



La avanzada porcina

Cuáles son las empresas que participan de este negocio,
que cuenta con un gran potencial de crecimiento.



Trigo
Guía para elegir
cultivares.



Lecciones de la sequía
Estrategias desarrolladas
en el Chaco Semiárido.

**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)





Sumario



Nota de tapa

10 | **Un futuro promisorio**

Perspectivas de la producción porcina en la red de establecimientos CREA.

28 | **El principal oferente**

La experiencia de Pormag.

34 | **Una apuesta por el futuro**

Cuál es la visión del sector industrial

40 | **Pautas para potenciar a la cebada**

Resultados de ensayos realizados en la región Norte de Buenos Aires.

48 | **Trigo**

Guía para elegir cultivares.

56 | **Lecciones de la sequía**

Un caso en el CREA Semiárido Norte.

66 | **Innovación para gestionar el pasto**

CREA se suma a un programa internacional orientado a optimizar este recurso.

68 | **Búsquedas laborales**

Un mercado cada vez más diverso.

70 | **¿Cómo contar lo que hacemos?**

Una alternativa para empatizar con el público urbano.

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



Un 2022 a campo abierto

Ya van dos años desde que la realidad nos forzó a agudizar nuestra capacidad para mantenernos comunicados y en red. Para seguir generando conocimiento, para adaptar nuestras empresas a una situación impensada y afianzar aún más nuestro sentido de pertenencia. Como organización, esto puso a prueba nuestra agilidad e inteligencia.

2022 será un año de grandes desafíos para nuestra institución. Y será también el momento del reencuentro y la búsqueda de inspiración, porque decidimos volver a reunirnos en el Congreso Nacional CREA.

Este esperado encuentro representa una oportunidad única por su valor motivacional y por ser una invitación a repensarnos para seguir evolucionando como personas, como sector y como país. Históricamente, el Congreso CREA ha sido disparador de diversas iniciativas, acciones y conversaciones hacia adentro y hacia afuera del sector. En esta ocasión, además, se presenta con más claridad que nunca la oportunidad que tenemos de hacer un aporte al crecimiento y la consolidación del ecosistema agrobioindustrial, así como también a un modelo de país con mejores y mayores posibilidades, que involucre a la totalidad de grupos y sectores que formamos parte de él. Poniendo el ojo y el hombro en nuestra gran empresa que es la Argentina

¿Cómo logramos que el Congreso trascienda más allá del evento de septiembre y que se plasme en acciones concretas que cada uno de los miembros CREA podamos implementar en nuestras empresas para generar impacto? Compartiendo, intercambiando y construyendo con otros, eso que tan bien sabemos hacer y que está en nuestro ADN. Y también manteniéndonos abiertos a aprender y animarnos a mirar las cosas desde una nueva perspectiva. Ese proceso eterno que nos mantiene flexibles y nos brinda la plasticidad necesaria para adaptarnos a las situaciones que se nos presentan, buscadas o inesperadas.

La perspectiva desde la que nos posicionamos para mirar, la perspectiva desde la que pensamos y hablamos, la perspectiva desde la que abordamos lo que vemos es clave para aprovechar al máximo cada experiencia. Necesitamos sumar otras miradas, inspirar e inspirarnos a través de un nuevo punto de vista que nos invite y apele a multiplicar nuestra capacidad de acción.

Si bien poner un ejemplo puede acotar la gama de lo que nos podamos imaginar, vale verlo en esta misma publicación, en la que se presentan casos de apertura a nuevas oportunidades en el negocio porcino. Nuevos modelos de negocio que vienen consolidándose a través de formas asociativas, pensando en términos de cadena de valor para favorecer su crecimiento y proyección. Mi fuerte respaldo a tantos miembros CREA que, en cada rincón de la patria, levantan la mirada y encarar nuevos desafíos.

Los invito a mirar más allá, a activar el radar interno, a estar atentos y a poner foco. Los invito a ampliar la mirada para encontrar nuevas formas en nuestro hacer, que marquen la diferencia.

Un abrazo.

Santiago Negri
Presidente de CREA

CREA

Consorcios 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: Álvaro Tomás; Mar y Sierras: Martín Biscayaque;
Litoral Norte: Gustavo Pistone; Litoral Sur: María Gaynor;
Norte de Buenos Aires: Lucas Gandolfi; Centro: Matías Lanz;
Sudoeste: Bernardo Lulhe; Sudeste: Ariel García;
Semiárida: Felipe Dawney; Norte de Santa Fe: Martín Olivera;
Este: Jorge Olmedo; Sur de Santa Fe: Lisandro Bollatti;
Santa Fe Centro: Darío Beltramo;
Oeste Arenoso: Mauricio Paturanne; NOA: Martín Ficco;
Valles Cordilleranos: Ricardo Bombal; Córdoba Norte: Rafael Cueto;
Chaco Santiagueño: Nicolás Romagnoli; Patagonia: Ignacio García Diez.

Consejo consultivo

Ex Presidentes: Eduardo P. Pereda (†); David Arias (†);
Ezequiel 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 Llorente; Juan Balbín; Alejandro Blacker; Francisco Iguerabide;
Francisco Lugano; Michael Dover.
Ex vicepresidente: Adriana Arnaldo.

Socios honorarios

Gregorio Pérez Companc, 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 y Ernesto Vigilzo.

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 Mourio
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.

Un futuro promisorio

Perspectivas de la producción en la red de establecimientos CREA

La red CREA cuenta con 20 empresas que participan de la actividad porcina, muchas de las cuales se encuentran en pleno proceso de expansión. Si bien la mayor parte incursionó en el rubro entre mediados de la década pasada y comienzos de la presente, en los últimos años el crecimiento – además de la ampliación de las granjas existentes – se gestó también de la mano de esquemas asociativos, en los cuales se promueve la integración entre criaderos y galpones de terminación.



Más allá de las regiones y particularidades de cada modelo de negocio, un factor común a todas las situaciones es el entusiasmo que genera la actividad y las ganas de “ir por más”, a pesar de las dificultades presentes en la coyuntura argentina.

Lógica industrial

Durante la primera década del presente siglo, la empresa gestionada por Mario Calafell Koennecke, localizada en el norte de Entre Ríos, comenzó a expandir el área agrícola en campos arrendados para aprovechar la fase de elevados precios internacionales de los granos. Pero el “golpe” climático ocasionado por sequías, junto con un *recalentamiento* del mercado de alquileres agrícolas determinó que reevaluaran el riesgo asumido en el negocio.

La empresa integrante del CREA La Paz, que nunca se desprendió de la cría bovina, comenzó entonces a analizar la posibilidad de realizar inversiones en el sector ganadero; sin embargo, las recurrentes intervenciones de mercado propiciadas por el gobierno nacional no se presentaban como el estímulo más adecuado para tomar la iniciativa.

Finalmente, al evaluar el negocio porcino descubrieron una alternativa que les permitiría valorizar los granos propios en un contexto de

mercado “inmaduro”; es decir, que contaba –y no se equivocaron– con un gran potencial de crecimiento del consumo en el mercado interno. La posibilidad de acceder a un crédito con tasa de interés subsidiada para inversiones productivas los terminó de convencer. Así fue que arrancaron en 2015. “Y no nos arrepentimos un solo día de la decisión que tomamos”, explica Mario.

El origen de la empresa es ganadero. Quince años atrás el negocio se basaba en la cría vacuna sobre unas 3000 hectáreas, mientras que actualmente, en el mismo establecimiento, se destinan 2500 hectáreas a la agricultura y en el sector restante se ubica la misma cantidad de vientres bovinos, los cuales representan menos del 10% de la facturación de la firma.

La empresa destina 1700 toneladas de maíz (alrededor del 40% de la producción total) y 500 toneladas de soja (15%) a abastecer la unidad porcina, que dispone de 300 reproductoras y produce cerca de 1000 toneladas de carne de cerdo por año. “Ambas actividades son contracíclicas: cuando los granos están caros, el negocio porcino *afloja* y viceversa, porque la mayor parte del costo de producción del cerdo está representada por los granos”, remarca el empresario entrerriano.

Otra ventaja del sector porcino –comenta Mario– es que genera flujos de fondos semanales, lo que permite a la empresa agropecuaria contar con *oxígeno* financiero en forma permanente. “Cada semana es un *partido* nuevo: inseminamos 16 hembras, tenemos 14 partos, destetamos 160 lechones y cargamos un camión jaula de doble piso con casi 20 toneladas de cerdos; financieramente ya no nos imaginamos vivir sin la granja porcina”, apunta.

Esta dinámica funciona con una lógica industrial, tanto en el área productiva como comercial, dado que, gracias a la uniformidad genética y a la protocolización de procesos estandarizados, las tareas y plazos son tan rutinarios como predecibles.

La dinámica comercial también es un *relojito*: semana tras semana se entrega la producción a dos frigoríficos sin discutir precios, dado que los valores se van actualizando en función de las referencias del mercado (informe de la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario y valores de referencia de Pormag).



Mario Calafell.

vedevax

BLOCK

La primera vacuna a subunidad
direccionada del mundo
para la Diarrea Viral Bovina



BIOINNOVO



“Sólo hablamos de precios cuando se produce un movimiento fuerte de valores, algo que no ocurre con frecuencia porque el mercado es bastante predecible. Se trata de un sector muy transparente y *sano* en términos comerciales”, dice Mario.

La gran limitante del sector es la falta de créditos adecuados. Actualmente, Mario está gestionando un préstamo con el propósito de ampliar la capacidad de la unidad porcina. “El mercado argentino tiene aún potencial de crecimiento porque los argentinos consumen carne porcina y chacinados en niveles que están por debajo de naciones comparables”, resalta.

Cambio de negocio

La Tregua S.A. –firma administrada por los primos Daniel, Juanjo y Mauricio Bagliani– es probablemente la empresa CREA con mayor historia en el rubro porcino.

Incurrieron en el negocio en 1990 por medio de la implementación de un criadero de campo que, con los años, sumaría además un módulo intensivo. Llegaron a tener 300 reproductoras que les dieron muchas satisfacciones durante varias décadas en el marco de un esquema de ciclo completo.

Pero en 2019 surgió la posibilidad de implementar un cambio en el modelo de negocio en el marco de un esquema asociativo con la industria Campo Austral, que desde comienzos de ese año pasó a ser controlada por La Piamontesa luego de una venta realizada por la compañía brasileña BRF.

Los nuevos propietarios ofrecieron a los administradores de La Tregua –empresa integrante del CREA Atreuco– un contrato para engordar capones. Así fue como decidieron desarmar la maternidad y vender las reproductoras para comenzar a trabajar integrados con Campo Austral. “En mayo de 2020 empezamos a engordar los primeros 600 capones, que por contrato se reciben con 25 kilos para egresar con 125”, explica Mauricio.

El nuevo modelo no implicó inversión alguna porque la firma pampeana ya contaba con los módulos de engorde. Además, tiene la ventaja de que emplea la misma cantidad de maíz propio que el consumido durante la gestión del esquema de ciclo completo.

“Este modelo nos cambió la vida porque nos permite valorizar nuestros granos con un esquema mucho más sencillo”, comenta Mauricio. Tras haber realizado unos ajustes, reciben 710 capones en cada uno de los dos módulos (1420 en total) para sacarlos gordos en un período de cuatro meses. Posteriormente, al finalizar un *vacío sanitario* de 10 días, el ciclo vuelve a repetirse.

En este momento, los primos están readecuando las instalaciones de la antigua maternidad para montar un nuevo módulo de engorde que les permitirá recibir 300 capones más.

“Estamos muy contentos con los cambios instrumentados porque con un esquema muy ágil podemos valorizar una proporción de nuestra producción agrícola, lo que en una zona como la nuestra, alejada de los puertos, constituye un factor clave. Estamos convencidos de que el desarrollo del sector porcino en la Argentina vendrá cada vez más de la mano de esquemas asociativos”, resume Mauricio.

Cadena de valor

A comienzos de la primera década del presente siglo, la familia Cerini, oriunda del sudeste de Entre Ríos, abandonó la ganadería para *agriculturalizarse* por completo. Pero con la sequía generalizada que tuvo lugar en 2008/09, y los problemas para comercializar trigo generados por intervenciones oficiales, llegaron a la conclusión de que era necesario diversificar la matriz productiva y comercial.

Luego de analizar diferentes alternativas, se decidieron por la actividad porcina. Con la ayuda de un crédito con tasa de interés subsidiada,



De izquierda a derecha Juan José, Daniel y Mauricio Bagliani.



JUNTOS PRODUCIMOS MEJOR



   @lgsemillas
www.lgsemillas.com

Limagrain 

montaron en 2012 una granja de 300 reproductoras que tres años después duplicó su tamaño. Cuando la disponibilidad de crédito se hizo prácticamente inaccesible, los Cerini buscaron alternativas para seguir creciendo. Así fue como nació el “Modelo de Negocio Asociativo” que propone integrar empresas agropecuarias que quieran valorizar sus granos por medio de galpones de engorde de capones.

“Nosotros facilitamos los capones y los socios los engordan en galpones propios, pero con una propuesta de planilla abierta en la cual la distribución de ingresos se realiza en función de los costos aportados por cada parte”, explica Juan Pablo Cerini.

Con el nuevo esquema y dos socios que se sumaron a la iniciativa, El Hinojo, la empresa de los Cerini que integra el CREA Victoria, ya cuenta con 1200 reproductoras en el marco de un plan de largo plazo que contempla alcanzar un total de 3800 cerdas.

“El modelo de negocio contempla valorizar el maíz aportado por cada socio –tanto en la cría como en el engorde– con el precio de la pizarra *llena* Rosario, lo que implica una oportunidad comercial muy atractiva para agregar valor a la producción agrícola”, remarca Juan Pablo.

Para acompañar el crecimiento de la oferta, los empresarios entrerrianos desarrollaron una red de carnicerías propias localizadas en la ciudad de Paraná (“La Porca”).

“Contamos con seis carnicerías que en el año consumen lo producido por una granja de 600

cerdas. Este año sumaremos dos carnicerías más. Si bien en la actualidad la comercialización del cerdo no representa un problema porque la demanda interna es muy fuerte, es conveniente buscar alternativas para adelantarse a escenarios futuros”, comenta Juan Pablo.

Los locales son atendidos por carniceros especialmente capacitados para realizar cortes frescos de cerdo según las preferencias de los clientes. Adicionalmente, comercializan reses de cerdos a matarifes bovinos que, a modo de servicio a sus clientes, ofrecen un producto porcino como complemento del vacuno. También integran un consorcio exportador (Argenpork) que concretó varios embarques de cortes porcinos en los últimos años.

“La fortaleza del negocio porcino reside en el hecho de que, más allá de las particularidades presentes en la coyuntura, el consumo de proteínas animales en general y de carne de cerdo en particular se mantiene muy firme”, concluye.

Con marca propia

A comienzos del presente siglo, la familia Bouzada, propietaria del establecimiento San Fernando (Montoya, Entre Ríos), montó un corral de terminación de hacienda para transformar el maíz de propia producción en proteína animal, pero con el inicio de la intervención del mercado cárnico (2006) decidieron desarmarlo. La *obsesión* de Antonio O. Bouzada, quien proviene del sector farmacéutico, fue desde siempre generar una empresa agropecuaria



Para acompañar el crecimiento de la oferta de carne porcina, los Cerini desarrollaron la red de carnicerías La Porca, localizada en la ciudad de Paraná.



AGROMETAL



SEMBRAMOS
CONFIANZA



LA TRANQUILIDAD DE UNA BUENA DECISION

En Agrometal sembramos confianza, confianza en el mejor resultado de tu siembra, y también la de estar allí, cuando más nos necesites. Porque tu tranquilidad se construye a fuerza de tiempo, dedicación y un gran equipo.

**La confianza que te brinda una Agrometal,
el equipo Líder en Siembra.**



AGROMETAL.COM





Frigorífico Pondesur.

que permitiese disponer de un flujo continuo de fondos, independientemente de las particularidades climáticas presentes en cada campaña. En ese marco, en 2010 comenzaron a estudiar la posibilidad de montar una granja porcina de 250 madres -que luego fueron 500- para iniciar las obras en 2011 y empezar a producir en 2012. En la actualidad, el campo dispone de 1100 madres; además, arriendan una granja porcina cercana que cuenta con otras 250. “Desde el día uno el proyecto consistió en llegar a la góndola con marca propia en el marco de un esquema asociativo”, explica Sebastián Bouzada, hijo de Antonio. Por ese motivo, se aliaron con dos cooperativas entrerrianas (Coopar y Gral. José de San Martín de Seguí) para montar el frigorífico Pondesur, el cual se encuentra en el Parque Industrial de Seguí. Los tres socios -de los cuales San Fernando es el mayoritario- faenan en dos frigoríficos de ciclo I cercanos y derivan las reses porcinas a la planta industrial de Pondesur para elaborar cortes y fabricar chacinados.



Antonio y Sebastián Bouzada en la inauguración de Pondesur.



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.

“Lo ideal para agregar valor con una marca propia es hacerlo en el marco de esquemas asociativos que permitan generar economías de escala; en este negocio no tiene sentido crear muchos pequeños emprendimientos que compitan entre sí por cuotas minúsculas de mercado”, explica Sebastián, quien, además de integrar el CREA Victoria (región Litoral Sur), es presidente de Pondesur y miembro de la Comisión Directiva de la Unión Industrial de Entre Ríos.

Pondesur procesa unos 550 capones semanales. Además de abastecer con cortes y chacinados a diferentes canales comerciales de las provincias de Entre Ríos, Buenos Aires, Santa Fe, Corrientes y Misiones, la firma cuenta con cuatro locales propios en la provincia de Entre Ríos y este año quieren sumar dos más.

“Hoy el negocio frigorífico es bastante limitado, pero al estar presente en toda la cadena de valor es posible capturar los mejores momentos pre-

sentes en cada eslabón, dado que la situación es variable en función de las diferentes coyunturas”, comenta Sebastián.

El año pasado, el consorcio exportador Expormag, del cual Pondesur forma parte, logró colocar algunos contenedores de cortes porcinos congelados en China, pero cuando los precios de la carne de cerdo se derrumbaron en la nación asiática, esa operación se tonó inviable y, por lo tanto, se interrumpió.

De todas maneras, Sebastián –como la mayor parte de los integrantes del sector– entiende que un aspecto fundamental para consolidar la sostenibilidad del negocio es complementar la demanda interna con la internacional, aunque la coyuntura no es favorable para la exportación, dadas las distorsiones cambiarias, los derechos de exportación (5% del valor FOB en el caso porcino) y las dificultades para percibir los reintegros de IVA por exportaciones.

EL CLUB DEL CHEQUE
CAMBIO
EUROS - DOLARES - REALES - CHEQUES
CRIPTOMONEDAS
TRABAJAMOS EN TODO EL PAÍS!

NORDELTA:
Del caminante 30, 4to OF 429
11-2815-3864 Cambio
11-6306-8152 Cheque

JUNÍN (PBA):
Scavedra 38
236-453-2221

Sergio Occhiuzzo
Asesor comercial
11-4420-9641

[/elclubdelcheque](#) [@elclubdelcheque](#)



TOYOTA

SIENDO MIEMBRO **CREA**
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
CONCESIONARIO OFICIAL

TREOS

AV. LIBERTADOR 1840, VICENTE LOPEZ

WWW.TREOS.COM.AR

En el *mientras tanto*, la empresa está focalizada en desarrollar los canales internos, tanto de cortes frescos como de productos elaborados. “El canal de ventas de cortes es bastante distinto al de chacinados, dado que este último tiene mayor relación con el segmento de lácteos; además, si bien los números de los chacinados son mucho más atractivos, la competencia en ese segmento es mayor y posicionar una marca representa una *apuesta* de largo plazo”, apunta el empresario entrerriano.

En la actualidad, casi el 20% de la facturación de Pondesur corresponde a chacinados. La meta es seguir creciendo en el segmento de mayor valor agregado, aunque eso, claro está, representa un gran esfuerzo en términos comerciales.

Sebastián es optimista y cree que, así como el consumo interno de carne porcina ha venido aumentando de manera progresiva en la última década, el siguiente paso es lograr un incremento en el consumo de chacinados.

“Tenemos un proyecto modular para seguir creciendo, tanto en la granja como en el área industrial. Confiamos en que ese proceso seguirá su curso cuando se presenten las condiciones adecuadas”, concluye.

Reconversión

En 2012, Bilkura, empresa integrante del CREA Pico Barón, montó una granja porcina de ciclo

completo con 120 reproductoras. El propósito era valorizar la propia producción de granos, pero los números no resultaron ser tan atractivos en relación al esfuerzo realizado.

En 2020 surgió, entonces, la posibilidad de reconvertir el negocio de la mano de una propuesta realizada por la compañía Lartirigoyen y Cía, que cuenta con una unidad porcina en la localidad pampeana de La Dorila (tiene además con otra granja ubicada en Reconquista, Santa Fe).

Debido a que ya contaban con los galpones de engorde, la inversión realizada para integrarse con Lartirigoyen y Cía –empresa que forma parte del CREA Atreuco– fue mínima.

Así fue como comenzaron a brindarles el servicio de engorde de lechones, con animales que ingresan con unos 30 kilos para ser finalizados a los 105 días con un peso de 130 kilos.

“En el primer año, que finaliza en marzo próximo, terminaremos de engordar 3500 capones y la experiencia fue muy satisfactoria”, comenta Cristian Marcantonelli, responsable de Producción de Bilkura.

La propiedad de los capones permanece siempre en manos de Lartirigoyen y Cía, de manera tal que el ingreso generado por el negocio se origina a partir de una fórmula aplicada sobre los kilos logrados en las unidades de engorde. “El sistema funciona con una precisión signi-



Cristian Marcantonelli, responsable de Producción de Bilkura.



BLOQUEÁ EL AVANCE DE CHINCHES EN TU CULTIVO.



Expedition[®]

Isoclast™ active

INSECTICIDA

**Tecnologías para proteger tu
cultivo de cualquier amenaza.**

**Expedition[®] te ofrece control superior
de chinches en cultivos de soja.
Único con nuevo modo de acción
y el mejor volteo.**

ficativa ya que los capones cuentan con una genética de punta muy uniforme”, remarca Cristian.

Gestión comercial

A fines de la década pasada, Ian O’Dwyer analizó que el negocio de la agricultura en campo arrendado había dado todo lo que tenía para dar: los márgenes decrecían en línea con el aumento del riego.

Luego de analizar diferentes alternativas, se decidió por la actividad porcina y, lejos de apresurarse, estuvo un año y medio visitando diferentes establecimientos, preguntando, estudiando y haciendo cuentas. En 2011 se inició en la actividad y hoy, una década después, continúa adelante, más entusiasmado que nunca.

“El sector tiene un potencial enorme, que aún no ha sido alcanzando en su totalidad. La principal traba que tiene es que requiere inversiones im-

portantes y no existen créditos adecuados para la actividad”, comenta Ian.

Actualmente, la empresa familiar que gestiona Ian, Los O’Dwyer, integrante del CREA Victoria, cuenta con 2200 reproductoras y otras 500 que están en proceso de incorporación, las cuales generan ocho tropas de capones que son enviados semanalmente a seis clientes.

Pero la gestión comercial no es un problema para la empresa entrerriana, porque está tercerizada en Pormag, un consorcio integrado por más de 70 establecimientos porcinos localizados en ocho provincias que, al sumar más del 20% de la oferta nacional, constituye el mayor comercializador argentino de cerdos.

“Vendemos todas las semanas a los mismos clientes: mientras que algunos faenan en frigoríficos de terceros para comercializar reses o cortes frescos, otros se dedican a la elaboración

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

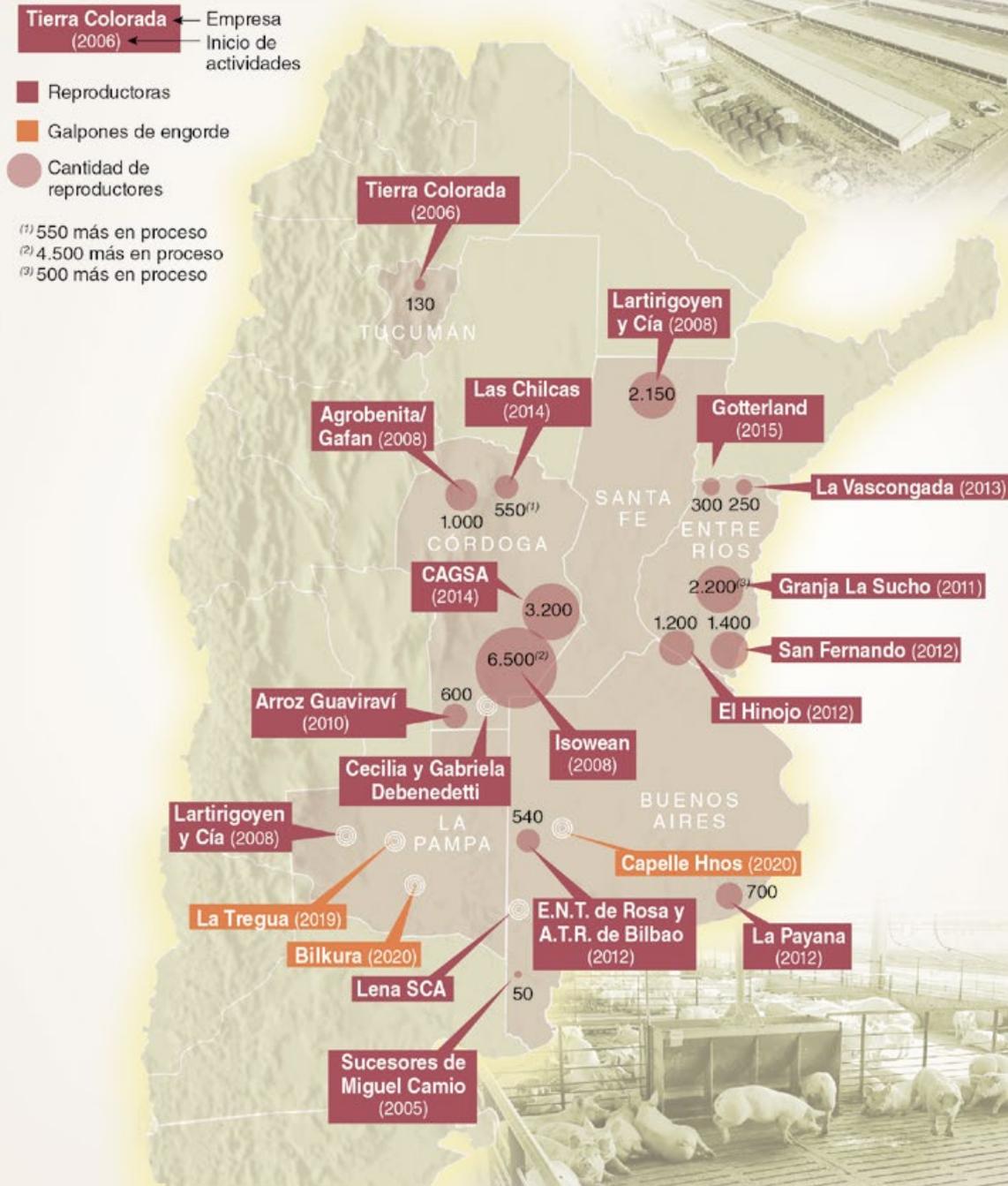
Santiago del Estero 1177
San Lorenzo - Santa Fe

ARROYO SECO

René Favalaro 726
Arroyo Seco - Santa Fe

www.williamsagroservicios.com.ar

Distribución de establecimientos porcinos pertenecientes a la Red CREA



de chacinados”, comenta Ian, quien integra la Comisión Directiva de Pormag.

Avance tecnológico

Luis Angriman está sorprendido por la eficiencia lograda en el sector porcino. “Cuando una década atrás diseñamos la granja de 250 reproductoras, consideramos una parición de 12 lechones por cerda, pero desde entonces la genética avanzó tanto que actualmente tenemos un promedio de 16 lechones por parto”, comenta el empresario, integrante del CREA La Paz.

La cuestión es que esa mejora requiere una ampliación y adecuación de los galpones de engorde que, por el momento, no parece sencilla ante la falta de créditos con tasas de interés razonables. Para salir del apuro generado por el avance tecnológico, están acortando los días de engorde para así disponer del espacio correspondiente, lo que implica comercializar animales más livianos.

“Hay que *chanchizar* la ganadería bovina. En el sector porcino todo está estandarizado y estudiado. No hay sorpresas con el producto obtenido. En una granja, a nadie se le

ocurre hacer cambios sin estudiar previamente el impacto productivo, especialmente cuando se trata de las distintas dietas. Todos los procesos están protocolizados y se respetan a rajatabla; los datos recolectados se vuelcan a una plataforma de información productiva que nos permite evaluar mensualmente la performance de la granja y de la fábrica de alimentos”, explica Luis.

De hecho, recientemente el encargado de la granja porcina fue designado también responsable de la unidad ganadera de la empresa, con el propósito, precisamente, de lograr procesos más estandarizados y predecibles en la producción y comercialización de la hacienda vacuna. La mayor parte de los empleados de la granja porcina provienen de la Escuela Agrotécnica N° 52 “Manuel Bernard”, que es apadrinada por empresarios CREA de la zona.

“Se trata prácticamente de una producción industrial que brinda mucha holgura financiera a las empresas agropecuarias y que requiere, por supuesto, estar mucho más atentos a los diferentes procesos que intervienen en la actividad”, apunta Luis. ❏



Granja porcina de La Vascongada (CREA La Paz).



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





El principal oferente de cerdos

La experiencia de Pormag.

Luego del cierre del área porcina del Mercado de Liniers, en 1993 un grupo de productores cordobeses de cerdos decidió crear una asociación civil para gestionar la comercialización de capones y contar con información fidedigna sobre el sistema de formación de precios del sector.

Así nació Pormag ("Porcino Magro"), que con los años se transformaría en el principal oferente de cerdos del mercado argentino. Actualmente, la asociación cuenta con cerca de 100 socios en ocho provincias que, en conjunto, poseen unas 60.000 reproductoras y comercializan 15.000 a 20.000 cerdos semanales entre unos 50 clientes. "Pormag realiza la gestión comercial para sus socios, pero no factura, porque eso corresponde a cada empresa. Al ser el mayor oferente de capones a nivel nacional, es referente en precios, pero no formador de precios, porque los valores dependen de la evolución de los factores de oferta y demanda", explica Larry Bartoloni, presidente de Pormag y productor porcino oriundo de Oncativo, Córdoba, donde todos los años se celebra la "Fiesta Nacional del Salame Casero".

-¿Con qué frecuencia Pormag publica el valor de referencia?

-Se publica semanalmente para los socios. No tenemos una publicación oficial, pero en la actualidad, con las redes sociales, el valor informado se difunde rápidamente en el sector. Pormag tiene un único precio y es el mismo valor que cobran todos los socios. Como éstos están presentes en diferentes provincias, la logística se gestiona de manera tal que los envíos se realicen a los frigoríficos más cercanos a la localidad en la cual se encuentre cada uno de ellos.

-¿El mercado puede considerarse transparente?

-Décadas atrás era complicado, pero con el tiempo se fue depurando y en la actualidad es muy transparente, con excepción de un sector marginal, que es muy pequeño, pero que genera muchos dolores de cabeza en lo que respecta a las cuestiones sanitarias.

-¿Por los brotes de triquinosis?

-Sí. En muchos países del mundo la triquinosis ya no existe más, pero ese no es el caso de la Argentina. Nuestro país tiene un estatus sanitario excelente, pero aún se registran casos esporádicos de triquinosis. Y si un comprador del exterior lee que en tal o cual pueblo de la Argentina hubo un brote, le genera desconfianza. Tenemos que terminar con eso por medio de un consenso entre el sector privado y el público. Contamos con las herramientas necesarias para solucionar ese problema. El Senasa (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) funciona muy bien, pero no puede estar en todos lados todo el tiempo.

-¿Cómo se financia Pormag?

-Se cobra una cuota social en función de la cantidad de reproductoras de cada empresa socia, con un mínimo base de 300 cerdas; es decir, se puede ingresar, por ejemplo, con 200 reproductoras, pero la cuota mínima se calculará sobre una base de 300. La cantidad promedio de cerdas de las empresas que integran Pormag se encuentra entre 500 y 600 en un rango de 200 a 5000.

-En 2020, durante los primeros meses de la pandemia, los valores del capón cayeron por una

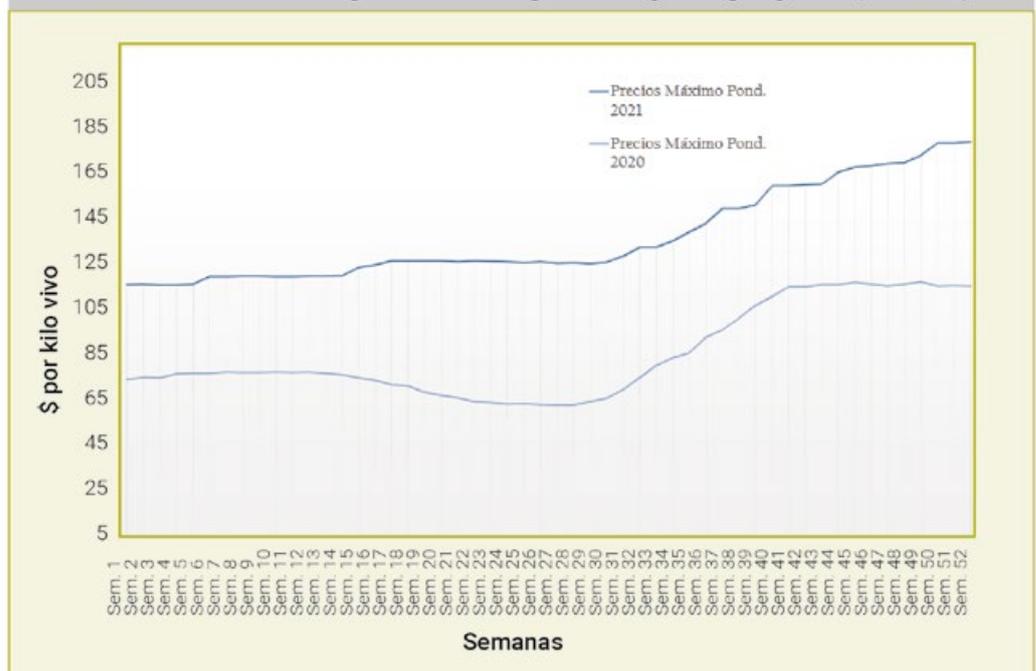


Larry Bartoloni: "En una década, podríamos duplicar la producción, de manera tal de llegar a un nivel de consumo interno de carne porcina superior a los 30 kilos por habitante por año".

retracción de la demanda interna, aunque posteriormente se recuperaron...

-Hagamos un poco de historia. En los años 90 el cerdo tenía poco más de un 30% de magro, pero a partir de entonces comenzó a instrumentarse un cambio de genética que permitió lograr un porcentaje de magro superior al 60%, que es lo que se consume en la mayor parte del mundo. En la década del 90 el consumo de carne porcina en la Argentina rondaba los 4 a 5 kg/habitante/año, de los cuales la mayor parte correspondía a chacinados. Pero en la primera década de 2000 eso cambió y la carne de cerdo se fue incorporando a la dieta de los argentinos. En la actualidad, del consumo estimado de carne porcina, que es del orden de 17 kg/habitante/año, la mayor parte corresponde a cortes frescos, lo que implica que hubo un cambio estructural en la matriz de consumo de proteínas cárnicas, en la cual el cerdo, junto con el pollo, fueron ganando un lugar creciente. La caída de consumo durante la pandemia fue muy breve porque se extendió por unos pocos meses; la caída de precios fue importante, pero luego se recuperó para evolucionar normalmente en función de las circunstancias del mercado (ver gráfico 1).

Gráfico 1. Evolución semanal de precios máximos para la categoría capón general (2020-2021)



Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.



Siempre cerca del futuro del agro



www.silobolsa.com

f /SilobolsaPlastar



0800-222-PLASTAR (7527)

☎ (+5411) 3754 3950

-¿Y la exportación?

-En los últimos tres años, la expansión de la peste porcina africana en China obligó a liquidar buena parte del rodeo de cerdos en esa nación, por lo que crecieron las exportaciones argentinas. Así fue que en 2020 logramos tener una balanza comercial positiva; es decir, exportamos más de lo que importamos, algo que no había sucedido nunca en el país. Luego, en el segundo semestre de 2021, las exportaciones –que se destinaban mayoritariamente a China– comenzaron a caer ante un cambio de condiciones en esa nación (los precios se *derrumbaron* a causa de políticas intervencionistas instrumentadas por el gobierno central de la nación asiática). A nivel internacional, somos unos oferentes de carne menores; recién estamos dando los primeros pasos y tenemos un largo camino por recorrer. Dos años atrás, en Pormag pusimos en marcha un consorcio de exportación por medio del cual concretamos una operación de comercio exterior. Actualmente, estamos en busca de nuevos mercados.

-¿Qué perspectivas tiene el mercado interno en lo que respecta a consumo de carne porcina?

-De las tres carnes que más se consumen en el país, vacuna, pollo y cerdo, esta última es la que mejor perspectiva tiene en el mercado argentino, aunque en los últimos años la capacidad de crecimiento de la producción se ralentizó por

diferentes causas, una de las cuales fue una modificación del IVA al 10,5% para la carne de cerdo (que comenzó a regir en 2018), que la equiparó con la carne vacuna, cuando en realidad ambas actividades no pueden compararse porque las inversiones necesarias para montar un criadero porcino son sustancialmente superiores, con valores de 7000 a 8000 dólares por reproductora. Eso hizo que muchas empresas del sector tengan saldos técnicos de IVA imposibles de recuperar porque las inversiones se realizan en su mayor parte con insumos y servicios que tributan una alícuota del 21%.

-Un problema que se agrava por la inflación...

-Exacto; hemos realizado estudios para evidenciar esa situación, pero hasta el momento no tuvimos soluciones. Eso generó un daño terrible a la actividad. Las perspectivas de consumo son favorables, pero el sector crece a un ritmo que no es el apropiado, en un momento en el cual muchos empresarios del sector están con ánimo de crecer. El otro gran problema es la falta de financiamiento adecuado; muchas veces se prometen créditos (oficiales) que luego no se concretan al momento de solicitarlos.

-¿Qué evaluación hicieron sobre el proyecto oficial, promovido el año pasado, para favorecer el ingreso de capitales chinos en el sector porcino?

-No tenemos información de que vaya a ha-



APOYATE en la calidad
CRECE con tecnología
SALTA al futuro

SIEMPRE, AKRON
EN AGRICULTURA, GANADERIA Y LECHERIA

AKRON
Kubota SDLG FIMELLA
DISTRIBUIDOR OFICIAL

ber un progreso en ese sentido. El empresario argentino está en condiciones de seguir incrementando la producción de carne porcina, siempre y cuando se produzca un acompañamiento en ese sentido, especialmente en lo que respecta a la solución del problema del IVA y la falta de financiamiento. Podríamos, con las condiciones adecuadas, duplicar la producción en una década, de manera tal de llegar a un nivel de consumo interno de carne porcina superior a los 30 kg/habitante/año.

-Y eso permitiría generar un "respaldo" a la oferta interna de proteínas cárnicas para que la carne vacuna pueda exportarse sin inconvenientes...

-Así es. Podríamos consumir una mayor cantidad de carne porcina y exportar volúmenes crecientes de carne vacuna, que es lo que el mundo está demandando. De esa manera, ge-

neraríamos una mayor cantidad de divisas, que es lo que necesita la economía argentina.

-¿Algo más que quiera resaltar antes de finalizar la entrevista?

-Tenemos que romper con el gran enemigo de los argentinos que se llama *individualismo*. Más allá de las empresas, tenemos que participar en espacios comunes porque las asociaciones fueron, son y serán grandes aliadas para los productores. En Pormag hemos logrado algo maravilloso en términos institucionales y estamos muy orgullosos, pero no nos quedamos quietos. Estamos trabajando con otras instituciones para conformar la Federación Argentina de Porcinos y el año pasado, con la colaboración de la Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de la Argentina (FADA), publicamos el Plan Estratégico Porcino 2030. ❏



Pormag cobra una cuota social en función de la cantidad de reproductoras de cada empresa, con un mínimo base de 300 cerdas. La cantidad promedio de reproductoras de las empresas que integran la firma se encuentra entre 500 y 600 en un rango de 200 a 5000.



Una apuesta por el futuro

Cuál es la visión del negocio del sector industrial.



Planta industrial de La Piamontesa.

A comienzos de los años 90, Averaldo Giacosa, propietario de la fábrica cordobesa de fiambres y chacinados La Piamontesa, viajó a España para recibir una propuesta de compra por parte de la corporación cárnica Campofrío. Pero Averaldo no tenía intenciones de vender la empresa familiar.

Entonces, en 1994 Campofrío decidió montar una empresa en la Argentina (Campo Austral) que –las vueltas de la vida– en 2019 sería adquirida por La Piamontesa para transformarse

desde entonces en el segundo grupo cárnico porcino más importante del país.

La historia de La Piamontesa comenzó en 1953, cuando Averaldo inauguró en Brinkmann una pequeña fábrica de embutidos que, con los años, se consolidaría como la principal industria de esa localidad del noreste cordobés.

Durante la mayor parte de su historia, La Piamontesa fue sólo una empresa industrial. Pero cinco años atrás, algunos socios de la empresa familiar que cuentan con establecimientos

agrícolas montaron en la zona una granja porcina de ciclo completo con 500 reproductoras, la cual opera con un sistema de alimentación líquida, que consiste en el suministro de raciones acuosas, comúnmente llamadas "sopas", que se logran mezclando las materias primas con una proporción de agua.

"La ventaja del sistema de alimentación líquida es que permite cosechar los maíces con una

elevada humedad, guardarlos en silobolsas con ciertos cuidados, y luego pasarlos directamente a la sopa", explica Javier Giacosa, director de ambas empresas y gerente de Producción Primaria de Campo Austral.

Con la incorporación de Campo Austral, además de las unidades industriales, La Piamontesa sumó 8000 reproductoras más distribuidas en criaderos localizados en las provincias de La Rioja, Córdoba, La Pampa y Buenos Aires. Pero estos criaderos, algunos de los cuales tenían hasta 35 años de antigüedad y habían sido diseñados para una parición media de ocho lechones por cerda, se encontraban obsoletos y están siendo readecuados.

"El avance de la genética porcina en cuanto a la cantidad de lechones destetados fue *empujando* ese número hasta requerir una superficie de engorde de la que no disponemos, por lo cual comenzamos a promover la integración con productores que tengan tanto grano propio como experiencia en la dinámica productiva del sector", señala Javier.

En la actualidad, alrededor del 15% de los lechones generados en los criaderos de Campo Austral son engordados por productores integrados con la empresa cordobesa. "La asociación estratégica con empresarios agropecuarios nos ha dado muy buenos resultados", apunta.



Javier Giacosa



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



#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 

Datos

En 2021, los 10 principales grupos porcinos argentinos faenaron por cuenta propia 2,18 millones de cabezas, una cifra que representa el 29,2% del total anual, según datos oficiales publicados por la Dirección de Control Comercial Agropecuario. El segundo lugar del ranking fue ocupado por la familia cordobesa Giacosa con 313.200 cabezas, quien se ubicó por detrás de Paladini con 502.600 animales faenados.

En noviembre de 2019 Campo Austral realizó el primer envío argentino de jamón y paleta de carne porcina enfriada con destino a China, luego de que en abril de ese mismo año se habilitara la exportación de tales productos al mercado de la nación asiática.

En agosto de 2020 falleció a los 91 años Averaldo Giacosa, fundador de La Piamontesa. La empresa es actualmente dirigida por la segunda generación de la familia con participación de la tercera.



En 2019, la firma Campo Austral fue adquirida por La Piamontesa para transformarse desde entonces en el segundo grupo cárnico porcino más importante del país.

“Los estándares para producir capones destinados a la elaboración de cortes frescos –un segmento en el que venimos creciendo en los últimos dos años– son diferentes a los requeridos para animales destinados a chacinados”, añade.

El empresario proyecta que el consumo estimado de carne porcina en el mercado interno, que actualmente se encuentra en torno a los 17 kilos por habitante por año, tiene posibilidades de crecer hasta los 30 kilos por habitante por año hacia 2030.

“En muchas naciones del mundo la segunda proteína animal más consumida es la del cerdo. En la Argentina, apenas dos décadas atrás era un producto marginal que tenía un costo relativo elevado por falta de escala. Con el crecimiento de la oferta, la carne porcina se irá volviendo cada vez más competitiva que la vacuna”, anticipa Javier.

Más allá de las oportunidades presentes en el mercado interno, también existe la posibilidad eventual de volver a realizar envíos importantes al mercado internacional –tal como ocurrió hasta mediados del año pasado–, algo que por el momento no resulta factible por la elevada presión impositiva y las distorsiones cambiarias.

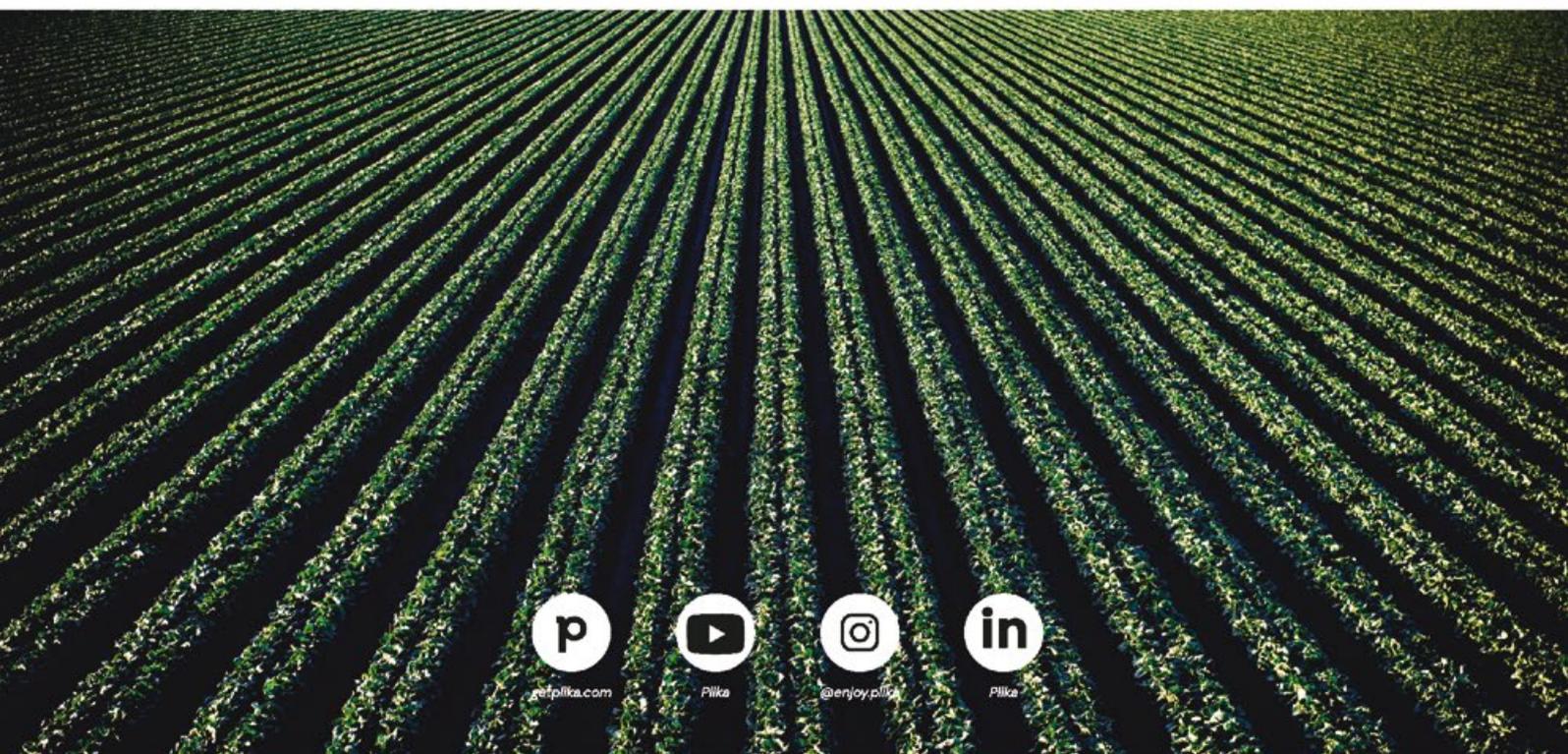
“La gran oportunidad para el sector viene de la mano del crecimiento del consumo de carne fresca. De este modo, podemos agregar mucho valor a la producción argentina de granos”, concluye. ❏



Infinidad de gráficos y reportes para el análisis financiero del agro

Analizá tu campaña agrícola desde un enfoque económico-financiero, en todos lados, conectado a la nube.

- Proyectá el mercado creando escenarios optimistas y pesimistas.
- Obtené reportes de tus productos y haciendas en tiempo real.
- Analizá el rendimiento financiero de tus proyectos.



getplika.com



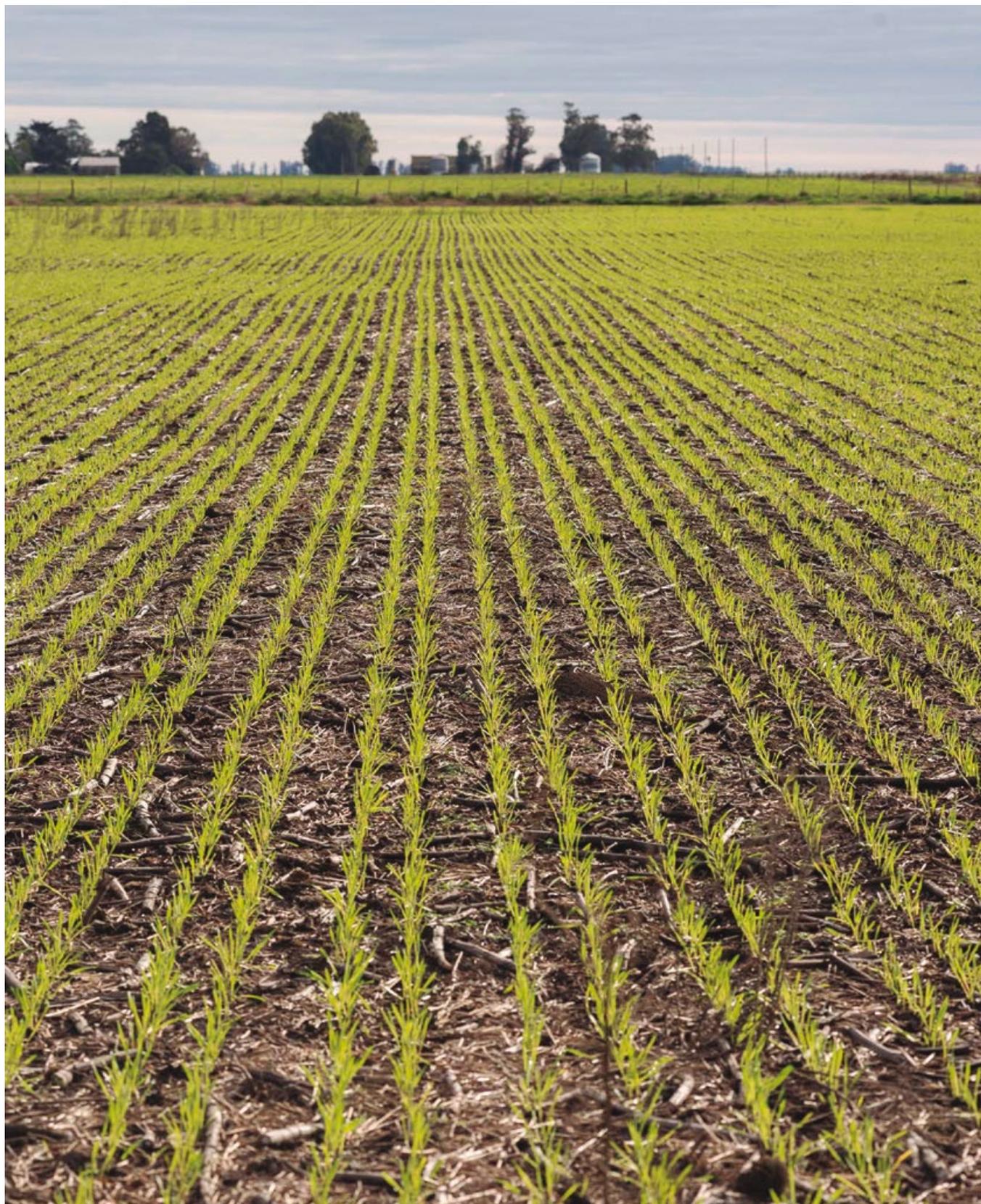
Plika



@enjoy.plika



Plika



Pautas para potenciar a la cebada

Resultados de ensayos realizados en la región Norte de Buenos Aires.

En los últimos años se consolidó el mercado de cebada forrajera, que funciona como una suerte de seguro para aquellas situaciones en las cuales el producto obtenido no cumple con los requisitos solicitados por la industria maltera. Adicionalmente, el mercado de cebada cervecera se abrió para incorporar nueva genética para el malteado.

Tales cambios permitieron al cultivo ser considerado una opción dentro de los cultivos de invierno y para la intensificación de la rotación agrícola. Aparecieron así en el mercado alternativas a la variedad más difundida (MP Andreia) con incrementos de rendimiento y sostenidos parámetros de calidad.

En ese marco, los grupos CREA de la región Norte de Buenos Aires consideraron de interés evaluar nuevas variedades de alto potencial de rendimiento y buena calidad comercial en interacción con modelos de nitrógeno. Así, en el ciclo 2021/22 se analizaron tres variedades de ciclo similar (con Andreia como testigo) en cuatro ensayos que exploraron distintas subzonas de la región bajo dos modelos de oferta de nitrógeno (150-160 y 175-185 kg/ha). Allí se analizaron ciclo, subetapas, sanidad, rendimiento y componentes, y calidad.

La variedad Montoya presentó, respecto del testigo, un aumento del ciclo total de una semana, lo que se tradujo en cuatro días a cosecha, con lo cual también debería ajustarse la fecha de siembra. Respecto a sanidad, tanto Montoya como Charles presentaron mejor comportamiento. En cuanto al rendimiento, las nuevas variedades evaluadas lo incrementaron en los ambientes de alta productividad, con rinde similar al testigo en ambientes menos productivos,

aunque presentaron una disminución del calibre y la proteína. El modelo de nitrógeno aumentó el rendimiento en 200 kg/ha y la proteína en medio punto (en interacción con el sitio). Durante la campaña no se registraron diferencias en vuelco entre diferentes esquemas de fertilización. Respecto a la comparación con trigo, las nuevas variedades de cebada superaron en rendimiento al "testigo" -Baguette 620- en todos los sitios y manejos de nitrógeno comparados.

Contexto

La presencia de plantas de malteado de cebada cervecera en las localidades de Zárate, Arroyo Seco y Punta Alvear permiten a las empresas de la región Norte de Buenos Aires reducir el costo de los fletes y mejorar el perfil comercial del cultivo.

En ese marco, los productores de la zona buscan asegurar los parámetros de calidad para cumplir con los requisitos de cebada cervecera, eligiendo genética con alto potencial de rendimiento y una elevada estabilidad de calibre. Uno de los componentes de manejo más importantes en busca de la calidad industrial es la genética, que ha mejorado mucho en los últimos años; sin embargo, es la industria quien define fuertemente la genética utilizada por los productores. Al respecto, nos encontramos con la posibilidad de reemplazar la variedad dominante (en este caso MP Andreia, antes MP Scarlett y Quilmes Pampa) con la aparición de cultivares que mejoran el rendimiento sosteniendo la calidad solicitada por la maltería. Es por eso que (luego de experimentar durante cuatro campañas) la región CREA Norte Buenos Aires retomó la línea de evaluación de variedades de cebada

cervecera con el objetivo de ampliar la oferta genética que se puede producir y comercializar, con énfasis en aquellas variedades que cumplen de manera consistente con los requerimientos de la industria bajo dos modelos de nitrógeno total ofertado.

Ensayos

Se establecieron ensayos simples en franjas a campo en lotes comerciales ubicados en las distintas subzonas de la región, manejados con la tecnología convencional utilizada por el productor. En tres establecimientos los ensayos comparativos de variedades fueron conducidos en franjas (de 400 metros de largo y aproximadamente 5-8 metros de ancho), incorporando tres variedades de cebada.

Los ensayos se establecieron sobre unidades ambientales con potencial de rendimiento representativas para los distintos ambientes de la región en áreas homogéneas del potrero a la par de los ensayos comparativos de rendimiento (ECR) de variedades de trigo. La siembra se

realizó entre el 20 de mayo y el 5 de junio, junto con los ciclos largos del ECR de trigo.

Se realizó un correcto control de malezas y a la siembra todas las variedades fueron fertilizadas con 120 kg/ha de fosfato monoamónico (más voleo de fósforo en presiembra). La fertilización nitrogenada se realizó sobre la base de los resultados de muestras de suelo en los primeros 60 centímetros del perfil hasta completar a voleo una oferta total según ambiente productivo de 150 a 160 kilogramos de nitrógeno disponible por hectárea. Luego, en primer nudo (Z3.1) y a voleo cruzando las parcelas se agregaron 55 kg/ha de urea a mitad del ensayo. De esta manera, todas las variedades fueron evaluadas con dos niveles de fertilización nitrogenada. Un cuarto sitio se incorporó al análisis en la localidad de Bragado cruzando dos ambientes (loma y bajo) con un mismo modelo de nitrógeno (en ese caso, no se evaluó el agregado de 55 kg/ha urea; ver cuadro 1).

El manejo sanitario comenzó con carboxamida en semilla (semilla curada de origen con Sisti-

Cuadro 1. Campo, localidad de referencia, serie de suelo, fertilización fosforada, nitrogenada (modelo base kg N/Ha suelo0-60cm + fert) fecha siembra y emergencia y fungicidas utilizados

Campo	Localidad	Serie suelo	Fertilización fosfatada (kg/ha)	Fuente y momento Nitrógeno	Nitrógeno modelo base	Fecha de siembra (emergencia)	Fungicidas Z3.3+Z6.5
El Algarrobo	San Pedro	Arrecifes eros	300 Yeso+125 MAP	Urea Siembra + macollaje	150	6/6 (22/6)	Miravis triple + Miravis triple (500-200)
La Lucila	Urquiza	Urquiza	125 MAP	Urea Principios de macollaje	160	2/6 (14/6)	800 cc Allegro + 1.2 l Orquesta U
Los Montes	Alberdi	Sta Isabel	200 SPS+110 MAP	Urea Siembra + Fin de macollaje	160	29/5 (9/6)	400 cc AzoxiPro + 500 cc ElatusAce
San José	Bragado	Saforcada -Bragado	200 SPS+100 SPT -100 MAP	Urea Siembra + macollaje	150 - 160	20/5 (3/6)	700 cc Cripton X pro



Yeso Agrícola Malargüe

sulfato de calcio

Fertilizantes Minerales

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

Consulte por:

ZEOLITA - PIEDRA POMEZ

**ENVIOS
A TODO
EL PAIS**

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

30online

NUEVA
OLA 

GanaderíaTV

agtech^{TV}

agro 
dirigencia

clínica DE
granos

Entrevistas
DE Actualidad

AMIR
agrositio
mercados

Mujeres
DE campo 

agro 
maquinarias

vide 
conferencias

URUGUAY ^{TV}



canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro

va). Luego, las franjas fueron cruzadas con un fungicida foliar (estrobirulinas + triazol) a dosis de marbete en encañazón (Z3.3) dejando 20 metros de cabecera sin aplicar fungicida. En el estado de floración (Z6.5), las franjas de variedades fueron cruzadas con una mezcla que incorporó carboxamida a dosis de marbete, dejando los 20 metros de cabecera sin aplicar fungicida para caracterizar el perfil sanitario de los cultivares, el cual fue definido a través de la lectura de enfermedades foliares sobre hojas expandidas y no senescentes por vía natural, realizadas durante dos estados de desarrollo de los cultivos. La primera lectura fue realizada en el estado de desarrollo Zadoks 3.9 (hoja bandera) sobre las hojas -1, -2, -3 y -4. La segunda lectura fue realizada alrededor de Zadoks 7.1 (principios de grano lechoso) sobre las hojas, -1, -2 y -3. Para definir dicho perfil sanitario fueron determinados los parámetros de incidencia y severidad de las enfermedades foliares presentes.

La cosecha de las franjas a campo fue realizada con maquinaria propia del campo y pesada

en monotolvas con balanza. Luego, se tomó una muestra de grano de cada variedad para estimar los componentes del rendimiento, corregir los datos a humedad comercial (12,5 %) y analizar calibre (Pfeuffer Zaranda laboratorio) y proteína (Foss Infratec 1241).

Las variedades Andreia y Charles mostraron ciclos similares con subetapas equivalentes, mientras que Montoya presentó subetapas más largas para generar un ciclo total de 7 días más. Sin embargo, la etapa importante para definir calibre (floración -madurez fisiológica) fue similar entre variedades. A madurez fisiológica y de cosecha, las diferencias se redujeron a 5 y 4 días, respectivamente. Datos propios de la región CREA Norte de Buenos Aires indican una pérdida de rendimiento de 30 kg/ha de soja de segunda por cada día de atraso de la siembra, dato que también debe ser considerado (cuadro 2). No se registraron daños importantes por helada en pasto, vuelco ni quiebre de caña (lo que impidió identificar posibles diferencias varietales).

Los niveles iniciales de enfermedades foliares fueron bajos en el estado de hoja bandera,

Cuadro 2. Duración en días calendario de las etapas de emergencia -1° nudo; 1° nudo-floración; floración-madurez fisiológica y ciclo total bajo las condiciones de la campaña 2021/22 para las tres variedades evaluadas, fecha madurez fisiológica y de cosecha, helada en pasto en una escala cuantitativa de 1 a 10 (1 es 10% de daño sobre biomasa y 10 es daño total), vuelco en porcentaje parcela y quiebre caña a cosecha en porcentaje como promedio de los cuatro sitios

Variedad	Duración (días)				Madurez fisiológica	Madurez a cosecha	Helada pasto	Vuelco (%)	Quiebre (%)
	E-1°N	1°N Floración	Floración-madurez fisiológica	Total					
Andreia	54	50	35	138	1/11	16/11	1,7	1,0	0
Montoya	57	53	36	145	6/11	20/11	1,2	0,0	0
Charles	54	50	36	139	1/11	16/11	1,2	2,0	0

Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

VERDEOS PRADERAS

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

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

aumentando hacia la floración. Se destacaron mancha en red (*Drechslera teres*) en Andreaia y la tipo spot (*Drechslera teres maculata*) en Charles. Sin embargo, la suma de ambas indica una mejora en términos de sanidad de las variedades nuevas en los experimentos. Montoya, que presentó el mejor perfil sanitario frente a estas dos afecciones, también mostró síntomas de mancha borrosa (*Bipolaris sorokiniana*).

Las variedades alternativas a la sembrada masivamente en la zona presentaron aumentos de rendimiento (en interacción con el sitio $p=0.00$ y sin interacción con nitrógeno $p=0.69$), aunque con una reducción más que proporcional en términos de proteína y calibre. Sin embargo, sólo en un ambiente se mantuvieron por debajo del estándar comercial cervecero, proteína en San Pedro con 150 kg/ha de nitrógeno, y calibre en el ambiente de loma de Bragado (cuadros 3, 4 y 5). Al analizar los componentes de rendimiento, se observó que tanto Montoya como Charles aumentaron la cantidad de los granos cosechados, pero en el primer caso con menor peso de grano.

Respecto al modelo de nitrógeno evaluado en tres sitios, el rendimiento (más los granos fija-

dos de mismo peso) se incrementó en 200 kg/ha, en interacción con el sitio ($p=0.03$) y no con la variedad. No generó cambios en el calibre, pero incrementó la proteína en medio punto, aunque en interacción con el sitio ($p=0.00$).

En rendimientos medios no se observó el aporte de las variedades de cebada alternativas al testigo MP Andreaia, mientras que, en ambientes de alto rendimiento, sí se registraron importantes aportes en los ensayos realizados en 2021/22. Respecto al rendimiento del trigo "testigo", Baguette 620, se observaron aumentos por parte de las nuevas variedades de cebada en todos los sitios y manejos de nitrógeno. ❖

Matías Ermacora

Coordinador del área de Agricultura de la región CREA Norte de Buenos Aires.

German Rossomanno y Leonardo López

Integrantes del área de Agricultura de la región CREA Norte de Buenos Aires.

Agradecimientos: Laureano Boga (Boortmalt) y Antonia Aguinaga (Maltería Quilmes).



Durante el ciclo 2021/22 los grupos CREA de la región Norte de Buenos Aires evaluaron nuevas variedades de alto potencial de rendimiento y buena calidad comercial en interacción con dos modelos de nitrógeno.

Cuadro 3. Rendimiento diferenciado por sitio y manejo de nitrógeno (ambiente en Bragado) para las variedades evaluadas (Sinfonía en un solo sitio). Rendimiento promedio, significancia (0,05), rendimiento índice y coeficiente de variación

Variedad	El Algarrobo (San Pedro)		La Lucila (Pergamino)		Los Montes (Alberdi)		San Jose (Bragado)		Promedio sitios-nitrógeno			
	150 N	175 N	160 N	185 N	160 N	185 N	Loma (150 N)	Bajo (160 N)	Prom.	Sig.	Rend. índice	CV (%)
Charles	5906	6089	7121	7635	7725	7731	4449	7131	6723	a	101	17,3
Montoya	5701	5856	7101	7471	7698	7906	4374	6827	6617	b	100	18,3
Andreia	5890	6066	6604	6948	7641	7663	4598	6913	6540	b	99	15,5
Sinfonia	///	///	///	///	8009	7945	///	///				
Promedio	5832	6004	6942	7351	7768	7811	4473	6957	6627	.(92)	100	17,0

Cuadro 4. Calibre >2,5 mm diferenciado por sitio y manejo de nitrógeno (ambiente en Bragado) para las variedades evaluadas (Sinfonía en un solo sitio). Calibre promedio, significancia (0,05), calibre índice y coeficiente de variación

Variedad	El Algarrobo (San Pedro)		La Lucila (Pergamino)		Los Montes (Alberdi)		San Jose (Bragado)		Promedio sitio-Nitrógeno			
	150 N	175 N	160 N	185 N	160 N	185 N	Loma (150 N)	Bajo (160 N)	Prom.	Sig.	Calibre Ind.	CV (%)
Andreia	94,1	95,5	97,3	93,3	91,1	90,0	93,3	94,6	93,7	a	103	2,5
Montoya	93,5	94,0	93,0	91,5	90,3	87,9	84,0	90,5	90,6	b	99	3,7
Charles	93,9	93,0	90,0	92,0	89,1	86,2	84,3	89,3	89,7	b	98	3,7
Sinfonia	///	///	///	///	89,6	89,5	///	///				
Promedio	94	94	93	92	90	88	87	91	91	.(2)	100	3,3

Cuadro 5. Proteína base seca diferenciada por sitio y manejo de nitrógeno (ambiente en Bragado) para las variedades evaluadas (Sinfonía en un solo sitio). Proteína promedio, significancia (0,05), proteína índice y coeficiente de variación.

Variedad	El Algarrobo (San Pedro)		La Lucila (Pergamino)		Los Montes (Alberdi)		San Jose (Bragado)		Prom Sitio-Nitrógeno			
	150 N	175 N	160 N	185 N	160 N	185 N	Loma (150 N)	Bajo (160 N)	Prom.	Sig.	Prot. Ind.	CV (%)
Andreia	10,2	10,2	10,1	11,1	10,9	10,8	10,8	11,0	10,6	a	105	3,8
Charles	9,0	9,6	9,3	10,5	10,6	11,1	9,8	10,1	10,0	b	98	7,1
Montoya	9,1	9,3	9,6	10,4	10,3	10,5	10,0	9,7	9,9	b	97	5,3
Sinfonia	///	///	///	///	10,0	10,8	///	///				
Promedio	9,4	9,7	9,7	10,7	10,5	10,8	10,2	10,3	10,2	(0.15)	100	5,4

 VALORANDO SU TIERRA 

 FERTILIZANTES FOLIARES NPK 

 CORRECTORES DE CARENCIAS 

 BIOESTIMULANTES FOSFITOS 

 COADYUVANTES 

 AUXILIARES 

SERQUIM
 DIVISION AGRO

NUEVA PLANTA

 Calle 11 N°591
 Parque Industrial Pilar

 @serquimagro

 @serquimagro

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

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



Trigo

Guía para elegir cultivares.

Durante la campaña 2021/22 las variedades más destacadas en términos de rendimiento fueron DM Catalpa y BuckSY109, seguidas por un grupo conformado por Illinois Tordo y Tero, DM Alerce, DM Pehuén y Baguette 620.

Así lo indica el último informe de resultados de los ensayos comparativos de rendimiento y calidad comercial de cultivares de trigo realizado por los CREA de la zona Norte de Buenos Aires, coordinados por Matías Ermacora con la colaboración de Germán Rossomano y Leonardo López.

Corregido a rendimiento comercial (bonificación/rebajas), la variedad que más se destacó fue DM Catalpa, seguida de un grupo formado por DM Alerce, Illinois Tordo y Tero y Buck SY109 (cuadros 1 y 2).

En el promedio de las últimas dos campañas, las variedades que se destacaron en rendimiento fueron Baguette 620 y DM Alerce, siempre por sobre la productividad media del ambiente en todo el rango explorado en los ensayos.

Fertilización

Los cultivos fueron fertilizados en la línea con una fuente fosforada. La fertilización nitrogenada se realizó sobre la base de resultados de muestras de suelo (primeros 60 centímetros del perfil) hasta completar una oferta total de 160 ± 10 kg/ha de nitrógeno disponible a voleo en siembra/macollaje. Luego, en el estado de primer nudo (Z3.1), a voleo y cruzando las parcelas se agregaron 55 kg/ha de urea a la mitad

del ensayo para llevar el modelo a 185 ± 10 kg/ha de nitrógeno total. De esa manera, todas las variedades fueron evaluadas bajo dos manejos de fertilización nitrogenada.

Los modelos de nitrógeno mostraron diferencias en los índices de vegetación (NDVI y GNDVI) desde el estado de floración hacia adelante en las localidades de San Pedro y Pergamino, y hacia final de llenado en las de Alberdi y Alberti. En estados vegetativos previos a floración no se detectaron diferencias. Las mediciones de clorofila en hoja marcaron diferencias importantes también a partir de la floración de los cultivos en las localidades de San Pedro y Pergamino, y menores diferencias en Alberdi y Alberti. Tal como se observó en campañas anteriores, la transmitancia fue más sensible que la reflectancia medida a la floración de los cultivos para detectar diferencias entre los modelos de nitrógeno evaluado. También se observaron respuestas significativas entre los modelos de nitrógeno total



Cuadro 1. Rendimiento absoluto para el grupo de variedades evaluadas diferenciado entre sitios y manejo de nitrógeno, rinde promedio, índice y coeficiente variación

Sitio \ Variedad	El Algarrobo (SPedro)		La Lucila (Perg)		Los Montes (Alb)		La Pontezuela (Alti)		Prom Sitio-Nitrogeno			
	150 N	175 N	160 N	185 N	165 N	190 N	185 N	210 N	Prom	Sig	RtoInd	CV%
DM Catalpa	5047	5344	7038	7420	7809	7900	5677	5839	6509	a	106	16.6
Buck SY 109	4902	5272	7007	7416	7738	7917	5811	5788	6481	a	105	17.0
Illinois Tordo	5070	5270	6819	7135	7730	7818	5637	5648	6391	b	104	16.3
Illinois Tero	5047	5393	6805	7208	7386	7601	5658	5781	6360	bc	103	14.7
DM Alerce	4932	5240	6781	7221	7727	7767	5582	5624	6359	bc	103	16.9
DM Pehuen	4966	5360	6759	6903	7421	7644	5692	5796	6317	cd	103	14.7
Baguette 620	5149	5508	6820	7197	7415	7642	5360	5320	6301	cd	102	15.8
Klein Favorito II	4790	4961	6516	6687	7007	7130	5341	5486	5990	e	97	14.8
Buck Colihue	4705	4916	6343	6564	7030	7267	5268	5413	5938	ef	97	15.5
LG Moro	4452	4590	6385	6600	7301	7352	5302	5393	5922	ef	96	18.1
Baguette 550	4558	4793	6447	6804	7157	7333	5043	5197	5917	f	96	17.9
Ragt Quiriko	4762	4893	6309	6606	7244	7395	4999	5012	5902	f	96	17.6
Klein Valor	4326	4562	6170	6423	6805	6970	4782	4797	5604	g	91	18.2
Promedio	4823	5085	6631	6937	7367	7518	5396	5469	6153	(.58)	100	16.5

Cuadro 2. Rendimiento comercial ajustado por rebajas y bonificación según estándar de comercialización de trigo pan para el grupo de variedades evaluadas diferenciado entre sitios y manejo de nitrógeno, rinde promedio, índice y coeficiente variación

Sitio \ Variedad	El Algarrobo (SPedro)		La Lucila (Perg)		Los Montes (Alb)		La Pontezuela (Alti)		Prom Sitio-Nitrogeno			
	150 N	175 N	160 N	185 N	160 N	185 N	185 N	210 N	Prom	Sig	RtoInd	CV%
DM Catalpa	4794	5157	6897	7361	7629	7718	5530	5792	6360	a	103	17.3
DM Alerce	4804	5104	6645	7207	7572	7704	5582	5669	6286	b	102	17.0
Illinois Tordo	4938	5133	6594	7120	7413	7677	5547	5592	6252	b	102	16.2
Buck SY 109	4617	5056	6573	7245	7351	7735	5694	5672	6243	b	101	17.2
Illinois Tero	4774	5252	6764	7179	7106	7464	5567	5700	6226	b	101	15.3
DM Pehuen	4658	5140	6394	6793	7161	7445	5578	5703	6109	c	99	15.2
Baguette 620	4892	5316	6581	7154	7133	7443	5140	5134	6099	c	99	16.5
Buck Colihue	4620	4886	6280	6564	6960	7311	5247	5445	5914	d	96	15.8
LG Moro	4399	4572	6321	6614	7199	7396	5259	5382	5893	d	96	18.3
Klein Favorito II	4565	4847	6269	6687	6846	7059	5234	5409	5864	de	95	15.4
Baguette 550	4467	4717	6280	6872	7086	7319	4982	5166	5861	de	95	18.4
Ragt Quiriko	4581	4751	6309	6751	7034	7276	4910	4942	5819	e	95	18.2
Klein Valor	4283	4544	6281	6589	6778	7026	4839	4874	5652	f	92	18.6
Promedio	4645	4959	6476	6934	7174	7429	5316	5422	6044	(.73)	///	///

ofertado en interacción con el sitio, pero sin interacción con la variedad. Dichas diferencias se explican por cambios en número de granos cosechados sin caídas en el peso promedio de granos. Las respuestas en rendimiento absoluto por ambiente fueron de 262, 306, 151, y 73 kg/ha en El Algarrobo (San Pedro), Los Montes (Alberdi), La Lucila (Pergamino) y La Pontezuela (Alberti), respectivamente. Corregidos a humedad comercial, las diferencias aumentan a 314, 458, 282 y 106 kg/ha en los mismos sitios.

Calidad comercial

Los valores de proteína y gluten estuvieron asociados principalmente a la genética (49%), dato consistente con lo registrado en campañas anteriores, pero con menor importancia de la variable *localidad* y mayor peso de la variable *nitrógeno* respecto de ensayos realizados con anterioridad.

En 2021/22 el cultivar Klein Valor se destacó claramente en proteína y gluten, seguido por Buck Colihue y LG Moro. En el modelo 160 kg/

ha de N (más cercano al empleado en lotes de producción de la región) estas fueron las únicas variedades que alcanzaron o superaron el 10,5% de proteína.

Las variedades con menores valores de proteína y gluten fueron DM Pehuén, Buck SY109 y Baguette 620. Este grupo no alcanzó el 10% de proteína bajo el modelo de 185 de kg/ha de N. En peso hectolítrico se destacaron Buck Colihue, LG Moro y Klein Favorito II. Sin estar por debajo del límite de tolerancia establecido en las normas de calidad comercial, las variedades Baguette 620 y DM Catalpa presentaron los valores promedio más bajos de PH (cuadro 3).

Si se suman datos de campañas anteriores y su efecto, la mitad de la variabilidad de los resultados en proteína se explica sólo por la componente genética. El sitio y la campaña que definen el "ambiente", explican un 12% (con interacción 30%). El manejo del modelo de nitrógeno alcanzó a explicar un 9% de la variabilidad de los resultados de proteína en grano.

No se observa relación entre la variable nitrógeno disponible por tonelada y el nivel de proteína logrado, incluso al despejar el efecto varietal. Sin embargo, se observan diferencias probabilísticas. Datos de campañas anteriores revelan que si se eligen variedades de destacada calidad comercial, como es el caso de Klein Rayo y Klein Valor, es posible asegurar un valor de 11% de proteína en un 80% de los casos, más allá del rendimiento y el modelo de nitrógeno ofertado (dentro del rango de 140 a 210 kg/ha de N total). Por el contrario, con variedades de alto potencial de rinde, pero inestables en calidad comercial, como es el caso de DM Algarrobo y Baguette 620, el 90% de los casos se encontraron por debajo del 11% proteína. En tanto, el set de variedades del grupo de calidad 2, más equilibrada (como DM Ceibo y Alerce), repartió en 55% los datos por debajo y 45% por encima del valor que rige la norma de calidad comercial de trigo pan; este grupo presentó un requerimiento de 35 kg/tonelada de N para reducir la probabilidad de quedar por debajo de 11% proteína.

Sanidad

Históricamente, por su frecuencia de aparición, niveles de incidencia, severidad y progreso durante la definición del rendimiento, roya anaranjada o de la hoja y mancha amarilla eran

BAMBA

TU ALIADO FINANCIERO EN EL CAMPO

Lanzamos nuestra Billetera Digital.
Enviá y recibí dinero desde y hacia otros bancos y billeteras digitales.

La plataforma digital de **soluciones financieras para el agro.**

- Financiación
- Inversiones
- Coberturas

Todo en un solo lugar.
www.bamba.ar





Bamba aporta el **10% de los ingresos** generados por cada operación de un **miembro CREA** al proyecto educativo de EduCREA "**Así son los Suelos de mi País**"

@bamba.fintechagro
| Tel: 116 877-2921
| maria@bamba.ar

las enfermedades más importantes en la zona norte de Buenos Aires. Sin embargo, por sexta campaña consecutiva, roya amarilla o estriada fue la enfermedad foliar más importante al analizar el set de variedades susceptibles. Esto la define como la enfermedad más importante para el cultivo de trigo.

En el ciclo 2021/22, roya amarilla (*P. striiformis*) apareció durante el período comprendido entre fin de la etapa de encañazón (Z3.3) y hoja bandera (Z3.9), según subzonas y variedades susceptibles. El progreso de la enfermedad hasta la floración de los cultivos fue importante en todas las subzonas, pero sólo en materiales susceptibles, generando más del doble del daño (severidad) por punto de incremento de incidencia comparado con roya anaranjada. Los niveles medidos de la enfermedad estuvieron por debajo del promedio de las últimas seis campañas. Después del cuajado de granos se observó un freno importante en el avance de esta enfermedad (coincidente con campañas anteriores). Una base genética común sobre un amplio grupo de variedades muy difundidas en todas las zonas trigueras con marcada susceptibilidad

a esta enfermedad complejiza el manejo sanitario. La proliferación de razas virulentas en estas variedades define un panorama complejo, teniendo en cuenta que se suma a las enfermedades foliares históricas en la zona, como son roya anaranjada y mancha amarilla. Considerando un valor orientativo de umbral de aplicación entre 5 y 10% de incidencia de la enfermedad, define una gran ventana de aplicación en materiales susceptibles que, según características de cada campaña, va desde primer nudo hasta promedios de espigazón, con un momento fenológico promedio en las últimas seis campañas en mitad de encañazón (Z3.3).

Roya amarilla se hizo presente prácticamente después de hoja bandera, con excepción de dos materiales: DM Alerce y Klein Valor. La variedad más afectada fue DM Alerce, a la que se sumaron hacia la floración de los cultivos –aunque con menos presión– IS Tordo, Valor y Baguette 550. En este caso, las variedades que más se destacaron en sanidad fueron Buck SY 109 y Ragt Quiriko. Presentaron trazas: DM Catalpa, DM Pehuén, Klein Favorito II, IS Tero, LG Moro y Baguette 620.

Cuadro 3. Parámetros de calidad comercial para las variedades y modelos de nitrógeno como promedio de las localidades
Se presenta el valor de probabilidad. DMS al 5%.

Variedad	Modelo N1 (160±10 kg/ha)			Modelo N2 (185±10 kg/ha)		
	Proteína%	Gluten Hum%	Peso Hect	Proteína%	Gluten Hum%	Peso Hect
Klein Valor	11.2 a	27.1 a	78.6 abc	11.6 a	28.3 a	79.2 abc
Buck Colihue	10.5 b	24.5 b	79.9 a	11.1 b	26.9 ab	80.7 a
LG Moro	10.5 b	24.5 b	79.5 ab	11.0 b	26.7 ab	79.9 ab
DM Alerce	10.2 bc	24.4 bc	78.6 abc	10.7 bc	25.7 bcd	79.0 bc
Baguette 550	10.2 bc	23.9 bcd	78.1 cd	10.8 bc	25.8 bcd	78.7 cd
Ragt Quiriko	10.1 bcd	23.5bcd	78.9 abc	10.7 cd	25.1 cde	79.3 abc
Klein Favorito II	9.6 ef	22.2 de	78.9 abc	10.4 cef	24.8 def	80.5 ab
IS Tero	9.8 cde	22.6 cd	78.0 cd	10.3 def	24.3 efg	78.6 cd
IS Tordo	9.7 de	22.3 de	78.0 cd	10.3 def	24.3 efg	78.9 c
DM Catalpa	9.7 de	22.4 de	75.3 e	10.2 efg	23.9 fgh	76.8 ef
DM Pehuen	9.3 fg	20.8 ef	78.2 bcd	9.9 gh	22.9 ghi	78.5 cd
Buck SY 190	9.1 g	20.3 f	77.3 d	9.8 h	22.6 hi	77.3 de
Baguette 620	9.3 fg	20.3 f	75.1 e	9.9 gh	22.1 i	75.7 f
Probabilidad	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DMS(5%)	0.45	1.3	1.4	0.4	1.6	1.5

Con respecto a roya de la hoja (*P. recondita*), fue una campaña similar a la anterior, en la que la enfermedad prácticamente no se hizo presente, incluso en materiales susceptibles. Junto con el ciclo 2020/21, la campaña pasada fue la que registró la más baja presión de las últimas 15 evaluadas.

En cuanto a mancha amarilla (*D. tritici repentis*), los cultivos comenzaron el período con niveles inferiores al promedio de la enfermedad. Hacia la floración esta alcanzó una tasa de progreso similar al promedio histórico. Como promedio de las últimas 15 campañas, el período evaluado comienza con 24% incidencia de mancha y hacia final del período alcanza un valor medio de 39% de incidencia de mancha amarilla. En la campaña 2021/22 el período comenzó con una incidencia promedio del 16% para alcanzar hacia el final del período evaluado un valor de 33%. En mancha amarilla los niveles medidos en hoja bandera fueron medios a bajos, aumentando de manera significativa hacia la floración de los

cultivos especialmente en cinco materiales: DM Pehuén, IS Tordo, K Favorito II, IS Tero y Buck SY 109, seguidos por Klein Valor, DM Catalpa, DM Alerce y LG Moro. Se destacaron por su buena sanidad a mancha amarilla Ragt Quiriko, Buck Colihue, Baguette 550 y Baguette 620.

La 2021/22 fue una campaña con muy baja presencia de roya del tallo. Las únicas variedades que presentaron síntomas fueron LG Moro y Buck Colihue, pero con niveles de severidad muy bajos y prácticamente no hubo incidencia de fusarium de espiga. Respecto a helada en pasto, el área afectada fue muy baja esta campaña; las más perjudicadas fueron LG Moro, Klein Favorito II e IS Tordo. Esta campaña se destacó por los niveles del virus del mosaico estriado (WSMV), donde se observaron marcadas diferencias varietales: las más afectadas fueron Ragt Quiriko, Klein Favorito II y B SY 109. ☒

El presente informe puede verse completo en crea.org.ar



**Descubrí los nuevos
beneficios exclusivos
para socios CREA**

inteliAgro

BENEGAS
PROPIEDADES

Conocé más ingresando a miespacio.crea.org.ar

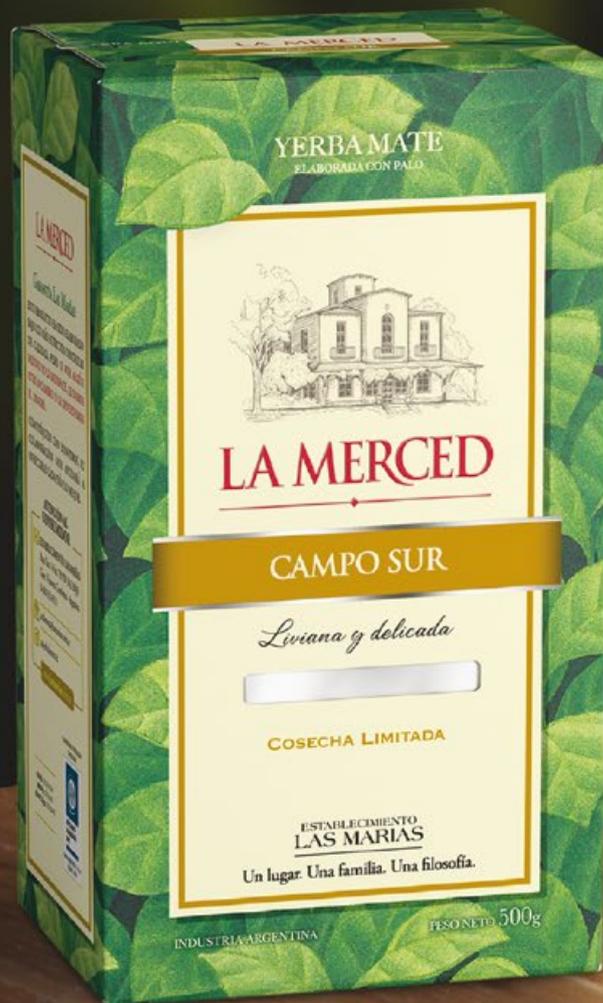
CREA

NUEVA

LA MERCED

CAMPO SUR

Liviana y delicada



UNA YERBA
DIFERENTE



Andrés Bonadeo.



Lecciones de la sequía

Un caso en el CREA Semiárido Norte.

A mediados de la década pasada, la familia Bonadeo, dedicada a la producción agrícola, lechera y ganadera de ciclo completo en el sur de Córdoba, adquirió un establecimiento en el departamento de La Paz, Catamarca, con el propósito de desarrollar desde cero un sistema de cría y recría bovina.

El establecimiento catamarqueño, que dispone de suelos que tienen una gran provisión de

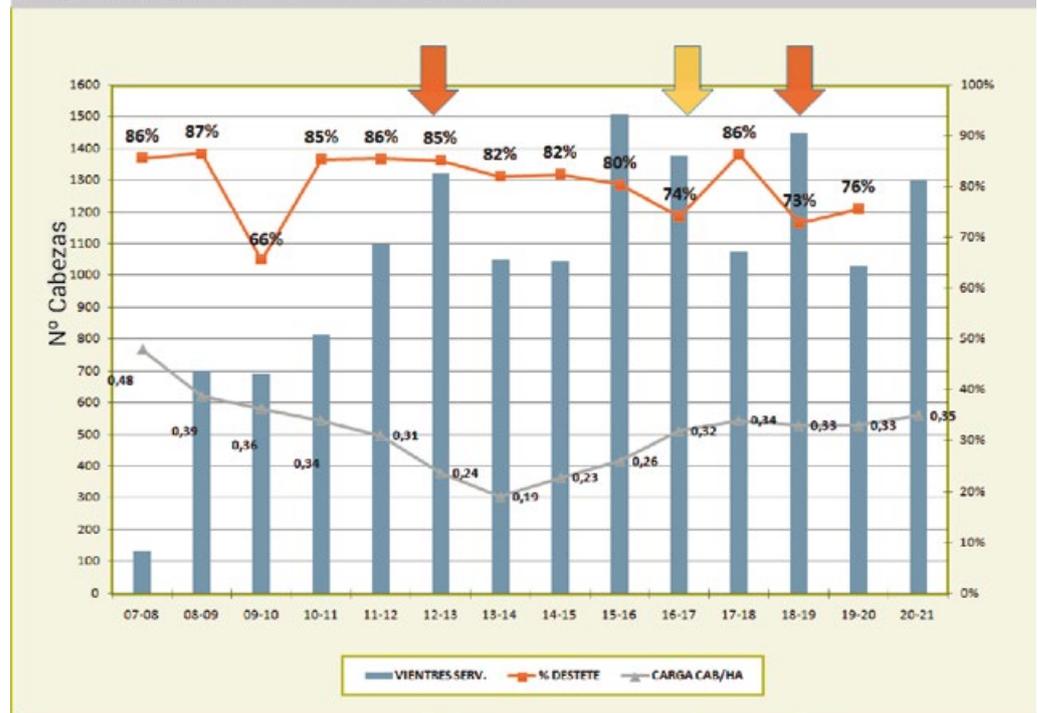
fósforo, cuenta con 8400 hectáreas, de las cuales 5700 se implementaron en producción con pasturas de *Gatton panic*, *Buffel texas*, biloela y molopo.

El promedio de precipitaciones en la zona es de 580 milímetros anuales, con lluvias concentradas en el período estival. "Las precipitaciones son muy dispares; cuando llueve se produce una explosión de pasto, pero cuando no llueve

estamos en problemas”, explicó Andrés Bona-
de, integrante de los grupos CREA La Cesira
Tambero (Centro) y Semiárido Norte (Chaco
Santiagueño), durante una jornada en formato
virtual (“Aprender de la sequía”) organizada por
las regiones Semiárida, Chaco Santiagueño y
Patagonia.

En el ciclo 2012/13, después de varios años de
esfuerzo, llegaron a tener un rodeo de cría de
más de 1300 vacas con un porcentaje de des-
tete base del 85%. Pero en esa campaña llegó
también la primera sequía, por lo que, además
de implementar destete precoz e hiperprecoz,
decidieron retirar a todas las terneras y terne-

Gráfico 1. Evolución productiva en vientres en servicio y porcentaje de destete e impacto de la sequía en los periodos 2012/13, 2016/17 y 2018/19



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



ros del campo para liberar carga. El costo de esa decisión fue que demoraron tres campañas enteras para recuperar el stock de vientres presente con anterioridad a la seca.

En 2016/17 llegó el segundo *golpe* climático. En el ámbito del CREA Semiárido Norte se evaluaron –en función de la experiencia acumulada en el primer episodio– diferentes alternativas posibles para enfrentar el problema.

“En esa situación, la decisión tomada fue *cepillar* el rodeo para quitar de él los ejemplares menos productivos y así priorizar los vientres más jóvenes, lo que nos permitió, con un servicio más temprano, recuperar rápidamente la carga de vientres una vez que se estabilizó la situación climática”, comentó Diego.

“Las categorías más jóvenes -las vaquillonas de uno o dos años-, representan la mejor genética presente en el campo, la cual está adaptada a la región y es, por lo tanto, el capital más valioso de la empresa, además de ser el más eficiente, porque consume menos recursos que una vaca”, añadió.

En el ciclo 2018/19 se presentó nuevamente una situación de restricción hídrica muy importante. Incluso luego de *liberar* buena parte de la carga animal, los vientres jóvenes que quedaron seguían sin contar con recursos forrajeros suficientes, por lo cual fueron derivados a otro establecimiento en el marco de un contrato de pastaje.

En ese momento, junto al entonces asesor del grupo CREA, Diego Figueroa Garzón (actual coordinador de la región Chaco Santiagueño), crearon un “protocolo” con acciones orientadas a mitigar los efectos perniciosos de la sequía, entre los cuales se incluyen criterios de limpieza del campo, diseño de carga, categorías por vender, *semáforos* de estado corporal y alternativas de manejo, entre otros factores (ver página 64).

“El protocolo nos recuerda siempre que en algún momento puede llegar otra sequía. Nos ayuda, por lo tanto, a mantenernos alerta en cuanto al modo en que debemos actuar, con anticipación



Bonadeo en un lote arbustizado con una producción inicial de 60 raciones por hectárea en años de precipitaciones medias (400-500 mm). Años después, el mismo lote con el renoval controlado y una producción de 250 raciones en años normales y 80 a 120 en períodos secos.



Terneros de destete precoz.



Las categorías jóvenes son gestionadas como el capital más valioso de la empresa.

suficiente, cuando se presente el evento climático”, señaló Diego.

Pero la cuestión es que, en el término de una década, la producción de carne por hectárea no había podido crecer porque las crisis climáticas *barrían* con los progresos realizados de manera recurrente. “Entonces decidimos solucionar el problema de manera estructural, y no aumentar la carga hasta no *limpiar* completamente el campo, además de emplear los recursos provenientes de la venta de vientres durante los

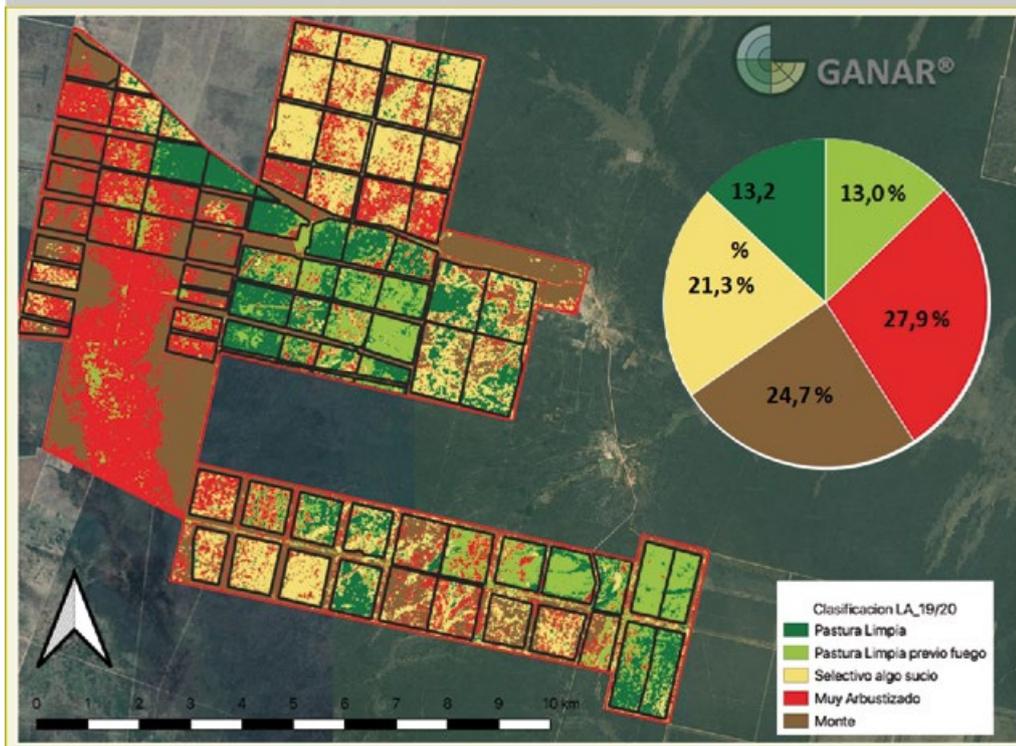
períodos de seca para realizar obras de infraestructura”, apuntó (gráfico 2).

Así fue como en el ciclo 2019/20 calibraron un mapa de clasificación automático (un algoritmo sobre la base de imágenes satelitales de Sentinel-2 y Landsat-8 procesado en R desarrollado por la consultora GANAR) para determinar la situación presente en cada ambiente durante la última estación de crecimiento. “Eso nos permitió visualizar que sólo teníamos un 13% del área de pasturas en situación óptima. Entonces

Gráfico 2. Evolución de la producción/ha de carne, ganancia promedio diaria y carga animal



Gráfico 3. Mapa de clasificación de cobertura
Caracterización de ambientes y recursos pastoriles del establecimiento



nos propusimos llevar esa proporción al 100% y no aumentar la carga hasta lograr ese objetivo”, remarcó el empresario cordobés (gráfico 3). Una vez determinada la oferta potencial de pasto, el siguiente paso fue evaluar la eficiencia probable de cosecha, factor que depende tanto de la presencia relativa de renovales como de la distribución de las fuentes de agua.

La superposición de ambas capas de datos permitió modelizar la capacidad productiva en un mapa para determinar la capacidad de los diferentes ambientes, de manera tal de conocer el potencial presente en cada uno de ellos y mejorar aquellos que se encontraban subaprovechados.

“Los criterios de eficiencia en la producción de pasturas deben ser equivalente a los presentes en la producción agrícola, con el uso de espe-

cies, por supuesto, que estén adaptadas a cada zona en particular”, añadió Diego.

A continuación, se presenta un modelo de protocolo que sintetiza una serie de estrategias para enfrentar la sequía en el Chaco Semiárido. “El presente documento no debe ser entendido como una receta, sino como un plan de acción específico para un caso particular”, comenta Diego Figueroa Garzón, coordinador de la región CREA Chaco Santiagueño y docente de la Cátedra de Forrajes y Producción Bovina de la Universidad Católica de Córdoba. “Todas las regiones y empresas son distintos y exigen respuestas acordes a las circunstancias particulares de cada caso. Además, es importar redactar una guía y actualizarla de manera regular para dejar constancia de los aprendizajes logrados en los momentos críticos”, concluyó. ☒

Las herramientas empresariales CREA te ayudan con la gestión de diferentes tareas. Elegí la que mejor se adapte a las necesidades de tu empresa.



Conocelas en www.crea.org.ar

Sos productor agropecuario,

nosotros también.

CLUB
SUSCRIPTORES
CREA

suscribite por \$2.585 anuales y recibí

20%

de descuento en la compra de todos
los Libros CREA.



10%

de descuento en la inscripción
a los cursos de Capacitación CREA.

Aprovechá los beneficios
del Club de Suscriptores
de la Revista CREA.

Para más información:

011 4382-2076 int. 135 | suscripciones@crea.org.ar

CREA

Estrategias para enfrentar la sequía

Herramientas preventivas

1) Pasturas bien implantadas y limpias. Cuando el agua sobra, alcanza para los árboles, los arbustos y las pasturas. Pero en situaciones de escasez, las leñosas y semileñosas son mucho más eficientes para competir por el agua.

2) Pasturas adaptadas.

- a. La producción de materia seca de las pasturas con distintas precipitaciones.
- b. La producción de materia seca con distinta distribución de lluvias
- c. La capacidad de la pastura para resistir el sobrepastoreo, la sequía y volver a producir aceptablemente en los años posteriores.

3) Campos bien "armados".

- a. Calidad y distribución de agua. Tamaño de los potreros. Distribución de pasturas.
- b. Estructura adecuada para suplementaciones y destete.

4) Presupuesto forrajero y condición corporal. En el momento en que termina el ciclo de crecimiento debemos contar con forraje suficiente (diferidos, rollos, suplementos y/o silo) para llegar hasta el verano (fines de diciembre). Además, las vacas tienen que estar en muy buena condición corporal (3,5 a 4,0). De este modo, se cuenta con forraje y grasa para la época más errática de lluvias y la demanda más exigente (pariciones).

5) Reserva estratégica. Toda la reserva que dura un año (rollos) o está planificada para consumirse en invierno o primavera no constituye una reserva estratégica o "seguro forrajero". La reserva estratégica debe estar diseñada para ser usada sólo en situaciones de sequía.

6) Carga animal.

- a. Lo más baja posible. Ajustada a cada campo y sistema, pero siempre tratando de maximizar la producción individual y el resultado económico con la menor cantidad de hacienda.
- b. Lo más flexible posible. Tratar de tener categorías "fusible" para encierre o venta.

7) Planificación. Independientemente del riesgo que se quiera asumir y las herramientas que se decida implementar, hay que contar con un plan de acción. La sequía no puede ser una sorpresa.

Herramientas paliativas

1) Categorías "fusible". Encerrar o vender todos los animales de recría y engorde (bienes de cambio).

2) Destete precoz. En principio, si se llega con un presupuesto forrajero bien planificado y condición corporal adecuada, difícilmente sea necesario un destete hiperprecoz. De modo que, al momento de iniciar al servicio, si la primavera ha sido seca, evaluando la condición corporal de los vientres y la oferta de forraje se definirá el destete. Para que las vacas mantengan el ternero al pie y puedan preñarse deben estar, como mínimo, encarnadas y comiendo bien.

3) Apertura de la reserva estratégica. Dependiendo de la cantidad disponible, se podría abrir la reserva antes o después del destete.

4) Disminución de la carga de verano: Vender primero bienes de cambio (incluye a todas las vacas que exceden la carga que soporta el campo), empezando por lo más viejo y lo de peor calidad.

- a. Venta de vacas CUT y con poco diente.
- b. Clasificación de calidad en cada categoría. Descarte por biotipo y tamaño.
- c. Vacas adultas usadas sin premunizar.
- d. Si el campo no tiene categorías "fusible", evaluar la venta de vacas antes del tacto

5) Disminución de la carga de otoño: Al momento del tacto y con la temporada de lluvias más definida (presupuesto forrajero y reservas ya planificadas) proceder a:

- a. Clasificación sanitaria.
- b. Limpieza del rodeo de toros
- c. Venta de vacas usadas preñadas. El límite podría ser la producción mínima basal para cubrir el presupuesto financiero y reponer la carga del campo.
- d. Venta de vaquillonas
- e. Venta de terneras
- f. Venta de vacas nuevas vacías (vaquillonas de primera parición de otoño)

6) Controles de renoval. Disminuir quemas y rastra. Hacer controles químicos si es factible y rolados en el invierno pensando en el próximo ciclo.

7) Intensificar las medidas si se profundiza la sequía mes a mes y también en un segundo año seco.

Herramientas para la recuperación del sistema

Una vez que se dejó el rodeo clasificado, se pueden invertir los montos necesarios para mantenerlo, porque es peor la pérdida posterior por no tener el stock necesario.

1) Destete hiperprecoz. Es una segunda herramienta de ajuste que se puede planificar para la próxima primavera cuando la vaca quede con menor condición corporal o el presupuesto sea muy ajustado.

2) Compra de alimentos.

- a. Ventajas. Los animales permanecen en el campo. Misma estructura y sanidad.
- b. Desventajas. Difícil de transportar fibra y entregar comida restringida. Costo elevado.

3) Alquiler de campo. Si el déficit es muy grande, puede resultar, en algunos casos, más económico alquilar un campo, aunque presente desventajas en lo que respecta al flete de la hacienda, la sanidad en el caso de pastajes, etcétera.

4) Combinaciones: Se pueden dejar en el campo categorías que sean más fáciles de suplementar y fletar vientes adultos que ya no vuelvan al campo trayendo sólo terneras.

5) Cambiar vacas por terneras. Cuando vendemos vacas usadas en buena condición corporal antes del tacto, se podría utilizar el dinero para comprar entre una y dos terneras. De ese modo, nos "calzamos" frente a eventuales subas de la hacienda para posicionarse en una categoría con menor consumo y fácil de suplementar. Evaluar compras por adelantado con entrega a futuro.



Innovación aplicada a la gestión del pasto

CREA se suma a un programa internacional orientado a optimizar este recurso.

Los grupos CREA de la Argentina y de Uruguay participan de un proyecto internacional que se propone generar una herramienta tecnológica orientada a mejorar de manera sustancial la cosecha de pasto en diferentes condiciones ambientales.

El proyecto es financiado por el Ministerio de Industrias Primarias de Nueva Zelanda y Fon- tagro, una organización creada por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo de Canadá y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

La iniciativa –que pretende incrementar en, al menos, un 30% la cosecha de pasto– es liderada por INIA Uruguay, y actúan como co-ejecutores el INTA de Argentina y el INTA de Costa Rica, dado que esta última nación también participa del programa. En la Argentina, los miembros asociados al proyecto son CREA y Gentos, mientras que en Uruguay es la Federación Uruguaya de Grupos CREA (Fucrea).

En cada uno de los tres países existen alrededor de 20 empresas agropecuarias con sistemas de producción de base pastoril que por el término de un año –período que vence en julio de 2022– estarán utilizando una aplicación digital diseñada para gestionar recursos forrajeros en praderas y campo natural.

Para ello, primero debieron caracterizar en la aplicación el sistema de pastoreo de cada lote, para luego, en forma semanal o quincenal, ir cargando los datos recolectados en cada recorrida, tales como biomasa disponible, estado

fenológico de las gramíneas (número de hojas) y leguminosas (número de nudos), además de biomasa remanente post-pastoreo. En cada monitoreo tienen que informar qué potreros han sido pastoreados.

Con tales datos, el propósito es “entrenar” a los algoritmos contenidos en la aplicación digital para que puedan estimar con precisión la evolución de la biomasa disponible, de manera tal que los usuarios puedan hacer una gestión eficiente de los recursos forrajeros y lograr su máximo aprovechamiento, ya sea para consumo directo como para la confección de reservas.

El siguiente paso del programa contempla automatizar la medición de biomasa mediante el uso de dispositivos de medición remota (ya sea con drones o satélites) de fácil adopción.

En agosto de 2023, fecha en la que finaliza el proyecto, el producto final por obtener es una aplicación digital consolidada que permita tomar decisiones acertadas sobre gestión de pastoreo y reservas de manera simple y amigable.

“Desde CREA hemos asumido un rol de coordinación en la elección de los establecimientos que participan del programa”, explica Gonzalo Berhongaray, coordinador del Área de Lechería de CREA. Las 12 empresas CREA que forman parte de esta iniciativa pertenecen a las regiones Santa Fe Centro, Litoral Sur, Este, Oeste y Mar y Sierras (nueve de ellas son lecheras, y las tres restantes, ganaderas). Una porción de los candidatos también fue propuesta por la empresa Gentos. ❏





Búsquedas laborales

Un mercado cada vez más diverso.

Durante 2021 la cadena agroindustrial se mostró muy generosa y amplia en lo que respecta a la demanda de profesionales y técnicos, tanto en la cantidad de oportunidades como en la diversidad de propuestas y perfiles solicitados.

Más allá de las particularidades propias de cada búsqueda laboral, en la mayor parte de los casos se valoraron atributos personales y actitudinales, tales como amabilidad (“buena onda”), espíritu de colaboración, iniciativa para buscar alternativas creativas e “ir por más”, equilibrio y fortaleza emocional para hacer frente a contextos inciertos, capacidad de comunicación y aceptación y valoración de la diversidad tanto de perfiles como de opiniones y aportes.

Muchas posiciones requerían radicarse en el interior profundo del país. Si bien la virtualidad y el “home office” han mitigado esa exigencia en algunos casos, surgieron varias oportunidades fuera de los grandes centros urbanos.

Además de las búsquedas tradicionales presentes en el sector, conformadas por los requerimientos de las empresas tanto agropecuarias como elaboradoras y comercializadoras de fitosanitarios, semillas y fertilizantes, en el último año se consolidó la apertura de nuevos oferentes y posibilidades.

Las AgTech fueron la “gran estrella” del mercado de búsqueda de posiciones laborales, con requerimientos que involucraban tanto perfiles productivos y comerciales como informáticos. En estos casos, además del dominio de entornos virtuales, una fluida comunicación, paciencia y perseverancia fueron las competencias clave requeridas.

CONVENIO ASSET BROKER + 



REDUCIR LOS COSTOS DEL F931 DE TU EMPRESA ES POSIBLE

El Seguro de ART es el único ítem negociable que puede reducir tus costos laborales




POR CADA PÓLIZA DE SEGUROS DE GRANIZO DE EMPRESAS CREA, ASSET BROKER REALIZA UN APOORTE A LOS PROGRAMAS DEL ÁREA EMPRESA QUE LLEVA ADELANTE I+D DE CREA.

También surgieron oportunidades en el área de asuntos regulatorios, un aspecto que es cada vez más relevante, en virtud de las crecientes exigencias ambientales presentes en todos los órdenes de gobierno (municipal, provincial y nacional). En este caso, la incorporación de mujeres profesionales fue predominante.

Las empresas dedicadas a producir y comercializar bioinsumos representan una nueva fuente de oportunidades laborales para técnicos y profesionales del área de agronomía, mientras que lo mismo sucede, en el caso de veterinaria y perfiles ganaderos, con los emprendimientos dedicados a diseñar y vender caravanas y balanzas electrónicas para hacienda, mangas "inteligentes", dispositivos de detección de celo, robots ordeñadores, etcétera, entre otras tecnologías dedicadas a lograr sistemas de "precisión" en el ámbito ganadero y lechero.

Un párrafo aparte merece el sector semillero, que cerró un año muy activo, gracias a la incorporación de nuevos eventos biotecnológicos –como es el caso de la tolerancia a glifosato, glufosinato de amonio y 2,4-D de ultra-baja volatilidad– y al ingreso al país de importantes empresas internacionales. Las búsquedas realizadas abarcaron todos los perfiles comprendidos en la cadena de valor semillera.

El sector de la maquinaria agrícola terminó 2021 con un nivel de producción y venta inédito, y eso se reflejó también en la necesidad de incorporar capital humano, especialmente en las áreas de atención al cliente, venta y posventa, donde se presentaron muchas oportunidades para perfiles técnicos y comerciales. También estuvieron muy activas las búsquedas realizadas por laboratorios veterinarios en línea con los avances tecnológicos que se vienen registrando en ese rubro.

Por último, un perfil también muy requerido por empresas agroindustriales y por las grandes compañías agropecuarias es el de técnicos en seguridad e higiene y gestión ambiental, especialización que seguramente seguirá registrando una demanda creciente. ☒

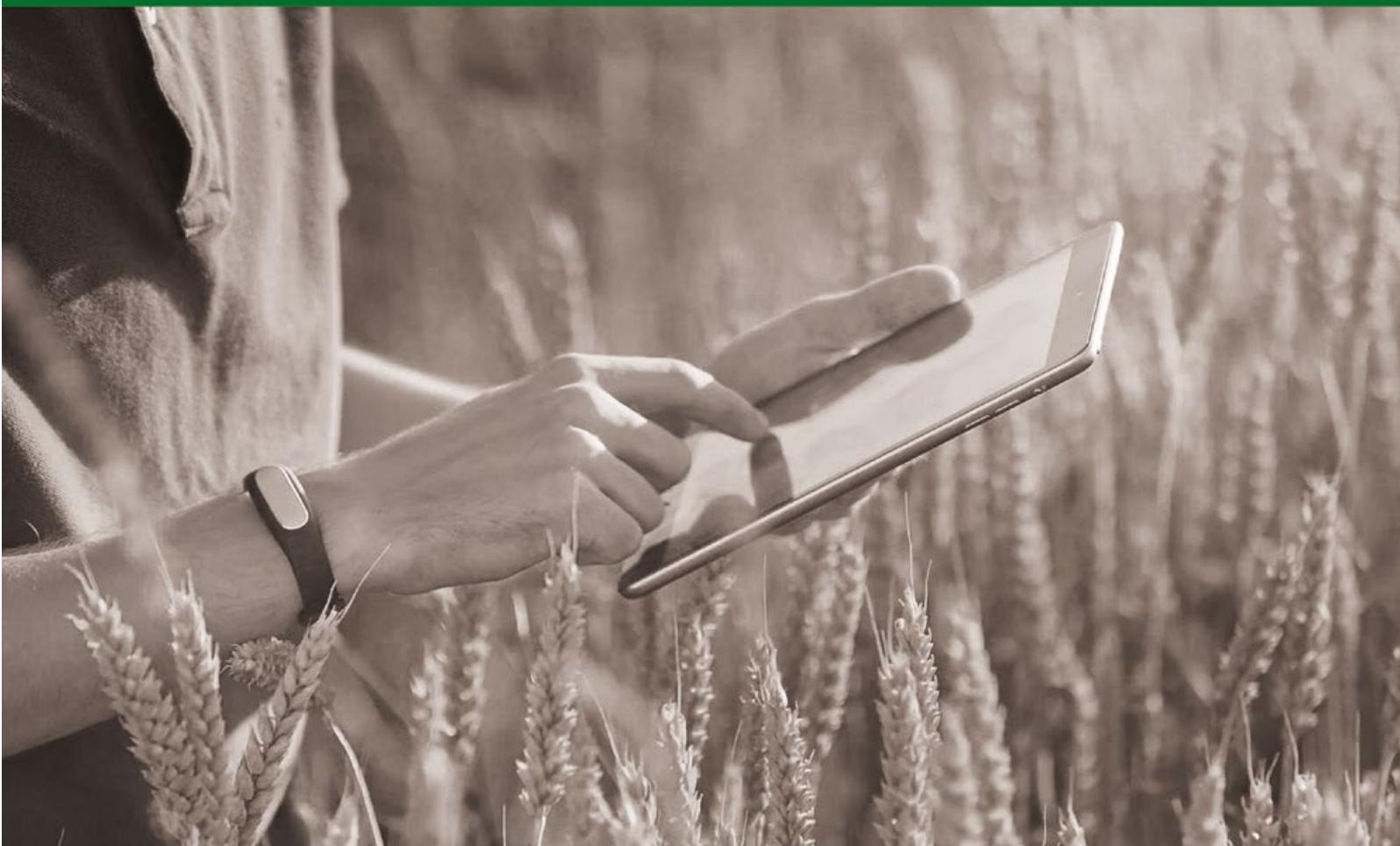

ASSET
Broker de Seguros

☎ (+54911) 6010 8971
☎ 0810-777-ASSET (27738)
agro@assetbroker.com.ar
www.assetbroker.com.ar

Federico Lyford-Pike
Director de Capital Humano Agro

PROFESIONALES 4.0

JERARQUIZACIÓN PROFESIONAL | REDES COLABORATIVAS
COMISIONES TEMÁTICAS | CAPACITACIONES | INTEGRACIÓN FEDERAL



El Consejo de los
Profesionales
del Agro, Alimentos
y Agroindustria



Tte. Gral. Juan D. Perón 725 2° Piso / C1038AAO - Buenos Aires / Tel. (011) 5276-2800 /  11-4491-1820

www.cpia.org.ar / cpia@cpia.org.ar / Seguinosen las redes





¿Cómo contar lo que hacemos en el agro?

Una alternativa para empatizar con el público urbano.

Muchos integrantes del sector agropecuario vienen analizando desde hace tiempo alternativas de comunicación orientadas a mostrar cómo se trabaja en el campo ante la expansión de prejuicios que no reflejan la situación de la actividad.

Dos años atrás, Agustín Satorre, especialista en comunicación digital, decidió que era momento de hacer algo al respecto y creó la cuenta de Instagram *PasáLaPava!*, que ya tiene más de 9000 seguidores.

El emprendimiento, integrado por un equipo de creativos y comunicadores, está dirigido fundamentalmente a los integrantes de la "generación Z" (menores de 25 años) con el objetivo de tender un puente entre el campo y la ciudad.

"Existe una imagen negativa y repleta de preconceptos respecto del sector agropecuario. Al analizar qué es lo que se está comunicando, identificamos muchos espacios y plataformas que buscan transmitir de manera positiva todo lo que genera el agro, pero con ciertos signos que son muy propios del campo y determinan que a las personas de los centros urbanos les cueste empatizar", relató Agustín durante una jornada virtual sobre comunicación organizada por las regiones CREA Norte de Buenos Aires, Oeste y Sudeste. "Nuestro objetivo principal, entonces, es mejorar la imagen del sector, pero acercando los jóvenes al campo", añadió.

Los hábitos de consumo de contenidos de los integrantes de la generación Z se caracterizan por ser eclécticos, diversos y con un importante componente audiovisual referido al entretenimiento.

"Nosotros no tenemos que ir a buscarlos, sino promover que ellos nos vengán a buscar. La generación Z tiene una lógica de tolerancia y flexibilidad mucho más trabajada que la que quizás nosotros podamos tener, entonces tenemos que *desarmarnos* y no dar por supuestas ciertas premisas o afirmaciones. Tenemos que permitirnos charlarlas y re TRABAJARLAS para comunicarnos con ellos", apuntó Agustín.

Los contenidos deben ser diseñados en función del consumo "multipantalla" que suelen desarrollar los menores de 25 años, lo que implica que los mensajes deben ser concisos, breves y directos, además de apelar a lo lúdico, para captar la atención del público objetivo.

"Buscamos que los contenidos sean simples, divertidos y con un tono y dinamismo moderno;

no pretendemos ofrecer una enorme cantidad de datos", remarca el especialista. Buena parte del éxito de la comunicación reside en vincular mensajes con referencias de actualidad presentes en el ámbito de consumo de los jóvenes, como es el caso –por ejemplo– de juegos en línea.

"Ponemos especial cuidado en temáticas que podrían resultar sensibles, sobre todo en los más jóvenes, por ejemplo, todo lo relativo al consumo de carne. Se trata de temas que generan mucha conversación y que pueden contener ciertos comentarios hostiles. Nosotros evitamos generar controversia porque el propósito es promover conversaciones aceptando todas las opiniones", señaló Agustín.

Con esa estrategia muchos contenidos publicados lograron millones de "impresiones" (lecturas) con decenas de miles de interacciones en Instagram, que es precisamente la meta de esta iniciativa.

"Todos los meses nos reunimos con los patrocinadores del emprendimiento para analizar métricas de los diferentes contenidos y evaluar cómo

rindieron en términos cuanti y cualitativos.

Por ejemplo, pocos meses después de iniciar el proyecto advertimos que muchos de los seguidores de *PasáLaPava!* tenían un edad superior a la buscada.

Entonces reformulamos los contenidos para orientarlos hacia el segmento de edad objetivo", resaltó.



Agustín Satorre, especialista en comunicación digital.



PasáLaPava! En sus propias palabras: "Curiosidades del campo contadas por "bichos de ciudad".

SOFTWARE CLOUD DE GESTIÓN CONTABLE PARA LA AGRICULTURA Y GANADERÍA

COMPATIBLE NORMAS CREA AJUSTE POR INFLACION LIBRO IVA DIGITAL

SOLICITE DEMO

- Contabilidad y Cuentas Corrientes
- Fondos, Conciliación Bancaria y Cash Flow
- Impuestos Nacionales y Provinciales
- Gestión de Insumos y Labores
- Stock y Producción de Hacienda y Granos
- Resultados, Planeamiento y Tablero de Control

BUENOS AIRES comercial@physis.com.ar
AZUL cizavalia@physis.com.ar
ROSARIO inforosario@physis.com.ar
www.physis.com.ar

Buena parte del trabajo reside en explorar diferentes alternativas de mensajes, ilustraciones y animaciones para luego evaluar cuáles son las que generan mayor cantidad de impresiones e interacciones, de ese modo retroalimentamos las acciones consideradas exitosas. La comunicación digital, precisamente, tiene la particularidad de ser completamente *transparente*, dado que es posible advertir de inmediato qué funciona y qué no en términos comunicacionales.

"El trabajo integra a redactores, diseñadores, animadores y gestores de redes sociales, quienes, luego de definir el propósito del mensaje para el público objetivo, se dedican a crear y promocionar el contenido para posteriormente analizar su repercusión con un análisis iterativo", concluyó. ❏

**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**

**METRO
SATELITAL**

Conducción:
Diego Peydro

El precio de la tierra en el NOA

Valores orientativos por zonas productivas

ZONAS	CARACTERIZACIÓN Y APTITUD	CULTIVOS	LOCALIDADES DE REFERENCIA	U\$S/ha
ZONA 1 TIERRAS PLANAS A SEMIPLANAS	Suelos de buena a muy buena aptitud agrícola. En gran proporción, ya han sido desmontados. El monte que resta es de escaso valor, puesto que la mejor madera ya fue extraída. Algunos tienen agua disponible de ríos o perforaciones. Lluvias: 700 a 1000 mm/año.	EN SECANO: soja, poroto, cártamo, maíz, algodón. CON RIEGO: tabaco (2), caña de azúcar, algodón, citrus, hortalizas, soja, maíz.	SALTA: Valle de Lerma, Tartagal, Lajitas, Metán, R. de la Frontera, Orán, Río del Valle, Mollinedo. TUCUMÁN: S. M. de Tucumán, Bella Vista, La Cocha. JUJUY: San Pedro, San Martín.	Sin monte 2200 a 3500 Sin monte y c/riego 3000 a 4000 Con monte (1) 1000 a 1200
ZONA 2 TIERRAS PLANAS	Suelos de buena aptitud agrícola, mayormente cubiertos de monte. Menor disponibilidad de agua. Lluvias: 600 a 750 mm/año. Escasamente suficientes.	TODOS EN SECANO: poroto, soja, cártamo, sorgo. CUENCA DEL RÍO JURAMENTO CON RIEGO: algodón, trigo, poroto, soja y maíz.	SALTA: Tonono, Corralito, Macapillo, J. V. González, La Candelaria, Güemes. TUCUMÁN: Burruyacú, Gdor. Garmendia, Las Cejas, Trancas, Aróz.	Sin monte 1600 a 2200 Con monte (1) 600 a 800 Con riego 1800 a 3000
ZONA 3 TIERRAS PLANAS	Áreas con monte y otras desmontadas al 70% para desarrollos ganaderos con pasturas subtropicales. Sectores con dificultad para conseguir aguas de napa para bebida. Agricultura eventual en secano. Lluvias: 550-650 mm/año.	Desarrollo ganadero. Agricultura en secano.	SALTA: Dragones, El Mistol, Santo Domingo, Tolloche. TUCUMÁN: La Madrid.	Sin monte 1000 a 1400 Con monte (1) 250 a 400
ZONA 4 TIERRAS PLANAS MARGINALES	Mayormente cubiertas por monte con algunos pocos desarrollos ganaderos. Dificultad para conseguir agua de napa en partes. Lluvias: del orden de los 500 mm/año.	Ganadería extensiva. Agricultura eventual en secano. Extracción de madera y carbón de leña.	SALTA: Santa Victoria, Rivadavia. Los Blancos.	Sin monte 800 a 1200 Con monte (1) 200 a 300
ZONA 5 TOPOGRAFÍA MUY QUEBRADA	Mayormente cubierta por monte. Microclimas muy variables. Pequeños valles con riego de algunos ríos. Lluvias: en general no superan los 500 mm. Hay pequeños microclimas, con lluvias de hasta 1000 mm.	Desarrollo ganadero. Extracción de madera y carbón de leña.	SALTA: Cachi, La Viña, Cafayate. TUCUMÁN: San Pedro de Colalao, Tafí del Valle, Alpachiri. JUJUY: Valle Grande, S. S. de Jujuy (fuera del Valle).	30 a 200 Parcelas c/riego para viña 5000 a 9000
ZONA 6 ALTAS CUMBRES	Sin valor desde el punto de vista agropecuario. Sin monte. Lluvias: de 50 a 300 mm/año.		SALTA: S. A. de los Cobres, Socompa, La Poma. JUJUY: Rinconada, Abra Pampa, Susques.	1 a 30

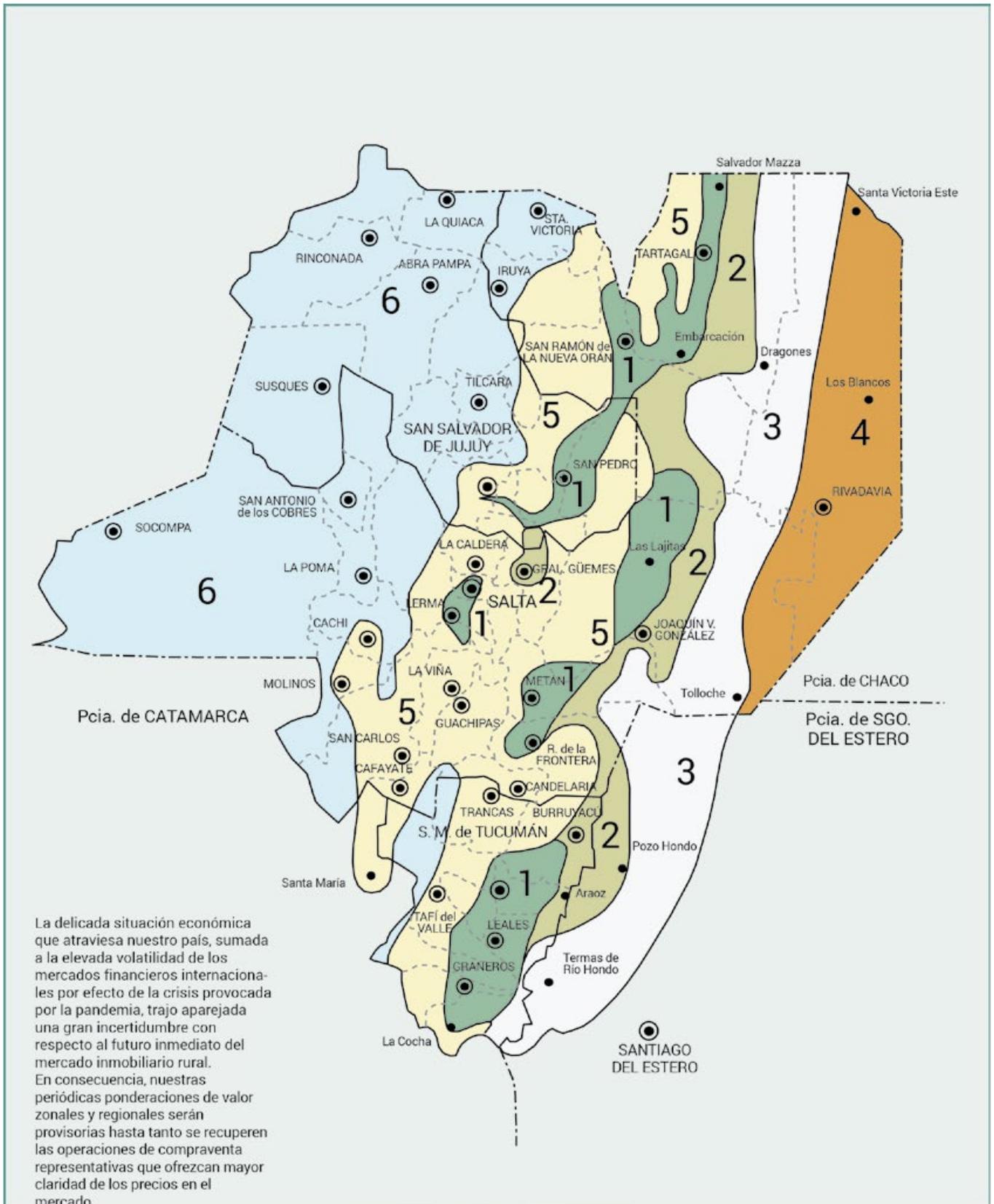
(1) En zonas aptas para desmonte, de acuerdo con el nuevo ordenamiento territorial de bosques nativos.

(2) Valle de Lerma: de U\$S 8000/ha a 12.000 U\$S/ha.

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

FUENTE: Compañía Argentina de Tierras S. A. Última actualización: septiembre 2021







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

Productos veterinarios



Antiparasitarios internos		\$/u						
Orales			Aciendel x 5 l	7037,0	Antidiarreicos	\$/u	Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	514,3
Axilur x 5 l	s/c		Bactrofly x 5 l	8537,5	Steclin C x 100 pastillas	s/c	Raxidal x 50 cc	s/c
Suraze oral x 5 l	8556,0		Arrasa bovinos x 2,5 l	11463,5	Diafin 2 x 20 cc	595,0	Reproducción	\$
Cyverm x 5 l	s/c		Curabicheras	\$/u	Tetraelmer x 100 pastillas	1074,3	Enzaprost DC x 20 cc	1251,8
Inyectables			Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	481,0	Vacunas	\$/u	Ciclase x 20 cc 10 ds	1002,9
Axilur x 1l	5686,3		Curabichera Coopers líquido x 1 l	5314,5	Brucelosis Rosebusch	70,7	ECP Estradiol x 10 cc	450,2
Fosfamisol x 500 cc	3095,0		Cacique Pasta x 950 g	s/c	Mancha Gangrena y Enterotoxemia	11,7	Estradiol R.J. x 100	1786,8
Ripercol F x 500 cc	s/c		Carencias minerales	\$/u	Triple N (M.G Neumonia)	s/c	Específicos	\$/u
Endectocidas	\$/u		Glypondin x 248 cc	1148,9	Carbunclo Sanidad G. x dosis	7,7	Mamyzin M iny. intram.	s/c
Ivomec x 500 cc	3621,0		Suplenut x 500 cc	5927,8	Bioabortogen H	102,1	Mamyzin S iny. intram.	301,4
Dectomax x 500 cc	10239,4		Gluforal MF 500 x 500 cc	896,7	Biopoligen HS	110,9	Novantel Lactancia	s/c
Bagomectina forte x 500 cc	2044,4		Trivalico Ade x 250 ds	1790,2	Hemoglobinuria	65,3	Novantel secado	s/c
Bovifort x 500 cc	s/c		Nutrekid VM x 25 ds	1186,0	Bioclostrigen J5	31,2	Antisépticos y desinfectantes	\$/u
Antiparasitarios externos	\$/u		Magnecal Plus Zinc x 500 cc	1445,3	Rotatec J5 x ds.	118,7	Cetriamox x 5 l	5666,5
Por aspersión			Energo MAG x 250 cc	991,2	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	3811,2		
Aspersin x 250 cc	2168,3		Carminativos	\$/u	Terramicina LA x 500 cc	8194,6		
Aciendel Plus x 1 l	2713,1		Bloker 80% x 20 l	14753,0	Oxtra LA x 250 cc	2869,8		
Sarnatox x 5 l	s/c		Rumensin bolos x unidad	2667,0	Tylan 200 x 250 cc	3559,6		
Cipersin x 5 l	15501,4				Micotil 300 (100 cc)	10252,7		



Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS							
Leguminosas	\$/kg	R.G. Perenne Fleurial Hibr.	410,6	Gramma Rhodes Tolga	s/c	Destete hiper precoz	112600,0
Alfalfa Haygrazer	722,5	Pasto ovillo Starly importado	628,9	Gramma Rhodes callide	9,8	Destete precoz	37400,0
Alfalfa Don Enrique	722,5	Pasto ovillo Porto	524,9	Gramma Rhodes Pioneer	s/c	Hecna 16% prot. (post. destete)	30215,0
Alfalfa EBC 90	836,8	Festuca tipo Palenque	431,4	Panicum Coloratum	7,2	Balanceado engorde novillo	29500,0
Alfalfa Aurora	712,1	Semillas para verdes	\$/kg	Galton Panic	3,4	Concentrado proteico 30% prot.	41800,0
Trebol rojo Redgold	556,1	Avena	55,1	Pasto llorón pelleteado	7,0	Afrechillo de trigo	17000,0
Trebol Blanco El Lucero	545,7	Centeno	63,4	Setaria Kazungula	s/c	Pellet de trigo	18000,0
Lotus Comiculatus	628,9	Triticale	58,2	Setaria Naruk	14,0	Pellet de girasol 31%PB	22349,3
Lotus tenuis	649,7	Sorgo Forrajero común	155,9	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	19230,8
Melilotus Alba	389,8	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	28586,3
Melilotus Madrid	473,0	Brachiaris Brizanta Marandu	8,0	Sustituto Lacteo	266000,0	Harina de soja 47%PB	29625,8
Gramineas	\$/kg	Brachiaris Brizanta Toledo	7,5	Arranque ternero guachera	37400,0	Pellet de cascara de soja de 12%PB	17151,8
Agropiro alargado	296,3	Brachiaris Humidicola	7,5	Recría ternera post guachera	31900,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c	Buffel Grass Biloela	9,5	Alim pre parto vaca lechera	35300,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	150,7	Buffel Grass texas	3,5	Conc pre parto c/ sales anionicas	66550,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	431,4	Digitaria eriantha	6,0	Alim vaca lechera prod	30295,0		
		Gramma Rhodes Katambora	6,5	Conc prot 30% p/vaca en prod	38100,0		



Insumos tambo

Minutolo		Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	756897,4	Silo cono excen. cap.19 m ³	108004,1
Bretes espina de pescado con baranda para comederos	\$/u	Modelo estándar		Reforzado 12	901159,2	Silo cono central cap.25 m ³	126177,6
4+4	378111,9	Estándar 4	312885,3	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m ³	189668,2
6+6	516535,9	Estándar 6	446145,1	M-100 manual	50968,8	Bombas estercoleras	\$/u
8+8	621392,3	Estándar 8	585242,7	M-300 manual	60174,6	M-200 T	238003,9
12+12	830880,7	Estándar 10	724340,2	Cepo automático	\$/u	M-500 T	333430,0
14+14	935737,1	Estándar 12	863325,5	Cepo Mod. A	384062,0	Accesorios para crianza	\$/u
16+16	1040481,3	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	545163,7	Estaca completa con balde	3511,4
18+18	1145254,6	Reforzado 4	332531,9	Cepo Mod. B	191189,0	Capas p/ ternero sin abrigo	1614,3
		Reforzado 6	425937,2	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	1872,1
		Reforzado 8	612523,3	Silo cono excen. cap. / m ³	64991,6	Jaula p/ crianza de terneros	50418,9



Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqueron a palanca.	7000,0	Tranq. 3m tab. 1x4 Mod O cur pay	20230,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	19610,0	Tranqueron a crique.	13800,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	16660,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Martin	22239,0	Electrificador 40 km/12v.	12812,0	Casilla manga d 6mt.	509400,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electrí. picana 120 km 12 v.	19991,0	Casilla d operación d 3,6mt.	620700,0
Alambre boyero AR 1.83 m.	12400,0	Electrificador 40 km/220v.	12812,0	Cepo Anchico liviano	107000,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	440,0	Electrí. picana 60 km 220 v.	15012,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	21420,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	440,0	Carretel electroplástico 500m.	2072,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	62200,0
Alambre Pua Bagual.	14188,0	Manija plastica aislante.	276,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	175500,0
Poste quebr. de 3 m super.	5400,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	49,2	Molino máq. rueda y cola de 8"	122362,0
Poste quebr. de 3 m común.	4900,0	Aislador esquinero (polietileno).	64,0	Molino máq. rueda y cola de 10".	206904,0
Poste quebr. de 2,4 super.	3600,0	Aislador para clavar (polietileno).	16,4	Torre hierro galvanizada de 27".	131276,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	2650,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	354,0	Torre 10" p/molino de 8"	54407,0
Poste itin entero 2,4m.	2300,0	Varilla de hierro con rulo.	295,0	Chapa p/tanque(Nº18)1,10x3,05.	15739,0
Poste itin entero 2,2m.	1800,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	s/c	Bebedero chapa galvaniz. x 2,5m.	48377,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	1500,0	Torniquete N° 8 negro.	370,0	Bebedero chapa galvaniz. x 5m .	68802,0
Poste metalico 2.20 m.	s/c	Torniquete N° 6 negro.	300,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	12145,0
Poste metalico 2.40 m.	s/c	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	825,0		

Maquinaria agrícola



TRACTORES	u\$/u	SEBRADORAS	\$/u	FORRAJERAS	CASILLA RURAL	\$/u
Valtra		Apache		Class	Rural Tec	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	s/c	Mod. 54000 5 m.	12731172,3	Jaguar 980	RS 510	1950800,0
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	45632,0	Mod. 54000 6 m.	14313083,4	Jaguar 960 Equipo	RS 660	2170800,0
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	47913,0	27000 20 líneas a 40 cm	13174830,9		RS 780	2386800,0
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	59007,0	27000 22 líneas a 52,5 cm	19751955,3			
New Holland		27000 16 líneas a 40 cm	11602275,3	EMBOLSADORA		
Tractor TT4.90 4WD Straddle	58800,0	27000 26 líneas a 52,5 cm	21753200,7	Mainero	\$	
Tractor TD5.90 4WD Cabinado	70700,0	Giorgi		Embolsadora 2230 70 m	s/c	
Tractor T6.130 Cabinado 4WD	106800,0	44 líneas a 19 cm	18174536,6			
Tractor T7.195 Semi Power Shift	132400,0	28 líneas a 19 cm	9677641,1	ROTOENFARDADORA		
Tractor T7 240 sin levante dual	167200,0	Agrometal		New Holland		
Agco		TX Mega 9/52 9 surcos a 5:	7553318,9	Rotoenfardadora RB 460C	56500,0	
BT 170 (170 HP) 4x4	127285,0	TX Mega 13/52 13 surcos ε	10054251,9	Rotoenfardadora RB 560X	61400,0	
BT 190 (190 HP) 4x4	136871,0	TX Mega 16/52 16 surcos ε	11789801,1			
BT 210 (190 HP) 4x4	166566,0	TX N Mega 9/52 9 surcos a	7338142,4	PULVERIZADORAS		
S293 (290 HP)	252198,0	TX N Mega 13/52 13 surco:	10269740,3	Tilo		
Massey		TX N Mega 16/52 16 surco:	11696246,1	Mod. Matrix	14345100,0	
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	595797,0	TX Mega 18/52 18 surcos ε	15822437,4	Mod. Matrix 4 x 4	15644475,0	
MF2615 (49HP)	23730,0	TX Mega 26/52 26 surcos ε	20072225,3	Mod. Evolución 1	11330550,0	
MF2625 (63HP) 4X2	28638,0	TX N Mega 18/52 18 surco:	16971084,9	Mod. Impactus	13357575,0	
MF2625 (63HP) 4X4	34155,0	TX N Mega 26/52 26 surco:	19820666,3			
MF2640 (85HP) 4X2	40585,0			SEGADORA		
MF2640 (85HP) 4X4	50731,0	COSECHADORAS	u\$/u	Agco		
MF4292 4X4 (117 HP)	59563,0	New Holland		Mod 1372	55566,0	
MF4297 4X4 (129 HP)	68775,0	Cosechadora CR6.80 2WD	366300,0	New Holland		
MF4299 4X4 (140 HP)	85523,0	Cosechadora CR7.90 2WD	441800,0	Segadora de arrastre 313	57100,0	
MF7350 4X4 (159 HP)	114588,0	Massey		Segadora autopropulsada SR 200 122800,0		
MF7370 4X4 (180 HP)	121224,0	MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	595797,0	Segadora autopropulsada SR 200 135800,0		
MF7390 4X4 (200 HP)	136871,0	Challenger				
MF7415 4X4 (225 HP)	166566,0	CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/pla	595798,0			
MF7620 4X4 (200 HP)	178682,0					

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$/s	IMIZET (Imazetapyr 10%)	9,0	Fungicidas	u\$/l	Signum (pack 302)	6,7
2,4 D 50% sal amina (M)	3,8	Gesagard 50	11,0	Amistar Xtra (M)	36,5	Fertilizantes	u\$/t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	13,5			Thiram	5,0	Fosfato diamónico	910,0
Axial	49,5	Insecticidas	u\$/l	Allegro	17,8	Superfosfato Triple	830,0
Authority	34,0	Cipermetrina 25%	8,4	Coadyuvantes	u\$/l	Urea granulada	1080,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Clorpirifos 48% (M)	6,5	Eco Rizo Spray	25,0	UAN	900,0
Dual Gold	10,6	Fighter Plus	66,0	Rizo Spray Extremo	17,5	Microstar CMB	3,2
Fluorocloridona	s/c	Curasemillas	u\$/kg	Rizo Spray Integrum	18,8	Semillas agrícolas	u\$/u
Clorimuron	48,0	Dividend	s/c	Silwet L Ag	39,5	Girasol hib. (M)	187,0
Glifosato común 54%	9,9	Guapo 60% FS	s/c	Inoculantes	u\$/u	Trigo fiscalizado	16,0
Galant LPU (M)	7,3	Maxim Evolution	55,5	Dakar 502	6,4	Soja RR x 40 kg	24,8
Metsulfuron Metil 60%	55,0	Maxim RFC	43,1	Rizoderma soja	6,1	Sorgo granifero hib. (M)	5,4
Paraquat	5,9	Gaucho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top II	4,2		



Costos varios

COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	4500,0	Volkswagen	Flete 300 km	2746,0
Gasoil (YPF)- agropecuario	92,9	PICK UPS	\$	Amarok DC TRENDLINE 2.0 TI	Flete 450 km	3617,6
Nafta Infinia	117,4	Toyota		Amarok DC COMFORTLINE 2.		5712600,0
Nafta súper (YPF)	101,6	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	4631000,0	Amarok DC HIGHLINE 2.0 TDI		7112300,0
OTROS	\$	Hilux c/d SR 3.0 TDI 4x4	5966000,0	Fletes	\$	
Empleado Rural	59450,0	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	6546000,0	Flete 100 km		1305,4

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.: Lartirigoyen 02344-452057, Rizobacter 2477-409400; Semillas: E. Baya 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; New Holland 0800 266 1373
 Ins. Tambo: Minutolo S.R.L 4241-4496; UTA: Valores provistos por contratistas.

¿Sabías que en CREA
 contamos con herramientas
 que facilitan las tareas
 del campo?



**Herramientas
 metodológicas**

Todos
 los meses
 te ayudamos
 a presupuestar



Conocelas en www.crea.org.ar



Apuntes

Pronóstico climático

El informe trimestral del Servicio Meteorológico Nacional (SMN) muestra la probabilidad de distribución de lluvias por regiones y es bien conocido por los integrantes del sector agropecuario. Sin embargo, no todos hacen un uso óptimo de este recurso.

Laura Aldeco del SMN explicó, durante un evento en formato virtual realizado en enero por el área de Economía de CREA, que el mapa de probabilidad de distribución de precipitaciones –donde se indican lluvias menores, similares o superiores a las normales– debe ser contrastado con los mapas de límite inferior y superior del rango normal de precipitación del período en cuestión para dimensionar en cada zona el pronóstico de régimen de precipitaciones del trimestre.

Vale remarcar, de todas maneras, que el pronóstico trimestral no indica valores de precipitaciones proyectadas ni su variabilidad a lo largo del trimestre. Debe tenerse en cuenta, además, que las previsiones climáticas se refieren a condiciones promedio en grandes extensiones geográficas durante un período, y no contemplan detalles de los eventos de escala intraestacional, como por ejemplo intensidad de sistemas frontales, olas de calor, bloqueos y otros condicionantes del "tiempo" que producen aumento o disminución de la precipitación y la temperatura (todos ellos de corta duración).

El pronóstico climático trimestral se realiza sobre la base del análisis de las previsiones numéricas experimentales de los principales modelos globales de simulación del clima y modelos estadísticos nacionales, sumado al análisis de la evolución de las condiciones oceánicas y atmosféricas.

Es elaborado por profesionales del SMN, del Instituto Nacional del Agua (INA), de la Cátedra de Climatología Agrícola de la Facultad de Agronomía de la UBA, INTA, Autoridad Interjurisdiccional de las Cuencas de los Ríos Limay, Neuquén y Negro (AIC), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet), Subsecretaría de Recursos Hídricos de la Nación (SSRH) y Comisión Regional del Río Bermejo (Corebe).



N.º 496 Febrero 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-

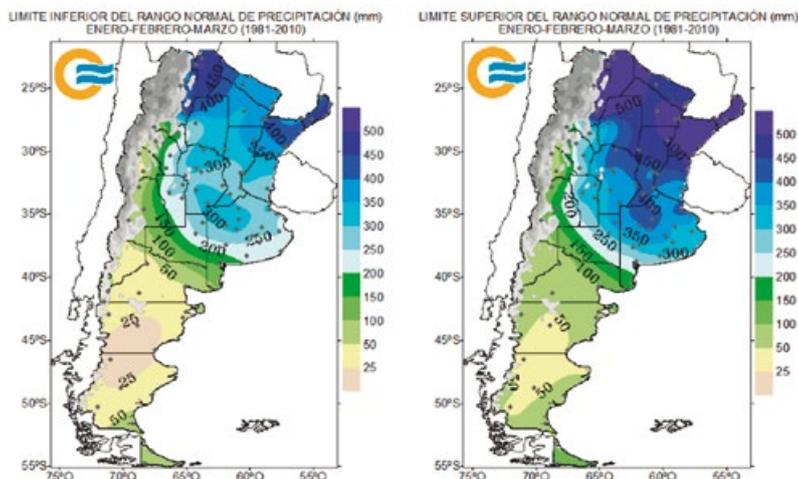
PUBLICIDAD
(011) 4382-2076/79.
mvizzolini@crea.org.ar
Sarmiento 1236, 4.º piso, Capital Federal (1041)

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

Sembrando Transformación, Cosechamos Resultados.

“

Desarrollamos productos biológicos para una agricultura más sana, segura, fuerte y productiva.

Un sistema integrado de técnicas que respeta los procesos naturales para encontrar respuestas concretas y efectivas. ”



WWW.SEMBRANDOTRANSFORMACION.COM

NITRASOIL
Primero en calidad

KOPPERT
BIOLOGICAL SYSTEMS