREA creemos fundamentalmente en las personas. En consecuencia, creemos también en la comunidad. Y es en esta dinámica compartida donde suceden las grandes transformaciones. En esta interacción tenemos la responsabilidad de descubrir cómo generar las condiciones para construir un futuro próspero.

Esta inquietud representa uno de los desafíos más ambiciosos que tenemos por delante como personas, como empresas, como sector y como sociedad; y es por eso que alrededor de esta temática girará el cuarto eje del Congreso CREA 2022: *Desarrollo de comunidad*.

¿Por qué es clave pensar en términos de "comunidad"? Porque es a través del intercambio de ideas y mediante el diálogo, que podremos construir sobre la base de principios y valores firmes y duraderos.

Construir con otros hace posible que soñemos más allá, que lleguemos más lejos. La construcción colectiva y colaborativa supone siempre el acuerdo, la búsqueda de consenso con quienes tienen puntos de vista diferentes. De esta forma se generan mejores ideas, mejores agendas. ¿Supone esto un mayor esfuerzo? Sí, pero de esta manera ganamos todos. Porque el aprendizaje nos enriquece, nos eleva como personas y también como empresarios.

Encontrar la manera de acordar planes de trabajo con visos de futuro exige que tengamos la madurez suficiente para dejar de lado las diferencias, o bien para resignificarlas. De este modo podremos valorarlas positivamente como lo que son. Esa es nuestra mayor fortaleza como sociedad: la diversidad, la multiplicidad de voces y el respeto por la opinión de todos.

Sólo si nos respetamos podremos trascender más allá de la coyuntura y construir un nuevo hito como Movimiento y como país. Lo haremos también en la medida en que podamos ampliar el campo de nuestra mirada.

Los invito a buscar espacios de diálogo, a generar conversaciones con otros integrantes de la comunidad para diseñar en conjunto la agenda que nos permita lograr las más importantes transformaciones. Para que seamos cada vez más los que nos involucremos en construir el futuro próspero con el que todos soñamos.

Un abrazo.

Santiago Negri
Presidente de CREA

CREA

Consortios Regionales de
Experimentación Agrícola

FUNDADOR ARQ. PABLO HARY (†) COMISIÓN DIRECTIVA – EJERCICIO 2021/23

Presidente	Santiago Negri
Vicepresidente	Jorge Sáenz Rozas
Secretario	Martín Kenny
Prosecretario	Mauricio Davidovich
Tesorero	Eugenio de Bary (h)
Protesorero	Guillermo Zorraquín
Vocal titular	Fernando de Nevaes
Vocal titular	Matilde Bunge
Vocal suplente	Sebastián Sabattini
Vocal suplente	Ricardo García

Revisores de Cuentas

Daniel Bitti /Eduardo De Coulon

Vocales regionales

Oeste: Pedro Montovio; Mar y Sierras: Allan Cameron; Litoral Norte: Silvina Pietrantueno; Litoral Sur: María Gaynor; Norte de Buenos Aires: Lucas Gandolfi; Centro: Matías Lanz; Sudoeste: Bernardo Lulhe; Sudeste: Eliseo Zavala; Semiárida: Néstor Albizúa; Norte de Santa Fe: Diego Dalla Fontana; Este: Jorge Olmedo; Sur de Santa Fe: Sergio Serra; Santa Fe Centro: Darío Beltramino; Oeste Arenoso: Alejandro Vidal; NOA: Martín Ficco; Valles Cordilleranos: Ricardo Bombal; Córdoba Norte: Néstor Scarafia; Chaco Santiagueño: Nicolás Romagnoli; Patagonia: Ignacio García Diez.

Consejo consultivo

Ex Presidentes: Eduardo P. Pereda (†); David Arias (†); Esteban Berisso; Luis Enrique Garat (†); Miguel Moneta; Lorenzo Amelotti (†); Manuel Candia; Manfredo Von Rennenkampff; Bruno Quintana; Marcelo Lanusse (h); Alberto Ruete Güemes; Orlando Williams; Luis María Coviella; Eduardo Pereda (h); Carlos Vaquer; Marcos Rodríguez; Marcelo Carrique; Germán Weiss; Oscar Alvarado (†); Rafael Lorente; Juan Balbín; Alejandro Blacker; Francisco Iguerabide; Francisco Lugano; Michael Dover.
Ex vicepresidente: Adriana Arnaldo.

Socios honorarios

Gregorio Pérez Compagnon, Wolfgang Grabisch (†), Marino Zafanella (†), Carlos Puricelli (†), Gianfranco Pensotti (†), Ignacio Galli, Luis Barberis (†), Adolfo Glave, Jorge Molina (†), Ángel Berardo, Sergio Lenardón, Bolsa de Cereales, Adolfo Casaro (†), Marcelo Foulon (†), INTA, FAUBA, Ernesto Viglizzo y Alberto Quiroga.

Coordinadores regionales

Oeste: Ignacio Lamattina; Mar y Sierras: Nora Mailland; Litoral Norte: Alejandro Socas; Litoral Sur: Federico Vouilloud; Norte de Buenos Aires: Pedro Estrugamou; Centro: Fernando García; Sudoeste: Nora Kugler; Sudeste: Pablo Corradi; Semiárida: Francisco Ferreira; Norte de Santa Fe: Marcos Buscarol; Este: Pilar Laurel; Sur de Santa Fe: Santiago Gallo; Santa Fe Centro: Rodolfo Tkachuk; Oeste Arenoso: Lucía Franchino; NOA: Ezequiel Vedoya; Valles Cordilleranos: Juan Pablo Castellano; Córdoba Norte: Rodrigo Bosch; Chaco Santiagueño: Diego Figueroa; Patagonia: Pablo Auliso.

Director Ejecutivo

Cristian Feldkamp

Equipo de dirección organizacional

Investigación y Desarrollo: Ariel Angeli
Metodología y Desarrollo Personal: Francisco Mouriño
Administración, sistemas y procesos: Jorge Pignataro
Integración a la Comunidad: Eugenia Wolcuff
Desarrollo Institucional: Elizabeth Roberts
Comunicación: Lorena Prenol
Gestión de Personas: Daniela Rodegher



Juntos producimos mejor

Descubrí la nueva Tarjeta Santander Agronegocios y accedé a los mejores convenios para la compra de:

- Insumos.
- Hacienda.
- Repuestos de maquinaria agrícola.

Conocé más en santander.com.ar/agro



CARTERA COMERCIAL. OTORGAMIENTO SUJETO A EVALUACIÓN CREDITICIA. LOS ACCIONISTAS DE BANCO SANTANDER RÍO S.A. NO RESPONDEN EN EXCESO DE SU INTEGRACIÓN ACCIONARIA.



Hacer la diferencia

La experiencia de la Fundación Encender en La Pampa.

Los integrantes del CREA Pico-Quemú venían colaborando con su comunidad desde hace tiempo, aunque lo hacían de manera puntual y siempre se quedaban con la sensación de que sus ganas de aportar no se correspondían con los resultados esperados.

Por ese motivo, dos años atrás decidieron organizarse para sistematizar un plan de trabajo social que pudiera establecer metas, procesos y evaluación de logros. Para ello contrataron a Luis Vedoya, ex responsable del programa EduCREA, con quien, luego de meses de trabajo conjunto, elaboraron metodologías para generar oportunidades de desarrollo profesional y personal para los jóvenes de la comunidad pampeana de Quemú Quemú.

Así fue como a comienzos de 2021 nació la Fundación Encender, cuyo objetivo es promover la capacitación laboral y el acceso a estudios de educación superior de jóvenes pertenecientes a familias de escasos recursos económicos y en situación de vulnerabilidad social.

“Muchos chicos no terminan el secundario y carecen de un horizonte laboral definido que les permita desarrollarse como personas, motivo por el cual decidimos instrumentar cursos de formación orientados a obtener trabajos que son actualmente demandados por el mercado”, explica Guillermo Vassia, integrante del grupo, que cuenta con dos firmas que forman parte del CREA Pico-Quemú (región Oeste Arenoso).

Comenzaron ofreciendo cursos de operación de tractores, sembradoras, pulverizadoras y cosechadoras, para luego incorporar uno de asistente de cabaña. Sin embargo, pronto observaron que buena parte de la oferta resultaba más atractiva para los hombres que para las mujeres. “Por esa razón, decidimos crear un curso de oficios digitales en el marco de un

acuerdo con la Asociación Civil Semillero Digital, entendiendo que es más diverso y que responde a una demanda de profesionales muy importante”, remarca Guillermo. En este caso, la capacitación abarca desde la gestión de comercio electrónico, marketing digital y Google Ads hasta la edición de videos y tareas de “community manager”.

Cada uno de los cursos cuenta con la validación de la Subsecretaría de Educación Técnico Profesional del Ministerio de Educación de la provincia de La Pampa. Al completar cuatro módulos, los estudiantes reciben un certificado del Instituto Nacional de Educación Tecnológica (INET), el cual depende del Ministerio de Educación de la Nación.

Además de la capacitación técnica, Luis Vedoya, director ejecutivo de la Fundación Encender, brinda un curso de liderazgo basado en el desarrollo de competencias laborales, dado que en algunas ocasiones los jóvenes no han tenido oportunidad de ejercitar habilidades sociales y emocionales que resultan claves para desenvolverse en un ámbito de trabajo. “Los aspectos técnicos son indispensables, pero no suficientes, porque se requiere hacer hincapié en los valores de la responsabilidad y el compromiso, de manera tal que cada uno pueda ser el protagonista de su propia vida”, apunta Guillermo. Cada estudiante cuenta con un “mentor”, un profesional del área correspondiente a cada curso, que se encarga de acompañar al joven para guiarlo en cuestiones técnicas propias de la materia, pero también para mostrarle que, con las actitudes y los conocimientos adecuados, es posible desarrollarse laboral y personalmente.

“Con la figura del mentor, que es ad honorem, identificamos a muchas personas con ganas de donar su tiempo y sus conocimientos para pro-

mover cambios estructurales en la actitud de los jóvenes al ampliar de manera sustancial su visión de las oportunidades presentes”, comenta el titular del CREA Pico-Quemú.

Las interacciones resultantes de las mentorías, además de “romper” eventuales prejuicios, contribuyen a generar vínculos que no se hubieran producido de manera espontánea por ningún otro medio, lo que representa un activo social gigantesco para la comunidad.

“La satisfacción de transformar a las personas que viven en nuestra comunidad, para que puedan tomar las riendas de sus vidas y cumplir sus propósitos, es una tarea que tiene una retribución emocional enorme”, resalta Guillermo.

“No es sólo una cuestión de recursos económicos, se trata de crear las instancias y los

espacios adecuados para despertar el potencial presente en todas las personas que integran la comunidad. Una vez creado el marco, las cosas

“ La Fundación Encender permite canalizar la voluntad de ayudar al prójimo. Hoy somos muchos los que entendemos que no sirve que a una empresa le vaya bien en una comunidad donde la gente la pasa mal.

fluyen, porque la necesidad de contribuir es parte de la naturaleza humana”, añade.

En los últimos meses, la Fundación comenzó a recibir aportes tanto monetarios como de trabajo voluntario de parte de empresarios, profesionales y trabajadores dispuestos a colaborar con la obra. “Cuando arrancamos, lo hicimos en la comunidad de Quemú Quemú que es la que tenemos más a mano, pero ahora las actividades se están extendiendo a otras localidades de la provincia de La Pampa”, explica Guillermo.

Otra de las iniciativas emprendidas por la Fundación es el apoyo universitario a estudiantes provenientes de familias de escasos recursos;



Los cursos cuentan con la validación de la Subsecretaría de Educación Técnico Profesional del Ministerio de Educación de la provincia de La Pampa.



AGROMETAL

Nueva **ADX MAGNA**

GRANDE, COMO TUS GANAS DE CRECER

Nuestra nueva sembradora **ADX MAGNA** es la Air Drill multipropósito más adaptable, ágil y práctica del mercado. Con un ancho de labor de 13 mts. y su diseño con sistema Land Copy, ofrece una óptima apertura del surco y clavado en todo el ancho de la sembradora sin necesidad de lastre. Cuenta con tolva de 13.000 lts. y un ancho de transporte de 3,9 mts, y 60 cms. de despeje, Magna te permite cambiar de lote rápidamente, optimizando la jornada de trabajo para aprovechar mejor tu ventana de siembra.

Con la **nueva ADX MAGNA**, sembrá más y mejor.



AGROMETAL.COM



SEMBRAMOS
CONFIANZA



la propuesta es sumar cada vez más becarios por año.

En 2021, luego de un relevamiento realizado en colegios secundarios de Quemú Quemú, se seleccionó a dos estudiantes con potencial para ayudarlos a cumplir su vocación, que correspondió a las carreras de abogacía y analista programador. En 2022 se sumarán cuatro jóvenes más al programa de becas.

Además de ayudarlos a inscribirse en la universidad y gestionar el albergue, la Fundación proporciona una ayuda económica anual, la cual debe ser complementada por la familia del alumno. Adicionalmente, brinda un "mentor" acorde a la carrera en cuestión.

"La Fundación Encender permite canalizar la voluntad de ayudar al prójimo. Hoy somos mu-

chos los que entendemos que no sirve que a una empresa le vaya bien en una comunidad donde la gente la pasa mal. Y no se trata sólo de una cuestión económica, porque muchas veces una palabra de aliento produce un cambio transformador que no puede medirse exclusivamente en términos monetarios", indica Guillermo.

"La inversión de tiempo, capital social, el hecho de abrir las puertas de la empresa e involucrar a los colaboradores son todas acciones que impactan en la confianza de nuestros beneficiarios, los hace sentir capaces e importantes, les aporta una visión de futuro que antes no tenían", resume Guillermo, quien hoy integra, junto a otros tres integrantes del CREA Pico-Quemú, la Comisión Directiva de la Fundación Encender. Más información en: encender.org.ar. ✉

EL CLUB DEL CHEQUE

Dólar | Euro | Real | Criptomonedas | Cheques



ESCOBAR

Puertos del Lago
La Rambla Plaza 15
Piso 3, OF D.
☎ 11-6363-9062

VILLA URQUIZA

Av. Triunvirato 4624
☎ 11-3649-1062

9 DE JULIO

Av. Bartolomé Mitre 1114
☎ 2317-41-7028

VILLA DEL PARQUE

Cuenca 3469
☎ 11-6528-7230

JUNÍN

Saavedra 38
☎ 236-453-2221

TRENQUE LAUQUEN

Villegas 413
☎ 2392-63-2481

NORDELTA

DEL CAMINANTE 30,
4TO OF 429

☎ 11-2815-3864

 ElClubdelCheque

 ElClubdelCheque



¡Biotecnología aplicada al control de micotoxinas!

A large, expressive red brushstroke graphic that serves as a background for the product name. The stroke is thick and textured, with varying shades of red and some darker, almost black, areas, giving it a dynamic and artistic feel. It is centered in the middle of the page.

**DETOXA[®]
PLUS**



Dr. Bata Ltd
Biotecnology in feeding



Un día al año

Abrir las tranqueras puede transformar la mirada de la sociedad sobre el campo.



¿Por qué no dedicar al menos un día al año para mostrar cómo trabajan las empresas agropecuarias? Eso se preguntó Victoria Zorraquín, integrante del CREA Roque Pérez-Saladillo (región Sudeste), y puso manos a la obra para organizar la visita de estudiantes secundarios al Establecimiento El Trigo en el marco de una salida educativa.

Compartieron la invitación a las instituciones educativas que conforman la red de CREA Es-

cuelas de la región Sudeste y, para sorpresa de los organizadores, recibieron más de 150 solicitudes.

“Entre alumnos y docentes, eran muchas más personas de las que pensábamos recibir, lo que representó un desafío enorme que, afortunadamente, pudimos resolver con éxito”, comenta Victoria.

Los directores de la empresa, Alfredo García Santillán y Ricardo “Ricky” Negri, convocaron

al equipo de trabajo para diseñar el recorrido de la visita, al tiempo que la mesa regional del área de Integración a la Comunidad de CREA, coordinada por Patricia Ábalo, brindó apoyo organizacional. También fue esencial la colaboración de Anahí Carbone, coordinadora del grupo CREA Escuelas de la región Sudeste, y de los empresarios CREA Lucila Sonnenfeld y Sergio Dalla Lasta (presidente de la mesa de Integración a la Comunidad de la Región Sudeste).

La jornada consistió en cuatro módulos, el primero de los cuales comprendió una charla ofrecida por "Ricky" Negri, ex presidente del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa), acerca de los desafíos del sector agroindustrial.

El segundo módulo correspondió al manejo de la hacienda en la manga, donde se hizo foco en la importancia de hacer un seguimiento individual de los integrantes del rodeo por medio de datos relevados por caravanas electrónicas, mientras que la tercera parada comprendió una visita al corral donde se encuentran los toros que integran el plantel de reproductores del rodeo de cría; en este caso, la charla se concentró en los criterios de selección de la genética bovina en función de los requerimientos buscados por el sistema de producción.

El cuarto y último módulo consistió en una recorrida por un planteo de trigo doble propósito; allí

podieron observar el cultivo destinado a cosecha y un sector del mismo pastoreado por novillos.

El desayuno consistió en dos facturas por invitado, mientras que el almuerzo se resolvió con un choripán. La región CREA Sudeste se hizo cargo del equipo de sonido, mientras que un colegio de Saladillo aportó las sillas.

"Algunas escuelas debieron recorrer más de 200 kilómetros para asistir al evento. Esa motivación se explica porque al aprendizaje logrado en el territorio tiene un impacto muy profundo; todos solemos recordar las visitas realizadas en nuestra época de estudiantes", remarca Victoria, quien es profesora y Magister en Educación y autora del libro "Esperanza en la Escuela", además de Fundadora de Educere Asociación Civil Docentes por un Mañana. También se desempeñó como directora de Investigación Tecnológica y EscuelAgro en el Ministerio de Agroindustria de la Nación.

"Quiero invitar a todas las empresas CREA a sumarse a estas iniciativas. Si muchos establecimientos abrieran sus puertas, en poco tiempo podríamos transformar la mirada de la sociedad sobre el campo. Estoy convencida de que esto es muy potente –y la experiencia nos lo demostró– porque al ofrecer una recorrida y mostrar lo que hacemos con total transparencia contribuimos, aunque sea en un solo día al año, a crear percepciones favorables y duraderas respecto del sector agropecuario", resume. ❖



El aprendizaje logrado en el territorio tiene un impacto muy profundo. Es por eso que muchos participantes recorrieron más de 200 kilómetros para asistir al evento.



JUNTOS PRODUCIMOS MEJOR



Alto rendimiento y biotecnología para todos los planteos productivos

SRM 566

VT3PCL*
MGCLRR2

SRM 6620

VT3P
MGRR2

LG 30680

VIP3

LG 30870

VT3P*
MGRR2

LG 36837

VT3P

LGSA 30.850

RR2

 **Agrisure Viptera**

 **VT Triple PRO**



   @lgsemillas
www.lgsemillas.com

*En trámite de inscripción

Agrisure Viptera® es una marca registrada de una compañía del Grupo Syngenta.

VT Triple Pro, Roundup Ready Maiz 2, Maizgard Roundup Ready Maiz 2 son marcas registradas de titularidad del Grupo Bayer

Limagrain 



Educación para todos

Resultados de un programa impulsado por el CREA Gral. La Madrid

En el año 2002, los integrantes del CREA Gral. La Madrid decidieron que debían comprometerse con su comunidad. Por ese entonces, la crisis estaba generando serios problemas a muchas familias de ese pueblo de la región sudoeste de Buenos Aires, las cuales no tenían recursos suficientes para acceder a la educación terciaria o universitaria de sus hijos.

Las primeras acciones se realizaron de manera intermitente y amateur: hacían consultas a escuelas o familias para ver qué podían necesitar. Pero pronto descubrieron que, con esa metodología, los resultados logrados eran escasos. Decidieron, entonces, que había llegado el momento de identificar las acciones por emprender para luego darles un marco formal.

Fue así que lanzaron una convocatoria para cubrir un cargo rentado por parte de un profesional que pudiese formular acciones concretas a partir de necesidades reales. La elegida fue una especialista con 40 años de trayectoria en el ámbito educativo regional: Mónica Pacín, docente jubilada y tía de Fernando Pacín, quien, por entonces era asesor del CREA Gral. La Madrid y fue de los impulsores de la iniciativa.

A través del contacto permanente con docentes y directivos de los colegios de la zona, la coordinadora del programa comenzó a detectar las necesidades presentes en cada establecimiento educativo para definir acciones a seguir.

La mayor parte de los recursos captados se destinan a otorgar becas y ayuda a los chicos que terminan el secundario, dado que, para las familias de pocos recursos, el costo de solventar estudios terciarios o universitarios en otras ciudades es prácticamente imposible de afrontar.

De este modo se constituyó la Asociación Civil sin Fines de Lucro "Aclara". Las primeras becas se otorgaron en 2005 y desde entonces fueron sumando más y más estudiantes todos los años. "Actualmente tenemos 40 alumnos becados en institutos terciarios y universidades de distintas localidades de la provincia de Buenos Aires", señala Mónica Pacín. "Todos los años se reciben entre dos y cuatro jóvenes", añade.

Con el advenimiento de la pandemia, surgieron nuevos desafíos, porque todos los alumnos que ingresaron al programa en 2020 lo abandonaron ese mismo año al no poder adaptarse a la modalidad pedagógica virtual.

Ese año, además, tomaron conocimiento de que, en La Colina, un pequeño pueblo del partido de Gral. La Madrid, muchos alumnos no estaban pudiendo acceder a contenidos educativos por carecer de conexión a Internet en sus casas. "Tomamos la decisión de pagar los abonos de Internet de todas las familias que no tuvieran conexión, de manera tal de asegurar que ningún estudiante se quedase sin acceso a la educación en un momento tan difícil", explica Mónica.

Además de los aportes realizados por los integrantes del grupo CREA, Aclara se financia con donaciones de otras empresas de la región. Al tratarse de una Asociación Civil sin Fines de Lucro, puede emitir comprobantes de las donaciones recibidas, los cuales pueden ser computados como gasto en la liquidación del Impuesto a las Ganancias de la empresa que hace el aporte.



Mónica Pacín, coordinadora de Aclara.

El estatuto de Aclara determina que el costo de administración y funcionamiento de la asociación no debe superar el 10% de los recursos totales invertidos, asegurando así que el 90% del dinero recaudado se destine siempre a los beneficiarios directos. La financiación de las acciones proviene exclusivamente de aportes privados de los fundadores y colaboradores de la Asociación. El monto del aporte es decidido libremente por el benefactor –sin montos mínimos–, pero una vez decidido se solicita la continuidad por, al menos, un año.

A partir de la colaboración de las asistentes sociales de cada institución educativa, todos los años se analizan listas de alumnos con potencial que pertenezcan a familias de escasos recursos. Luego se solicitan informes a profesores y se realizan encuestas a las familias. La coordinadora de Aclara realiza posteriormente entrevistas individuales con cada uno de los potenciales beneficiarios. Además de las admisiones anuales, Mónica tiene a su cargo el seguimiento de los estudiantes que cursan carreras terciarias o universitarias en el marco del programa.

En 2013 se creó el denominado “Plan de Articulación de Niveles” con el propósito de preparar a los estudiantes secundarios de quinto y sexto año en aquellas materias que suelen resultar más problemáticas durante los primeros años de la vida universitaria.

“Este proyecto surgió luego de que un alumno becado -que había sido abanderado durante toda la secundaria- abandonara la carrera de Contador Público en La Plata tras solo dos meses de cursada. Regresó completamente frustrado, a un punto tal que no quiso intentar estudiar nada más”, indica Mónica. “Lamentablemente, los chicos no salen bien preparados de la secundaria y necesitan una asistencia extraescolar”, añade.

Si bien inicialmente las clases se impartían de manera presencial en un establecimiento educativo de la zona, a partir de 2020 se dictan en formato virtual. “Preparamos a los chicos en matemática, química y técnicas de estudio con muy buenos resultados, porque aquellos que culminan el programa están luego en condiciones de seguir estudiando cualquier carrera que se propongan”, resume Mónica. ☒

VALORANDO SU TIERRA

- FERTILIZANTES FOLIARES NPK
- CORRECTORES DE CARENCIAS
- BIOESTIMULANTES FOSFITOS
- COADYUVANTES
- AUXILIARES

SERQUIM

DIVISION AGRO

@serquimagro
 @serquimagro

NUEVA PLANTA

Calle 11 N°591
Parque Industrial Pilar

Calle 22 N° 3323
San Martín (1650) - Buenos Aires

(+54 11) 4713 8111 www.serquim.com.ar

Elegí + Girasoles Nidera NS 1113 CL

Elegí **mayor potencial de rendimiento bonificado**
y estabilidad, combinado con el mejor perfil sanitario.
Elegí más en **rinde, tecnología y contenido de aceite.**



Elegí **potenciar**
tu girasol con una
recomendación
de densidad
y fertilización variable.



Promover el arraigo rural

La experiencia de Azul Solidario

Para Verónica Torassa, lo que comenzó como un pedido de ayuda para resolver una cuestión social urgente, se transformó, con el tiempo, en una extensa red de colaboración que contribuiría a mejorar la vida de miles de personas.

A comienzos de la década del 80, Verónica coordinaba programas de atención primaria de salud en el Hospital Materno Infantil de Azul (Buenos Aires). Durante la crisis de 2001 encontró que las instituciones encargadas de brindar contención a niños, adolescentes y embarazadas en situación de vulnerabilidad se habían quedado sin presupuesto: no tenían recursos siquiera para suplir los requerimientos más inmediatos.

Al observar la compleja situación en la que se encontraba Verónica, María Cristina Seeber, una compañera y amiga del CREA Tapalqué II (región Sudeste) propuso recurrir al grupo para que realizara los aportes destinados a cubrir ese déficit. "No teníamos siquiera la posibilidad de comprar comida para las guarderías municipales y la Casa del Niño. Gracias a las donaciones del CREA pudimos avanzar para resolver ese problema", recuerda Verónica.

Ambas convocaron a Horacio Navas, Fernando Rojas Panelo, Luis Cantallupi y Hernán Moreno, con quienes conformaron la ONG Azul Solidario, que fue de vital ayuda para asistir a cientos de niños y adolescentes embarazadas durante esa etapa tan difícil de la historia argentina. El apoyo se fue descontinuo progresivamente a medida que el Municipio pudo hacerse cargo de ese presupuesto.

Una vez finalizada la crisis económica, Verónica descubrió que la educación impartida en las escuelas rurales del partido bonaerense de Azul era por demás incompleta, y que eso dejaba a los alumnos en clara desventaja respecto de aquellos escolarizados en instituciones localizadas en centros urbanos.

Para incrementar la cantidad de materias impartidas, las escuelas rurales exigían contar con un mínimo de 20 alumnos por institución educativa. Entonces, Verónica tuvo una idea: reunir, al menos una vez por semana, a alumnos de escuelas vecinas para lograr ese cupo.

"Para solventar el costo del traslado de alumnos y docentes, el Concejo Deliberante de Azul aprobó una ordenanza que destina el 1% de la tasa vial del partido a ese propósito", explica (en 2008 esa contribución se incrementó al 2%).

Así fue como en 2005, como resultado de un trabajo conjunto realizado con las autoridades educativas del distrito, nació el proyecto Mejoremos la Calidad de la Educación Rural (ProMeCER), por medio del cual una vez por semana 23 escuelas primarias pluriaño de baja matrícula visitan –en el marco de un circuito rotativo– a otras escuelas vecinas con el propósito de alcanzar el número de alumnos requerido por la Dirección General de Cultura y Educación de la Provincia de Buenos Aires para asignar profesores a materias especiales, tales como Plástica, Educación física e idiomas. Por otra parte, alumnos de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires introdujeron a los alumnos rurales en el manejo de computadoras.

"Además de brindar una educación más completa, la conexión de diferentes escuelas vecinas estimuló la socialización de docentes y familias de una misma zona rural, generando vínculos y promoviendo el arraigo", remarca Verónica.

A partir de 2009 se sumaron talleres de banda, canto, danza contemporánea y circo, para lo cual, a través de la Fundación Puentes, que presentó un proyecto ante la Embajada de Canadá en la Argentina, se consiguió un equipo muy completo de instrumentos musicales nuevos.

Con la llegada de la pandemia, muchos de los logros pedagógicos obtenidos por Azul Solidario quedaron en suspenso durante los años 2020 y 2021, especialmente porque gran parte de las escuelas rurales no tenían acceso a una conexión de Internet.

En 2009, a partir de una gestión de Azul Solidario y del Consejo Escolar local, se había conseguido una conexión satelital, que era brindada a las escuelas azuleñas a través de la empresa estatal Arsat, pero el servicio fue descontinuado en 2012. Desde entonces se iniciaron gestiones ante autoridades provinciales y nacionales con el propósito de restablecer la conexión, pero sin éxito.

Finalmente, en el marco de un convenio con la Fundación Díaz Vélez, se logró brindar conexión a seis escuelas azuleñas entre junio y septiembre de 2021. Pocos meses después de esa iniciativa, el gobierno de la provincia de Buenos Aires implementó el servicio de Internet en la mayor parte de las escuelas rurales del partido.



Verónica Torassa (centro) junto a un grupo de docentes de escuelas rurales.

BAMBA

5412 7512 3412 3456

VALID THRU: 00/00

LEE M. CARDHOLDER

**PAGÁS CON BAMBA,
RECIBÍS SOJA.**

Te devolvemos el 1% de tus consumos mensuales en valor **SOJA** que replica posiciones en MatbaRofex

¡CONOCÉ MÁS!



www.bamba.ar
+549 11 6877 2921

Durante el año 2020 Azul Solidario implementó una iniciativa orientada a morigerar el aislamiento. “Mientras la pandemia continuaba, no era fácil entender por qué las escuelas rurales permanecían cerradas, al ser de baja matrícula y contar con espacio suficiente”, comenta Verónica.

Ese fue el origen del proyecto “Veó Veó en el Campo”, que consistió en solicitar a niños de entre 6 y 12 años que tomaran fotografías con los teléfonos celulares de sus padres para diseñar un calendario. La iniciativa fue coordinada por Margarita Pagliere e implementada en articulación con la carrera de Fotografía de la Escuela de Bellas Artes “Luciano Fortabat”, dependiente de la Jefatura Distrital de Educación de Azul, cuyos estudiantes, coordinados por el profesor Luis Navas, se comunicaban por videollamada con alumnos de las escuelas rurales para brindarles sugerencias al momento de realizar tomas sobre el tema propuesto: formas y texturas de troncos de árboles.

El producto final del proyecto se tradujo en una muestra fotográfica virtual y en la edición de un calendario con imágenes seleccionadas para cada mes. El impacto de la propuesta despertó en la ONG la idea de convocar voluntarios para relatar cuentos inspirados en dichas imágenes.



POTENCIAMOS EL TRABAJO DE LOS PRODUCTORES DE ALIMENTOS.

En ICBC creemos en la producción de alimentos como un factor clave del desarrollo de nuestro país. Por eso estamos junto al campo en los momentos donde más hay que estar, ofreciendo productos, servicios y beneficios para acompañar cada etapa del ciclo productivo.

- Oficiales en sucursales exclusivos para el sector.
- Servicios y créditos específicos para cada ciclo productivo.
- Visa ICBC Campo, ahorros y cuotas sin interés.
- Convenios de financiación a tasa fija en pesos y dólares.

El futuro nos inspira.

Se logró así recolectar 16 relatos que fueron editados en el libro Veo Veo en el Campo, una historia por contar. El éxito de la convocatoria fue tan amplio que se repitió en 2021 con la temática de paisajes rurales del Martín Fierro, y este año nuevamente con imágenes ilustrativas de trabajos rurales, para lo cual se sumaron aportes de alumnos de escuelas rurales de nivel secundario.

Si bien ProMeCER surgió con un fin pedagógico, lo cierto es también contribuyó a despertar nuevas inquietudes entre las madres de los alumnos, algunas de las cuales son cabeza de familia. Así fue como a partir de 2007 Azul Solidario, con el apoyo de la Sociedad Rural de Azul, comenzó a capacitar mujeres rurales en el oficio de hilado artesanal para terminar conformando el grupo "Hilados del Azul", al que posteriormente se sumaron mujeres de la ciudad para promover la integración entre el ámbito urbano y el rural.

"Además de convertirse en una salida laboral, representa un lugar de encuentro y sociabilización que ayudó a fortalecer vínculos y a encontrar un camino propio para muchas mujeres", señala Verónica.

Desde 2009, el Municipio y la Sociedad Rural de Azul financian los traslados de las integrantes de "Hilados del Azul" a ferias regionales y

nacionales, al tiempo que productores rurales realizan donaciones de lana y Azul Solidario gestiona la adquisición o donación de ruecas, telares y vellones para hilar.

Por otra parte, desde 2013 Azul Solidario, en forma articulada con el Hospital Materno Infantil y la Dirección de Atención Primaria de la Salud del Municipio de Azul, promueve, junto a la Dirección de Zoonosis Rurales, la realización de ecografías abdominales para la detección precoz de quistes hidatícosos, además de instrumentar campañas de comunicación destinadas a realizar pozos sanitarios donde se arrojen las vísceras de las ovejas que se carnean para consumo humano, de manera tal de evitar la propagación del parásito *Echinococcus granulosus* que ocasiona la enfermedad.

Las acciones de Azul Solidario son promovidas en un programa semanal transmitido en Radio Azul (AM 1320), cuyo espacio es financiado con aportes del CREA Tapalqué II.

"Las escuelas fueron los nodos necesarios para promover una serie de iniciativas que fortalecieron los vínculos entre los integrantes de las comunidades rurales. Si no se promueve el arraigo, mejorando la calidad de vida y educativa, el campo va a terminar siendo un desierto", resume Verónica. ❏



Tu meta, nuestro objetivo. Siempre juntos para ir más allá.

dji AGRICULTURE
DRONES AGRÍCOLAS

SIEMPRE, AKRON
EN AGRICULTURA, GANADERÍA Y LECHERÍA



AKRON
Kubota dji AGRICULTURE SBLG TIRECO



TOYOTA



SIENDO MIEMBRO **TREOS** TE BRINDA BENEFICIOS EXCLUSIVOS!



COROLLA



YARIS



ETIOS

CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.



HIACE



HILUX

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

CONTACTO COMERCIAL: FERNANDO MONTAOS



EMAIL: FMONTAOS@TREOS.COM.AR



CELULAR: (011) 15- 4407-2877



TOYOTA

TREOS

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840, VICENTE LOPEZ

WWW.TREOS.COM.AR

Nuestra primera gestión ambiental

Un círculo virtuoso de mejora continua.



Las empresas integrantes del CREA Pico-Quemú (región Oeste Arenoso) realizaron durante la campaña 2020/21 su primera gestión ambiental y, a partir de los resultados obtenidos, comenzaron a lograr mejoras medibles en varios indicadores clave.

Las evaluaciones se hicieron sobre campos con rotaciones agrícolas y agrícola-ganaderas (en tres establecimientos las pasturas rotan con cultivos anuales). Los registros empleados para generar los índices ambientales provinieron de la planilla DAT CREA, lo que implica que el trabajo no exige una carga adicional de datos.



En lo que respecta al Índice de Uso del Suelo (IUS), el promedio del CREA Pico-Quemú fue de 150 días en 2020/21 con un máximo de 188, 209 y 211 días en los tres casos que realizan rotación con pasturas.

En tanto, el IUS promedio, sin considerar superficie con pasturas en rotación, fue de 138 días en 2020/21. La empresa agrícola más destaca-

da al respecto logró un IUS de 181 días, el cual se explica fundamentalmente por el uso de cultivos de cobertura o servicio (gráfico 1).

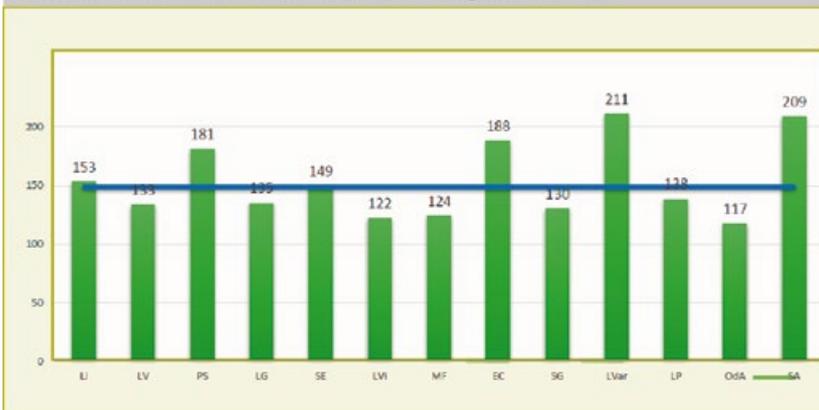
“En aquellos establecimientos que están localizados en zonas con menores regímenes pluviométricos o que cuentan con ambientes sin presencia de napa, es mucho más difícil lograr una intensificación del uso del suelo, especialmente en períodos de restricciones hídricas”, explica Martín Ginart, asesor del CREA Pico-Quemú.

“Los modelos intensivos son factibles cuando no escasea el agua, porque en situaciones de restricción hídrica se torna riesgoso consumir ese recurso durante el otoño y que luego no se alcance a recargar el perfil en la primavera”, añade.

El porcentaje de gramíneas en la rotación promedio del grupo CREA en 2020/21 fue de 56% con un máximo de 73%, debido fundamentalmente a que el maíz ocupa un lugar preponderante en los sistemas productivos.

El siguiente estadio de la gestión ambiental consistió en evaluar el EIQ (Coeficiente de Impacto Ambiental por sus siglas en inglés) de

Gráfico 1. Índice de Uso del Suelo (días). Campaña 2020/21



Elegí más con todo lo que Nidera tiene para vos.



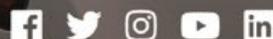
+++

ELEGÍ MÁS⁺

N NIDERA
SEMILLAS

NIDERA #CreceMosJuntos

niderasemillas.com.ar



cada uno de los cultivos realizados por las empresas del grupo. Se trata de un indicador creado por el Programa de Manejo Integrado de Plagas de la Universidad de Cornell (EE.UU).

Como el CREA ya venía trabajando con Ripest, un índice ecotoxicológico desarrollado por la Facultad de Agronomía de la UBA para estimar el riesgo ambiental en función de la toxicidad y dosis de los fitosanitarios utilizados, en los últimos tiempos se habían eliminado ciertos productos –como es el caso de Paraquat– que tienden a elevar dicho riesgo.

El cultivo de maíz tardío es el que presentó no solamente el mayor EIQ promedio, sino que además también mostró la mayor variabilidad entre situaciones (gráfico 2).

“En maíz tardío se registró un EIQ máximo de 150 en un caso sembrado luego de una pastura, que requirió bastantes aplicaciones para acomodar el lote”, apunta Martín.

“Hicimos algunas pruebas con cultivos de servicio en barbechos de maíz tardío, pero no siempre logramos reducir el EIQ, por lo que tendremos que seguir buscando alternativas en tales casos. En términos generales, el diseño más favorable para reducir el EIQ en nuestra zona es el doble cultivo de renta”, añade.

La gestión ambiental es muy útil para analizar los casos extremos y poder así estudiar cómo se llegó a un bajo EIQ y cómo a uno elevado, de manera tal de ingresar en un proceso de mejora continua en el diseño de planteos sostenibles.

“En esta campaña 2021/22 hemos logrado ba-

Gráfico 2. EIQ de maíz tardío. Campaña 2020/21



Gráfico 3. Cuadro indicativo con aspectos de mejora por cultivo por empresa. Campaña 2020/21

	LI	LV	PS	LG	SE	LVI	MF Este	EC	SG	LVa	LP	ODA	SA
Mz temprano	X	X			👍	🟡	👍			🟡			
Mz Tardío		X		👍	👍	X	X	X	X	X	👍	👍	👍
Soja 1*	X	👍	👍	👍	X	X	X	X	X	X	X	🟡	X
Girasol						X				👍	👍		
Fina/Soja2*	X	X			👍							👍	
Fina/MZ2*				👍	🟡		🟡	X	X	👍			



Yeso Agrícola Malargüe
sulfato de calcio

Fertilizantes Minerales

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

Consulte por:
ZEOLITA - PIEDRA POMEZ



Tel.: (02326) - 456930 / 15403887 - 011-15-6616-5790 - www.yesoyam.com.ar - info@yesoyam.com.ar



DEVESA
ARGENTINE BEEF



CARNE DE CALIDAD PARA TODO EL MUNDO

Azul Natural Beef es una empresa argentina, con una moderna planta de faena ubicada en Azul, provincia de Buenos Aires. Accionistas con más de un siglo de experiencia en ganadería, procesamiento y comercio internacional de carnes, trabajando para seguir siendo líderes en la industria.



INTEGRIDAD Y CONFIANZA

COMPRAMOS HACIENDA DE EXPORTACION 481 - HILTON - NO HILTON

AZUL NATURAL BEEF S.A

MAIPU 374
BUENOS AIRES (CI006ACB)
+54 11 5297-0000
WWW.DEVESA.COM

PLANTA
LAS FLORES NORTE 1718
AZUL, BUENOS AIRES
hacienda@devesa.com

COMPRA DE HACIENDA
FRANCISCO TORNABENE
+54 9 22 8157-3553
ftornabene@devesa.com

PABLO GUIMARAENZ
+54 9 11 6655-6392 +54 11 5297-0001
pguimaraenz@devesa.com





Integrantes del CREA en una Jornada de Suelos.



Reunión de trabajo del CREA Pico Quemú.

jar el EIQ en maíz en rangos que van del 30% al 50%", remarca el asesor CREA.

El análisis también comprendió el EIQ promedio de cada empresa considerando la superficie con y sin pasturas en rotación, de manera tal de elaborar un ranking en ese sentido. El asesor CREA también elaboró una carpeta indicativa en la cual cada empresario puede visualizar con facilidad cuáles son los aspectos por mejorar respecto de la situación promedio de cada cultivo (gráfico 3).

Además, se graficó el uso total por empresa de fitosanitarios clasificados por banda o color de riesgo con el propósito de promover un mayor uso relativo de aquellos comprendidos en la categoría de bajo riesgo ("banda verde").

Adicionalmente, en dos empresas se está midiendo la calidad de las aplicaciones realizadas, dado que cuentan con pulverizadoras que tienen una estación meteorológica incorporada para determinar en tiempo real si las condiciones de la aplicación en curso son las adecuadas. Eso se logra por medio de un programa –desarrollado por la empresa argentina Acronex– que, a partir de la temperatura, humedad relativa y velocidad del viento, calcula en tiempo real la deriva y evaporación de la aplicación.

El último eslabón de la gestión ambiental correspondió al balance de nutrientes por medio del cálculo del porcentaje de reposición de fósforo, el cual en 2020/21 arrojó un promedio de 81% con un máximo de 186%. Este último se explica porque la empresa, propietaria de un feed lot, recolecta regularmente purines para desparramarlos por el establecimiento.

"La gestión ambiental requiere un abordaje desde varias dimensiones; los datos comprendidos en los indicadores deberían representar una capa de información más para enriquecer la toma de decisiones, siempre en busca de un equilibrio", señala Martín.

"El gran desafío que tenemos por delante ahora es diseñar un indicador comparativo que permita cuantificar el impacto económico de aquellas acciones orientadas a mejorar los diferentes indicadores ambientales", resume. ❏



Siempre cerca del futuro del agro



www.silobolsa.com

0800-222-PLASTAR (7527)

 /SilobolsaPlastar



 (+5411) 3754 3950



Buenas Prácticas en Entre Ríos

CREA es parte de la iniciativa provincial.

A fines de junio pasado, por medio del decreto 1677/22, se creó en la provincia de Entre Ríos el programa Productor Agropecuario Sustentable Entrerriano (PASE) a partir de una iniciativa conjunta realizada entre los sectores productivo, estatal, técnico y científico.

Tal como sucede en la provincia de Córdoba, en Entre Ríos también se instrumentará un programa de adhesión voluntaria que premiará las prácticas agropecuarias sostenibles por medio del pago de una compensación simbólica.

El logro empezó a edificarse en 2019, cuando referentes de diferentes instituciones públicas y privadas comenzaron a reunirse para coordinar la instalación de Centros de Almacenamiento Transitorio (CAT) en el marco del programa de gestión de envases vacíos de fitosanitarios llevado a cabo por la fundación Campo Limpio.

Con 30 instituciones adheridas decidieron dar un paso más para conformar la Mesa de Buenas Prácticas Agropecuarias (BPA) de Entre Ríos, que funciona como un nodo regional de la Red BPA nacional presente en la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

“Representa un gran logro haber podido coordinar a 30 instituciones públicas y privadas para llegar a acuerdos consensuados sobre buenas prácticas”, comenta Sebastián Sabattini, representante de CREA en la Mesa de BPA de Entre Ríos.

El desafío fue doble porque, poco tiempo después de arrancar con la meta de confeccionar un protocolo de BPA adaptado a la realidad productiva de la provincia, llegó la pandemia de Covid-19 y las reuniones debieron hacerse en formato virtual.

“Tuve ocasión de participar en la confección del protocolo de gestión de la empresa agropecuaria, que es uno de los seis protocolos integrados en el manual operativo del programa”, comenta Sebastián, quien forma parte del CREA Victoria (región Litoral Sur).

Los protocolos comprenden la gestión de fitosanitarios (manejo integrado de plagas, aplicaciones y manejo de productos), de suelos (manejo, análisis, sistematización y balance de nutrientes), de uso del agua y manejo de efluentes, de producción animal, de producción frutihortícola y de gestión de la empresa agropecuaria en sus dimensiones económica, laboral y social.

Cuadro 1. Ejemplo de sistema de puntaje empleado para definir el nivel de cumplimiento de BPA

1.1.4 ELECCIÓN DE FITOSANITARIO	
Justificación: El programa PRODUCTOR/A PASE, considera un uso racional de fitosanitarios, por lo tanto, conocer y poder acreditar el tipo de fitosanitario utilizado constituye un aspecto importante a destacar, para lo cual se ha diseñado la escala que define este atributo.	
0	Único criterio utilizado para la elección de fitosanitarios, el precio, sin importar la categoría toxicológica.
1	La elección de los fitosanitarios se elige por menor precio, pero se toma en consideración la banda de color al momento de la elección, comprando hasta un 50 % del total productos correspondientes a las categorías toxicológicas azul y verde.
2	En la elección se da importancia gravitante a la categoría toxicológica más que al precio de los fitosanitarios, comprando hasta un 80 % del total de productos correspondientes a las categorías toxicológicas azul y verde. Se conoce el impacto de los mismos en el ambiente, pero no considera el EIQ de los fitosanitarios aplicados.
3	La elección se realiza el 100 % de productos banda verde o a lo sumo como máximo un 20 % de banda azul. Se seleccionan los productos considerando el impacto que generan en el ambiente, haciendo una valoración del EIQ de cada fitosanitario aplicado. Se lleva un registro de los productos utilizados. En los insecticidas el 80 % o más corresponde a productos de bajo impacto ambiental.

Cada protocolo contiene diferentes ítems con un respectivo sistema de puntaje, por medio del cual, a través de una plataforma digital, las empresas agropecuarias podrán participar para recibir un monto de dinero simbólico de hasta 75.000 pesos en función de los logros alcanzados (ver cuadro 1).

“Lo importante no es el premio, sino el hecho de contar con un programa de mejora continua que permita mostrar que las empresas del sector trabajan alineadas con los criterios de las buenas prácticas productivas”, remarca Sebastián.

Además de CREA, la Mesa de BPA de Entre Ríos está integrada por Aapresid, Federación Entrerriana de Cooperativas, Sociedad Rural Argentina, Federación Agraria (FAA), Bolsa de Cereales de Entre Ríos, Federación de Asociaciones Rurales de Entre Ríos, Fundación Proarroz, Federación del Citrus de Entre Ríos, Cámara de Productores Porcinos de Entre Ríos, Unión Industrial de Entre Ríos, Centro de Acopiadores de Granos de Entre Ríos, Colegio de Profesionales de la Agronomía de Entre Ríos, Colegio de Médicos Veterinarios de Entre Ríos, INTA, Senasa, Facultad de Ciencias Agropecuarias de la UNER y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Entre Ríos, entre otras instituciones. ❖

Soja de primera

Guía para diseñar cultivos exitosos



Norte de Buenos Aires

En los ensayos comparativos de rendimiento de cultivares de soja realizados por los CREA de la región Norte de Buenos Aires se observa en las últimas campañas una mejora en el potencial de rinde de las variedades de grupo largo, aunque no ocurre lo mismo con la estabilidad de sus rendimientos. Además, se registra una mejora general de los rendimientos en el grupo de variedades de ciclo medio combinado con un estancamiento de los potenciales del grupo de ciclo corto.

En ambientes con potencial superior a 5500 kg/ha los ciclos cortos aportan rendimiento respecto a los ciclos medios, mientras que los ciclos largos aportan estabilidad respecto a los ciclos medios en ambientes con potenciales inferiores a 3500 kg/ha. Eso determina un amplio rango de productividad (3500 a 5500 kg/ha), donde los ciclos IV medios se presentan muy competitivos, demostrando que los semilleros han enfocado sus esfuerzos principalmente en ese ciclo.



Los ambientes donde se distribuyeron los ensayos fueron los mismos a lo largo de las 10 campañas evaluadas, lo que permite interpretar el impacto de cada ciclo sobre el rendimiento y sus componentes. En relación al promedio de las últimas campañas, todos los ciclos aumentaron el rendimiento y ese salto fue explicado por un aumento en el peso de los granos. Como promedio, el ciclo total de las sojas se alargó una semana respecto a la duración promedio, asociado a una mayor duración de la etapa de llenado (cuadro 1).

En la campaña 2021/22 se observaron diferencias significativas entre variedades. Las diferencias máximas promedio alcanzaron los 700 kg/ha (15%), y fue superior al promedio de la serie de ensayos evaluados en las últimas 17 campañas. Se destacaron DM 46i20 STS, DM 40i21 STS y DM 40R18 con diferencias entre sitios, pero con estrategias similares en la definición del rendimiento (equilibrado número y peso de granos). En lo que respecta al manejo de insectos, a partir de la aplicación de dos

a tres productos residuales durante el ciclo del cultivo se despejó el efecto de la tecnología Bt y eso permitió comparar el aporte de la genética al rendimiento. Las variedades con la nueva tecnología Enlist estuvieron entre un 3% y 5% por debajo de su correspondiente testigo en su ciclo. Las variedades de menor rendimiento presentaron bajo número o peso de granos (cuadro 2).

Dentro de las novedades, comparadas con el testigo DM 40R16 STS, se destacó en su ciclo DM 40i21 Ipro STS en todo el rango ambiental explorado, mientras que el resto de las novedades alcanzaron al testigo en ambientes de alta productividad. En ciclos medios, las novedades no se destacaron respecto al testigo DM46R18 STS ni en bajos ni en altos rendimientos.

Al evaluar datos de los ensayos realizados en las campañas 2019/20, 2020/21 y 2021/22 se observa una consolidación del comportamiento de DM 46i20 STS, que se destacó en todo el rango ambiental explorado en los experimentos. En tanto, el cultivar DM 46R18 STS se destacó en ambientes de alta productividad.

Cuadro 1. Valores relativos de rendimiento, componentes y duración de ciclo (emergencia-madurez) promedio zonal de la campaña 2021/22 respecto al promedio de las últimas diez campañas para los grupos de madurez corto (III largos y IV cortos), medio (IV medios) y largo (IV largo y V corto)

Planteo	Rinde %	plantas %	granos/m ² %	P1000 %	granos/pl %	Ciclo %
GM III/IVC	104	94	98	107	102	105
GM IVM	105	99	100	106	99	106
GM IVL/VC	108	96	101	108	105	106

Cuadro 2. Rendimiento (en kg/ha y en porcentaje) entre sitios y promedio. Se presenta el valor de la diferencia mínima significativa al 5%. CREA Norte de Buenos Aires (2021/22)

Variedad	Junín	Salto	Alberdi	SAARECO2	SAARECO1	SPedro	Prom	RtoInd	Sig
DM 46i20 Ipro sts	5618	6218	5502	4279	4916	5087	5270	108	a
DM 40i21 Ipro sts	5872	6042	5220	4214	4903	4716	5161	106	a
DM 46R18 sts	5805	6053	5583	3866	4817	4525	5108	105	ab
DM 46E21 sts	5372	5535	5324	4094	4742	4347	4902	101	bc
BRV 54621 SE	5220	5491	5449	3974	4441	4820	4899	101	bc
DM 40R16 sts	5631	5419	4827	4030	4557	4716	4863	100	c
DM 40R21 sts	5748	5600	4904	3957	4568	4376	4859	100	c
NS 4642 sts	4997	5493	5493	4159	4478	4447	4844	100	c
DM 4919 sts	4938	5376	5253	3996	4504	4930	4833	99	c
BRV 54321 E	5507	5300	5218	4002	4325	4161	4752	98	cd
NK 52x21 sts	4710	5338	4892	3860	4656	4810	4711	97	cd
P 46A03SE	4909	5194	4686	4205	4733	4426	4692	97	cd
NK 39x22 sts	5296	5182	4635	3725	4416	4285	4590	94	d
NS 3821 sts	5390	5238	4619	3550	4405	4183	4564	94	d
Promedio	5358	5534	5115	3994	4604	4559	4861	100	225

Oeste

El rinde promedio de los sitios analizados fue de 50 qq/ha en 2021/22 con un rango de 38 a 55 qq/ha. Se realizó análisis de varianza y se diferenciaron significativamente tres grupos de materiales: los A, con 55 a 57 qq/ha; los B, con 47 a 54 qq/ha, y los C, con 44 qq/ha (gráfico 1). Se diferenciaron significativamente los grupos de madurez III largos y IV cortos por sobre los más largos.

Litoral Sur

En los ensayos realizados por los CREA de la región en el sector sur (Montoya e Irazusta) los cultivares más destacados en 2021/22 fueron CZ 6505 con un rendimiento índice de 110, se-

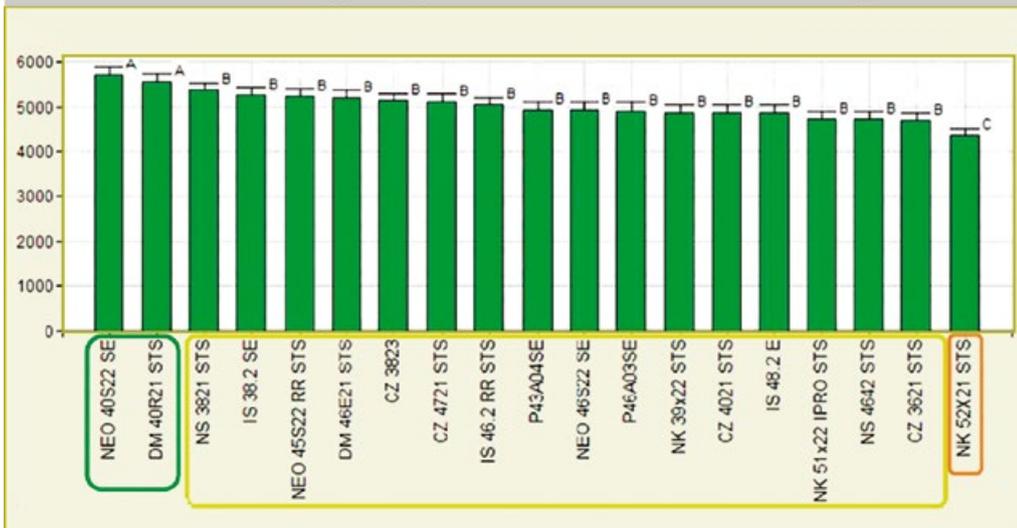
guido por IS 62.1 Ipro STS (109), P 62A05 SE (108), CZ 5907 Ipro y NS 6721 Ipro STS (ambos con 105).

Por su parte, los materiales con mejor comportamiento en el sector norte de la región (La Paz y Lucas Norte) fueron BIO 5.92 con un rendimiento índice de 109, seguido por NS 6721 Ipro STS (108), CZ 6505, DM 60I62 Ipro (testigo) (104) y NS 6212 Ipro (103).

Centro

El rendimiento promedio logrado en los ensayos realizados por la región CREA Centro en 2021/22 fue de 4902 kg/ha con un mínimo de 3830 kg/ha en la localidad de Olaeta y un máximo de 5950 kg/ha en Gral. Levalle.

Gráfico 1. Resultados de los ensayos comparativos de rendimientos de cultivares de soja 2021/22. Ridzo



Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

MAÍZ

TECNOAGRO S.R.L.
LABORATORIO INAGRO

Girardot 1331 (C1427AKC) Bs.As. - Teléfono: (011) 4553-2474
 E-mail: tecnoagro@tecnoagro.com.ar - Visítenos www.tecnoagro.com.ar

Los cultivares más destacados en todos los ambientes explorados fueron DM 46i20 Ipro STS con una diferencia respecto del promedio de +6,8%, seguido por NEO 45522 RR STS (+6,2%), IS 48.2 E (+5,5%), NEO 50S22 SE y 46MS01 STS (ambos con +5,1%).

En cuanto a la interacción genotipo/ambiente, 46MS01 STS se destacó en aquellos ambientes con elevado potencial de rendimiento, mientras que NEO 45522 RR STS e IS 48.2 E mostraron un mejor comportamiento relativo en ambientes regulares. Por su parte, DM 46i20 Ipro STS se mostró estable en todos los ambientes explorados (gráfico 2).

Los cultivares que en 2021/22 registraron los mayores niveles de proteína, según muestras recolectadas en los sitios de Las Ensenadas, De la Serna, Olaeta y General Deheza fueron BRV 54621 Se, con una media de 38,9%, seguido por NS 5421 STS con 36,9% y NS 4642 STS con 36,8%. El promedio general se ubicó en un 35,9%. Un ensayo con una aplicación de fungicida (0,3 litro/ha de AmistarXtra el 18 de febrero) generó una respuesta promedio favorable de 307 kg/ha (+6%) respecto del testigo sin pulverización.

Córdoba Norte

El rendimiento promedio obtenido en los ensayos realizados en la región en 2021/22 fue de

30 qq/ha, aunque con diferencias estadísticas significativas entre localidades. Mientras que en Piquillín la media se ubicó en 36,8 qq/ha, en Laguna Larga y El Tío el promedio fue de 21,9 y 21,7 qq/ha, respectivamente.

Los cultivares más destacados en el promedio de los diferentes ambientes explorados fueron DM 46i20 Ipro STS con una media de 32,1 qq/ha, seguido por 53MS01 Ipro, IS 48.1 E y NS 5421 STS (los tres con 30,9 qq/ha), DM 50i17 Ipro STS y NK 51x22 Ipro STS (ambos con 30,7 qq/ha) y NK 49x20 Ipro STS (30,6 qq/ha) (gráfico 3). Vale remarcar que el material DM 46i20 Ipro STS se destacó especialmente en ambientes con menor potencial de rendimiento.

Sur de Santa Fe

En la región CREA Sur de Santa Fe, considerando tanto las siembras de primera como las de segunda, los cultivares más destacados en los ensayos realizados en 2021/22 fueron DM 46i20 STS, con un promedio de rendimiento de 4572 kg/ha y un máximo de 6999 kg/ha en el sitio de Canals para una siembra de primera; IS 48.2 E, con una media general de 4442 kg/ha y un máximo de 6855 kg/ha también en Canals para una siembra de primera; y CZ 4721 STS, con una media de 4269 kg/ha y un máximo de 6948 en Canals/primería.

Gráfico 2. Interacción genotipo/ambiente de cultivares de soja de primera. Región Centro (2021/22)

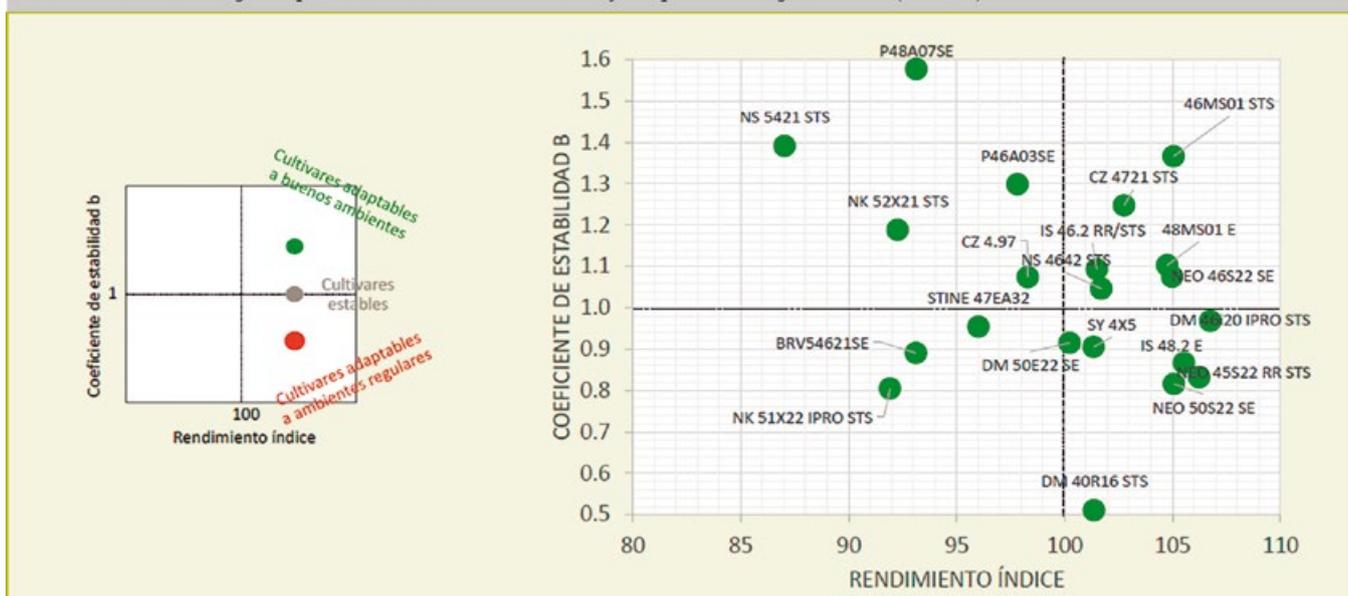
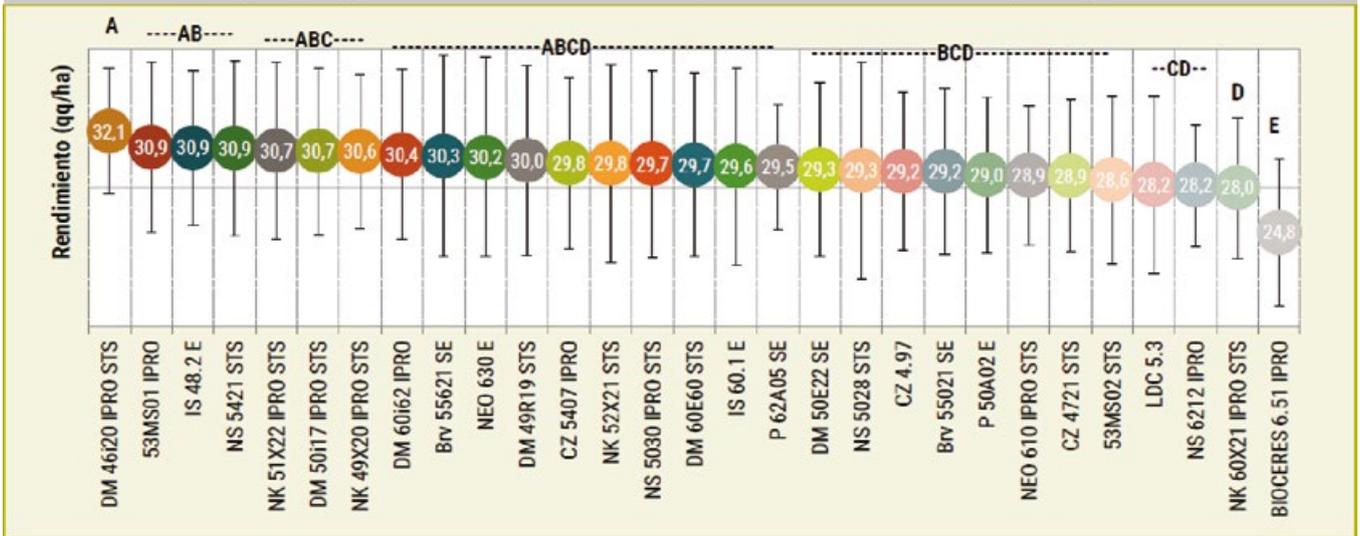


Gráfico 3. Rendimiento promedio por variedades en todos los sitios explorados. CREA Córdoba Norte (2021/22)



Cumplimos 30 años garantizando un servicio de calidad a nuestros clientes



Defendemos su mercadería



Garantizamos calidad



Transportamos su confianza



WILLIAMS

AGROSERVICIOS

BUENOS AIRES

Moreno 584 P. 12 Of. A
C.A.B.A. - Buenos Aires

BAHIA BLANCA

Ruta 252 km. 0.5 Playa el Triángulo
Bahía Blanca - Buenos Aires

SAN LORENZO

Santiago del Estero 1177
San Lorenzo - Santa Fe

ARROYO SECO

René Favalloro 726
Arroyo Seco - Santa Fe

www.williamsagroservicios.com.ar

También se destacaron P43A04 SE con una media general de 3255 kg/ha, NS 5028 STS (4238 kg/ha), CZ 4021 STS (4228 kg/ha), NEO 460 SE (4226 kg/ha), P46A03 SE (4207 kg/ha), NS 3821 STS (4176 kg/ha) y DM 46E21 STS (4161 kg/ha). En cuanto a la interacción genotipo/ambiente, 46Mi20 STS se destacó por su estabilidad, al

tiempo que IS 48.2 E mostró un mejor comportamiento relativo en ambientes de alto potencial productivo (gráfico 4).

Santa Fe Centro

Los cultivares más destacados en las evaluaciones realizadas en siembras de primera en 2021/22 fueron DM 53i53 con un rendimiento índice de 107 en el promedio de los cuatro sitios explorados (Centeno, Colonia Bicha, Crispi y San Martín de las Escobas), seguido por SYN 51x22 Ipro, NS 5421 RR STS e IS 52.0 RR STS (los tres con 106) y NEO 610 Ipro (103).

Norte de Santa Fe

Los rendimientos promedio de los ensayos realizados por los CREA de la región Norte de Santa Fe variaron entre 1700 kg/ha (Curupaity) a 2200 kg/ha (Vera y Pintado). En general se observó una moderada a baja variabilidad de los rendimientos de cada genotipo a través de las distintas localidades evaluadas y baja heterogeneidad de respuesta dentro de cada localidad reflejada por los testigos.

A nivel global se detectaron diferencias mayores a 700 kg/ha entre los cultivares ACA 7890 IPRO (grupo de madurez VII) y BRV 55621 SE, RA 659 y P50A02 E, las cuales corresponden al grupo V. En ese sentido, los grupos más cortos fueron más afectados por las condiciones de sequía registradas en la zona durante los meses de enero y febrero de 2022.

En el estudio de la interacción genotipo/ambiente de la campaña 2021/22 no se detectaron diferencias significativas respecto al patrón de respuesta promedio, principalmente debido al rango de índice ambiental explorado. No obstante, algunos materiales mostraron valores estimados de sensibilidad de más de 25% respecto a la recta 1:1 (gráfico 5).

En el análisis combinado de los datos de las últimas dos campañas se observó que los genotipos analizados mostraron heterogeneidad de pendientes al 10%, observándose algunas diferencias en los patrones, con DM 75i75 Ipro y DM 67i70 Ipro STS como los más sensibles y CZ 6505 como el menos sensible a ambientes de mayor potencial. ❖

Gráfico 4. Relación genotipo/ambiente por cultivar en trece sitios evaluados. CREA Sur de Santa Fe (2021/22)

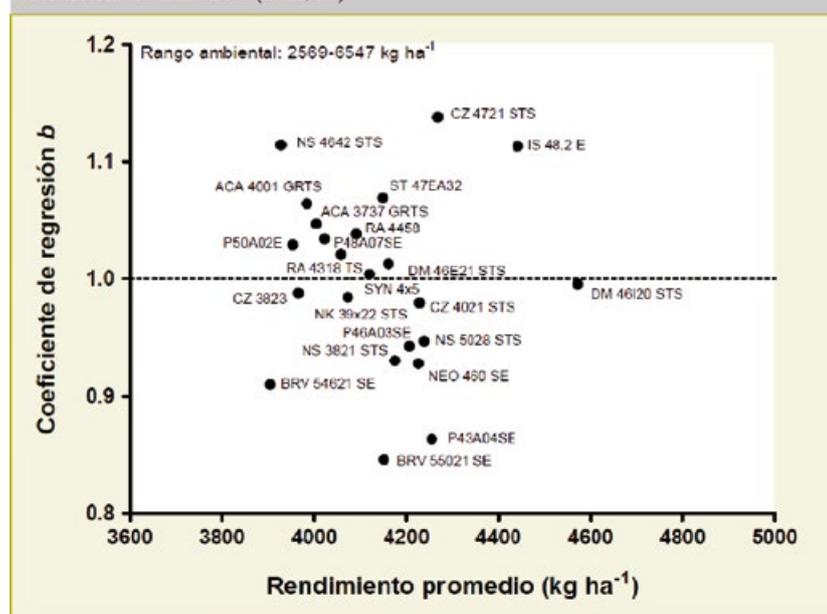
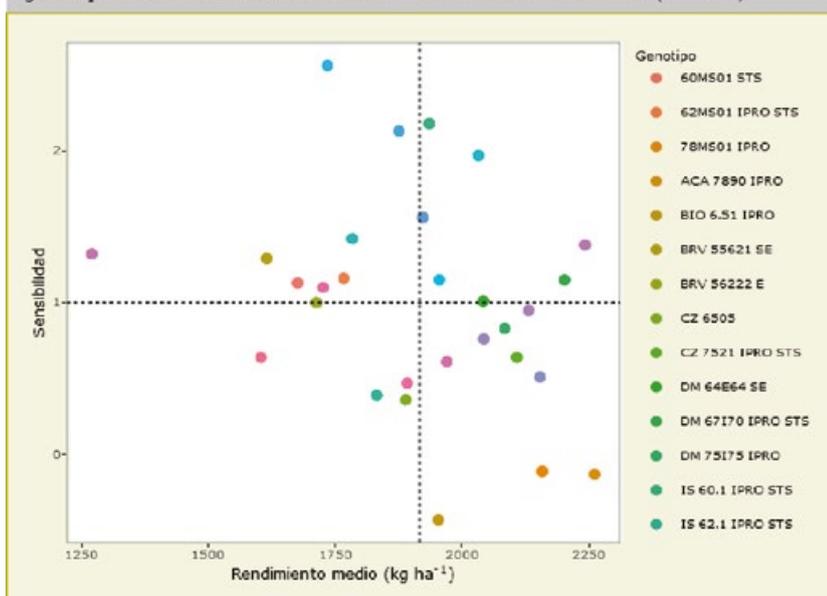


Gráfico 5. Coeficiente de sensibilidad versus rendimiento medio de los genotipos a través de las localidades. CREA Norte de Santa Fe (2021/22)



Los artículos técnicos completos de las diferentes regiones pueden verse en www.crea.org.ar

#Innovarsinfronteras



Elegir lo mejor Crecer sin límites

Desde Australia hasta Canadá, los productores que eligen la mejor genética y tecnología para sus cultivos, también eligen la confiabilidad Ipesasilo a la hora de embolsarlos.

IpesaSilo 



El valor de la integración comercial

Una iniciativa de Fucra.

Desde el año 2005 los productores CREA uruguayos tienen la posibilidad de comercializar su hacienda a través de un programa orientado a maximizar ingresos por medio de la integración con el sector industrial.

El programa CarneCREA, instrumentado por la Federación Uruguaya de Grupos CREA (Fucrea), mantiene acuerdos vigentes con cinco empresas frigoríficas. Está dirigido exclusivamente a productores y técnicos CREA.

“La base de trabajo de CarneCREA ha sido siempre desarrollar acuerdos de comercialización de ganado gordo buscando valorizar el de mejor calidad”, comenta María Nopitsch, coordinadora de Negocios Ganaderos de Fucrea.

Todos los años participan del programa alrededor de 100 empresas. Luego de alcanzar un máximo de 30.688 cabezas en el ejercicio 2014/15, la cantidad de hacienda comercializada por el programa comenzó a descender, porque muchas empresas ganaderas CREA incrementaron la proporción de ganado enviado a corral para exportar en el marco de la cuota europea 481 (gráfico 1).

La Comisión de Integración -que está integrada por seis empresarios de distintos grupos CREA y reporta al Consejo Directivo de Fucrea- es la encargada de negociar los acuerdos con cada uno de los frigoríficos. Las partes establecen un marco de premios y castigos en función de diferentes parámetros de calidad de hacienda requeridos por los encargados de compra de las industrias.

Los industriales plantean cuáles son los animales que necesitan y la Comisión de Integración considera el pedido a partir de las posibilidades y necesidades de los productores. A su vez, cada frigorífico que participa del programa se compromete a recibir un determinado volumen de hacienda de productores CREA, y éstos, a través del equipo de CarneCREA, se comprometen a remitir ganado gordo en los plazos programados.

“Cada seis a doce meses nos reunimos con los frigoríficos que participan del programa para actualizar las condiciones del acuerdo, si las condiciones de mercado lo requieren”, explica María.

Todos los convenios se desarrollan sobre la base de categorías que son definidas de acuer-

do con atributos específicos de la media res que se evalúan durante el proceso de faena. La combinación de factores requeridos por la demanda genera diferentes niveles de bonificaciones o descuentos en el precio. Las tablas de comercialización para novillo, vaca gorda y vaquillona, que se adaptan a las necesidades de cada frigorífico, comprenden los criterios de peso de la carcasa, grado de engrasamiento, conformación y dentición.

El “precio base” es el publicado semanalmente por el Instituto Nacional de Carnes de Uruguay (Inac) para cada categoría en cuarta balanza (media res con dressing), a retirar del campo y con un plazo de pago de 45 días. El sistema busca ser tan sencillo como objetivo, de manera tal que no queden conceptos librados al criterio particular de ninguna de las partes.

Un aspecto fundamental del programa es que los encargados de los frigoríficos permiten el libre acceso de veedores de CarneCREA para que verifiquen el proceso de faena. Esto es vital, tanto para garantizar la transparencia del acuerdo como para conocer las necesidades del cliente relativas al producto “elaborado” por el empresario ganadero.

El programa también permite efectuar un seguimiento del producto, de manera tal de advertir cualquier falla presente en el proceso. Por ejemplo: dónde se originó el problema de una eventual aparición de animales con machucones.

Gráfico 1. Evolución de la hacienda gorda comercializada por el programa CarneCREA con destino a frigoríficos





GRUPO GAMAN
La fortaleza de un equipo



SEGURO INTEGRAL EMPRESA CREA

SABEMOS LO QUE NECESITAS



- **PÓLIZA DOLARIZADA:**
Disminuye la posibilidad de caer en infraseguro.



- **Responsabilidad Civil**
Comprensiva diseñada para la actividad agropecuaria.



- **Topes elevados de suma**
asegurada acordes a tu actividad.

CONVENIO COLBORATIVO



(+54911) 6010 8971

0810-777-ASSET (27738)

agro@assetbroker.com.ar

www.assetbroker.com.ar

El sistema premia el ganado de buena calidad y castiga al de menor calidad. Cada res es evaluada de manera individual; de esta forma, el ganado bueno no subsidia al regular.

“A partir del año pasado, al buscar un diferencial adicional para los participantes de CarneCREA, se estableció un premio por sanidad para aquellas partidas que tengan más de un 80% de hígados sanos, con un reconocimiento menor si éstos se ubican en un rango de 60 a 79,9%”, señala María.

Inicialmente, no existía ningún requisito de CarneCREA para que los productores pudiesen participar del programa: era completamente abierto. Pero posteriormente se implementó un mecanismo de inscripción anticipada del gana-

Los animales comercializados en CarneCREA obtienen, en promedio, un precio 2% superior a la media del mercado.

do para organizar las entregas de manera más eficiente.

El programa CarneCREA se autofinancia y además hace un aporte a Fucrea como retribución por el apoyo que la entidad les brinda en lo relativo a cuestiones administrativas y contables. Para ello se les cobra una comisión a los productores y a los frigoríficos: los primeros abonan el equivalente a un 0,6% del monto de la operación con impuestos incluidos, mientras que la industria abona un 0,6% (en este caso sin impuestos).

“En promedio, los animales comercializados en CarneCREA obtienen un precio 2% superior a la media del mercado, una proporción que representa una cifra de 26 dólares adicionales por animal sin considerar la comisión del 0,6%”, apunta María.

“El intercambio constante de información es enriquecedor para ambas partes. El sistema agrega valor a los productores, porque cuentan con un sistema objetivo de evaluación de reses orientado a maximizar precios de venta, y a la industria, porque tiene acceso a un proveedor que le ofrece un volumen importante de hacienda con calidad estandarizada y entregas planificadas”, remarca la técnica CREA.

NUEVA

LA MERCED

CAMPO SUR

Suave, delicada, diferente



El equipo técnico de CarneCREA está integrado por una coordinadora general, un coordinador comercial y una auxiliar administrativa. Todos los años llevan a cabo una jornada, donde se entregan premios a las empresas ganaderas más destacadas.

“En la actualidad estamos trabajando con 30 establecimientos para certificarlos en bienestar animal; si bien aún no contamos con un reconocimiento económico para esa certificación, creemos que en un futuro próximo lograremos concretarla”, resume María.

Si bien la comercialización de hacienda gorda con destino a frigoríficos fue el primer pro-

grama de CarneCREA, con el tiempo fueron sumando servicios adicionales, como la posibilidad de comercializar novillos y vaquillonas terminados a corral para la cuota europea 481

y negocios de reposición y capitalización.

Cinco años atrás, CarneCREA sumó ovinos al sistema en el marco de un acuerdo con la cooperativa Central Lanera Uruguaya para la venta de corderos

pesados. “Tal como ocurre con el ganado gordo, a los corderos se los clasifica en función de algunos atributos de la canal en cuarta balanza y reciben premios si cumplen con las condiciones establecidas”, explica María. ❖

“Un aspecto fundamental del programa es que los encargados de los frigoríficos permiten el libre acceso de veedores de CarneCREA para que verifiquen el proceso de faena. Esto es vital, tanto para garantizar la transparencia del acuerdo.”



Todos los años participan del programa CarneCREA alrededor de 100 empresas.



AMPLIÁ EL CAMPO
DE TU MIRADA

CONGRESO CREA 2022



DESPUÉS DE TANTA ESPERA

NOS VOLVEMOS A ENCONTRAR

EN EL EVENTO MÁS CONVOCANTE DEL MOVIMIENTO

Tu entrada en

congresocrea.org.ar



Si sos
socio CREA,
hay una entrada
sin cargo para
tu empresa
esperándote

FECHA:

MIE 14 | JUE 15 | VIE 16

Septiembre 2022

LUGAR:

LA RURAL

Predio Ferial de Buenos Aires



nos acompañan

syngenta

Galicia



YPF
agro

ZURICH

ADVANTA



Sobre bases sólidas

Cómo es el proceso de cría y recria en el tambo de la familia Brandi.



Conscientes de la importancia de construir sobre cimientos sólidos, en el establecimiento El Caraguatá, de la familia Brandi, custodian las etapas iniciales del tambo con notable atención y eficiencia. A tal punto, que hoy se dan el lujo de crecer con los mejores ejemplares y vender los excedentes del rodeo.

Esta decisión determinó que fueran elegidos por la región Litoral Sur, a la que pertenecen, como referentes del proyecto Tambo en Foco en "cría y recría", uno de los seis procesos considerados clave para la obtención de renta en la Argentina.

Cabe recordar que uno de los objetivos del proyecto -impulsado por el Área de Lechería de CREA- es que las regiones sean las verdaderas protagonistas, por lo que cada una de ellas es responsable de seleccionar el proceso a trabajar y la empresa lechera referencial en cada caso.

El Caraguatá S.A. es una firma agropecuaria ubicada en el departamento de Nogoyá, Entre Ríos, que cuenta con un rodeo de 2200 vacas totales en un sistema pastoril ordeñadas en cinco tambos. Sus servicios son estacionados desde el 1° de mayo hasta el 30 de octubre. Las pariciones tienen lugar desde febrero hasta agosto y se atienden en un centro de partos, mientras que la crianza y recría menor de machos y hembras se realiza bajo un sistema colectivo.

Actualmente se encuentran en plena temporada 2022/23. En febrero culminó la campaña 2021/22, tras alcanzar los terneros nacidos en agosto los 150 días y pasar a recría mayor. El trabajo en esta área involucra directamente a 13 personas, que colaboraron activamente en la descripción de sus tareas al momento de redactar el Manual de Procesos de Tambo en Foco (<https://www.crea.org.ar/manual-de-procesos-proyecto-tambo-en-foco/>).

Esa información fue recopilada y transcrita de acuerdo al denominado Enfoque de procesos, tarea que estuvo a cargo de Rodrigo Bigliati, licenciado en Administración Agraria, al frente del Área de Procesos y Desarrollo Humano, y de Francisco Lagarrigue, veterinario a cargo de la sanidad del tambo.

—¿Cómo vivieron esta tarea de describir en detalle el proceso de cría y recría que llevan adelante en el establecimiento?



-F.L.: El Caraguatá tiene la premisa de dejar por escrito cómo ejecutar todos los procesos del tambo, aunque nunca lo habíamos hecho con tanto nivel de detalle. Cuando empezamos a desarrollarlo, nos dimos cuenta de que había muchas cuestiones que estábamos dejando afuera.

-R. B.: Fue un lindo desafío profesional, y creo que el resultado es muy práctico y útil para todos, no solo para los productores o mandos medios, sino también para todas las personas que ejecutan las distintas labores de un tambo.

-¿Qué descubrieron en ese camino?

-R.B.: Nos ayudó a validar y consolidar el proceso, pero fundamentalmente nos permitió encontrar oportunidades de mejora en el parto, cría y recría. A su vez, esta iniciativa determinó que trasladáramos el mismo esquema a los demás sectores del establecimiento.

-F.L.: Con Rodrigo recorríamos las instalaciones para ver qué se hacía y cómo se hacía. Porque una cosa es la teoría, lo que uno espera que se haga, y otra es lo que ocurre realmente en la práctica. Tambo en Foco representa una instancia que permite revisar si teoría y práctica están realmente alineadas.

Cuando advertimos que ciertas cuestiones representaban una exigencia demasiado gran-

de para el personal -por los tiempos o por la complejidad de la tarea- pensamos cómo modificarlas para que pudieran llevarlas a cabo. En otros casos, tratamos de encauzar ciertos procesos que se desviaban respecto de lo que se había planteado originalmente...

-R.B.: En el caso de la guachera, por ejemplo, nos dimos cuenta de que para ser más eficientes era necesario sumar personal. A su vez, la capacitación continua y la automatización de las labores resultaron clave en la mejora del proceso, trayendo estabilidad al equipo de trabajo y una menor rotación.

-En ese "mirar con lupa", también habrán encontrado cuestiones que no estaban especificadas, o que, tal como estaban planteadas no resultaban del todo prácticas...

-F. L.: Sí, por ejemplo, no teníamos estipulado qué hacer con ciertas tareas en los días de lluvia. Hacíamos lo que podíamos. A partir de Tambo en Foco se estableció cómo trabajar en esas situaciones. Y lo mismo ocurrió con el gráfico del pasteurizador. Utilizábamos uno circular, bastante anticuado, que obligaba al personal a trasladarse a la oficina para visualizarlo con más detalle. Cuando se describió el proceso, vimos que ese era un punto para mejorar. Ahora está totalmente digitalizado.



Arrime de alimento en sector de maternidad, actividad que se encuentra dentro de la agenda de trabajo de El Caraguatá.

La gente

–¿Cómo fue el trabajo entre ustedes? ¿Y con el personal?

–R. B.: El nuestro fue un trabajo en equipo, donde se generó un feed back que permitió que cada cual aportara su experiencia y conocimientos. Escuchar a la gente que trabaja todos los días fue fundamental. Todos aportaron su granito de arena.

–F.L.: Buscamos plasmar aquello que hacen quienes le ponen el cuerpo a la actividad diaria. Al intercambiar palabras con el personal respecto a las dificultades que padecen en el día a día se acortaron mucho los tiempos: quién encendía el pasteurizador y a qué hora, cuánto tiempo debía estar prendido, cómo debía ser el ordeño de las vacas calostreras para que coincida con la toma de los terneros... Se trataba de cosas sencillas de organizar, pero que, al no estar por escrito, quedaban en el aire y se hacían un día de una forma y otro de otra. Ahora eso se estandarizó.

–¿Cómo repercutió esa estandarización en el trabajo?

–F.L.: Además de ser una guía, contribuyó a efectivizar el tiempo. Hoy se sabe qué hay que hacer y eso está incorporado como hábito.

–R.B.: La gente se siente más segura de que lo que está haciendo está bien. Todo se organiza a partir de un cronograma y eso les brinda mayor autonomía. Más allá de los imponderables que puedan surgir en el día a día, se sabe que los jueves a la tarde los terneros se largan al corral de crianza colectiva; que los viernes hay que vacunar, y así sucesivamente...

Incluso si una persona se incorpora a un equipo que ya está funcionando, lo hace de una manera mucho más rápida y efectiva. Básicamente, este método permite acortar la curva de aprendizaje, que es en definitiva lo que se busca.

–F.L.: Además otra cosa: las personas no sólo saben lo que tienen que hacer y cómo, sino también por qué. No es “lo hago porque me lo ordenan” sino que hay una razón detrás. Esto es fundamental porque se comprende la importancia de lo que se hace. Por ejemplo, por qué ofrecer la leche a la misma temperatura todos los días.

Los pasos del proceso están detallados en carteles o en carpetas que se pueden revisar cuando sea necesario. De hecho, al principio revisaban, pero ahora ya lo tienen incorporado.

Los riesgos

–En la descripción del proceso, además de los objetivos, incorporaron los riesgos y la forma de mitigarlos...

–F.L.: Pedro (Brandi) trajo esa idea de otras industrias. Se trata, más que nada, de una descripción de los puntos críticos de control (dónde pueden aparecer los principales problemas) y cómo morigerarlos.

Por ejemplo, la pasteurización, que uno toma como algo natural, es un aspecto a controlar. Tiene que hacerse bien, porque si hay una vaca con tuberculosis los terneros se contagiarán a través de la leche, y a futuro, ese es un problema enorme.

–¿Cómo hacen para mantener “viva la llama” y no desviarse de lo escrito?



Extractor de flujo nasal: herramienta fundamental en la atención posparto del ternero.

–R. B.: Una vez descrito el proceso, lo que hicimos fue explicarles a las personas cada punto para que supieran cómo llevarlo a práctica. Hecho esto, iniciamos auditorías con un profesional externo que nos visita cada dos meses, observa la ejecución del proceso, identifica qué cosas se deben modificar y que cosas no se están haciendo como está indicado en el protocolo. Todo se consigna en un informe. Luego, nos reunimos con el personal para analizarlo y detectar oportunidades de mejora. Cuando se aprueba una actualización en el procedimiento, se la envía automáticamente al auditor para que en la próxima visita el procedimiento esté actualizado.

Resultados

–El objetivo general del proceso es lograr una ternera sana y bien desarrollada que llegue al parto con más de 480 kilos y menos de 24 meses de vida. ¿Cómo fue la temporada pasada?

–R. B.: Muy positiva. Obtuvimos números muy satisfactorios y el equipo cumplió con los objetivos planteados al inicio.

–F.L.: Todo empieza en el período de parto. Uno tiene que conseguir que la vaca disponga de un buen ambiente, que esté bien alimentada y que llegue al parto en óptimas condiciones, con calostro de calidad y en cantidad para que la cría logre el mejor desarrollo posible y una buena ganancia de peso, ya que esa ternera va a constituir el tambo del futuro.

A grandes rasgos, en el ciclo 2021/22 se alcanzaron los objetivos planteados. Sólo hubo uno que no pudimos cumplir, que fue el de mejorar el porcentaje de morbilidad (tenía que ser menor de 25% y rondó el 35%). Hubo algunos problemas de diarrea.

–¿A qué lo atribuyen?

–R.B.: Es algo que estamos analizando. Tenemos algunos problemas de agua. Por un lado, contamos con agua salada, que es de pozo, y agua dulce, que es recolectada en tajamares.

En verano, el tajamar se secó y nos encontramos con agua contaminada, por lo que tuvimos que utilizar agua salada. Pero los animales la rechazaban, por lo que algunos se deshidrataron,



Galpón de crianza: transcurridas las primeras 12 horas de vida en el sector de maternidad, los terneros son trasladados a esta unidad en donde permanecerán durante cuatro días.

con la consiguiente baja del consumo. Creemos que los problemas pudieron venir por ese lado...

–¿Eso se tradujo en una mayor mortandad de terneros?

–F.L.: No. La tasa de mortandad fue muy buena, lo que denota el buen trabajo del personal, porque si de esa alta morbilidad sólo pasó a mortandad un bajo porcentaje, significa que se la detectó y se la trató a tiempo. Además, los terneros estaban bien calostrados, lo que no sólo les garantiza un importante desarrollo en los primeros 60 días, hay datos que muestran que en las primeras lactancias también se comportan mucho mejor. Obviamente eso todavía no lo pudimos ver, pero se va a analizar más adelante.

–R.L.: De hecho, el dato nos resultó un poco contradictorio, porque la mortalidad fue de apenas el 2,3% en crianza, los días de desleche se acortaron a 55 –cuando suelen ser 60– y obtuvimos un mayor peso. Todo lo contrario de lo que se esperaba, ya que cuando hay diarrea se logran menores ganancias de peso diario y se alargan los días al desleche.

–¿La calidad del agua es su principal amenaza?

–F.L.: Es, sin dudas, nuestro principal desafío. Todos los meses hacemos análisis y buscamos

la manera de mejorar este aspecto. De hecho, estamos poniendo boyas con pastillas de cloro –que se van agregando una vez por semana– para que llegue al ternero y a la vaca de la mejor manera posible.

–¿Y el barro?

–Francisco: ¡En qué tambo no hay problemas de barro! Lo que hacemos es mitigar estos proble-



Los terneros aprenden a tomar del *calf feeder*.



Crianza colectiva: 40 corrales con 18 terneros cada uno. Peso objetivo al desleche: 70 kg (duplicar el peso de nacimiento).

Figura 1. Flujoograma general del proceso de Cría y recría.



mas: antes, las vacas parían en un potrero, por lo que teníamos más terneros muertos y partos distócicos, más onfalitis, etcétera, pero ahora el parto se produce en galpón con cama de aserrín, entonces gozan del mayor confort posible en esos 15 días previos a la parición.

–A diferencia de otras campañas, en ésta contaban con la descripción del proceso, ¿qué les aportó?

–F.L.: Terminamos el trabajo antes de empezar la campaña y resultó muy satisfactorio. Nos sirvió tanto para analizar los materiales que necesitábamos como los pasos a seguir.

–¿Cómo viene la campaña 2022/23?

–F.L.: Aún no tenemos los números finales. Algunos objetivos se cumplieron, pero la morbilidad se mantiene en los mismos valores, mientras que en mortalidad crecimos un poco. No superamos el 5%, pero nuestro objetivo es estar en menos de 3,5.

–¿A qué se debió?

–F.L.: A una cuestión climática. En febrero, marzo y abril tenemos los picos de parición y, por los datos que teníamos, sabíamos que íbamos a tener más partos y que estos iban a estar más concentrados, porque los servicios del año pasado fueron muy buenos. Pero dio la casualidad de que fueron los tres meses de más precipitaciones en la zona. Llovió lo que no había llovido en todo el año y eso nos produjo serios inconvenientes, tanto en el parto como en la crianza.

–Y a eso se le sumó el problema del agua...

–F.L.: Sí, en enero y febrero registramos una importante sequía, por lo que el tajar se secó nuevamente, lo que nos obligó a ofrecer agua salada. Después empezó a llover con intensidad, pero el agua dulce estaba bacteriológicamente muy contaminada, lo que acarreó varios inconvenientes con los terneros.

–¿Los pesos se vieron afectados?

–R.B.: Este año tuvimos una merma en el peso al nacer: el año pasado contamos con un promedio de 39 y este año estamos en 37. El peso al desleche también bajó, aunque se sigue cumpliendo el objetivo de duplicar el peso al nacer. En cuanto a la ganancia de peso de la crianza, recién en julio hacemos la primera largada, así que vamos a ver qué sucede.

Los números

–¿Tienen forma de medir los resultados económicos de esta actividad en particular?

–R.B.: El año pasado resultó satisfactorio en muchos aspectos, por lo que recién ahora estamos empezando a analizar específicamente los resultados del sector crianza y recría, con un excedente y una venta de vaquillonas preñadas muy importante.

–F.L.: Los últimos dos años crecimos en la venta de vaquillonas y eso se debe a que estamos trabajando muy bien en el parto, en el calostrado y en la crianza, logrando ganancias de peso que brindan una posibilidad que pocos tambos tienen: elegir con qué vacas quedarnos y con cuáles no. Este año vendimos 400-500 vaquillonas y conservamos otras tantas para reposición y crecimiento.

–R.B.: Tener excedentes no sólo te permite vender y crecer sino también ser más selectivo. En nuestro caso, por ejemplo, nos da la posibilidad de elegir vacas con información genética específica para producir leche de tipo A2, o sea, productoras de Beta Caseína A2. Eso te abre un abanico inmenso de posibilidades.

–¿Recomiendan la experiencia de trabajar con el Enfoque de procesos?

–Francisco: Ciegamente. Como señalé anteriormente, la parte más difícil es la del comienzo,

Gráfico 1. Nacimientos y mortalidad de terneros en El Caraguatá Período 2017-2021



Fuente: DairyComp.

pero una vez desarrollado es para toda la vida. Nosotros empezamos el año pasado y hoy estamos analizando cuáles fueron nuestros errores para ir acomodándolo; es decir, ingresamos en un círculo virtuoso de mejora continua que nos permite crecer.

Tambo en Foco tiene la impronta clásica del grupo CREA: productores que le cuentan su experiencia a otros productores para que éstos no tengan que empezar de cero el mismo camino de prueba y error. A partir del Manual de Procesos otros colegas, independientemente de su forma de trabajo y de su realidad, van a saber identificar dónde están los principales inconvenientes de su actividad.

–R.B.: Nuestra principal intención fue que se constituya en una herramienta útil y clara para

todos los eslabones de la actividad. De productor a productor, de mando medio a mando medio, con una agenda de trabajo y protocolos para la gente que está en la labor propiamente dicha.

–F.L.: Lo bueno es que una vez que está escrito, todo se vuelve más preciso. De hecho, te vuelve fanático de las mediciones, porque éstas ayudan a llegar con más facilidad a los objetivos planteados.

Pedro Brandi siempre destaca la importancia de no dejar nada librado al azar y de tomar todos los datos posibles, incluso en lo económico; de lo contrario, es imposible saber si uno está haciendo una buena inversión. Lo que se busca, en definitiva, es mejorar la rentabilidad del tambo. ☒



Agua disponible con bebidas móviles en los 40 corrales de crianza colectiva.

30 años no es nada

Gira de productores del Sur de Santa Fe por el Mato Grosso.



Con el objetivo de afianzar lazos y generar confianza dentro de la Mesa de Presidentes de la región, así como de "abrir la cabeza" al conocimiento de otros sistemas productivos, un grupo conformado por productores y técnicos viajó en mayo pasado al Mato Grosso, uno de los 26 estados que, junto con el distrito federal, conforman la República de Brasil.

El Mato Grosso tiene una superficie de 90 millones de hectáreas, de las cuales 12 millones son destinadas a agricultura, 30 a ganadería y 48 conservan aún el monte cerrado, que hace honor a su nombre. De esos 12 millones de hectáreas agrícolas, 4 son de soja, 7 de maíz y 1 millón de algodón, que se produce en aquellos lotes de inferior calidad.

Tras una escala en San Pablo, el contingente santafesino aterrizó en la capital del estado (Cuiabá), desde donde trazaron un trayecto sur-norte, visitando distintas ciudades: Nova Mutun, Lucas do Rio Verde, Sorriso y Sinop.

A continuación, algunas impresiones del recorrido de la mano de Sergio Serra, Roberto Matarazzo (actual presidente del CREA La Candelaria) y Joaquín Villavicencio (presidente del CREA Posta Espinillos).

La región

—¿Cómo se caracteriza agroclimáticamente esta zona?

—J.V.: La región tiene un período húmedo de 7 u 8 meses en el que recibe un promedio de lluvias de 2000 milímetros, y otro seco, de 4 a 5 meses, en el que prácticamente no llueve. Las temperaturas son elevadas. De hecho, durante el período húmedo, esta es la zona más calurosa de Brasil.

—Uno dice Mato Grosso y piensa en selva, ¿esto es así?

—S.S. No tan así. Selva es la Amazonia, que se encuentra más al norte. El Mato Grosso tiene naturalmente una floresta muy baja, porque se trata de suelos degradados donde las plantas y los pastos naturales desarrollan muy poco. De hecho, hasta hace 30 años, cuando comenzaron a corregirse los suelos, se trataba de tierras absolutamente improductivas.

—J.V.: El estado está conformado por un 30% de "mata", que constituye el área más extensa

y no se tala, y un 70% de monte bajo, cerrado, que es lo que se ha empezado a talar en las últimas décadas.

—¿O sea que esa zona era improductiva hace apenas 30 años?

—J. V.: Sí, y es impresionante ver en qué se ha transformado. La gente de Río Grande do Sul, que sabía trabajar el campo, emigró hacia el norte en la década del 80, cuando aún no había infraestructura: no existían caminos, ferrocarril ni ciudades... Esto significa que el desarrollo que tuvimos oportunidad de observar en nuestro viaje tiene una antigüedad de apenas 30 años.

—S.S.: La mayoría de esos productores partió en busca de un sueño: el sueño de producir. Muchos lo hicieron con más entusiasmo que recursos. Y cuando apareció la soja vieron realmente una diferencia. Este espíritu se advierte en la gente: donde hace 30 años no había nada, hoy hay ciudades de 120.000 habitantes. Si comparamos eso con lo ocurrido en la Argentina, da la impresión de que nosotros hemos estado estancados.

—Y el Estado brasileño acompañó...

—R. M.: Por supuesto. Esta región fue colonizada porque el Estado brasileño hizo caso a los consejos técnicos que decían que, si esos suelos se encalaban, podían mejorar.

—S.S.: Fue resultado de una acción conjunta: la gente empezó a movilizarse y hubo un Estado que supo leer la situación y se puso a disposición de esos colonos. De hecho, le encargó a un grupo de inmobiliarias un ordenamiento para poblar la zona.

Para que te des una idea, sólo en el estado de Mato Grosso se dispone aún de 20 millones de hectáreas que pueden entrar en producción con sólo corregir la calidad de los suelos. Todavía tienen un importante margen para crecer.

Los productores

—¿Qué perfil de productores visitaron durante el viaje?

—R.M.: Visitamos productores de distinta escala: el que menos escala tenía contaba con 4000 hectáreas y el que más, 70.000. Todos muy pro-

fesionales. Se trata de gente que sabe muy bien lo que hace y se advierte mucha prolijidad en las estancias.

Su sistema de producción es con siembra directa; en eso nos parecemos. La diferencia es

que ellos hacen dos cultivos por año: comienzan a fines de septiembre con la soja, que cosechan a fines de enero-principios de febrero para luego sembrar el maíz. Ese momento es clave porque llueve, entonces, cosechan la soja con mucha humedad y siembran el maíz en los momentos en que les es posible hacerlo.

Además, tienen mucha presión de insectos y de hongos, lo que los obliga a hacer por lo menos cuatro aplicaciones de fungicidas e insecticidas, tanto en soja como en maíz. Por esta razón, todos los productores disponen de maquinaria propia, desde pulverizadoras, equipos de cosecha y de siembra, hasta aviones y secadoras.

-Es una cuestión de urgencia...

-S.S.: Claro, porque no les da el tiempo. Esos 2000 milímetros que mencionamos caen entre fines de septiembre y fines de marzo-abril, por lo que todas las labores se encuentran muy acotadas. Por esta misma razón, hay mucho avión y poca maquinaria terrestre, ya que no hay margen para ingresar al campo; de hecho, cuando se cosecha la soja hay mucho barro y tienen un problema de compactación bastante serio. En segundo lugar, esto es así porque no hay contratistas.



Recorrida de ensayo de híbridos Pioneer. Se destaca la prolijidad del armado de las plazas de exhibición.



LAS MEJORES VARIEDADES FORRAJERAS DEL MERCADO



Consultas Técnicas: santiagoop@ebayacasal.com.ar

www.ebayacasal.com.ar

Iberá 3143 , CABA (1429) - (011) 4547-8200 - info@ebayacasal.com.ar



INSUMOS AGRÍCOLAS

Y TODO LO QUE TU CAMPO NECESITA

FERTILIZANTES | SEMILLAS | INOCULANTES | SILOS

COMPRA ONLINE EN AGROFY

¿Querés lo mejor para tu cultivo?

Comprá online todo lo que necesitás para tu campo con financiación y **beneficios exclusivos**

buscá



compará



comprá online



 **Agrofy** MARKET

El mercado online del agro

agrofy.com.ar

–¿Cómo hacen con la maquinaria en campos tan extensos?

–S.S.: El campo lo manejan en módulos de 6000-7000 hectáreas. Excepto por el avión, que pueden compartir entre dos unidades, las demás herramientas están adjudicadas a un único módulo y no se mueven de allí.

–¿Qué nivel tecnológico observaron?

–R.M.: En general, los campos impresionan por su parque de maquinaria. Trabajan con lo mejor del mercado, tanto en lo que respecta a los equipos como a la coordinación de éstos con tecnología satelital para todo lo que implica análisis de imágenes.

–S.S.: El nivel de tecnología es envidiable. Además, cuentan con un crédito financiero largo y estable para la adquisición de maquinaria. Otro aspecto interesante es que en cada módulo disponen de playas de lavado y depósito de insumos. Todo está ordenado y legislado. Se trata, indudablemente, de una forma de producir.

–Sin la posibilidad de tercerizar las labores, el costo del ingreso a la actividad parece ser bastante alto, ¿cuál es el valor de la tierra?

–S.S.: El valor real de una hectárea bien ubicada y productiva en Mato Grosso ronda los 25.000 dólares. Distinto es el caso de una hectárea en la que aún no se ha hecho mejoramiento de suelos, ahí hablamos de 3500-4000 dólares.

–R.M.: Lo que vimos es que hay un retorno de la inversión de alrededor de 2,5-3%. Esto quiere decir que ese valor de la tierra expresa una cierta fe en el negocio. Se vende a un precio irrisorio, no porque el retorno sea elevado, sino por la importancia de mantener la escala y por la confianza que tienen en la actividad.

–¿Alguno de ellos alquilaba campo?

–J. V.: El valor del arrendamiento es de aproximadamente 12 quintales de soja; con esa productividad en la Argentina saldría más caro. El problema reside en que el alquiler representa sólo una parte de los costos, después hay que comprar la maquinaria.

–S.S.: Un sistema tipo pool en Mato Grosso no sería viable, porque no es tan fácil alcanzar el nivel de crecimiento que es posible en la Argentina. Acá, el movimiento norte-sur permite a los pools y contratistas moverse con la temporada, mientras que ellos tienen un mismo clima en todo el estado.

El sistema

–¿Cómo es la estructura de costos?

–R.M.: Producen en suelos someros, no demasiado profundos y con mucho aluminio, que es necesario corregir con material calcáreo. Esta situación, sumada a la altísima humedad, determina que su estructura de costos esté focalizada en tres ejes: fungicidas, insecticidas y fertilizantes.

–S.S.: Ellos tienen una necesidad que es la de corregir el pH del suelo. Al comienzo, además de sacar las plantas, deben echar 6,5 toneladas de distintos tipos de cal para estabilizarlo. Luego, repiten ese encalado cada dos años con 1,2 toneladas anuales. Finalmente, necesitan agregar potasio, nitrógeno y fósforo.

SOFTWARE CLOUD

Gestión Ganadería

Software ideal para administrar empresas ganaderas

Solución que lleva a cabo de manera integral la planilla de existencia, producción de carne, servicios, resultado por tenencia y caravanas. Integrando estos procesos con la contabilidad, fondos e impuestos.

Physis

www.physis.com.ar



agrositio

Comunicación y servicios para
el campo y la agroindustria

NEGOCIOS AGROPECUARIOS

CANAL AGROSITIO

STREAMING DE EVENTOS

SELECCIÓN DE RRHH

CLASIFICADOS

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS

INSUMOS

PROGRAMACIÓN

3D online

NUEVA
OLA

Ganadería TV

agtech^{TV}

agro
dirigencia

clínica DE
granos

Entrevistas
DE Actualidad

AMIA
agrositio
mercados

Mujeres
DE campo

agro
maquinarias

video
conferencias

URUGUAY^{TV}



canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro

–¿Tienen problemas de malezas?
 –S.S.: No tanto como nosotros porque, durante el período húmedo el cultivo está presente la mayor parte del tiempo, y una vez que cosechan el maíz empieza el período seco. Sin embargo, sufren la problemática de hongos, que, con esas precipitaciones, ¡están de fiesta! Por eso la cantidad de aviones pulverizadores

que se observa es impresionante: en un módulo de 6000 hectáreas hacen 10 u 11 pasadas en todo el ciclo de ambos cultivos.

–Con tal dependencia de insumos, parecerían ser más vulnerables a factores externos...

–J. V.: Sí, eso determina que el sistema sea mucho más frágil. Cualquier cosa que sucede, complica su funcionamiento.

–S.S.: Al momento de nuestra visita estaban un poco preocupados, no tanto por la cal, que es de producción nacional, sino por el potasio y otros productos que deben importar de Rusia y Ucrania. Mientras en la Argentina es posible achicar el nivel tecnológico con un impacto predecible, allá está todo agarrado con alfileres y pueden verse seriamente afectados.

–¿Los productores cuentan con asesores privados?

–J.V.: En general, tienen ingenieros agrónomos trabajando en el campo. Con tantas plagas, insectos y enfermedades necesitan la presencia de un profesional en forma constante, por lo que la cantidad de hectáreas que maneja cada agrónomo es mucho menor que acá.

Los cultivos

–¿Qué rindes alcanzan los cultivos?

–R.M.: En los campos de punta, el rinde promedio de una soja es de 36 quintales y el de maíz, aproximadamente 90.

–¿Qué genética utilizan? ¿Se ven los mismos materiales que acá?

–S.S.: La verdad que los plots de híbridos que vimos eran impresionantes. En soja, más del 60% del mercado lo tiene Don Mario, mientras en maíz, Corteva es la firma número uno. Yo pensaba encontrar maíces de 45-50 quintales, pero los hay de 85-93 quintales.

–R.M.: Disponen, incluso, de un híbrido con un gen para sequía que no está genéticamente modificado, sino que es una adaptación: fueron buscando la forma de que resista más en condiciones de estrés hídrico.

–Con ese nivel de precipitaciones, ¿cómo llevan a cabo la cosecha?

Cooperativa COACEN

En el municipio de Sorriso, ubicado en el centro del estado de Mato Grosso, el grupo tuvo la posibilidad de visitar la Cooperativa Agropecuaria e Industrial Celeiro do Norte (COACEN).

Se trata de una cooperativa de empresarios que funciona para hacer negocios a cuenta y orden de sus asociados. "La estructura es mínima y cada productor paga un canon para solventarla", describe Sergio Serra, miembro del CREA Monte Maíz y vocal entrante de la región Sur de Santa Fe. A diferencia de las megacooperativas del sur del país, que empiezan a generar recursos propios y a menudo terminan compitiendo con los mismos productores, COACEN se concibió como algo distinto. Hoy la integran 54 grupos familiares, que centralizan su área administrativa en la cooperativa. También encaran procesos de compra en forma conjunta; la regla básica es que ningún asociado puede ponerle condiciones al negociador de la cooperativa.



Cooperativa Coacen, que funciona más como un grupo de compras que como una cooperativa tradicional, mantiene una estructura mínima y el único foco es el negocio del asociado.

–J. V.: Ante todo, no ingresan al lote con tractores autodescargables (los llaman “bazucas”). Para ellos rinde más tener un empleado arriba de la cosechadora que arriba de un tractor, entonces usan más cosechadoras por hectárea y utilizan los tractores para sembrar.

–S.S.: Nosotros no lo podíamos creer. Nos parecía totalmente ineficiente ir al camión y volver con la cosechadora todo el tiempo, pero para ellos da lo mismo. Además, de esa manera evitan la compactación, porque mientras acá es posible cargar 18.000 kilos en una tolva, allá se complica.

–¿Cómo es la comercialización de esos granos?

–J.V.: A diferencia de lo que ocurre en nuestro país, ellos cosechan, acopian y acondicionan los granos en grandes silos dispuestos en el mismo campo. Cuando quieren vender, le avisan al exportador y éste envía sus camiones, descontando luego el precio del flete.

–R.M.: No saben lo que es una carta de porte.

–¿Cómo efectúan el secado?

–S.S.: En cada módulo disponen de una planta secadora, que es a leña, no a gas como en la Argentina. Y compran únicamente leña que está certificada como proveniente de desmonte legal.

–¿Son, en general, exportadores o destinan los granos al mercado interno?

–J.V.: En Mato Grosso la gran mayoría exporta. Una parte egresa por Puerto de Santos, que está sobre el Atlántico a unos 2500 kilómetros, y otra parte es enviada al puerto del estado de Pará, que se encuentra a 800 kilómetros sobre el Amazonas. Por último, otras barcazas transportan el grano hasta el Atlántico. Esta es otra desventaja que tiene la zona: el costo del flete es muy elevado, ya que se encuentra en el centro mismo del continente.

–¿Qué pasa en esos campos durante el invierno?

–R.M.: Cosechan el maíz en junio y julio. Luego, hasta septiembre se ocupan del mantenimiento de la maquinaria e infraestructura y del encalado. Cabe mencionar que están con ga-



Galpón de maquinaria estándar de los campos visitados. En necesario operar con alta potencia y evitar compactación con orugas o duales.

nas de probar con el trigo, o sea que quizás logren hacer tres cultivos al año.

–S.S.: La posibilidad de hacer tres cultivos está condicionada por la sequía del invierno. Entonces lo que hacen es sacar agua de los ríos y regar con pivote, aunque esto suele traerles algunas complicaciones, básicamente plagas y enfermedades.

Las empresas

–Las empresas visitadas, ¿eran, en general, empresas familiares?

–R. M.: Sí, en su mayor parte. Por lo general, nos recibía un grupo de hermanos, el padre o, en el caso del primer campo, la madre. En todos se advierte el trabajo de una empresa familiar profesional, donde los hijos están sumamente comprometidos.

–S.S.: Una de las empresas que visitamos –la más importante en términos de superficie sembrada– contaba con un directorio integrado por el padre y profesionales externos. Los hijos pertenecían a los niveles medios o gerenciales, pero no participaban de las decisiones. Esta era la empresa más profesionalizada.



Gran parque de cosechadoras. En época de lluvias, se prioriza la cosechadora, descargando a camiones, y se destina el tractor a la siembra.

–¿Qué hay del personal?

–S.S.: En cada módulo trabajan entre 35 y 40 personas. Todos viven en el campo y, en el caso de los establecimientos más chicos, también sus dueños.

–J. V.: En enero contratan, además, a los cosecheros, que manejan las cosechadoras, mientras el personal se dedica a la siembra del maíz.

–¿Les dan sus máquinas y ellos cosechan?

–J. V.: Sí, el equipo no se mueve, se mueve la persona. Y cuanto más especializada está, mejor trabajo encuentra, porque en Mato Grosso la cosecha está totalmente digitalizada. Uno de los productores que visitamos tenía 100 cosechadoras, todas interconectadas. De este modo, podía observar en tiempo real los rendimientos de cada máquina y el modo en que el operador trabajaba para hacerla rendir.



Hacer crecer
patrimonios
invirtiendo
en relaciones.

- Sales & Trading
- Wealth Management
- Capital Markets



/ www.conosurinversiones.com.ar

/ +54 11 2150 5665

/ info@conosurinversiones.com.ar

–S.S.: Es otra concepción: los choferes empiezan a trillar en Mato Grosso do Sul y van subiendo, manejando distintos tipos de cosechadoras. Mientras tanto, los empleados del campo se ocupan de hacer las reparaciones necesarias; es decir, dejan la máquina lista para trabajar.

Preocupaciones y desafíos

–¿Cuáles son hoy los principales retos para estos productores?

–J. V.: No advertí en ellos demasiadas preocupaciones. Lo que buscan es, básicamente, aumentar los rindes y maximizar los beneficios, ya que, por el valor de la hectárea es difícil conseguir más tierra para trabajar.

Llamaron nuestra atención las medidas de seguridad presentes en todos los campos. Los salarios son bajos en relación a lo que mueve el sector y al costo de vida, que es bastante elevado, de modo que es probable que registren problemas de inseguridad.

–R.M.: Todos los campos contaban con un cerco perimetral, alambrado eléctrico de seguridad, caniles con perros y vigilancia electrónica y humana, con armas en algunos casos.

–¿El aspecto ambiental es considerado un desafío?

–S.S.: El único comentario que hicieron al respecto es que allí donde hay árboles no pueden deforestar. Esto está pasando cada vez más en la Amazonia, donde sólo se puede desmontar el 30% de la superficie. Aparentemente se trata de reglamentaciones bastante recientes.

Entonces, ¿qué sucede? Alguien puede comprar 10.000 hectáreas, de las cuales 7000 son de monte, y se ve en la obligación de cercarlas perimetralmente; al mismo tiempo, le pueden caer muchas responsabilidades por esa superficie, por ejemplo, en el caso de que se prendan fuego.

–R.M.: El tema del fuego parece ser lo que más los preocupa. Lo tienen muy a flor de piel, por-



Silos de acopio en la ciudad de Sorriso, linderos con el área residencial, con quienes parecen no tener conflictos.

que hace poco –el último verano– los volvieron locos con el tema de los incendios que se dieron tanto en la Argentina como en Brasil.

–¿Qué decían del Gobierno? ¿Se quejaban de alguna medida en particular que perjudicara al sector?

–S.S.: Sólo contaron que efectuaba un aporte muy limitado, que no llegaba al 1%, para una entidad que representa al sector. Tienen una cadena fuerte, pero está bancada por los propios productores.

A nivel impositivo, el impuesto más fuerte es Ganancias, que representa el 32-33%. Después, tienen muchos otros impuestos municipales, pero son menores. No tienen retenciones, ni desdoblamiento cambiario.

–R.M.: No manifestaron preocupación alguna frente a la posibilidad de que cambiara el signo político, porque las políticas públicas son de corte desarrollista.

–En definitiva, ¿los sorprendió lo que vieron?

–R.M.: La verdad es que lo que vivenciamos fue bastante diferente de lo que imaginábamos.

Resultó una sorpresa productiva importante. En cualquier informe de granos te hablan de la producción del Mato Grosso, ¡pero una cosa es ver el número y otra es estar ahí y ver ese mar de maíz! Sobre todo, me traje de ellos esa mirada confiada acerca del futuro, una mirada productivista, que es también compartida por el Estado.

–J.V.: Yo creo que en Mato Grosso la unión hizo la fuerza: fueron muchas personas creyendo en lo mismo, desde el Estado hasta los productores. ¡No les resulta fácil producir! El suelo no tiene nutrientes, es necesario enmendarlo por completo, y sin embargo, allí están ellos, llevando adelante la actividad de una manera impecable.

–S.S.: Yo me traje del viaje el concepto de la agricultura como creadora de valor, algo que a menudo se pone en duda en la Argentina. Allí donde no había nada, se empezó a traccionar hasta crear –en un lapso de apenas 30 años– ciudades densamente pobladas, universidades, servicios. Si eso no es valor agregado, entonces ¿dónde está? ❏



**LARTIRIGOYEN
& OROMÍ S.A.**
CONSIGNATARIA DE HACIENDA

PARERA 15 PISO 11 (CP 1014) C.A.B.A. (011) 4813 - 4811 (DE 9 A 18 HS)
MERCADO DE LINIERS (011) 4014 - 5796 (DE 7 A 12 HS)



@LARTIRIGOYENOROMI



LARTIRIGOYEN Y OROMI SA



LARTIRIGOYEN Y OROMI

WWW.LARTIRIGOYENOROMI.COM.AR

- MERCADO DE LINIERS
- REMATES TV
- INVERNADA & CRIA
- CAMPOS
- REMATES FERIA
- REMATES DE CABAÑA
- DIRECTA FAENA





870 PROGRAMAS

18 TEMPORADAS

3.800 ENTREVISTAS

10.000.000 VISITAS YOUTUBE

2.500.000 KM RECORRIDOS

17 PAISES

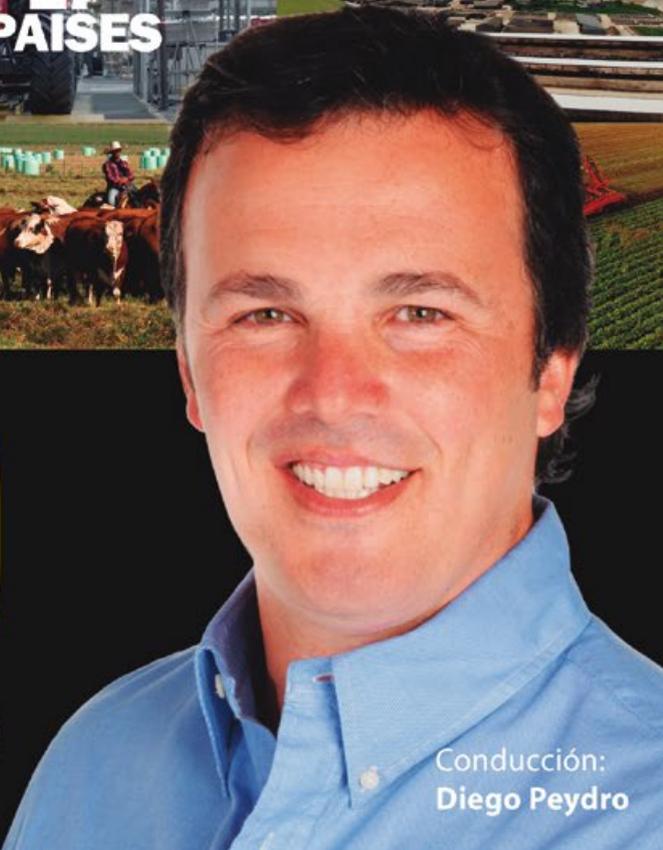
1.759 CANALES



- agrotv.com.ar
- [/agrotv.com.ar](https://www.facebook.com/agrotv.com.ar)
- [/agrotvcomar](https://twitter.com/agrotvcomar)
- [/agrotvok](https://www.youtube.com/agrotvok)
- [/agrotv.com.ar](https://www.instagram.com/agrotv.com.ar)



CANAL 13 SATELITAL



Conducción:
Diego Peydro



De izq. a der.: Diego Sehinkman, junto a Gonzalo Herrán y Federico Vouilloud, presidente y coordinador temático deo! Congreso CREA 2022.

Falta cada vez menos

El Congreso CREA 2022 presente en la Expo Rural.

Con el objetivo de compartir las últimas novedades acerca del próximo Congreso CREA 2022, se ofreció una charla abierta en la última Expo Rural de Palermo.

La jornada, realizada el pasado 25 de julio, tuvo como protagonistas a Gonzalo Herrán y Federico Vouilloud, presidente y coordinador temático del Congreso CREA 2022, a través de un espacio en el cual se presentó la temática del evento que se llevará a cabo también en La Rural el miércoles 14 al viernes 16 de septiembre. La charla abierta fue moderada por conductor Diego Sehinkman y giró en torno a cómo tomar perspectiva para entender lo que está pasando en el ecosistema agroindustrial, tanto a nivel local como global, cuáles son los temas emergentes de la economía sostenible y cómo entender los desafíos del nuevo liderazgo y el rol de las comunidades.

Para dar inicio al encuentro, Sehinkman formuló la pregunta: ¿Es sexy el campo?, refiriéndose a cómo ven los jóvenes al agro. “El sector tiene un desafío que es mostrar cuál es su propósito, más allá de los principales temas de coyuntura en los que está involucrado. Es decir, tenemos que mostrar lo que somos genuinamente, para que los jóvenes conozcan todas las oportunidades que hoy puede brindarles el campo a nivel personal y profesional. Por ejemplo, si bien es un sector en el que se viene desarrollando tecnología de vanguardia, escasean los profesionales capacitados para gestionarla.”, explicó Gonzalo Herrán.

El Congreso CREA se realiza cada tres años con el propósito transformador de inspirar a las personas y empresas participantes a pasar de ser observadores a protagonistas del cambio.

Los cuatro ejes temáticos de la edición 2022 son “Tendencias de la alimentación”, que comprende cómo nutrir al mundo interpretando el contexto internacional y respetando la diversidad de culturas y necesidades; “Sostenibles por naturaleza”, que incluye las tecnologías que pueden ayudarnos a entendernos mejor entre productores y consumidores y cómo hacerlo de manera amigable con el ambiente; “Cultivar talento”, es decir, cómo potenciar el capital humano presente en nuestras comunidades y transformar nuestras empresas para constituir un sector atractivo, y “Desarrollo de comunidad”.

“El principal desafío que traemos al Congreso CREA 2022 es el de pensarnos en comunidad a largo plazo para generar acuerdos que nos permitan construir y acercar las diferencias en el corto”, expresó Federico Vouilloud.

El evento, que promete una fuerte impronta presencial, se realizará en tres espacios pensados para inspirarse, conectar y compartir en comunidad. El primero es el “Espacio Auditorio” para descubrir oportunidades y voces innovadoras e inspirar a toda la comunidad a construir nuevos caminos en línea con las tendencias globales. El segundo es el “Espacio Networking” para potenciar la diversidad de propuestas empresariales sostenibles, su puesta en acción y la generación de ideas para el desarrollo de las empresas CREA y de organizaciones e instituciones, en general. Y el último es el “Espacio Campo” para compartir momentos memorables, entretenidos y una oferta gastronómica de la mano de productores representantes de todos los rincones de nuestro país. Más información del Congreso en congresocrea.org.ar 

El precio de la tierra en Santa Fe

Valores orientativos por zonas productivas

Zonas	Caracterización y aptitud	Localidades de referencia	U\$S/HA
ZONA 1	CUENCA ENDORREICA Agricultura (soja, maíz, girasol, trigo) e invernada	Amenábar, Sancti Spiritu, San Gregorio	7000 - 11.000
	Ganadería: cría, recría	Rufino, Aarón Castellanos	2000 - 3000
ZONA 2	PAMPA ONDULADA SANTAFESINA Agricultura: soja, maíz, trigo, girasol	Zona influencia de Rosario, Cda. de Gómez, Las Rosas, Casilda, Firmat, Va. Constitución, Melincué, Venado Tuerto, S. J. de la Esquina	12.000 - 14.000
ZONA 3	PAMPA LLANA SANTAFESINA OESTE Agricultura (soja, maíz, sorgo, girasol, trigo). Tambo e invernada	Sastre, Rafaela, Sunchales, Suardi	4500 - 6500
	Ganadería: cría, recría	Angélica, Humberto Primo, Arrufó	1600 - 2200
ZONA 4	PAMPA LLANA SANTAFESINA CENTRO Agricultura (soja, maíz, sorgo, girasol, trigo). Tambo e invernada	San Lorenzo, San Genaro, Gálvez, Coronda, Esperanza, Nelson	6000 - 10.000
	Ganadería: cría, recría	Centeno, Las Bandurrias, Cda. Rosquín	1500 - 2500
ZONA 5	ÁREA DE INFLUENCIA DEL PARANÁ Ganadería: cría e invernada a campo natural	Las Toscas, Las Garzas, San Javier, Helvecia, Santa Fe, Gaboto	1200 - 2000
	Agricultura: arroz sobre tierras sistematizadas	San Javier, Saladero Cabal, etc.	2000 - 2500
ZONA 6 OESTE	LLANURA CHAQUEÑA OESTE Campos mixtos: agricultura (soja, girasol y sorgo) y ganadería	Va. Minetti, Pozo Borrado, Tostado, Ceres, San Cristóbal	1000 - 2000
	Ganadería: cría, recría e invernada	Gato Colorado, Logroño, Esteban Rams, Huanqueros	400 - 800
ZONA 6 ESTE	LLANURA CHAQUEÑA ESTE Agricultura: soja, maíz, trigo, algodón	San Justo, Gdor. Crespo, Calchaquí, Reconquista	2500 - 5000
	Ganadería: cría y recría		1000 - 1400
ZONA 7	BAJOS SUBMERIDIONALES Ganadería: cría extensiva	Fortín Chilcas, Fortín Olmos, Aguará Grande	150 - 350
ZONA 8	CUÑA BOSCOSA Ganadería: cría, recría	Vera, Garabato, Los Amores, Villa Guillermina	300 - 600

NOTA: Estos valores son orientativos y corresponden a campos con mejoras de trabajo y extensiones representativas para cada zona.

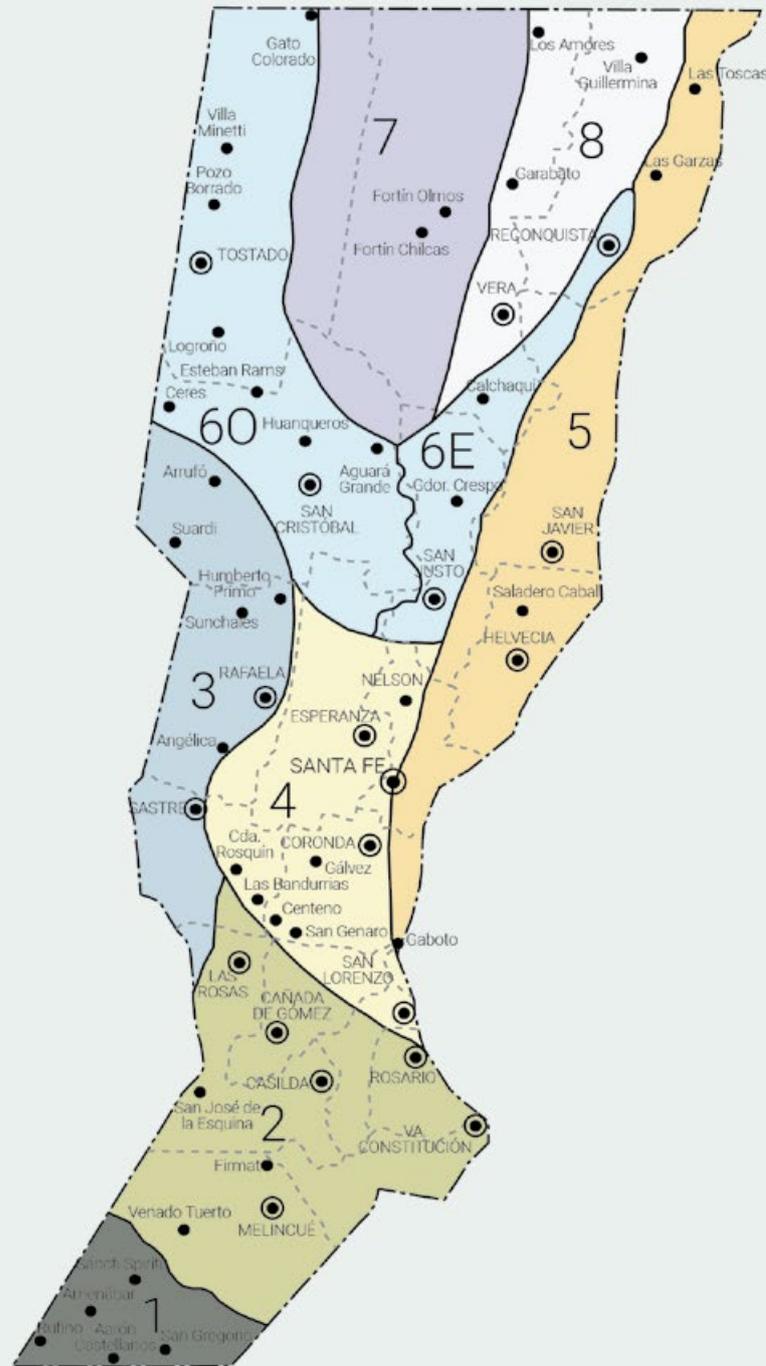
FUENTE (zonificación y valores):

Compañía Argentina de Tierras S. A.

Última actualización: Mayo 2022

La delicada situación económica que atraviesa nuestro país, sumada a la elevada volatilidad de los mercados financieros internacionales por efecto de la crisis provocada por la pandemia, trajo aparejada una gran incertidumbre con respecto al futuro inmediato del mercado inmobiliario rural.

En consecuencia, nuestras periódicas ponderaciones de valor zonales y regionales serán provisorias hasta tanto se recuperen las operaciones de compraventa representativas que ofrezcan mayor claridad de los precios en el mercado.



NOTA: La zonificación fue realizada sobre la base comparativa del Atlas de suelos de la República Argentina (INTA), "Regiones naturales de la Provincia de Santa Fe".



Datos del 1 al 5 de Julio. Precios de referencia de insumos agropecuarios sin IVA y sin fletes, excepto combustibles.

Productos veterinarios



Antiparasitarios internos	\$/u				
Orales		Aciendel x 5 l	7741,3	Antidiarreicos	\$/u
Axilur x 5 l	s/c	Bactrofly x 5 l	9391,5	Steclin C x 100 pastillas	s/c
Suraze oral x 5 l	10072,1	Arrasa bovinos x 2,5 l	12380,0	Diafin 2 x 20 cc	752,7
Cyverm x 5 l	s/c	Curabicheras	\$/u	Tetraelmer x 100 pastillas	1784,1
Inyectables		Bactrovet Plata Aerosol x 4l	576,5	Vacunas	\$/u
Axilur x 1l	7157,6	Curabichera Coopers liquid	7932,6	Brucelosis Rosembusch	s/c
Fosfamisol x 500 cc	3404,7	Cacique Pasta x 950 g	s/c	Mancha Gangrena y Enterotoxer	14,0
Ripercol F x 500 cc	s/c	Carencias minerales	\$/u	Triple N (M.G Neumonia)	s/c
Endectocidas		Glypondin x 248 cc	1387,3	Carbunclo Sanidad G. x dosis	s/c
Ivomec x 500 cc	4460,7	Suplenut x 500 cc	6402,2	Bioabortogen H	111,4
Dectomax x 500 cc	11677,5	Gluforal MF 500 x 500 cc	1128,6	Biopoligen HS	118,7
Bagomectina forte x 500 cc	2248,1	Trivalico Ade x 250 ds	2049,6	Hemoglobinuria	70,6
Bovifort x 500 cc	s/c	Nutrekid VM x 25 ds	1357,8	Bioclostrigen J5	s/c
Antiparasitarios externos		Magnecal Plus Zinc x 500 cc	1869,0	Rotatec J5 x ds.	127,0
Por aspersión		Energo MAG x 250 cc	1199,3	Queratoconjuntivitis x ds	s/c
Triatix A x 1 l	s/c	Sales Minerales	\$/u	Antibióticos y Sulfas	\$/u
Por inmersión		Uramol en panes x 15 kg	s/c	Terramicina inyect. x 500 cc	4794,3
Aspersin x 250 cc	2384,7	Carminativos	\$/u	Terramicina LA x 500 cc	10308,2
Aciendel Plus x 1 l	2948,7	Bloker 80% x 20 l	16996,2	Oxtra LA x 250 cc	s/c
Samatox x 5 l	s/c	Rumensin bolos x unidad	2812,0	Tylan 200 x 250 cc	4336,0
Cipersin x 5 l	15501,4			Micotil 300 (100 cc)	12487,6
				Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	1555,4
				Raxidal x 50 cc	s/c
				Reproducción	\$/u
				Enzaprost DC x 20 cc	1351,9
				Ciclase x 20 cc 10 ds	1354,2
				ECP Estradiol x 10 cc	524,2
				Estradiol R.J. x 100	s/c
				Específicos	\$/u
				Mamyzin M iny. intram.	s/c
				Mamyzin S iny. intram.	371,4
				Novantel Lactancia	s/c
				Novantel secado	s/c
				Antisépticos y desinfectantes	\$/u
				Cetrimon x 5 l	7029,8



Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleurial Hibr.	492,5	Grama Rhodes Tolga	s/c	Destete hiper precoz	157765,0
Leguminosas	\$/kg	Pasto ovillo Starly importado	729,3	Grama Rhodes callide	11,0	Destete precoz	53875,0
Alfalfa Haygrazer	866,5	Pasto ovillo Porto	629,6	Grama Rhodes Pioneer	s/c	Recría 16% prot. (post. destete)	42615,0
Alfalfa Don Enrique	891,4	Festuca tipo Palenque	517,4	Panicum Coloratum	7,5	Balanceado engorde novillo	41600,0
Alfalfa EBC 90	1066,0	Semillas para verdeos	\$/kg	Galton Panic	3,6	Concentrado proteico 30% prot.	57410,0
Alfalfa Aurora	854,0	Avena	69,8	Pasto llorón pelleteado	8,5	Afrechillo de trigo	25000,0
Trebol rojo Redgold	729,3	Centeno	81,0	Setaria Kazungula	s/c	Pellet de trigo	26000,0
Trebol Blanco El Lucero	729,3	Triticale	69,8	Setaria Naruk	13,0	Pellet de girasol 31%PB	34285,6
Lotus Corniculatus	1165,7	Sorgo Forrajero común	187,0	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	29922,0
Lotus lenius	1178,2	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	41142,8
Melilotus Alba	467,5	Brachiarias Brizanta Marandu	9,0	Sustituto Lacteo	371300,0	Harina de soja 47%PB	42389,5
Melilotus Madrid	567,3	Brachiarias Brizanta Toledo	8,0	Arranque ternero guachera	53875,0	Pellet de cascara de soja de 12 ^o	28675,3
Gramineas	\$/kg	Brachiarias Humidicola	13,0	Recría ternera post guachera	45280,0		
Agropiro alargado	392,7	Buffel Grass Bioloela	9,5	Alim pre parto vaca lechera	49720,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c	Buffel Grass texas	3,8	Conc pre parto c/ sales anionicas	92510,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	218,2	Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	43020,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	542,3	Grama Rhodes Katambora	7,0	Conc prot 30% p/vaca en prod	53955,0		



Insumos tambo

		Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	953194,0	Silo cono excén. cap.19 m ³	216809,8
Minutolo		Modelo estándar		Reforzado 12	1142274,8	Silo cono central cap.25 m ³	334877,1
Bretes espina de pescado	\$/u	Estándar 4	395148,7	Comederos automáticos manua	\$/u	Silo cono central cap. 52 m ³	528248,0
con baranda para comederos		Estándar 6	561850,4	M-100 manual	64187,7	Bombas estercoleras	\$/u
4+4	476172,5	Estándar 8	737021,2	M-300 manual	75780,0	M-200 T	299728,7
6+6	650495,6	Estándar 10	912193,4	Cepo automático	\$/u	M-500 T	419902,9
8+8	782546,3	Estándar 12	1087223,4	Cepo Mod. A	483665,4	Accesorios para crianza	\$/u
12+12	1046363,6	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	686547,8	Estaca completa con balde	4422,2
14+14	1178414,4	Reforzado 4	418772,1	Cepo Mod. B	240772,4	Capas p/ ternero sin abrigo	2033,4
16+16	1310323,0	Reforzado 6	536406,7	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	2358,9
18+18	1442269,1	Reforzado 8	771376,7	Silo cono excén. cap. / m ³	145587,3	Jaula p/ crianza de terneros	63494,5



Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqueron a palanca.	9500,0	Tranq. 3m tab.1x4 ModO cur pi	26010,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	34814,0	Tranqueron a crique.	17000,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anch	21420,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Martin	s/c	Electrificador 40 km/12v.	17590,0	Casilla manga d 6mt.	670000,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electri. picana 120 km 12 v.	27440,0	Casilla d operación d 3,6mt.	800000,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	21135,0	Electrificador 40 km/220v.	17586,0	Cepo Anchico liviano	157000,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	700,0	Electri. picana 60 km 220 v.	20605,0	Puerta aparte currup parag 1,5m	27500,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	700,0	Carretel electrolástico 500m.	2670,0	Tranca adicional a manga 4 pú:	83000,0
Alambre Pua Bagual.	21340,0	Manija plastica aislante.	313,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	217000,0
Poste quebr. de 3 m super.	7700,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	70,1	Molino máq.rueda y cola de 8"	141187,0
Poste quebr. de 3 m común.	7200,0	Aislador esquinero (polietileno).	86,3	Molino máq.rueda y cola de 10"	238735,0
Poste quebr. de 2,4 super.	4900,0	Aislador para clavar (polietileno).	19,0	Torre hierro galvanizada de 27"	156281,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	3550,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	490,0	Torre 10" p/molino de 8"	64770,0
Poste itin entero 2,4m.	3000,0	Varilla de hierro con rulo.	385,0	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,6	17936,0
Poste itin entero 2,2m.	2400,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	s/c	Bebedero chapa galvaniz. x 2,5i	55128,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	1950,0	Torniquete N° 8 negro.	550,0	Bebedero chapa galvaniz. x 5m	78402,0
Poste metalico 2.20 m.	s/c	Torniquete N° 6 negro.	450,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	15946,0
Poste metalico 2.40 m.	s/c	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	1200,0		

Maquinaria agrícola



TRACTORES		u\$/u				
Valtra			Apache		EMBOLSADORA	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	s/c		Mod. 54000 5 m.	17207892,9	Mainero	\$
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	45632,0		Mod. 54000 6 m.	19285352,4	Embolsadora 2230 70 m	s/c
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	47913,0		27000 20 líneas a 40 cm	18298425,1	PULVERIZADORAS	
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	59010,0		27000 22 líneas a 52,5 cm	27248220,0	Tilo	
Agco			27000 16 líneas a 40 cm	16111376,2	Mod. Matrix	19698650,0
BT 170 (170 HP) 4x4	127285,0		27000 26 líneas a 52,5 cm	30013511,5	Mod. Matrix 4 x 4	20571375,0
BT 190 (190 HP) 4x4	136871,0		Agrometal		Mod. Evolución 1	13714250,0
BT 210 (190 HP) 4x4	166566,0		TX Mega 9/52 9 surcos a 5	10189563,1	Mod. Impactus	16207750,0
S293 (290 HP)	252198,0		TX Mega 13/52 13 surcos ε	13563268,6	SEGADORA	
Massey			TX Mega 16/52 16 surcos ε	15904540,4	Agco	
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	595799,0		TX N Mega 9/52 9 surcos a	9899195,0	Mod 1372	55566,0
MF2615 (49HP)	23730,0		TX N Mega 13/52 13 surco	13854010,7	CASILLA RURAL	
MF2625 (63HP) 4X2	28638,0		TX N Mega 16/52 16 surco	15787096,6	Rural Tec	
MF2625 (63HP) 4X4	34155,0		TX Mega 18/52 18 surcos ε	21344609,4	RS 510	2.845.617
MF2640 (85HP) 4X2	40585,0		TX Mega 26/52 26 surcos ε	27077664,6	RS 660	3.091.660
MF2640 (85HP) 4X4	50731,0		TX N Mega 18/52 18 surco	22894070,3	RS 780	3.392.730
MF4292 4X4 (117 HP)	59563,0		TX N Mega 26/52 26 surco	26738299,2	COSECHADORAS	
MF4297 4X4 (129 HP)	68775,0		Massey		u\$/u	
MF4299 4X4 (140 HP)	85523,0		MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	595799,0	Challenger	
MF7350 4X4 (159 HP)	114588,0		CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/plat. 30		95800,0	
MF7370 4X4 (180 HP)	121224,0		FORRAJERAS		Class	
MF7390 4X4 (200 HP)	136871,0		Jaguar 980		s/c	
MF7415 4X4 (225 HP)	166566,0		Jaguar 960 Equipo		s/c	
MF7620 4X4 (200 HP)	178682,0		SEMBRADORAS		\$/u	
Giorgi			44 líneas a 19 cm		24907322,2	
44 líneas a 19 cm		24907322,2	28 líneas a 19 cm		15126693,1	
28 líneas a 19 cm		15126693,1				

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$	IMIZET (Imazetapyr 10%)	10,9	Fungicidas	u\$/l	Signum (pack 302)	7,4	
2,4 D 50% sal amina (M)	4,0	Gesagard 50	11,5	Amistar Xtra (M)	39,6	Fertilizantes		
2,4 DB 100% 2 x 10 l	14,6	Insecticidas		u\$/l	s/c	Fosfato diamónico	1380,0	
Axial	49,6	Cipermetrina 25%	8,4	Allegro	17,8	Superfosfato Triple	1250,0	
Authority	35,0	Clorpirifos 48% (M)	6,5	Coadyuvantes		Urea granulada	985,0	
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Fighter Plus	66,0	Eco Rizo Spray	27,0	UAN	900,0	
Dual Gold	13,9	Curasemillas		u\$/kg	Rizo Spray Extremo	18,0	Microstar CMB	4,2
Flurocloridona	22,0	Dividend	s/c	Rizo Spray Integrum	19,3	Semillas agrícolas		
Clorimuron	48,0	Guapo 60% FS	s/c	Silwet L Ag	43,0	u\$/u		
Gilfosato común 54%	12,5	Maxim Evolution	56,6	Inoculantes		Girasol hib. (M)	210,0	
Galant LPU (M)	9,0	Maxim RFC	44,0	Dakar 502	7,1	Trigo fiscalizado	23,2	
Metsulfuron Metil 60%	55,0	Gaucho 60% FS (M)	s/c	Rizoderma soja	6,6	Soja RR x 40 kg	32,0	
Paraquat	6,0			Rizo Liq Top II	4,5	Sorgo granifero hib. (M)	7,0	



Costos varios

COMBUSTIBLES	\$/ltr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	5000,0	Volkswagen	Flete 300 km	4118,9
Gasoil (YPF)- agropecuario	158,0	PICK UPS	\$	Amarok DC TRENDLINE 2	Flete 450 km	5426,5
Nafta Infinia	130,9	Toyota		Amarok DC COMFORTLIN		
Nafta súper (YPF)	137,1	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	5893000,0	Amarok DC HIGHLINE 2.C		
OTROS	\$	Hilux c/d SR 3.0 TDI 4x4	7592000,0	Fletes	\$	
Empleado Rural	60360,0	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	8.331.000	Flete 100 km	1958,0	

Los datos que figuran en los cuadros han sido aportados por las empresas proveedoras de productos y servicios que figuran más abajo. Son valores de referencia y con un carácter orientativo, ya que en el mercado pueden encontrarse valores superiores e inferiores a los publicados.

Empresas Consultadas:

Ins. Vet.: Campo y Asoc. 4942-5521; Agroq.: Lartirigoven 02344-452057, Rizobacter 2477-409400; Semillas: E. Bava Casal S.A. 4896-2600.
 Raciones/Alimentos: Brassicas SA 4394-6097; Santa Sylvia 03471-499071; Artículos Rurales: Lago Rural 4301-6514. Maq. Agrícola: Apache 03471-471349; Valtra 4719-6072; John Deere 0341-4718002; Giorgi S.A 03464-493512; Agco Arg 4469-7863/7880; Agrometal 03468-471311; Tilo +54 341 6596681
 Ins. Tambo: Minutolo S.R.L 4241-4496; UTA: Valores provistos por contratistas.

Descubrí los nuevos
beneficios exclusivos
para socios CREA



Conocé más ingresando a miespacio.crea.org.ar



Apuntes

Biodigestores

CREA, junto a AZ Group, realizó un análisis económico de la inversión en un biodigestor ara cuatro situaciones: un tambo de 250 y 1000 animales y un *feed lot* de 4000 y 8000 bovinos.

En el negocio lechero, para las dos escalas planteadas la tasa interna de retorno (TIR) resultó ser negativa, por lo que no es viable recuperar la inversión en menos de 10 años. De todas maneras, no se descarta la posibilidad de implementar un biodigestor de pequeño porte para el tambo de 250 vacas.

En cuanto al negocio ganadero, para las dos escalas planteadas la TIR es positiva y la inversión se recuperaría antes de los 10 años. Cabe destacar, de todos modos, que el análisis contempla la venta del 100% de la energía producida a un precio de 180 u\$s/MW, un valor de referencia que en la actual coyuntura no está vigente.

Por otra parte, los resultados obtenidos no contemplan el costo de oportunidad del tratamiento de purines ni tampoco el posible ahorro en fertilizante por utilizar el biofertilizante obtenido del biodigestor.

Vale aclarar que los proyectos que obtuvieron TIR positiva podrían mejorarla si se obtuviese algún tipo de financiación para llevar adelante el proyecto, algo que, en función de la coyuntura, tampoco está disponible.

Es importante tener en cuenta que la energía que se produce en el biodigestor no es almacenable, con lo cual es necesario tener la licitación y venta ya concretadas al momento de poner en marcha el biodigestor.

Básicamente, un biodigestor es un tanque cerrado herméticamente donde se genera gas metano y fertilizante orgánico a partir de la fermentación sin oxígeno (anaeróbica) de residuos orgánicos. En su interior tiene lugar la biodigestión, un proceso complejo por el cual se descompone el material orgánico a partir de la acción de los microorganismos. El documento completo del análisis puede verse en crea.org.ar



N.º 502 Agosto 2022

Propietario: AACREA
Asociación Argentina de Consorcios
Regionales de Experimentación Agrícola

Director: Fernando de Nevares

Editora: Mariela Suárez
revista@crea.org.ar

Secretario de redacción: Ezequiel Tambornini
redaccion@crea.org.ar

Colaboradores: María Luz Urruspuru

Diseño: Rene Durand

Fotografías: Pablo Oliveri, Martín Gómez Alzaga,
Adobe stock.

Editorial responsable: AACREA
Registro de la Propiedad Intelectual: en trámite
ISSN: 2362-4892

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
Sarmiento 1236, 4.º piso, Capital Federal (1041)
Teléfonos: (011) 4382-2076/79
Fax: (011) 4382-2911
<http://www.crea.org.ar>

SUSCRIPCIONES
Jessica Sosa
Teléfono: (011) 4382-3517/2076/79
Fax: (011) 4382-2911
suscripciones@crea.org.ar

VALOR DE LA SUSCRIPCIÓN ANUAL
En el país: \$ 2585-

PUBLICIDAD
(011) 4382-2076/79.
publicidad@crea.org.ar
Sarmiento 1236, 4.º piso, Capital Federal (1041)

IMPRESIÓN
Latingráfica
Rocamora 4161 (1184) CABA

DISTRIBUIDORES EN EL INTERIOR
Interplaza S. A.
Luis Sáenz Peña 1836
Teléfono: (011) 4304-9377/4305-0114

Está permitida la reproducción total o parcial del contenido de la revista en los medios gráficos, destacando en forma clara la fuente. Para su reproducción por medios electrónicos, se requiere la autorización explícita por parte de AACREA.

La revista no se responsabiliza por las opiniones vertidas por los entrevistados en las notas periodísticas ni en colaboraciones firmadas. Tampoco es responsable de la devolución de originales de artículos no solicitados.



LA RED RURAL

CON LOS PROFESIONALES DEL AGRO

10 AÑOS



SEBASTIÁN SALVARO | RICARDO BINDI | MARCOS LOPEZ ARRIAZU

Sábados de 6 a 8 hs

Micos de lunes a viernes

6:35 | 10:35 | 14:35 | 16:35 | 19:35 HS.

 @redruraloficial

 @laredrural

 @laredrural

 11.6974.9431

 Google Play
 App Store

Descargá la APP
y escuchalos en vivo

Producción integral

PAMPANUESTRA
COMUNICACIÓN PARA EL AGRO



Partners
with Nature



Koppert

Exppertos

Comprometidos y conscientes.

Aliados de la naturaleza.

Hombres y mujeres que investigan,
desarrollan y aplican soluciones
para potenciar la producción
cuidando el medio ambiente.

koppert.com.ar