





Alternativas financieras Para encarar la siembra de la campaña 2023/24.



Una empresa enfocada en la calidad El caso de Braun Relaciones Comerciales.



Hacé tu pedido y aprobalo desde Office Banking o la App Galicia Office





W Nueva Amarok V6 258 cv

La más indomable de las Amarok







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.



Editorial



Acelerar la transformación digital

Acelerar la transformación digital es uno de los desafíos más ambiciosos que tenemos por delante como organización. Si bien se trata de un cambio asociado a la aplicación de tecnologías digitales requiere principalmente de una transformación cultural.

Está a la vista que la digitalización ayuda a mejorar la gestión de los procesos productivos,

a reducir costos, a aumentar los niveles de rinde, a ampliar la eficiencia operativa, a incrementar la calidad y a generar nuevas oportunidades de negocio. Y si bien las empresas y sus entornos son cada vez más competitivos, esto sólo se puede sustentar en equipos humanos que busquen permanentemente la excelencia. Personas ágiles, capaces de adaptarse y tomar buenas decisiones en un presente en constante movimiento y de cara a un futuro complejo y difícil de predecir.

¿Cómo hacerlo? Además de las personas, el acceso a la información es también muy importante. Al igual que la cantidad de bytes, la capacidad de generar datos de calidad está creciendo exponencialmente. Si complementamos con herramientas cada vez más potentes el análisis de los datos lograremos traducirlos en procesos más eficaces y en experiencias de mayor calidad.

La gestión de los datos ganaderos es un ejemplo de esta transformación que ya comenzó. Incorporar tecnología en la cadena de valor permite monitorear su eficiencia, obtener indicadores precisos, conocer su rendimiento y mejorar la gestión de la actividad. Además, estimula la evolución de los sistemas productivos promoviendo prácticas sostenibles que tengan menos impacto sobre el ambiente. También facilita el acceso a nuevos mercados y diferentes oportunidades de negocio.

En esta edición encontrarán información útil sobre herramientas de gestión y aplicaciones ganaderas, además de casos CREA, relevamientos e información general que dan cuenta de la oportunidad que estas tecnologías representan para la generación de conocimiento, aportando trazabilidad y transparencia al negocio.

La transformación digital es una oportunidad para seguir evolucionando y superando desafíos. Las herramientas están, la clave para explorar los límites de lo posible está en nosotros, en nuestros equipos y en la red que formamos.

Un abrazo

Santiago Negri Presidente de CREA

CRFA

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 Nevares Vocal titular Matilde Bunge Vocal suplente Sebastián Sabattini Vocal suplente Ricardo García

Revisores de Cuentas

Daniel Bitti /Eduardo De Coulon

Vocales regionales

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

Consejo consultivo

Ex Presidentes: Eduardo P. Pereda (†); David Arias (†); Esteban Berisso; Luis Enrique Garat (†); Miguel Moneta; Federico Méndez Duhau (†); 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 Rodrigué; 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, Ernesto Viglizzo y Alberto Quiroga.

Coordinadores regionales

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

Director Ejecutivo

Cristian Feldkamp

Equipo de dirección organizacional

Investigación y Desarrollo: Ariel Angeli Metodología y Desarrollo Personal: Francisco Mouriño Administración, sistemas y procesos: Jorge Pignataro Integración a la Comunidad: Eugenia Wolcoff Desarrollo Institucional: Elizabeth Roberts Comunicación: Lorena Prenol



Conoce nuestros productos y encontrá la solución que tu campo necesita

santander.com.ar

Juntos producimos mejor 📣













Nota de tapa

10 I Gestiones Productivas Ganaderas

Una herramienta en crecimiento.

Sumario



181 Una caja de vinopara el ganador
Un sistema ganadero eficiente en el CREA
Castelli Belgrano.



22 I El trabajo tiene premio
Pautas para implementar bonificaciones al personal.

- **26 I Guía para elegir aplicaciones ganaderas**Relevamiento realizado por los CREA de la región Litoral Sur.
- **32 I** El impacto del desastre climático Resultados de la última encuesta SEA.
- **36 I Alternativas financieras**Para encarar la siembra de la campaña 2023/24.
- **40 I** La importancia de la gestión de procesos Pautas para empresas agropecuarias.
- **44 i** Seguros societarios para empresas del agro De qué se tratan.
- **48 I Con foco en la calidad**El caso de Braun Relaciones Comerciales.

56 i ¿Más de 10.000 kg/ha de trigo en la campaña 2022/23?

Resultados de un ensayo bajo riego realizado la región CREA Córdoba Norte.

62 I Trigo: resultados de ensayos en una campaña difícil

Evaluaciones comparativas de rendimientos realizadas en 2022/23.

- **70 i** ¿Cuánto sabés sobre caña de azúcar? Fl Test.
- **76** I El precio de la tierra
- **78** Lo ayudamos a presupuestar
- 82 I Apuntes

AGRADECEMOS a las empresas que apoyan la generación de contenidos CREA

Patrocinantes



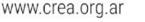




Auspiciantes





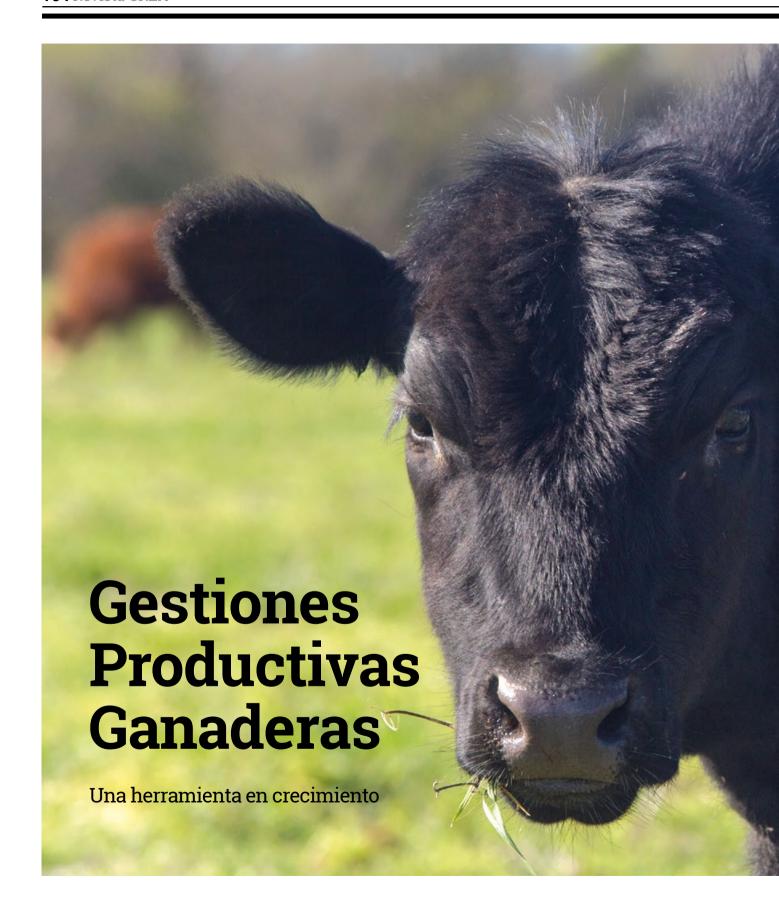














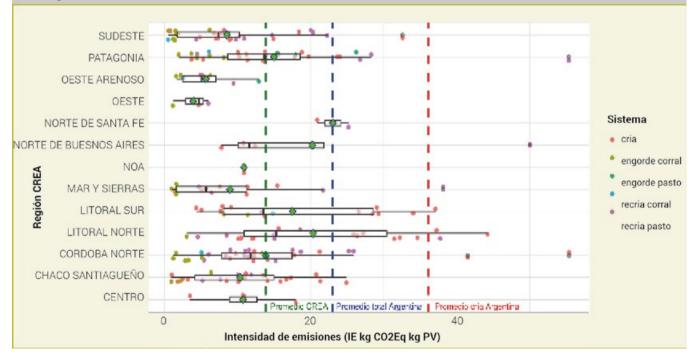
La intensidad de emisiones es la relación entre el total de GEI emitidos y la producción de carne del sistema. Los GEI emitidos por las diferentes fuentes (ver recuadro) poseen un poder de calentamiento global distinto y se expresan en su equivalente en dióxido de carbono (CO2Eg) para llevarlos a una medida común. Los sistemas relevados comprenden prácticamente la totalidad de regiones CREA y abarcan gran parte del territorio nacional. A su vez, consideran todos los sistemas o subsistemas de producción más importantes, tanto a pasto como a corral. Los modelos de ciclo completo fueron analizados según sus subsistemas: cría, recría y terminación. Los resultados indican que el promedio de la intensidad de emisiones de CREA fue de 13,9 kilos de CO2Eq/kilo de PV producido, que equivalen al 57,8% del promedio nacional. Esto se explica exclusivamente por los mejores niveles de eficiencia productiva y pone de manifiesto que la principal vía de mitigación de los efectos del cambio climático en la ganadería se producen a través de una mejora de la efi-

ciencia productiva, lo cual representa un doble beneficio.

A nivel país, el 85% de las emisiones de GEI generadas por la actividad ganadera provienen de los sistemas de cría. Por ello, la eficiencia en esta actividad no es sólo un indicador relevante para cuantificar la producción de terneros, sino que también es importante por el impacto ambiental causado a través de sus emisiones. Para identificar los márgenes de mejora por región se realizó una comparación a partir de los datos de la tasa de destete de sistemas CREA obtenidos de GPG contra los datos nacionales (no-CREA) a escala de departamento calculados a partir de las estadísticas oficiales. Para calcular la tasa de destete a nivel de departamento se consideró el stock de vacas, el de terneros y todos los movimientos de terneros a nivel de departamento para el último año (MAGYP, 2022 y 2023). Los resultados se observan en el gráfico 2, donde los establecimientos CREA son representados por las cajas verdes, mientras que los datos nacionales se presentan

Gráfico 1. Intensidad de emisiones de los 155 casos CREA evaluados, agrupados por región

Cada punto corresponde a un caso, mientras que el color indica el tipo de sistema productivo. Los gráficos de cajas y bigotes resumen la distribución de frecuencia de los datos separados en los cuatro cuartiles. El rombo verde indica el promedio de cada región. La línea de trazo verde indica el promedio de los sistemas de cría CREA relevados y la roja el promedio de todos los sistemas de cría de la Argentina.



Emisiones de GEI en ganadería

La actividad ganadera tiene como principal fuente de emisiones de GEI el metano (CH4) producto de la fermentación entérica. Cuanto más digestible es un alimento menos metano se produce. El metano es importante cómo fuente de emisiones porque pese a ser un gas de vida corta en la atmósfera tiene un poder de calentamiento global (GWP) 27 veces mayor al del dióxido de carbono (CO2). El segundo GEI en importancia en ganadería es el óxido nitroso (N2O) que tiene un GWP de 265 y es de vida larga. El óxido nitroso se genera principalmente como resultado del manejo del estiércol en sistemas intensivos y como residuo de las fertilizaciones. Finalmente, la otra fuente de emisiones es el CO2 producto del uso de combustibles fósiles o de energía asociados a labores, transporte de insumos y productos o el empleado durante el proceso de fabricación de insumos o procesamiento de productos.

La intensidad de las emisiones se calcula como la suma de todas las emisiones generadas por el sistema dividida por la cantidad de producto obtenido, en este caso, por kilo de peso vivo. A su vez, los recursos forrajeros que utiliza el ganado pueden secuestrar o no carbono, principalmente como carbono orgánico del suelo. Sin embargo, como no tenemos suficientes evidencias científicas de ello, en los inventarios nacionales seguimos reportando en Nivel 1, lo que implica asumir que el suelo no ganó ni perdió carbono. Entender esta dinámica es nuestro próximo gran desafío.

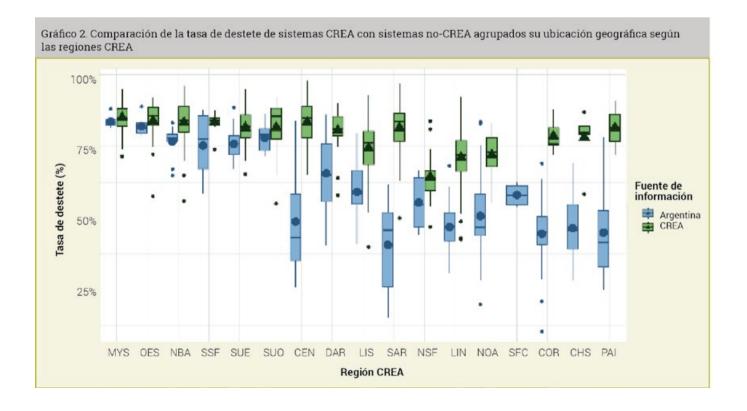
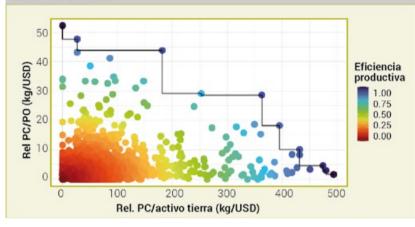


Gráfico 3. Análisis de frontera de posibilidades de producción (FPP) de los sistemas relevados en GPG considerando dos dimensiones: 1) producción de carne en relación con el activo tierra empleado y 2) producción de carne en relación al costo del personal operativo

La línea negra conecta los puntos (sistemas) que se encuentran en la FPP, empleando distintos cantidades o valores de la tierra y diferente cantidad de personal operativo.





en color celeste, agrupados según región CREA. Los triángulos verdes y los círculos azules representan el promedio regional de los establecimientos CREA y de los datos nacionales, respectivamente. Se puede observar que en las regiones de la pampa húmeda (MYS à SUO) los valores no resultan muy diferentes entre CREA y el resto del país; sin embargo, en las regiones extrapampeanas (CEN à PAT) el valor de la tasa de destete presenta diferencias importantes. ¿Qué otras eficiencias se pueden seguir mejorando o dónde tenemos márgenes de mejora?. La eficiencia de un sistema en cualquiera de sus dimensiones se calcula como la relación entre la cantidad de producto obtenido y la cantidad de insumo o recurso utilizado. Dentro de cada sistema existen múltiples eficiencias o ratios, algunos de ellos más relevantes que otros. Por ejemplo, podemos considerar eficiencias de conversión de alimento en peso vivo, eficiencias reproductivas o eficiencias económicas que están representada por la rentabilidad del negocio. Pero, ¿qué sistema es el que mejor combina todas estas eficiencias? Para entender cuál es el valor más alto de productividad que puedo obtener combinando diferentes niveles de cada factor de producción, por ejemplo: tierra, trabajo, capital, se emplea la metodología de análisis de Frontera de Posibilidades de Producción (FPP; ver recuadro). En este caso, se utilizó como medidas de eficiencia en una dimensión la producción de carne (PC) del sistema en relación con el valor del total de la tierra empleada, y en otra, en relación con el costo de personal operativo.

Los resultados obtenidos se pueden observar en el gráfico 3 donde los puntos rojos son los establecimientos menos eficientes y los azules los más eficientes. La línea continua conecta los puntos de máxima eficiencia o los que están en la FPP. Es interesante observar la posibilidad de comparar sistemas diferentes con un mismo parámetro. Por un lado, los sistemas más intensivos o de corral presentan una relación PC/activo tierra baja, pero con altos valores de PC/PO. Por el contrario, los sistemas más extensivos presentan una relación PC/activo tierra más alta, pero una relación PC/PO más baja. De esta forma, se puede comparar las eficiencias de sistemas que combinan sus activos

Frontera de posibilidades de producción

El análisis de Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) es una metodología que se utiliza para encontrar los sistemas que presentan la mejor combinación de eficiencias productivas o económicas. Estos sistemas definen la frontera de eficiencias que se puede alcanzar con las tecnologías disponibles. Todos los sistemas que se encuentran por debajo de esa frontera podrían mejorar sus eficiencias realizando las prácticas empleadas por los sistemas de frontera. Sin embargo, para mejorar las eficiencias de los sistemas de la frontera será necesario que ocurra cambio tecnológico

¿Cómo ser parte de GPG?

Para ser parte de GPG hay múltiples opciones. La vía principal es a través de: crea.org.ar/gestiones-productivas-ganaderas/. En el hipervínculo "Descargar Planilla GPG" se puede acceder a la planilla de Excel de carga de datos; este archivo contiene toda la información indicativa para completarla. Una vez cumplido ese paso, debe enviarse a ganadería@crea.org.ar. Para enviar por correo el archivo Excel, se solicita guardarlo con el número de CUIC de la empresa. Por ejemplo: CEN200000M.xlsx, donde el asunto del correo sean las siglas GPG y el número de CUIC de la empresa. Por ejemplo: GPG-CEN200000M.

En caso de contar con planillas ganaderas regionales de uso generalizado, sistemas de gestión que permitan obtener los indicadores o registros anteriores en el *software* de CREA Gest98, puede remitirlas para incorporar esos datos a la base de datos de GPG.



LAS MEJORES VARIEDADES FORRAJERAS DEL MERCADO







Consultas Técnicas: santiagop@ebayacasal.com.ar

www.ebayacasal.com.ar

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



de diferente forma, no solo considerando estas dos dimensiones. Estos análisis son posibles gracias a la comparación de más de 2700 casos recopilados por las Gestiones Productivas Ganaderas a lo largo de los años.

La herramienta de GPG está disponible todo el año y cuenta con la posibilidad de hacer cargas atemporales si se posee información de campañas anteriores. Actualmente se está recopilando información para el próximo análisis de campaña que será en octubre 2023. Si posee una fuente alternativa de información (planillas regionales, Gest98 y programas de gestión productiva en general) y es enviada con tiempo es posible realizar la carga a la base de datos. Por último, si participó en la carga de GPG y DAT en la última campaña, cuenta con el dato de intensidad de GEI disponible.

José M. Lizzi, Tomás de Coulon y Pablo Cañada

Área de Ganadería de CREA

Referencias:

Eggleston, H. S., Buendia, L., Miwa, K., Ngara, T., & Tanabe, K. (2006). 2006 IPCC guidelines for national greenhouse gas inventories.

MAGYP (2023). Tablero de movimientos a invernada bovina. Información estadística. https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/bovinos/informacion_sectorial/

MAGYP (2022). Caracterización de hacienda Bovina. https://www.argentina.gob.ar/senasa/mercados-y-estadisticas/estadisticas/animal-estadisticas/bovinos/bovinos-y-bubalinos-sector-primario



NORDHEIMER

CAMPOS Y ESTANCIAS

CALL THE PROPERTY A

+450 campos en venta

22 representantes

Con oficinas en Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Estados Unidos.

Facilitamos a nuestros clientes el **acceso a tierras** en la región.



- + 0810-777-CAMPOS (226767)
- + 549 11 2523 3584

nordheimer@nordheimer.com



VER CAMPOS

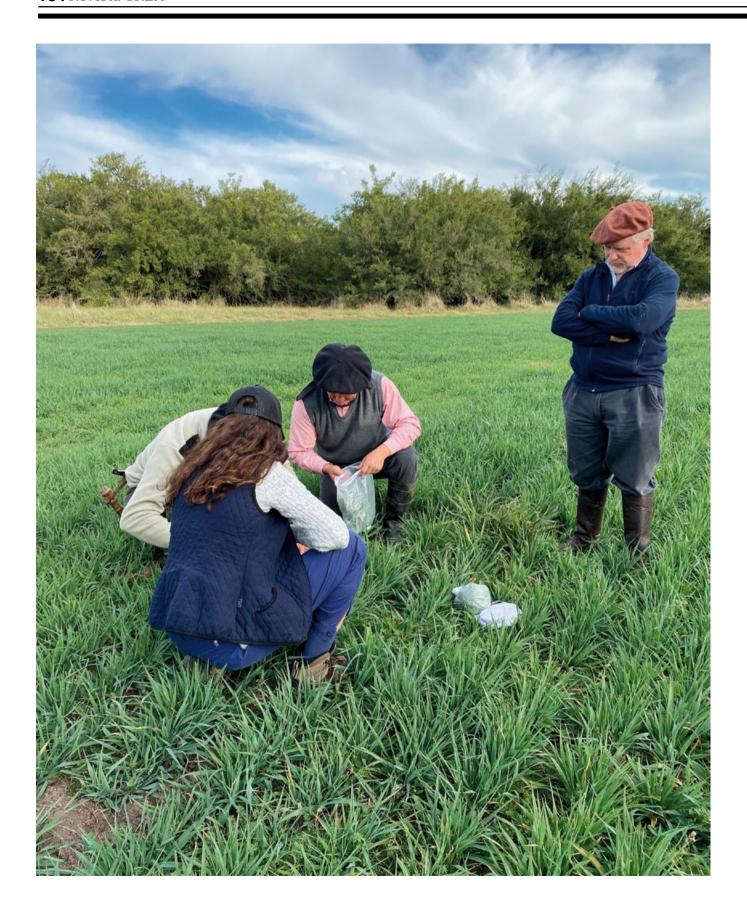








www.nordheimer.com



Una caja de vino para el ganador

Un sistema ganadero eficiente en el CREA Castelli Belgrano.

El establecimiento Rincón de López cuenta con una pizarra en la cual todos los integrantes del equipo tienen que apostar cuál proyectan que será el índice de preñez y el peso vivo al destete logrado. Aquellos que acierten o que más se aproximen al resultado final reciben un premio: una caja de vinos de alta calidad.

Si bien se trata de una cuestión lúdica –con un premio nada despreciable, por cierto–, es útil como recordatorio constante de la importancia de fijarse metas productivas y cumplirlas.

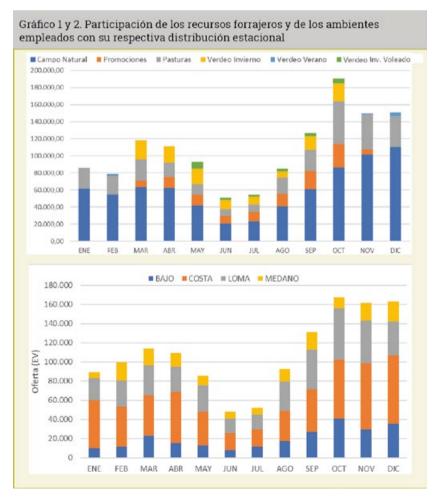
La empresa, que forma parte del CREA Castelli-Belgrano (región sudeste), no la tiene para nada fácil: la mayor parte del área productiva corresponde a un cangrejal lindante a la costa del Río de la Plata, el cual, si bien tiene un escaso potencial forrajero, es aprovechado al máximo con un pastoreo rotativo intensivo.

"La base del éxito de una empresa es contar con un equipo de trabajo capacitado y motivado", explica Miguel Casares, administrador de Rincón de López. Todo el personal recibe bonificaciones asociadas a la evolución de indicadores productivos, las cuales, en algunos casos, pueden llegar a representar hasta tres salarios adicionales por año.

"En las actividades de cría y recría está prácticamente todo inventado: las diferencias se observan en la implementación de las tecnologías de procesos, es decir, en el modo de hacer las cosas, cómo y cuándo deben hacerse, además de realizar un seguimiento sistemático de los registros para detectar qué se hizo mal o que se podría haber hecho mejor", remarca Miguel. Los integrantes del equipo se encuentran capacitados para tomar decisiones de manera

autónoma en lo que respecta a la gestión de las tropas en los diferentes potreros, los cuales se encuentran ambientados según potencial productivo y categoría.

La implementación de un protocolo para realizar un seguimiento estandarizado de la condición





El servicio de otoño a las vaquillonas de primer servicio permitió mitigar la caída de la preñez en las vacas de segundo servicio. En 2021 y 2022 se logró que la parición del rodeo "cabeza" supere el 65%. Los valores de 2022 para "cabeza", "medio" y "cola" son 66%, 27% y 7%, respectivamente.



El seguimiento estricto de las pérdidas y de la evolución de causales (control temprano de diarreas y neumonías, control de duraznillo negro y esquema de bonificaciones) fue clave para acercarse al objetivo del 6%.

corporal de las vacas de cría -tarea que es llevada a cabo con la asistencia de especialistas de una consultora externa (SmartFarming), quienes visitan el establecimiento cuatro veces al año- junto con el monitoreo sistemático de la disponibilidad de recursos forrajeros (campo natural, pasturas y silos de maíz y de sorgo), permiten ajustar la carga animal en función de la oferta disponible, de manera tal que el estado del rodeo de cría permanezca siempre en óptimas condiciones.

"El sistema debe ser flexible, no sólo por la cuestión climática, sino también porque eso le permitirá adaptarse a las particulares condiciones económicas presentes en la Argentina, que son muy cambiantes", apunta Miguel. En estos días están planificando circuitos destinados a estirar la terminación de la hacienda hasta julio o agosto próximo, dado que entienden que la actual coyuntura está signada por un bajón de precios provocado por una sobreoferta, fenómeno que comenzaría a mermar en el segundo semestre del año.

Tradicionalmente, cada 45 días se releva la situación forrajera presente en la empresa para actualizar la proyección de disponibilidad de recursos, aunque, en el marco del desastre productivo inédito que se registró en la presente campaña, esa tarea comenzará a hacerse ahora cada 30 días.



La base del éxito de una empresa es contar con un equipo de trabajo capacitado y motivado. El personal de Rincón de López recibe bonificaciones asociadas a la evolución de indicadores productivos, que pueden llegar a representar hasta tres salarios adicionales por año.

"La base del buen funcionamiento de la empresa es el conocimiento. Todos saben qué tienen que hacer y lo hacen en el momento oportuno y de manera eficaz; incluso el tractorista fue capacitado en lo que respecta, por ejemplo, al procedimiento de desmalezado en los diferentes momentos del año y de estado del pasto. La virtud del conocimiento es que genera autonomía en cada una de las decisiones; el que mejor sabe cuándo es necesario cambiar una parcela es quien está haciendo esa tarea a conciencia", señala Miguel.

"Habitualmente organizamos charlas con todos los integrantes del equipo en las cuales expongo lo mismo que ante los directores de la empresa: cuáles son los objetivos, qué se hizo bien y qué tenemos que mejorar. Si todos estamos alineados con las metas y entendemos por qué hacemos lo que hacemos, en un entorno de diálogo y confianza, entonces podemos esperar resultados favorables en un ambiente en el cual es agradable trabajar", agrega.

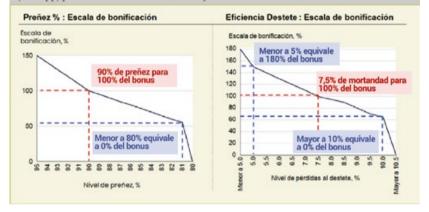
Esta campaña fue tan *dura* que, al momento de realizar la planificación forrajera anual, el escenario más pesimista ya había sido *perforado* por la realidad provocada por el desastre climático. "Probablemente sea necesario retrotraerse hasta la década del 20 del siglo pasado para tener registros de algo comparable a lo que sucedió en 2022/23", comenta.

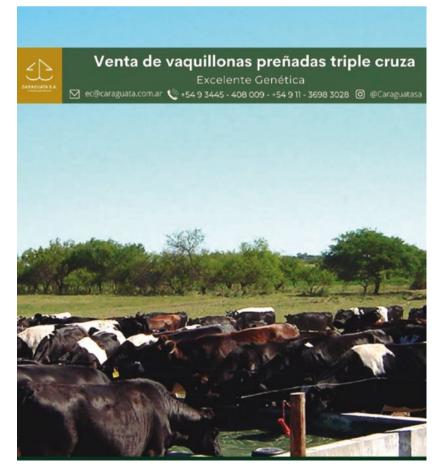
De todas maneras, gracias a la gestión de datos y a una adecuada planificación, en el presente ciclo se priorizó al rodeo de vacas para reducir la proporción de la recría en el establecimiento, lo que posibilitó mantener su estado corporal. "La diferencia está en las tecnologías de procesos; todos podemos equivocarnos, pero con información y conocimiento aplicado podemos reducir el margen de error", resalta el empresario CREA.

"En campañas tan dramáticas como la que estamos atravesando es factible observar las diferencias entre los sistemas ganaderos de las empresas CREA, que son gestionados con información y con todo el conocimiento originado en la red, respecto de aquellos campos que no aplican esa tecnología, donde los tactos van a registrar caídas considerables en algunos casos", resume Miguel.

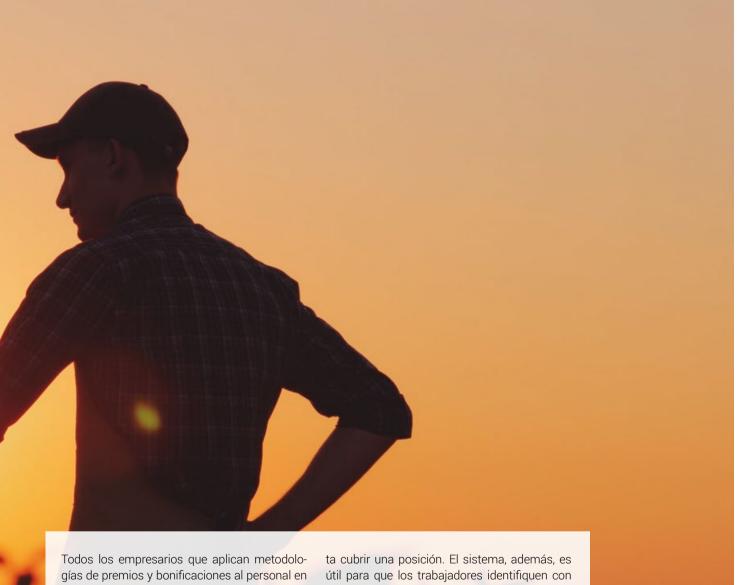
Gráfico 5. Esquema de bonificaciones de Rincón de López

La empresa implementa un esquema de bonificaciones según porcentaje de preñez y eficiencia de destete. Se abonan dos premios al año, que son calculados sobre la base del salario del momento del pago. Los empleados utilizan una aplicación digital (VacApp) para facilitar la toma de datos y consolidar su trazabilidad.









Todos los empresarios que aplican metodologías de premios y bonificaciones al personal en función de parámetros de productividad y metas por alcanzar coinciden: el sistema funciona. Reconocer el esfuerzo de un trabajador comprometido –sea o no profesional – por medio de asignaciones adicionales atadas a la evolución de la empresa permite consolidar el sentido de identidad del trabajador con la organización en la cual se desempeña.

Otra de las ventajas es retener a equipos de trabajo considerados valiosos o, eventualmente, captar personal calificado cuando se necesita cubrir una posición. El sistema, además, es útil para que los trabajadores identifiquen con mayor precisión cuál es su rol como *generadores de valor* dentro de la empresa y también, en algunos casos, para que se esfuercen —de acuerdo con sus capacidades— en la creación de herramientas metodológicas orientadas a incrementar la productividad.

La primera regla para establecer bonificaciones por metas es que no existe una regla general: cada sistema debe ser aplicado en función de la estructura y la idiosincrasia de cada empresa. La segunda regla es que las metas por alcanzar deben ser, precisamente, alcanzables (para esto es vital contar con información de referencia de otras empresas de la zona). Para lograrlo, lo ideal es comenzar a implementar la metodología en un año climático "normal" (dar los primeros pasos durante una campaña caracterizada por desastres climáticos no es lo más recomendable).

La tercera regla es que los criterios a partir de los cuales se establecerá la bonificación deben ser perfectamente conocidos por todo el personal y no deben experimentar modificaciones durante el período de evaluación —que por lo general es de un año— a menos, claro, que dicha modificación favorezca al personal (el caso contrario podría generar malestar por el cambio de reglas de juego).

La cuarta regla es que las bonificaciones no deben ser un artilugio para hacer del empleado un socio forzado que pague los años malos de la empresa con un recorte de sus ingresos. Es preferible pagar buenos sueldos sin bonificación, que establecer premios atractivos sobre salarios bajos. Los casos exitosos son aquellos en los cuales la bonificación representa un reconocimiento al esfuerzo.

Si bien el dinero es un aspecto crucial de las bonificaciones por metas, la verdadera riqueza del instrumento reside en que se trata de una herramienta útil para aplicar mejoras constantes a todas las tecnologías de procesos presentes en las empresas agropecuarias. Por tal motivo, es aconsejable realizar una reunión específica con todo el personal al momento de realizar la evaluación final de cada uno de los parámetros que hacen a la composición del premio (que, en definitiva, no es otra cosa que el análisis del desempeño de la empresa misma). Las máximas que deben tenerse en cuenta al momento de implementar sistemas de premios y bonificaciones pueden resumirse a continuación.

Adaptar el sistema de premios y/o bonificaciones a las condiciones particulares de la empresa y del entorno en la cual ésta se desenvuelve.

- Distribuir premios equivalentes a la responsabilidad que demanda cada tarea o bonificaciones en función del impacto mensurable que tiene cada trabajador en la actividad por evaluar.
- La escala de metas de los sistemas de bonificaciones debe contar con parámetros alcanzables. No imposibles.
- Los criterios a partir de los cuáles se determina la bonificación deben ser perfectamente conocidos por los trabajadores y no deben experimentar modificaciones durante el período de evaluación, a menos que dicha modificación favorezca al personal.
- Una proporción considerable de los criterios para aplicar premios o bonificaciones debe poder medirse con parámetros objetivos.
- Es preferible pagar buenos sueldos sin adicionales que establecer bonificaciones o premios atractivos sobre salarios bajos.
- Las bonificaciones son un instrumento estupendo para que los trabajadores reflexionen acerca del impacto de las metodologías de procesos. El pago adicional siempre debe ir acompañado de un análisis de todo lo bueno que se hizo y todo lo que podría mejorarse.
- Las empresas que reconocen el esfuerzo de las personas son más deseables para los trabajadores que aquellas que no lo hacen. El pago de premios o bonificaciones es una de las maneras más efectivas de aplicar dicho reconocimiento.
- Es aconsejable complementar los programas de premios y bonificaciones con capacitaciones sistemáticas orientadas a mejorar la productividad de las personas.
- Los programas de premios o bonificaciones, si están bien aplicados, contribuyen a mejorar la calidad de vida de los trabajadores y la sostenibilidad de la empresa

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.



AZUL**NATURAL**BEEF



COMPRA DE HACIENDA DE EXPORTACIÓN

- ATENCIÓN PERSONALIZADA -

481

HILTON NO HILTON

NICOLAS CORA +54 9 22 8157 3553 ncora@devesa.com

MATIAS BARRAZA +54 9 22 8152 7639 mbarraza@devesa.com

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

MAIPU 374

BUENOS AIRES (C1006ACB) | +54 11 5297 0000 www.devesa.com

PLANTA

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

INTEGRIDAD Y CONFIANZA











Guía para elegir aplicaciones ganaderas

Relevamiento realizado por los CREA de la región Litoral Sur.



¿Cuál de todas las aplicaciones digitales presentes en el mercado es la que mejor se ajusta a las necesidades de mi empresa ganadera? Para responder esa pregunta tan compleja la región CREA Litoral Sur realizó un detallado relevamiento de seis plataformas.

Para eso se relevaron las distintas funcionalidades que pueden ofrecer las plataformas Huella, Albor, Ñandú, Wincampo, Kelpie y Digirodeo.

Las funciones identificadas fueron las siguientes: gestión del rodeo (evolución y carga), gestión económica, manejo integral de corrales, gestión del forraje, indicadores productivos e integración con otras plataformas.

Para cada funcionalidad, se clasificó a cada plataforma en tres categorías: "aplica", "aplica parcialmente" y "no aplica". Así se logró elaborar un "mapa de funcionalidades" muy práctico para identificar cuáles son las aplicaciones más adecuadas en función de los intereses de cada empresa (ver cuadro 1).

El relevamiento detectó que ninguna de las aplicaciones evaluadas ofrece todas las soluciones juntas, y que existen funcionalidades específicas por las cuales algunas se destacan por sobre otras.

Huella

Permite gestionar trazabilidad productiva y genealógica por medio del seguimiento de los datos de movimientos de los animales desde el nacimiento hasta la venta. Comprende las actividades de cría, recría, invernada, *feed lots* y cabaña.

El programa base es para PC y permite importar datos de Excel. Además, puede complementarse con una aplicación digital, que se usa desde una tablet, diseñada para recolectar datos a campo de manera manual o por medio de la captura de registros de todos los sistemas de identificación electrónica ganadera (RFID) y de balanzas electrónicas.

Una vez cargados los datos de carga de animales, evaluación de preservicio, diagnóstico de gestación, pesadas, nacimientos, etcétera, es posible emitir informes de evaluaciones genéticas, trazabilidad ganadera y documentación oficial (Senasa).

El seguimiento de los animales se puede efectuar tanto de manera individual (aunque no se disponga de caravanas electrónicas) como grupal. Brinda la posibilidad de emitir alertas sobre los trabajos programados dentro del calendario, así como también alertas sanitarias y reproductivas. Permite gestionar un plan sanitario y registrar las vacunaciones tanto a nivel individual como por rodeo, además de formular raciones, registrar el stock de alimentos y llevar un control de existencias bovinas, entre otras facilidades. Resulta amigable en lo que respecta al proceso de carga de datos y también en la visualización de la información generada.

Las diferentes versiones para las distintas actividades ganaderas se abonan por única vez, mientras que para usar la aplicación digital se paga una suscripción anual. Cuenta con soporte técnico de lunes a viernes de 8:30 a 18:00 horas.

Albor

Servicio en línea (en la nube) que integra registros de operaciones productivas, administrativas, contables y financieras en una única plataforma. El sistema cumple con todas las normas de gestión CREA en ganadería y es bimonetario (puede llevar la gestión del negocio en dólares y en moneda local).

La carga de datos se realiza en forma manual, ya sea desde la PC o desde el teléfono celular. Permite gestionar datos por rodeo, negocio y categoría, además de cargar planes sanitarios y órdenes de trabajo para realizar un seguimiento. Cuenta con una aplicación digital que permite cargar datos en zonas sin conexión, los cuales se incorporan al sistema cuando se accede a un área con conectividad.

El sistema se adapta perfectamente a los diferentes perfiles de las empresas ganaderas y permite realizar modificaciones en caso de que la empresa evolucione e incorpore nuevos procesos o actividades. Permite crear diferentes usuarios sin costo adicional, con permisos diferenciados según la responsabilidad del directivo o trabajador en cuestión.

Se contrata por medio de un abono mensual en base a la cantidad de usuarios. Cuenta con una línea de atención telefónica de lunes a viernes de 8 a 17 horas. El sistema, que también dispone de programas diseñados para agricultura, maquinaria agrícola y fletes, es compatible con las aplicaciones SIMA, Corvus, SueldosNet y Plika.

Ñandú

Programa de gestión productiva y económica de la empresa ganadera que se caracteriza por la sencillez del proceso tanto de la carga como del análisis de datos para generar informes.

Cuenta con una versión básica que permite hacer seguimiento de movimientos de existencias y kilogramos de carne, producción de terneros, control de compra/venta e incremento diario de peso vivo, mientras que otra versión avanzada suma, además, el control del consumo de raciones por potrero (con el cálculo del valor de la ración de pasto) y los datos de la gestión económica del negocio.

Permite llevar un seguimiento por rodeo o por categoría, pero no a nivel individual. Tampoco permite generar órdenes de trabajo. Los datos se cargan de manera manual. El sistema es de uso intuitivo y requiere una breve capacitación al inicio, la cual se ofrece sin costo. Se abona un cargo único por la instalación del programa y luego un abono mensual. También dispone de una versión para agricultura.

Wincampo

Sistema diseñado para gestionar datos del proceso de engorde a corral (feed lot). Permite registrar el ingreso de los animales, procedencia y peso inicial, pesajes y eventos sanitarios,

	O	్యో albor	₹ ñandú	WC WINCAMPO	Kelpie	们了 DIGIRODE
	Huella	Albor	Ñandú	Wincampo	Kelpie	Digirodeo
Gestión del rodeo (evolución y carga)	Aplica	Aplica	Parcialmente	Parcialmente		Parcialmente
Gestión económica	No aplica	Aplica	Aplica	Parcialmente	No aplica	No aplica
Manejo integral de corrales	Parcialmente	Aplica	Parcialmente	Aplica	No aplica	No aplica
Gestión del forraje	Parcialmente	Parcialmente	No aplica	No aplica	Aplica	No aplica
Indicadores productivos	Parcialmente	Aplica	Parcialmente	Aplica	Aplica	Parcialmente
Integración con otras plataformas	Parcialmente	Aplica	No aplica	Aplica	Proximamente	Parcialmente

Los registros pueden consignarse por corral, camión, propietario, origen o individuo. Permite generar órdenes de trabajo y emitir informes y registros normativos (cuota 481, Senasa y Renspa), además de realizar liquidaciones para empresas que brindan servicio de hotelería. Permite cargar archivos en formato Excel de la plataforma de caravanas y de la balanza de ingreso. También tomar registros de las balanzas de los mixers de manera directa. Cuenta con una aplicación digital para tablet o teléfono celular que facilita la recolección manual de datos.

Permite llevar un control de existencias tanto de manera individual como por corral, además de registrar vacunaciones de manera individual y por rodeo. Posibilita formular una dieta y conocer su costo en simultáneo; luego de la distribución de raciones con el mixer es factible hacer un seguimiento del alimento ofertado.

El programa opera en red —requiere conexión a internet— y permite configurar perfiles de administración con diferentes niveles de acceso a la información. Al momento de adquirir el software se abona una licencia; el programa cuenta con tres versiones con diferentes utilidades. Se brinda una capacitación inicial del sistema sin costo.

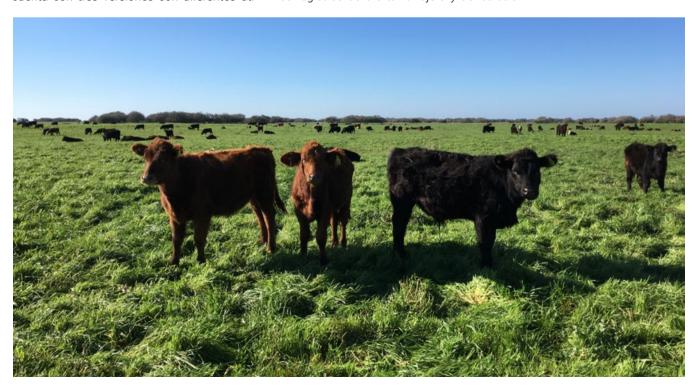
Kelpie

La plataforma permite llevar un registro histórico de la producción de forraje a través de mediciones de *stock*, tasa de crecimiento, raciones consumidas y días de descanso, entre otras variables. También es factible visualizar el historial de existencias, pesos y seguimiento de los diferentes rodeos (dónde estuvieron y cuándo).

Cuenta con una aplicación digital por medio de la cual se pueden registrar datos a campo de manera offline, las cuales luego se sincronizan de manera automática con la plataforma cuando se ingresa en una zona con conexión.

Los datos cargados en tiempo real permiten generar la información necesaria para planificar los circuitos de pastoreo en función de los recursos disponibles. También facilita la toma de decisiones sobre la base de la tasa de crecimiento pronosticada, la superficie que se pueda reservar y la asignación de pasto por animal, entre otros factores.

Además, es factible incorporar al sistema datos de suplementaciones para complementar los registros de oferta forrajera y así calcular



los requerimientos y las eficiencias de conversión de manera integral.

Tiene dos versiones. La primera, básica, incluve visualización satelital del campo, disposición de los lotes, rodeos y elementos de infraestructura, visualización de la situación general en la que se encuentra cada uno de los lotes, historial productivo y gestión de pasto.

La versión avanzada, además de incorporar lo establecido en la básica, suma el registro de rodeos y la posibilidad de agregar las acciones y tratamientos que se realizan de manera instantánea, la asignación de rodeos según la planificación forrajera, monitoreo de indicadores productivos y planificación de circuitos de pastoreo, entre otras funcionalidades.

Se abona una suscripción mensual, que varía según a cantidad de hectáreas por monitorear. Se puede realizar una prueba en forma gratuita por 15 días.

Digirodeo

La propuesta comprende una suerte de "ecosistema" de dispositivos que recolectan múltiples datos de manera automatizada, los cuales alimentan una plataforma digital que genera información trazable.

Los artículos comprendidos en el paquete son: una jeringa, que permite llevar un registro automatizado de las vacunaciones a nivel individual

o de tropa: una caravana electrónica utilizada para identificar a cada animal de manera inequívoca; un dispositivo digital que se utiliza para registrar todos los eventos productivos (pesadas, nutrición, reproducción, movimientos, stocks, etcétera), el cual tiene la capacidad de trabajar tanto en línea como sin conectividad, y por último un "arco de lectura" que, colocado en la tranquera, se utiliza para hacer lecturas masivas de animales, pero posibilitando la identificación individual de cada ejemplar. El sistema permite generar alertas en función de los períodos de carencia de los productos sanitarios que se le hayan aplicado a los animales, aunque no posibilita incorporar planes sanitarios (función en proceso de desarrollo). Permite, además, realizar un seguimiento de peso de los rodeos y de los animales, y llevar un control de las existencias, con un importante ahorro de tiempo al contar con la carga de

Se pueden configurar -sin límite- diferentes tipos de usuarios con distintos niveles de acceso a la información. Cuentan con tres módulos de suscripción mensual según la cantidad de animales presente en la empresa. Dispone de un servicio de ayuda o reclamos para el hardware y otro para el software. En cuanto a la implementación, están generando una red de referentes de técnicos locales

datos automatizada.



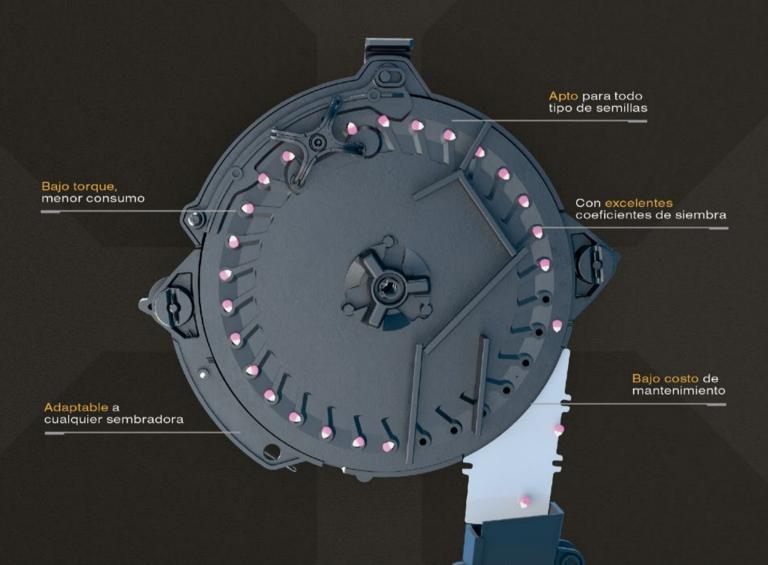
Tecnología, Atención al Cliente y Financiación Única. Para agricultura, ganadería y lechería,

siempre Akron.





EL MEJOR ALIADO PARA HACER CRECER TU PRODUCCIÓN



PRECISO + VERSÁTIL + CÓMODO

NUEVO



Agrometal presenta **DXPRO**, una nueva tecnología que llega para redefinir la manera de sembrar en el **campo argentino**



El impacto del desastre climático

Resultados de la última encuesta SEA.

¿Qué estrategias implementaron las empresas ganaderas dedicadas a la actividad de cría para gestionar las adversidades climáticas imperantes en el ciclo 2022/23?

De acuerdo a los resultados de la encuesta SEA, realizada en marzo pasado, se detectó que el 91% de las empresas ganaderas que integran la red CREA resultó afectado por restricciones hídricas en los últimos cuatro meses, mientras que otro 18% reportó daños por heladas. Además, un 46% de los consultados señaló que su rodeo había experimentado estrés calórico.

En este escenario tan complicado, algunas empresas de cría esperan mantener o incluso incrementar este año la proporción de terneros destetados respecto de 2022, mientras que otras pronostican un descenso. Las situa-

ciones más favorables se informaron en las regiones Patagonia, Litoral Norte, Chaco Santiagueño y Sur de Santa Fe, al tiempo que las más desfavorables fueron reportadas en Semiárida, Centro, Córdoba Norte, Litoral Sur y Sudoeste (gráfico 1).

Entre las acciones implementadas para gestionar el daño causado por el desastre climático se incluyeron –por orden de relevancia– el destete anticipado, el manejo de la carga animal y reducción de stock, suplementación y engorde a corral, entre otros.

Si bien a nivel general la tendencia muestra que las empresas de cría ganaderas planean retener menos vientres en el presente año respecto de 2022, existen situaciones contrastantes entre las diferentes regiones, donde Sur de Santa



Gráfico 2. Evolución de la planificación de variación interanual de vientres en la red CREA y variación promedio regional esperada en 2022/23 versus 2021/22 %Empresas ■ Disminuir ■ Mantener ■ Aumentar 32% 46% 39% 33% 389 34% jul-20 nov-20 III-22 jul-21 27 Evolución del porcentaje promedio de variación de vientres %Promedio 4,7% 4,0% 1,5% 0.7% mar-23 □I-19 ul-22 Jul-20

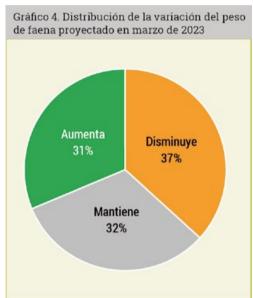
Fe y Norte de Buenos Aires muestran los mayores niveles de reducción previstos, mientras que Semiárida, Córdoba Norte, Centro de Santa Fe y Litoral Norte proyectan incrementos cercanos o superiores al 5% (gráfico 2).

En lo que respecta a la invernada, la tendencia general muestra que el proceso de reducción del peso de faena seguiría consolidándose, aunque —nuevamente— existen contrastes entre empresas, dado que un 31% de los encuestados manifestó intenciones de incrementarlo y otro 32% de mantenerlo

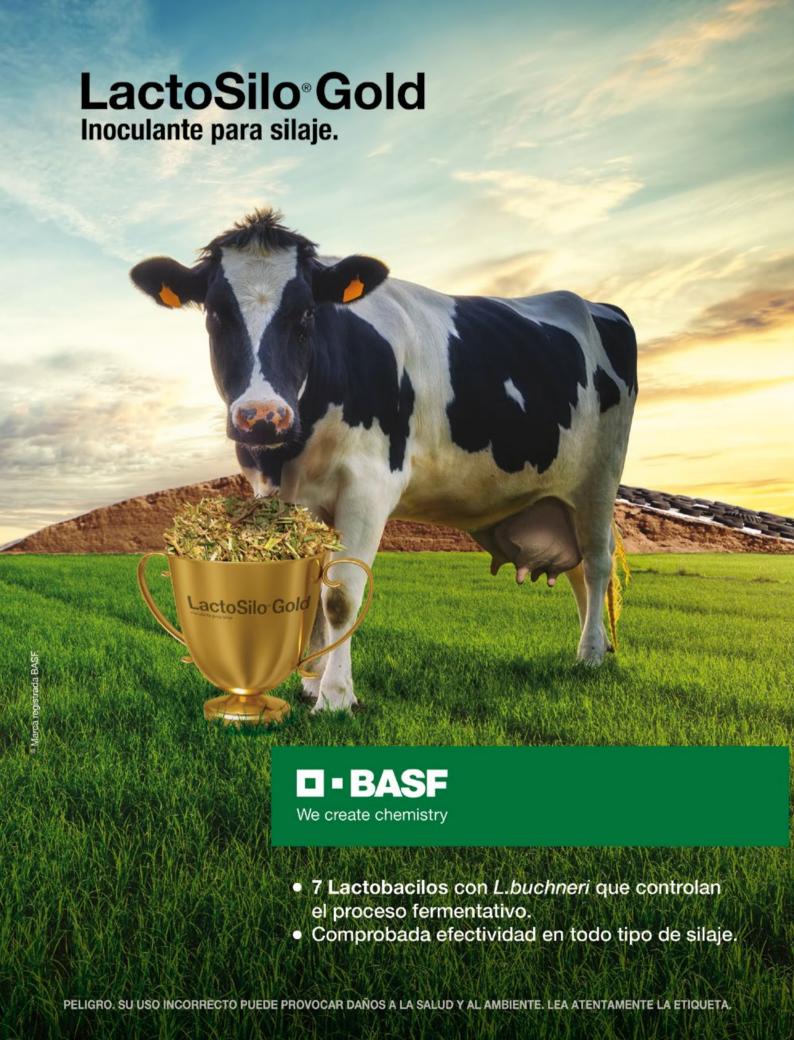
En cuanto a los encierres a corral, los empresarios que lo realizan de manera temporal indicaron que planean reducir el uso de ese recurso para terminar animales, mientras que, por el contrario, aquellos que cuentan con corrales permanentes reportaron que incrementarán los encierres.

La encuesta SEA, respondida por más de 1200 empresarios CREA de las diferentes regiones productivas, tiene una periodicidad cuatrimestral. La próxima está prevista para julio de este año.



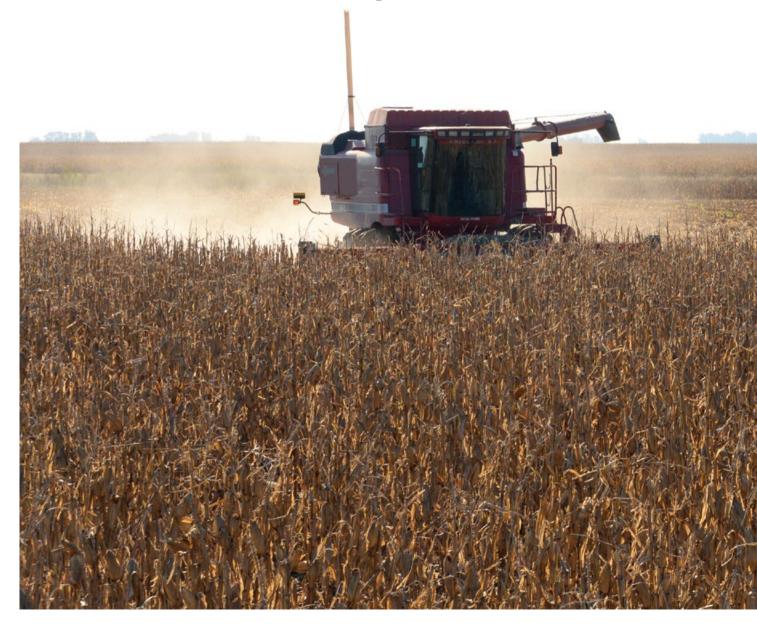






Alternativas financieras

Para encarar la siembra de la campaña 2023/24.



Si bien la campaña 2022/23 resultó muy afectada por un desastre climático sin precedentes, las condiciones presentes en el mercado argentino dieron lugar al surgimiento de alternativas financieras interesantes para encarar la siembra del ciclo 2023/24.

Un aspecto a considerar es que la restricción de divisas podría tornarse mucho más severa en 2023; al momento de otorgar dólares a importadores las autoridades monetarias podrían priorizar otros sectores en función de diferentes factores. En ese contexto, el adelantamiento de la compra de insumos podría tornarse una variable crítica ante la incertidumbre presente en el frente cambiario.

En el marco actual, para muchas empresas agrícolas la primera alternativa financiera consiste en aprovechar todos los créditos disponibles en pesos con tarjetas bancarias agropecuarias y líneas de financiamiento para la inversión productiva de MiPyME.

El problema de tales alternativas es que, según lo dispuesto por la Comunicación "A 7720" del Banco Central (BCRA), aquellas empresas agrícolas que no puedan demostrar que han vendido más del 95% de la cosecha de soja deberán abonar una tasa de interés mínima del 120% anual de la tasa de Política Monetaria del BCRA, lo que determina que esas herramientas no sean tan atractivas.



Mientras que en marzo pasado la restricción regía para la cosecha de soja 2021/22, a partir del 1° de abril -con el comienzo del nuevo ciclo- ésta empezó a aplicarse a la cosecha 2022/23, por lo tanto, pasó a incluir a casi todas las empresas agrícolas, con lo cual las oportunidades de financiamiento en pesos se tornaron más restrictivas. "Una herramienta que está siendo muy empleada es la utilización de pagarés bursátiles denominados en dólares, los cuales, con plazos de uno año o más, pueden tener tasas nominales de 0.0% a 1,50% anual, dependiendo del perfil de la empresa en cuestión", explica Guadalupe Gardiol, gerente financiera de Allaria Agrofinanzas.

La especialista recomienda que las empresarios agrícolas tengan las carpetas con las calificaciones ya gestionadas para poder aprovechar las oportunidades que aparezcan, dado que las mismas, además de ser muy volátiles, suelen ser cubiertas con gran rapidez.

Otra alternativa es emplear descuento de cheques en pesos avalados por Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) para dejar abierta esa posición y esperar que el tipo de cambio oficial (a partir del cual se liquidarán los granos) evolucione por encima de la tasa de interés asumida

o bien calzar la tasa asumida con contratos de futuros de dólar, de manera tal que si la tasa implícita contenida en los contratos futuros de dólar resulte menor que la tasa asumida en los créditos en pesos, entonces la tasa de interés real asumida termine siendo negativa.

"La SGR de Allaria, Argenpymes, dispone de una capacidad prestable de hasta 550 millones de pesos por CUIT, lo que representa un monto importante para las necesidades de financiamiento que habrá en la presente campaña", apunta Gardiol.

Con respecto a la gestión de liquidez de corto plazo, la recomendación es emplear colocaciones en Fondos Comunes de Inversión (FCI) money market (que invierten la mayor parte del capital en plazos fijos y cauciones), los cuales, si bien no logran cubrir la inflación, al menos evitan que se deprecie totalmente el capital por efecto de la aceleración inflacionaria.

"La colocación de liquidez en un FCI permite evitar el pago del impuesto a los débitos y créditos bancarios al momento de realizar una transferencia", recuerda la especialista de Allaria Agro. En cuanto a la gestión de liquidez de mediano plazo, vale recordar que el BCRA, por medio de la Comunicación "A 7609", dispuso desde septiembre del año pasado que las empresas agrícolas que hayan vendido soja en el marco del régimen conocido como "dólar soja" (Programa de Incremento Exportador) no pueden acceder al mercado de cambios para realizar compras de moneda extranjera.

"De todas maneras, los accionistas de las empresas, al momento de recibir dividendos o préstamos por parte de la sociedad, pueden adquirir divisas en el mercado bursátil local (MEP) o externo ("contado con liquidación" o CCL) en nombre propio", señala Gardiol.

Otra posibilidad para proteger el capital son las Obligaciones Negociables (ON) de empresas líderes bajo legislación local, que se pueden adquirir en pesos y amortizarse en dólares físicos al tipo de cambio MEP del momento.

"También existe la alternativa de colocar liquidez en títulos públicos a tasa fija (Ledes), dollar linked, ajustados por CER (inflación) o duales (dollar linked o CER). En un año electoral la recomendación general es emplear una cartera diversificada de instrumentos", concluye Gardiol. 🔀







En ICBC creemos en la producción de alimentos como un factor clave del desarrollo de nuestro país. Por eso estamos junto al campo en todo momento, 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.
- Convenios de financiación a tasa fija en pesos y dólares.

El futuro nos inspira.

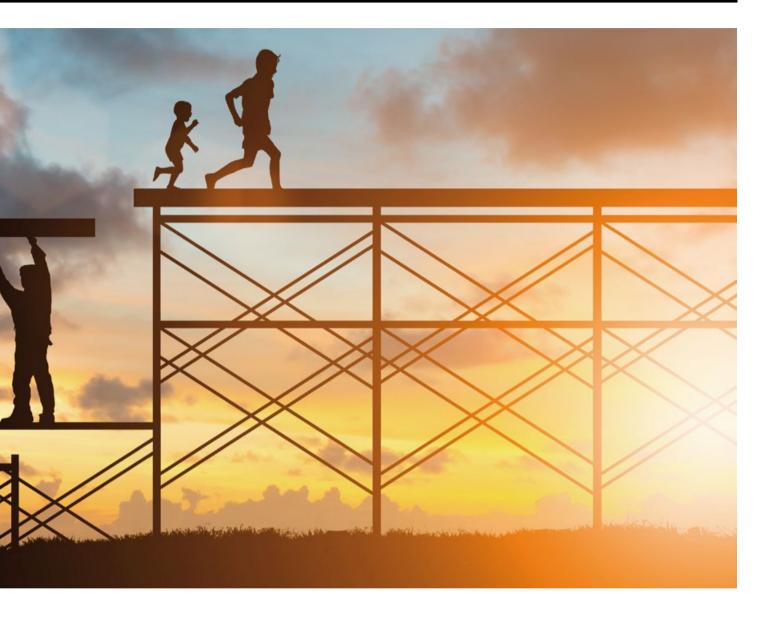




El gerente general de una empresa convoca a los responsables de cada área para que expongan los logros obtenidos en el último año. El gerente de compras menciona que logró reducir el costo de los insumos. El logístico que pudo bajar la tarifa de los fletes. El gerente de producción que pudo incrementar —valga la redundancia—la producción en función de la meta planificada. Y el de comercialización señala que se lanzaron varios productos novedosos al mercado. Cuando finalizan las exposiciones, el gerente general pregunta cuál es la razón, entonces, por la cual la empresa registró un resultado económico negativo en el último ejercicio si todo funcionó tan bien en las diferentes unidades.

Las organizaciones que funcionan de manera compartimentada -en "silos"- suelen registrar este tipo de problemas porque los procesos realizados por algunas áreas pueden llegar a colisionar o cruzarse entre sí, o bien puede haber procesos que, al no tener un responsable asignado, finalmente *naufragan*.

Para entender la importancia de la gestión de procesos en las organizaciones, los integrantes del Área de Empresa de CREA organizaron un taller dictado por Diego Tavaglino, especialista en la temática y director del Centro de Operaciones y Logística del ICDA (Universidad Católica de Córdoba), además de ser socio de la firma DTA Logística.



"La gestión de procesos, que abarca a empresas de todos los tamaños, no se focaliza en los organigramas tradicionales, sino en determinar tareas y responsabilidades que pueden atravesar diferentes áreas de una organización", explicó Tavaglino.

Por proceso se designa un conjunto de acciones de determinada complejidad, construido con una lógica y una secuencia específicas, que está diseñado para lograr un resultado particular. Los diferentes tipos de procesos (productivos, administrativos, comerciales, etcétera) se componen de una cantidad determinada de pasos necesarios para obtener un resultado determinado, de manera tal de sa-

tisfacer las necesidades de un cliente interno o externo.

"Si una sola persona es la encargada de pedir cotizaciones, comprar fitosanitarios, abonar las facturas y recibir las cargas, cualquier error, involuntario o no, que pueda cometer puede eventualmente comprometer a otros procesos clave, productivos o financieros, que forman parte de la actividad de una empresa agropecuaria", ejemplificó el especialista.

Por ese motivo, resulta fundamental definir cada uno de los procesos presentes en una organización para así contar con la posibilidad de controlarlos en forma correcta, asegurar su eficacia, alinearlos con el resto de los procesos realizados en la empresa e implementar la posibilidad de medirlos e introducirlos en un proceso de mejora continua.

"Muchas veces no es necesario incorporar más personal, sino asignar responsabilidades a diferentes integrantes de una empresa en un mismo proceso, para así establecer controles cruzados que permitan disminuir la posibilidad de ocurrencia de errores. "Todas las personas tienen un margen de equivocación, pero si se implementan controles ese margen disminuye en una gran proporción", remarcó Tavaglino.

El consultor señaló que es muy importante que al momento de definir cada proceso participen de esa tarea los responsables directos de cada operación. "No existe nadie que, por ejemplo, sepa más sobre la tarea de descargar fitosanitarios que aquel que tiene a cargo ese trabajo; establecer criterios al respecto desde un escritorio no es lo más adecuado", apuntó.

Además, Tavaglino señaló que las mayores frustraciones entre los empleados se originan cuando no tienen claro qué deben hacer y cómo tienen que llevarlo a cabo, lo que obliga a preguntar de manera recurrente a su superior si corresponde hacer esto o aquello, promoviendo un desgaste innecesario en la relación.

"Por eso es importante documentar cada proceso: no solamente para garantizar su eficacia, sino también para minimizar la probabilidad de equivocaciones y generar un entorno laboral más agradable. Cada empleado sabe bien qué se espera de él y está alineado con el resto de los procesos", remarcó.

"Eso no quiere decir que tengamos que convertirnos en autómatas, que vayamos a hacer esto y esto otro no, porque estaríamos matando la creatividad. La filosofía de trabajo es contar con un esquema ordenado, en el cual cada responsable sepa dónde empieza su parte y dónde termina porque empieza la del otro. En Brasil, donde trabajé algunos años, había un dicho que dice: perro con muchos dueños se muere de hambre", añadió.

Una empresa organizada de acuerdo a la gestión de procesos es aquella en la cual cada uno de los mismos tiene un responsable y un procedimiento asignado, aunque el mismo abarque a diferentes áreas. "Por lo general, sugiero que los responsables de los procesos no sean los gerentes, que deben estar pendientes de cuestiones más estratégicas, sino empleados con capacidad de resolver tareas operativas", indicó.

El especialista señaló que la gestión de procesos, además de ordenar internamente a una empresa, permite, en definitiva, reducir costos al lograr un mejor aprovechamiento del tiempo de cada uno de los integrantes y de los recursos gestionados por una organización.

En ese sentido, luego de definir los diferentes tipos de procesos por su naturaleza –estratégicos, operativos y de soporte–, se los debe desagregar en tareas, las cuales requieren hacerse cinco preguntas (ver gráfico 1). Una vez identificados los diferentes procesos clave, es posible elaborar un diagrama de flujos para documentar los diversos procesos que intervienen en una organización.

Esta metodología permite comprender lo importante de cada proceso, identificar a la persona más capacitada o idónea para asignarle la tarea, evaluar la necesidad de realizar capacitaciones específicas e identificar problemas y oportunidades para introducir mejoras. Así, todos los miembros de una organización asumen un rol definido, por lo que se produce una sinergia de trabajo donde cada uno trabaja en concordancia con el resto.

Nunca se es demasiado pequeño para incorporar una metodología de trabajo basada en la gestión de procesos, porque es mucho más fácil ir creciendo así, que implementar el cambio luego, con estructuras enormes ya consolidadas, donde cuesta mucho más trabajo promover cambios de conducta", resumió Tavaglino.





CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.



FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

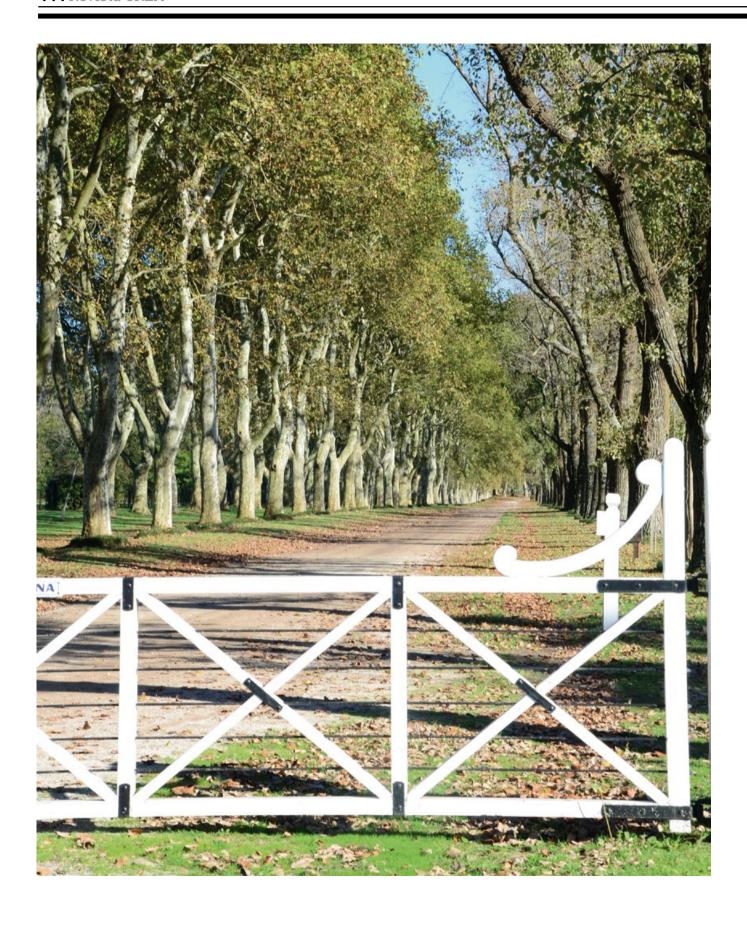
CONTACTO COMERCIAL: FERNANDO MONTAOS



CELULAR: (011) 15- 4407-2877



AV. LIBERTADOR 1840, VICENTE LOPEZ
WWW.TREOS.COM.AR



Seguros societarios

Cómo aplican estos instrumentos en las empresas agropecuarias.

Aquellas empresas que cuentan con al menos dos socios suelen atravesar un momento traumático cuando uno de los dos fallece de manera inesperada, dado que, además del dolor de la pérdida irreparable, debe hacerse frente a cuestiones económicas imprevistas que pueden poner en riesgo relaciones familiares, amistades e incluso la continuidad de la propia sociedad.

Frente a tales imprevistos, la industria del seguro creó las denominadas *coberturas societarias*, por medio de las cuales es posible, en caso de fallecer uno de los socios, indemnizar a sus herederos con un monto equivalente a su participación en el capital social de la empresa.

"Es una herramienta muy apropiada para asegurar la continuidad de la empresa, de manera tal de no tener que descapitalizarla, especialmente en aquellas jurisdicciones en las cuales el impuesto a la herencia tiene una incidencia significativa", explica Leandro Seco, director de Vida e Inversiones de Asset Broker de Seguros. "El seguro societario actúa como un instrumento de solución fiscal frente al fallecimiento de alguno de los socios; de esta manera, no es necesario salir a malvender activos en momentos —como el actual— en que quizás no sean los más adecuados para liquidar parte del patrimonio de la sociedad", añade.

El costo de la prima depende de varios factores, el más importante de los cuales es, obviamente, la edad de los socios, dado que la probabilidad de fallecimiento se incrementa de manera proporcional con esa variable.

"Por lo general, las empresas agropecuarias calzan el pago anual de la prima del seguro societario con los ingresos correspondientes al período de la cosecha gruesa, es decir, entre marzo y mayo", explica Seco. El costo de la prima –tal como sucede con otras coberturas – se puede deducir del Impuesto a las Ganancias.

El cálculo de la indemnización se realiza en función del patrimonio y las utilidades contempladas en los últimos dos balances de la sociedad, de manera tal que, dependiendo del perfil de la empresa, se contemple una cobertura equivalente a las utilidades por generar para un período de 10 a 20 años.

"El seguro es un instrumento que debe ser el resultado de un acuerdo previo entre los socios y los integrantes de sus familias, quienes deberían firmar —todos— un acuerdo de sucesión empresaria en el cual quede establecido que el capital social del socio fallecido se transfiere al otro socio y que los herederos recibirán un monto correspondiente a la participación del fallecido en la sociedad. Existen varios modelos de contrato factibles en función de los



Leandro Seco y Juan Palmer, representantes de Asset Broker de Seguros.



diferentes perfiles de las empresas", remarca Seco.

¿Qué sucede si, por ejemplo, ambos socios fallecen en un accidente? En tal situación, se activa el pago de las dos indemnizaciones y los herederos posteriormente deberán decidir el futuro de la empresa.

"En caso del fallecimiento inesperado de uno de los socios, la otra parte de la sociedad no necesariamente tiene que tener interés en compartir las decisiones empresarias con los herederos de su socio, quienes quizás tampoco pueden llegar a tener los conocimientos necesarios para encarar esa tarea", explica Juan Palmer, director de Agroindustria de Asset Broker de Seguros.

"Entonces, el seguro societario, además de brindar una solución económica a los herederos del fallecido, permite asegurar la continuidad de la empresa y, si se trata de una sociedad integrada por familiares, evitar conflictos que pueden salir muy caros en términos emocionales", agrega. A pesar de que los conflictos sucesorios son muy frecuentes y en no pocas ocasiones terminan judicializados en el ámbito agropecuario argentino, se trata de un seguro de muy baja penetración.

"Ocurre que estas cuestiones implican mantener charlas incómodas, pero necesarias para evitar dejarle un problema a los herederos. Es importante entender que el día de mañana todos vamos a morir y que lamentablemente algunos se van a ir antes en lo que respecta a cuestiones probabilísticas; sin embargo, las empresas pueden sobrevivir a sus creadores y seguir creciendo y prosperando", resalta Seco.

"Nuestra función es, con una mirada profesional, transformar un riesgo potencial en una solución orientada a evitar problemas familiares y eventualidades que puedan conspirar contra la sostenibilidad de la empresa", concluye.

Asset Broker de Seguros, empresa integrante del Grupo Gaman, en el marco de un convenio firmado por CREA en 2018 viene desde entonces asesorando a empresas de la red de diferentes regiones productivas. En ese marco, la firma diseñó una cobertura integral para empresas agropecuarias que contempla protección contra incendios, lesiones y daños a terceros, maquinaria agrícola, silobolsa, equipos electrónicos y robos.



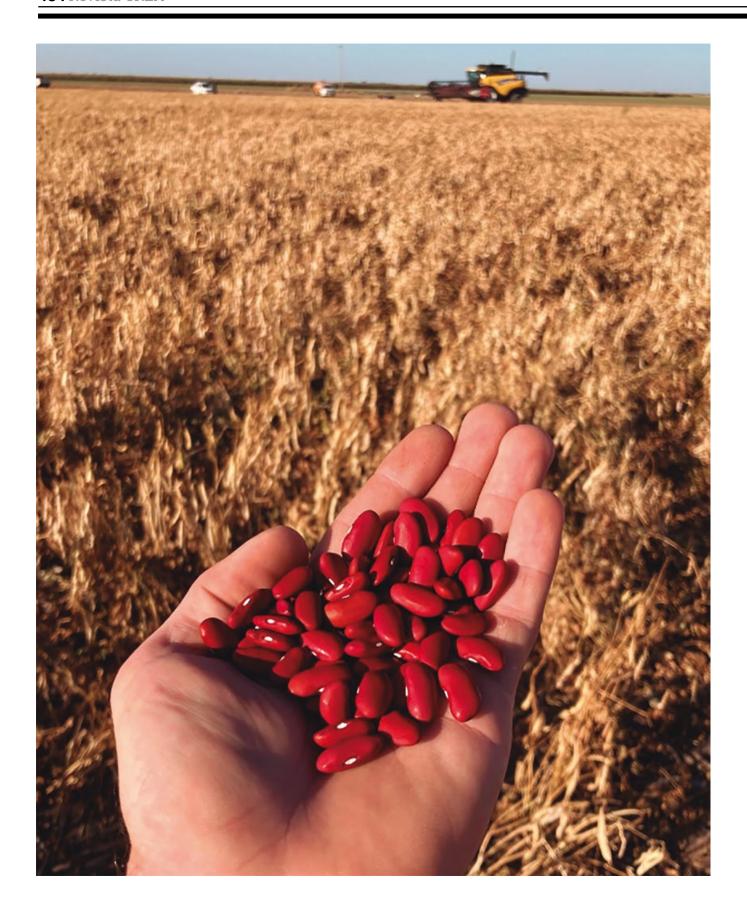
COMPROMETIDOS CON EL FUTURO DEL AGRO



www.silobolsa.com

0800-222-PLASTAR (7527)

(+5411) 3754 3950



Una empresa enfocada en la calidad

El caso de Braun Relaciones Comerciales.

En 2016, luego de trabajar en diversas empresas agroindustriales, Melisa Braun y Juan Ignacio Cavallera decidieron crear su propio emprendimiento para ofrecer un servicio focalizado en brindar transparencia a los canales comerciales de especialidades agrícolas.

Hasta ese momento, la vinculación entre los productores y los exportadores y procesadores de especialidades se solía realizar por dos vías: de manera directa o a través de la figura del denominado "datero", quien recorría los campos en busca de muestras comerciales para luego ofrecerlas a potenciales compradores.

"Desde el primer día, nuestro propósito fue profesionalizar ese proceso para ofrecer un servicio integral que genere valor a los diferentes actores de la cadena, de manera tal de consolidar la sostenibilidad del negocio de las especialidades y que no se trate de algo esporádico y circunstancial", explica Melisa, quien lidera junto a Juan la firma Braun Relaciones Comerciales (BRC), que integra el grupo CREA Cañada de Luque-Sitón (región Córdoba Norte).

En su primera temporada de trabajo gestionaron la comercialización de 5581 toneladas de garbanzo entre octubre y diciembre de 2016. "Se trató de un hito que nos permitió validar rápidamente nuestra lectura de la necesidad, presente en el mercado, de un servicio orientado a brindar transparencia. A través de los años, en el marco de un plan estratégico fuimos sumando nuevos productos, clientes y zonas productivas", señala Melisa.

En 2022 BRC gestionó más de 18.000 toneladas de especialidades agrícolas, de las cuales 9393 se originaron en la unidad de comercialización, que corresponde en un 75% a productos procesados listos para exportación. Además, la empresa certificó la calidad de 4231 toneladas de garbanzos y porotos, mientras que otras 4612 fueron producidas a través de esquemas asociativos (gráfico 1).

"Siempre tuvimos claro que nuestro propósito es brindar un servicio transparente que agregue valor, tanto al empresario agrícola como al exportador o al procesador de especialidades. A diferencia de los *commodities*, las especialidades tienen requerimientos específicos que deben ser cumplidos para que la operación comercial resulte exitosa", apunta Melisa.

-¿Cómo agregan valor para el empresario agrícola? -Juan Ignacio Cavallera: Comercializamos más de 18 productos, entre los cuales se encuentran granos naturales con diferentes calidades y subproductos provenientes de descartes



de procesos de selección. Al conocer las diferentes demandas, logramos que se venda completamente toda una partida y no sólo la porción particular requerida por un comprador. Cada producto, aunque sea el descarte de un proceso, tiene una demanda y un valor comercial, ya sea para consumo humano o animal.

-¿Por ejemplo?

-Melisa Braun: El garbanzo natural se selecciona por calibre -de 7, 8 o 9 milímetros- y también por grados de calidad, productos que se originan de acuerdo a las exigencias de los diferentes mercados internos y externos. En los últimos tiempos, con el auge de los alimentos basados en plantas, la búsqueda de legumbres para elaborar concentrados proteicos se tornó más activa. Lo que hemos logrado es -tal como hace la industria frigorífica- recibir una partida, analizarla en nuestro laboratorio, selec-

cionarla y desagregarla para generar productos que tienen diversas demandas. Eso nos caracteriza: no sólo comercializamos lo *lindo*, sino todo lo que se obtenga de una partida al tener un conocimiento integral del negocio. Tenemos que lograr el mejor precio posible para que el productor nos elija, además de tener siempre la mejor calidad para cumplir con los estándares de exportadores y las plantas procesadoras. Eso requiere, por supuesto, hacer un seguimiento constante de los mercados internacionales y visitar ferias en el exterior para estar al tanto de las tendencias y dinámicas que contribuyen a la formación de los precios de las distintas especialidades.

-¿Trabajan con forwards o con mercadería presente en el mercado disponible?

-JIC: Hacemos contratos forwards de especialidades, principalmente en garbanzo y poroto mung. Contamos con el conocimiento, con un equipo multidisciplinario y con las herramientas necesarias para que el contrato sea un éxito para las partes involucradas. La otra vía de originación para las mercaderías disponibles es a través de giras en las zonas productoras de especialidades. Jamás comercializamos lotes que no hayan sido calados y analizados por nuestro equipo; estos procedimientos nos permiten certificar la calidad y trazabilidad de lo que ofrecemos a nuestros clientes. Como consecuencia, garantizamos la calidad de la mercadería hasta su entrega, porque estamos presentes en la carga para certificar la calidad del producto y luego hacemos el seguimiento administrativo de la operación comercial. No solo oficiamos de vínculo entre las partes, sino que estamos presentes en todo el proceso logístico y administrativo.

-MB: Nuestros clientes nos eligen porque brindamos un servicio integral que permite valorizar con creces sus productos. Estamos convencidos de que el camino es seguir desarrollando oportunidades, co-creando valor e integrando experiencias. Empezamos a hacer forwards en 2017 y siempre se han cumplido; eso es así porque acompañamos al empresario agrícola para asesorarlo acerca del volumen que puede producir luego de relevar las condiciones de viabilidad en su establecimiento. Por



supuesto, siempre pueden presentarse factores imponderables, los cuales son resueltos porque contamos con múltiples operaciones en siete provincias del norte argentino. En cuanto a los reclamos de información de clientes en negocios de exportación, los podemos resolver porque trabajamos con un sistema de trazabilidad que nos permite verificar cada partida desde el lote a campo hasta la terminal portuaria.

-¿Disponen de un sistema de trazabilidad completo?
-JIC: Así es. Una de las líneas estratégicas de nuestro plan de trabajo consiste en consolidar la trazabilidad como una parte del servicio ofrecido. Tenemos procesos 100% trazables, pero ahora queremos que eso pueda seguirse también desde una aplicación digital que se actualice en tiempo real. Estamos trabajando en ese sentido.

-¿Cómo instrumentan el negocio de la producción de especialidades?

-JIC: No tenemos campo propio. La producción se concreta a través de esquemas asociativos en los cuales invertimos conjuntamente con nuestros clientes para sembrar bajo riego o en secano garbanzos, poroto mung, poroto negro y de colores. Actualmente, las siembras se desarrollan en las provincias de Córdoba, Catamarca y Chaco. Esa unidad tomó gran relevancia en los últimos años, porque el 100% de lo que se produce se certifica y comercializa a través de Braun Relaciones Comerciales, no porque sea una obligación, sino que, desde la elección de nuestros socios, diseñamos conjuntamente la mejor estrategia comercial. Eso nos permite generar reciprocidad entre las tres unidades de negocios de nuestra empresa (comercialización, certificación y producción)

-MB: Nos fuimos dando cuenta de que faltaba crear un marco para que el negocio de las especialidades sea sostenible, porque no tiene sentido tener una gran producción durante un año para que la siembra se caiga en la campaña siguiente. Eso no es viable en términos comerciales con los clientes del exterior, porque la oferta debe mantenerse activa, de manera constante y confiable.

-¿Cómo es la estructura de la empresa?

-JIC: La empresa cuenta con dos peritos clasificadores en el laboratorio, un agrónomo en el área de producción y un encargado del área ad-



Melisa Braun y Juan Ignacio Cavallera decidieron crear su propia empresa luego de trabajar en empresas agroindustriales.

ministrativa; Melisa y yo nos encargamos del área comercial.

-¿Dónde creen que estarán las mayores oportunidades este año en el negocio de las especialidades? -MB: En general, los precios actuales están sostenidos en todas las especialidades, con niveles que se encuentran por encima del promedio histórico. El escenario es bueno y la demanda en las principales naciones importadores está activa. Afortunadamente pasamos ya las dificultades logísticas generadas por la pandemia de Covid-19, cuando no solamente se produjeron problemas de circulación de fletes, sino que también su costo se había incrementado muchísimo. Eso ahora se está acomodando.

-JIC: Las especialidades se exportan en contenedores de 24 pies, lo que implica que los fletes se justifican si el flujo de exportaciones e importaciones es equiparable; tiene que haber un equilibrio comercial en ese sentido. Durante la



Parte del equipo de trabajo de Braun Relaciones Comerciales junto a los asesores del CREA Cañada de Luque-Sitón.



Consultores técnicos regionales - Nutrición de precisión - Logística propia

Alimentos Balanceados - Concentrados Proteicos - Núcleos - Suplementos - Correctores Minerales



pandemia, muchas líneas de fletes se interrumpieron en la Argentina porque no les resultaba rentable llegar. La escasez de fletes disparó los costos logísticos y eso complicó por demás al negocio de las especialidades agrícolas.

- -Pasaron entonces dos años complicados...
- -MB: Para nuestra empresa fueron dos años muy buenos de trabajo porque, frente a las dificultades, prosperan aquellos que trabajan de manera profesional con protocolos de procesos bien definidos. Si no podíamos llegar a los puertos argentinos, enviábamos cargas por Brasil o Chile.
- -¿Cómo se preparan para encarar la nueva campaña?
- -MB: El desafío para esta campaña es el bajo volumen disponible para la oferta porque venimos de una de las peores cosechas de arveja, lenteja, garbanzo, mientras que la de porotos está com-

prometida por la falta de lluvias. No obstante, dependemos de lluvias abundantes para encarar la siembra de las legumbres de invierno. Existen muy buenas oportunidades de negocios, pero es necesario –siempre insistimos en ello– emplear un buen paquete tecnológico y contar con buen asesoramiento técnico y comercial. El precio de la especialidad está determinado por el tamaño y la calidad del grano, y eso se genera en el campo; la planta luego selecciona.

- -¿Cómo se gestó la iniciativa de integrar un grupo CREA?
- -MB: Mi familia es miembro fundador del CREA Cañada de Luque-Sitón; es parte de nuestro corazón. Sin embargo, inicialmente fue todo un desafío. Los integrantes del grupo nos invitaron y creíamos que no teníamos mucho para aportar porque somos una empresa de servicios—en los primeros años no producíamos—, pero



la realidad es que ya en la primera reunión nos dimos cuenta de que se trató de una decisión fundamental para la empresa. Sin embargo, es importante conocer la opinión de Juan al respecto, quien no conocía la cultura de CREA.

JIC: Al principio era difícil entender el hecho de ser tan abiertos con los números de la empresa, con los planes e incluso con cuestiones societarias, porque además de temas técnicos, se tratan cuestiones de gestión empresaria y hasta familiar. Pero la verdad es que con el tiempo comprendí que en el ámbito CREA uno siempre recibe más de lo que puede dar, tanto en el grupo como en la red. Ya en la primera reunión los integrantes del grupo nos marcaron cuestiones centrales que nos ayudaron a diseñar el plan de negocios; fue una base para poder diversifi-

car y consolidar la empresa. Y, por otro lado, la red CREA además de darnos visibilidad como empresa, nos alimenta constantemente con información y vinculaciones. Al principio era un poco reticente a brindar información, pero con el tiempo entendí de que se trata de un ámbito de confianza en el cual uno al compartir obtiene mucho mas de lo que da. Incluso empleamos la metodología CREA dentro de nuestra propia empresa porque contribuye a potenciar el sentido de pertenencia de todos los integrantes del equipo de trabajo.

MB: La metodología CREA promueve la comunicación y la transparencia y eso en los equipos de trabajo integrados por jóvenes es muy valorado y es algo que todas las empresas CREA pueden capitalizar.



El equipo de Braun Relaciones Comerciales está presente en todo el proceso logístico y administrativo para realizar una trazabilidad completa desde el lote hasta el puerto.



Crecer sin límites

La innovación nos llevó al campo para hacerlo rendir más. Y allí nos quedamos, para ser parte de su evolución.
Ofreciendo el máximo de libertad para manejar los tiempos de cosecha y comercialización, dimos más fuerza a la estrategia de los productores y multiplicamos las posibilidades de crecimiento.







"El ensayo fue diseñado para lograr altos rendimientos; de todas maneras, nos sorprendió mucho el resultado final", comenta María Lourdes Cornavaca, responsable técnica de Agricultura de la región CREA Córdoba Norte.

Con antecesor soja, el lote empleado en el ensayo de Candelaria Sud se sembró el 1° de junio con una densidad de 320 plantas por metro cuadrado y un nivel de agua útil inicial de 122 milímetros a los 2,0 metros de profundidad. Las precipitaciones registradas entre junio y octubre fueron de apenas 60 milímetros, al tiempo que el riego total aplicado fue de 485 milímetros. La eficiencia de uso del agua fue nada menos que de 19 kilogramos logrados por milímetro.

Si bien no presentó una presión importante de enfermedades, el cultivo recibió una aplicación de fungicidas, mientras que, con un nivel de nitrógeno en suelo de 63 kg/ha, se procedió a aplicar UAN para incorporar 115 kg/ha de nitrógeno vía fertilizante, el cual fue particionado en tres porciones: 20% en julio, 40% a comienzos de agosto, y el 40% restante a fines de ese mismo mes. La cosecha se realizó el 29 de noviembre.

"Además de diseñar un paquete tecnológico de punta, el suelo entregó mucho más nitrógeno

del que esperábamos; se trata de un lote bien gestionado con un elevado nivel de materia orgánica", explica María Lourdes.

Mientras que en las zonas de Monte del Rosario y Piquillín el impacto de las heladas tardías recortó los rendimientos previstos del cultivo, los sitios de Candelaria Sud y Colonia Tirolesa, además de lograr escapar de ese fenómeno, experimentaron temperaturas templadas durante el período crítico del cultivo, lo que habría contribuido a promover la máxima expresión de la genética empleada en el experimento realizado por los CREA de la zona Córdoba Norte.

En el ensayo de Colonia Tirolesa los cultivares más destacados, con rendimientos superiores a los 10.000 kg/ha, fueron Pehuén, Basilio, Baquette 620 y SY 109. En este caso, el lote empleado, también con antecesor soja, se sembró el 21 de mayo con una densidad de 330 plantas por metro cuadrado y un nivel de agua útil inicial de 104 milímetros a los 2,0 metros de profundidad. Las precipitaciones registradas entre junio y octubre fueron de apenas 80 milímetros. al tiempo que el riego total aplicado fue de 510 milímetros. La eficiencia de uso del agua fue de 15 kilogramos logrados por milímetro. El cultivo no fue pulverizado con fungicidas, mientras que,



INSUMOS AGRÍCOLAS Y TODO LO QUE TU CAMPO NECESITA

FERTILIZANTES | SEMILLAS | INOCULANTES | SILOS

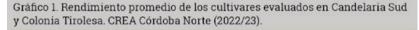
COMPRA ONLINE EN AGROFY

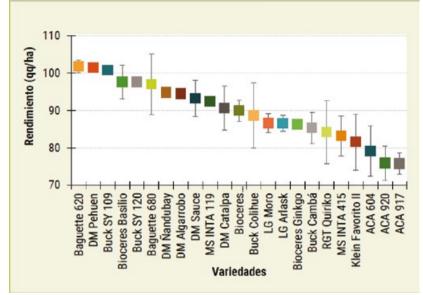
¿Querés lo mejor para tu cultivo?

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

buscá Q
compará — O — O —
comprá online







con un nivel de nitrógeno en suelo de 82 kg/ha, se procedió a incorporar 132 kg/ha de nitrógeno, el cual fue particionado en tres: 5% durante la siembra, 65% a comienzos de junio y el 30% restante a principios de agosto. Se cosechó el 24 de noviembre.

"Estamos observando que los cultivares de ciclo intermedio a largo sembrados entre fines de mayo y comienzos de junio tienen techos de rendimientos muy elevados si se les proporciona un diseño agronómico adecuado", remarca María Lourdes (gráfico 1).

En lo que respecta a la calidad, los niveles promedio de proteína fueron de 10.4% en Piquillín, 9.7% en Candelaria Sud, 8.8% en Colonia Tirolesa y 8.7% en Monte del Rosario. En el promedio de ensayos, las variedades más destacadas en tenor proteico fueron MS INTA 415, Arlask, ACA 604, ACA 920 y ACA 917.





NUEVA

LA MERCED CAMPO SUR

Suave, delicada, diferente





Una campaña difícil

Evaluaciones comparativas de rendimiento de trigo realizadas en 2022/23.

Mar v Sierras

En 2022/23 la región CREA Mar y Sierras realizó seis ensayos de cultivares de trigo de ciclo intermedio/largo con diferentes niveles de fertilización, con y sin aplicación de fungicidas. Napaleofú fue el sitio más afectado por heladas tardías, mientras que en la localidad de Miramar el impacto de ese fenómeno fue el menos significativo en términos de rendimiento.

Las variedades de ciclo intermedio/largo más destacadas en las evaluaciones sin fungicidas fueron Fresno, con un rendimiento medio en los diferentes ambientes y situaciones exploradas de 3958 kg/ha, seguido por MS INTA 199 con 3744 kg/ha. El ensayo con mayor rendimiento registrado (6037 kg/ha) se sembró con antecesor soja de primera en la localidad de Azul, sin fungicida, con el cultivar Fresno y una oferta total de nitrógeno (suelo + fertilizante) de 230 kg/ha. En cuanto a los ciclos cortos, el cultivar más destacado en las evaluaciones sin fungicidas fue Álamo, con un rendimiento medio de 3712 kg/ha. En este caso, el ensayo con mayor rendimiento registrado (6615 kg/ha) se sembró con antecesor soja de primera en la localidad de Azul, con aplicación de fungicidas empleando el cultivar Juramento con una oferta total de nitrógeno (suelo + fertilizante) de 230 kg/ ha (cuadro 1).

En lo que respecta a las variedades de cebada, el mejor comportamiento en los diferentes ambientes y situaciones exploradas fue para Charles con un rendimiento sin fungicida de 3629 kg/ha y Overture (3609 kg/ha), seguidos por Montoya (3289 kg/ha).

Centro

En la campaña 2022/23 los CREA de la región Centro realizaron ocho ensavos comparativos de rendimientos de cultivares de trigo, dos de los cuales se llevaron a cabo en lotes con riego. El rinde promedio obtenido en secano se ubicó en un rango de 1643 kg/ha en Bengolea y 3151 kg/ha en Monte de los Gauchos, mientras que con riego los mismos fueron de 6322 kg// ha (Olaeta) y de 8447 kg/ha (Coronel Baigorria). Tanto en secano como en riego el cultivar más destacado fue Baguette 750, variedad que, según los datos promedio de los ensayos realizados en la región en las últimas tres campañas muestra buena adaptabilidad a los diferentes ambientes explorados (gráfico 1).

El análisis de calidad indicó que, en el promedio de situaciones exploradas, Baquette 750 fue el cultivar con el mayor peso hectolítrico logrado en 2022/23 (78,4 kg/hl), en un rango de situaciones por sitio de 73 a 82 kg/hl, mientras que tres de las variedades evaluadas no lograron obtener, en el promedio de situaciones, el peso hectolítrico mínimo de 73 kg/hl reguerido por el estándar comercial del cereal; se trata de Baquette 620, Fresno y SY 109.

					pp Jul-l	Dic: 301	1	pp	Jul-Dic:	325	pp Jul-l	Dic: 351	pp Ju	l-Dic:	pp Jul-	Dic: 98	pp Jul-l	Dic: 196			
					Helad	a: 40%		He	elada: 7	596	Helad	a: 25%	Helad	a: 30%	Helad	a: 30%	Helad	a: 35%			
				Azul			Napaleoufu		Miramar La Dulce		ulce	San F. de Bellocq		Vasquez		×.					
Red Crea Mary Sierras 2022			La Dolores		La Estrella		La Totora La Ma		lasia	sia La Laguna		Cacho Rita		Promedios							
Semillero	Grupo	Variedad	Ciclo	230-X S/F	230-X C/F	370-X S/F	370-X C/F	150-X S/F	150-X C/F	200-X C/F	150-X S/F	150-X C/F	150-X S/F	150-X C/F	150-X S/F	150-X C/F	150-X S/F	150-X C/F	Sin Fungi	Con Fungi	Indice
Bioseminis	2	Alamo	Int/Corto	5606	6143	5816	6403	2877	2999	2981	3934	3681	2390	1799	2818	2607	2541	2843	3712	3682	1.18
Bioceres	3	Gingko	Corto	4743	5434	5400	5217	2409	2947	3484	3621	3550	2410	2080	3678	2638	1889	2881	3450	3529	1.10
Nidera	2	B525	Corto	5390	5906	4985	5454	2617	2877	3276	3198	4342	2143	1712	2791	2631	2967	3023	3442	3653	1.10
Los Grobo	2	Juramento	Corto	5606	6615	5816	5928	2201	2721	3085	4108	3560	1487	1120	2073	2014	3130	3380	3489	3553	1.04
Bioceres	2	Arce	Corto	4959	4961	4777	5454	1699	2479	2444	3293	4495	1393	1472	2867	2964	3293	3023	3183	3412	1.00
ACA	2	917	Corto	5175	5434	5816	5691	1751	2097	2219	3897	3989	1507	1480	2985	2337	2028	2510	3308	3219	0.97
Buck	1	Fulgor	Corto	3881	3780	3946	4268	1439	2011	1889	3091	4551	2113	1377	2073	2902	3158	2746	2814	2940	0.90
Buck	Candeal	Perla	Corto	3019	3780	2908	4268	1751	1959	1820	2804	4426	1320	1327	2212	1882	1941	1927	2279	2674	0.77
Promedio 4			4797	5257	4933	5335	2093	2511	2650	3493	4074	1845	1546	2687	2497	2619	2792	3210	3333	1.00	
CV (%)							15.43	12.40	11.11	5.27	7.53	13.86	11.46	15.15	11.48	13.95	14.70				
p<							0.0004	0.0016	<0.000	<0.000	0.0016	0.0001	0.0002	0.0024	0.0021	0.0003	0.0230				
DMS (5%)								559	538	509	318	530	442	306	704	495	632	710			
	DMS (10%)							460	443	419	262	437	364	252	582	408	520	584			

Oeste Arenoso

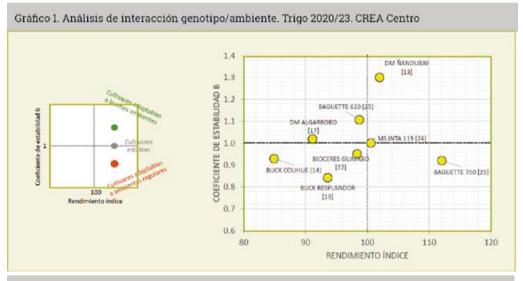
En el ciclo 2022/23 la región CREA Oeste Arenoso llevó adelante cuatro ensayos de trigo y cebada en las localidades de Gral. Pico, La Zanja, Tres Lomas y Colonia Barón (este último sitio caracterizado por mayor presencia de tosca). Los ensayos se sembraron en las fechas típicas de siembra en la región (principios a mediados de junio) con la tecnología utilizada por los empresarios CREA.

Los cultivares de trigo más destacados en el promedio de situaciones de Gral. Pico, La Zanja y Tres Lomas (el ensayo de Colonia Barón se perdió) fueron Pampero y Zonda, con un rendimiento índice de 145% y el 141%, respectivamente, seguidos por MS INTA119 (110%) y MS INTA122 (109%) (cuadro 2).

En lo que respecta a cebada, la variedad con mejor comportamiento productivo en los cuatro sitios que integraron la evaluación fue Andreia con un rendimiento índice del 116%, seguida por Overture (109%) y Montoya (104%). Ensayos con curasemillas y fungicidas foliares realizados en Gral. Pico, La Zanja y Tres Lomas mostraron como único efecto principal el uso de Scenic, producto que promovió rendimientos significativamente superiores respecto del testigo.

Oeste

Los grupos CREA de la región Oeste realizaron en 2022/23 cuatro ensayos de trigo en las localidades de 30 de Agosto, Andant, R.J. Neild y Tres Algarrobos (este último no pudo ser cosechado). Mientras que los cultivares de ciclo largo se sembraron entre el 23 de mayo y el 4 de junio, los de ciclo corto se implantaron entre el 15 y el 22 de junio.



Cuadro 2. Rendimiento índice de cultivares de trigo. CREA Oeste Arenoso (2022/23)

Cultivar	Semillero	La Bertha General Pico	Trapalco La Zanja	Ave María Tres Lomas	Los Aromos Colonia Barón	%REGIONAL
Pampero	Santa Rosa	139%	136%	161%	SIN DATOS	145%
Zonda	Santa Rosa	119%	173%	131%	SIN DATOS	141%
MSINTA119	Macro Seed	109%	128%	94%	SIN DATOS	110%
MSINTA122	Macro Seed	100%	128%	99%	SIN DATOS	109%
Baguette 750	Nidera	86%	122%	90%	SIN DATOS	99%
Quiriko	RAGT	85%	63%	86%	SIN DATOS	78%
Baguette525	Nidera	110%	50%	64%	SIN DATOS	75%
Baguette620	Nidera	63%	53%	105%	SIN DATOS	73%
MSINTA817	Macro Seed	89%	48%	70%	SIN DATOS	69%

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



Herramientas

empresariales

El cultivar de ciclo largo que mostró el mejor comportamiento fue Catalpa, con un rendimiento índice del 114%, seguido por Pehuén (106%), SY 109 (104%) y Pacífico (103%), mientras que en el caso de los ciclos cortos los más destacados fueron Canario (108%), Colihue (107%) y Baquette 525 (105%) (cuadros 3 y 4).

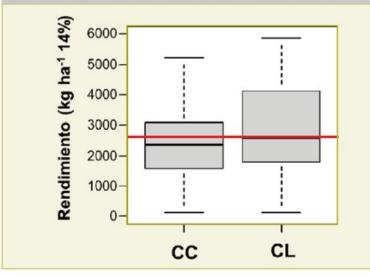
Cuadro 3. Cultivares de trigo de ciclo largo. CREA Oeste. Ridzo Agrícola (2022/23)

Cultivar	Empresa	Nueva Bélgica Treinta de agosto	Loma Alta Andant	Huaquenes R.J. Neild	%REGIONAL
Catalpa	Don Mario	127%	107%	109%	114%
Pehuén	Don Mario	103%	101%	114%	106%
Sy109	Buck	105%	99%	108%	104%
Pacífico	Buck	107%	94%	108%	103%
Tero	Illinois	97%	103%	95%	98%
Baguette620	Nidera	85%	102%	104%	97%
Moro	Limagrain	91%	102%	82%	92%
Neo50T23	Neogen	83%	92%	81%	85%

Cuadro 4. Cultivares de trigo de ciclo corto. CREA Oeste. Ridzo Agrícola (2022/23)

Cultivar	Empresa	Nueva Bélgica Treinta de agosto	Loma Alta Andant	Huaquenes R.J. Neild	%REGIONAL
Canario	Illinois	113%	110%	100%	108%
Colihue	Buck	115%	96%	110%	107%
Baguette525	Nidera	107%	95%	113%	105%
Tordo	Illinois	83%	103%	101%	96%
Aromo	Don Mario	104%	95%	87%	95%
Neo30T23	Neogen	78%	101%	88%	89%

Gráfico 2. Boxplot de rendimiento de trigo para ciclos cortos (CC) y ciclos largos (CL). La línea roja indica la media de rendimiento. CREA Sur de Santa Fe (2022/23).



El ensayo más destacado de toda la red, con un rendimiento de 7202 kg/ha (rendimiento índice de 128) se llevó a cabo en 30 de Agosto con el cultivar Catalpa, sembrado el 23 de mayo con una oferta total de nitrógeno de 225 kg/ha (suelo + fertilizante) y dos aplicaciones de fungicidas.

Sur de Santa Fe

Durante la campaña 2022/23 se llevaron a cabo en la región Sur de Santa Fe ensayos en 12 sitios, de los cuales ocho fueron cosechados, mientras que los restantes se perdieron a causa del desastre climático.

La media de rendimientos en todos los sitios viables fue de 2626 kg/ha (14% de humedad), con un mínimo de 484 kg/ha en Gral. Baldissera y un máximo de 4279 kg/ha en El Trébol. Entre los cultivares de ciclo largo, los más destacados en 2022/23 fueron Fresno con una media de 3315 kg/ha), Baguette 750 (3234 kg/ha) y Pehuén (3100 kg/ha), mientras que en ciclos cortos Colihue mostró el mejor comportamiento con un rendimiento promedio de 2933 kg/ha. Los ciclos largos tuvieron un efecto positivo sobre el rendimiento de 473,2 kg/ha en todos los ambientes viables explorados (gráfico 2).

Centro de Santa Fe

Los lotes que se pudieron cosechar en la red de ensayos de la zona CREA Centro de Santa Fe en 2022/23 generaron un rendimiento promedio de 2533 kg/ha con cultivares de ciclos intermedios/largos y de 3461 kg/ha con variedades de ciclo corto.

Al analizar la base de datos zonal de trigo relevada desde el año 2005 hasta la última campaña, se observa una probabilidad de 50 a 60% de que en una fase ENSO "La Niña" la región registre un rendimiento promedio comprendido entre 2200 y 2500 kg/ha, mientras que ese rango se ubica entre el 70 y el 90% para rendimientos de 1000 a 1500 kg/ha.

En cuanto a los ensayos que se pudieron cosechar, los rendimientos de cultivares de ciclo intermedio/largo fueron de 2533 kg/ha para el sitio San Mariano, de 3461 kg/ha para el sitio Pujato y de apenas 866 kg/ha para sitio Las Rosas; este último fue el de mayores pérdidas registradas por el impacto de heladas tardías.



NEGOCIOS AGROPECUARIOS

CANAL AGROSITIO

CLASIFICADOS

STREAMING DE EVENTOS SELECCIÓN DE RRHH
COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS INSUMOS

PROGRAMACIÓN

















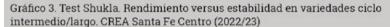












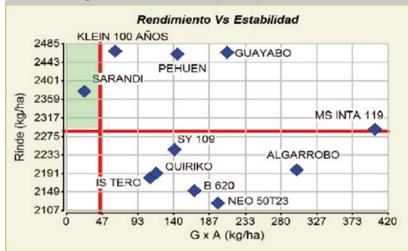
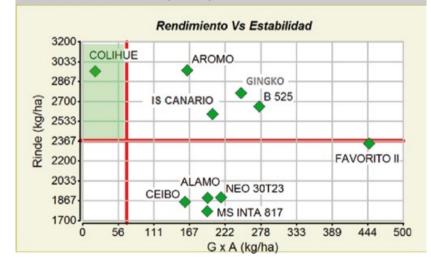


Gráfico 4. Test Shukla. Rendimiento versus estabilidad en variedades ciclo corto. CREA Santa Fe Centro (2022/23)

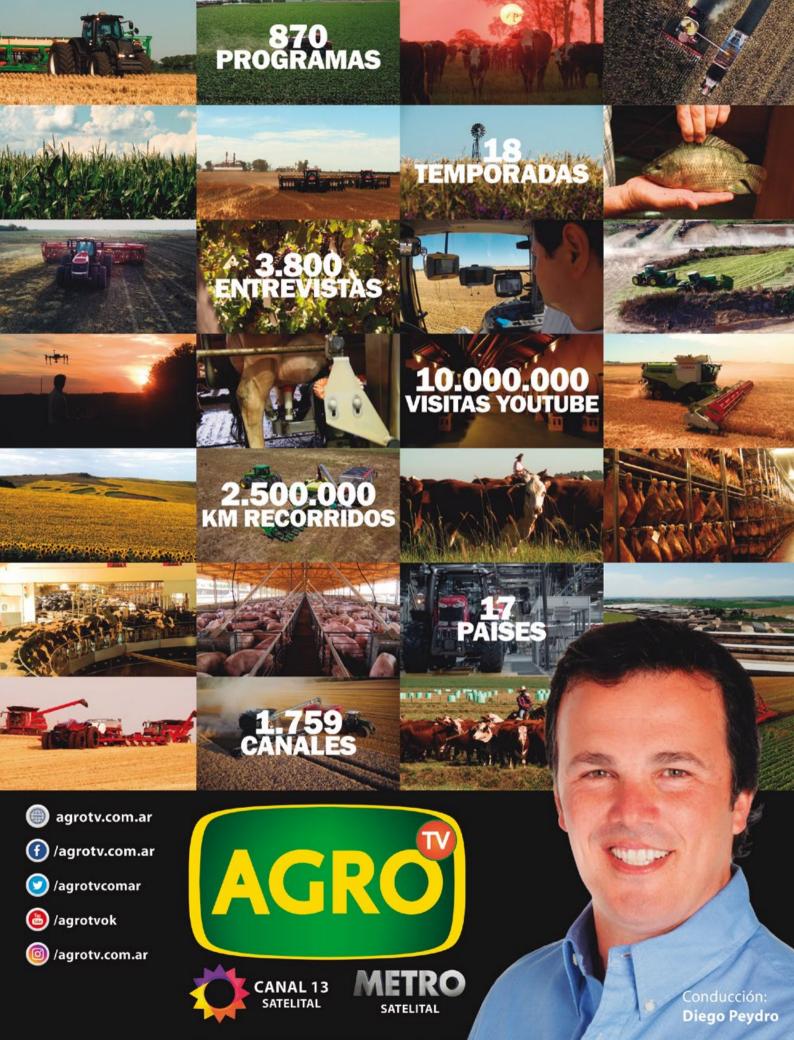


Los rendimientos promedio de los sitios de evaluación de ciclos cortos fueron de 2321 kg/ha para Soutomayor y de 2469 kg/ha para Clason. Entre las variedades de ciclo intermedio/largo evaluadas en 2022/23, los mejores resultados con mayor estabilidad se observaron en Sarandí y Klein 100 años, mientras que Pehuén, Guayabo y MS INTA 199 registraron un comportamiento superior respecto del promedio de la red (gráfico 3). En cuanto a las variedades de ciclo corto, se destacaron Aromo, Colihue (presentando en las condiciones experimentadas en 2022/23 la mayor estabilidad) y Gingko (gráfico 4).

Con respecto a los parámetros de calidad panadera, los valores promedios de la red de ciclo intermedio/largo se encontraron en 29% para gluten, 12% para proteína y 79 kg/hl para el peso hectolítrico. El cultivar más destacado, considerando rendimiento y calidad obtenida, fue Klein 100 años. Para las variedades ciclo corto tales indicadores fueron de 34%, 13% y 79 kg/hl respectivamente. En este caso, los cultivares con mayores rendimientos y parámetros de calidad obtenidos fueron Baguette 525 y Colihue.

Los documentos completos de los ensayos de cada región CREA pueden verse en Contenidoscrea.org.ar







¿Cuánto sabés sobre caña de azúcar?

El Test.



1. ¿Dónde se producen los mayores daños a las yemas de la caña de azúcar en el proceso de plantación mecanizada?

A. En el proceso de cosecha

B. En el transbordo

C. En la plantadora

2. ¿Qué es la bajada de bordo?

A. Labor que consiste en retirar el sector superior del cultivo para uniformizarlo antes del inicio de la cosecha.

B. Labor que consiste en retirar el exceso de tierra depositado sobre la caña semilla al momento de la plantación.

C. Labor que consiste en preparar la cama de siembra un mes antes de la plantación.

3. ¿Cuáles son las épocas más apropiadas para realizar siembra mecanizada de caña en Tucumán?

A. Entre septiembre y noviembre.

B. Entre mayo y julio.

C. Entre febrero y mayo.

4. ¿Para qué se emplea el canterizador?

A. Para seleccionar la caña semilla

B. Para preparar el suelo en franjas

C. Para preparar canteras de riego

5. ¿Cuál es el promedio de yemas viables por metro óptimo por lograr en una plantación mecanizada?

A. Entre 20 y 25

B. Entre 35 y 45

C. Entre 50 y 80

6. ¿Cuáles son las fases fenológicas del cultivo de la caña de azúcar?

A. Emergencia, macollaje, primer nudo, segundo nudo, tercer nudo y maduración.

B. Emergencia, macollaje, período de gran crecimiento y maduración.

C. Emergencia, macollaje, período de primer crecimiento, período de segundo crecimiento, maduración y llenado final.

Respuestas

- 1: A. Durante el proyecto CREA "Plantación Mecanizada de la Caña de Azúcar" -que duró tres años - se identificaron dónde se producen los mayores daños a las vemas en cada etapa del proceso de plantación mecanizada. Es así que se identificó que el mayor daño, aproximadamente un 30%, se produce en el proceso de cosecha. Los daños en el transbordo (auto vuelco) y en la plantadora son despreciables comparados con la cosecha.
- 2: B. Bajada de bordo es la última labor que se realiza en el sistema de plantación de caña de azúcar y consiste en retirar el exceso de tierra depositado sobre la caña semilla al momento de la plantación, nivelando de esa manera el terreno y confeccionando la forma final del surco. Su finalidad es facilitar la brotación y emergencia de los brotes. Es conveniente que la profundidad de la caña semilla, una vez bajado el bordo, este comprendida entre los 10 y los 12 centímetros
- 3: C. Las épocas tradicionales de plantación manual en las regiones cañeras de Tucumán son la estival (febrero/marzo), otoño-invierno (mayo/agosto) y primavera (septiembre/ octubre) Al considerar la plantación mecanizada, hay un factor que toma mucha relevancia, que es el de las heladas, lo que lleva a repensar la logística para evitar quedar sin semilla

disponible para la misma. Es por ello que los momentos de mayor uso de este sistema en esa modalidad son abril-mayo en caso que el lote provenga de soja -en donde hay que esperar la trilla para poder avanzar con la preparación de suelo y luego con la plantación- y febrero-marzo en caso de lotes que no vengan de soja, lo que puede resultar atractivo para anticipar la plantación e ir liberando superficie.

4: B. Se trata de una técnica que consiste en la preparación de suelo en franjas con laboreo reducido o de tráfico controlado. Esa preparación de suelo puede lograrse con distintos implementos, pero principalmente se conocen v utilizan los denominados canterizadores, que buscan preparar sólo la zona en donde se va a ubicar el surco de caña para crear una especie de maceta o cantero (de ahí su nombre), en donde transcurrirá la vida de la cepa. Tales implementos consisten en discos corta-rastrojo en su parte delantera (generalmente de 26 pulgadas de diámetro), seguidos por timones subsoladores con profundidades de trabajo que van de los 30 a 60 centímetros, donde algunos tienen adosados en las puntas de los timones alas de acero para aumentar la superficie de contacto con el suelo y así aumentar el ancho de roturación; luego van los cilindros rotativos equipados con cuchillas, las que giran entre 300 a 500 RPM (el accionamiento puede



LARTIRIGOYENOROMI



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)

WWW.LARTIRIGOYENOROMI.COM.AR

- MERCADO DE LINIERS
- REMATES TV
- INVERNADA & CRIA
- CAMPOS

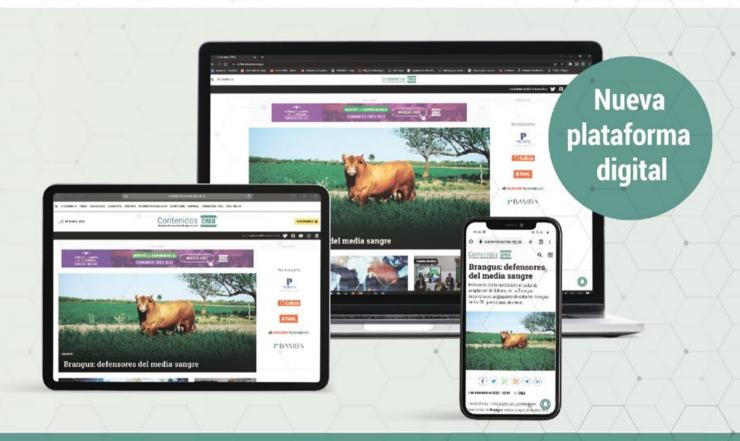
- REMATES FERIA
- REMATES DE CABAÑA
- DIRECTA FAENA



Contenidos CREA



Una usina de conocimiento agropecuario



Todo el conocimiento generado por la red CREA a un clic de distancia.

Sumate, acercate, conocenos. Escaneá el código para acceder



contenidoscrea.org.ar

Sigamos ampliando el campo de nuestra mirada.

ser mecánico a través de un cardán acoplado a la toma de fuerza del tractor o hidráulico a través de motores de este tipo accionados por bombas). El ancho de trabajo de estos implementos varía entre 70 a 90 centímetros y pueden hacer de uno a dos surcos por vez, dependiendo del equipo a utilizar.

5: A. El promedio de yemas viables por metro óptimo en una plantación mecanizada ideal sería entre 20 y 25. En la actualidad, porque aún las mejoras para minimizar los daños a las yemas están en pleno proceso y podría haber un porcentaje considerable de daños invisibles, el valor al que se aspira es 30 yemas viables a simple vista.

Resultados						
1	2	3	4	5	6	
А	В	С	В	А	В	
2 puntos	2 puntos	2 puntos	3 puntos	2 puntos	1 puntos	

Resultados		
Puntaje	Sus conocimientos sobre caña de azúcar son	
10	Óptimos	
7-9	Adecuados	
5-8	Regulares	
0-4	Insuficientes	

6: B. La caña de azúcar cuenta con cuatro fases fenológicas características: emergencia y establecimiento de la población inicial de tallos (brotación); macollaje y cierre del cañaveral; período de gran crecimiento (determinación del rendimiento cultural) y maduración (definición de la producción de azúcar).

Fuente. Plantación Mecanizada del Cultivo de Caña de Azúcar en Tucumán (2022). CREA



Plantación Mecanizada del Cultivo de Caña de Azúcar en Tucumán





Sos productor agropecuario,

nosotros también.



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

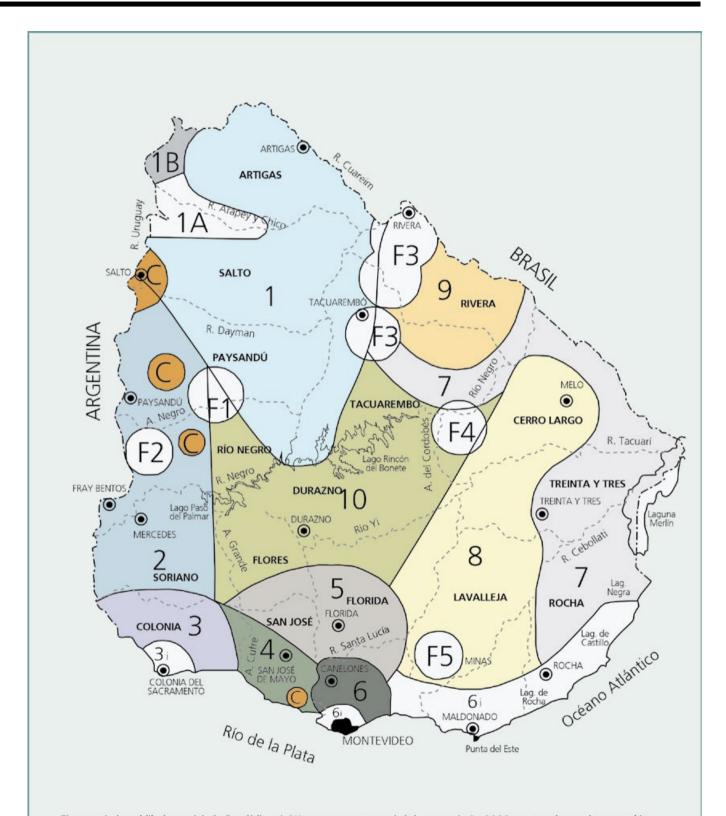


República Oriental del Uruguay Valores orientativos por zonas productivas

NOROESTE Agricultura Ganadería de ciclo completo Ovinos raza Merino NOROESTE Cuenca arrocera Ganadería de invernada NOROESTE	Artigas, Salto Este de Paysandú Oeste de Tacuarembó Sudoeste de Artigas Noroeste de Salto	2500 - 3200 2000 - 2800 2000 - 3000
Cuenca arrocera Ganadería de invernada		0.0
NOROESTE	Noroeste de Salto	2500 - 3500
Producciones intensivas	Noroeste de Artigas	S/D
LITORAL OESTE Soja, girasol, trigo, cebada Ganadería de invernada	Oeste de Paysandú y Río Negro. Soriano	6000 - 10.000 4000 - 5500
SUDOESTE Agricultura sin limitaciones Soja, maíz, girasol, trigo, cebada Cuenca lechera	Colonia Soriano	5000 - 10.000
SUDOESTE Inmobiliario	Zona de influencia de la ciudad de Colonia	8000 - 14.000
SUR Cultivos intensivos, riego Tambo, papa	San José y este de Colonia	4000 - 9500
CENTRO SUR Agricultura Tambo e invernada	Sudeste de Flores Sur de Florida	3500 - 5000
SUR Cultivos intensivos y horticultura	Sudoeste de Canelones	4000 - 9000
SUR Y SUDESTE Inmobiliario	Área de influencia de Montevideo y zonas balnearias	8000 - 20.000
LITORAL ESTE Soja. Cuenca arrocera tradicional Semillas forrajeras. Invernada Ganadería de ciclo completo	Rocha. Centro y este de Treinta y Tres Este y noreste de Cerro Largo. Cuenca de la laguna Merín Sudeste de Tacuarembó. Cuenca del río Negro	2500 - 3500 3000 - 3800
CENTRO ESTE Áreas agrícolas aisladas Ganadería de cría extensiva	Centrooeste de Cerro Largo. Oeste de Treinta y Tres. Lavalleja y norte de Maldonado Minas. Este de Florida	2800 - 4000 2600 - 3200
NORTE Ganadería de cría. Invernada Agricultura en expansión	Rivera y centronorte de Tacuarembó Norte de Cerro Largo	2500 - 3400 2800 - 3600
CENTRO DEL PAÍS Agricultura Ganadería de ciclo completo	Norte de Florida y este de Río Negro y Flores Durazno Centro Sur de Tacuarembó	3000 - 4000 2800 - 3600
F1 F2 F3	Centrosur de Paysandú y norte de Río Negro Centrooeste de Mercedes Este de Artigas y Salto, y oeste de Rivera y noroeste de Tacuarembó Oeste de Cerro Largo	3000 - 3500 3200 - 3800 2500 - 3500 2000 - 3500
	LITORAL OESTE Soja, girasol, trigo, cebada Ganadería de invernada SUDOESTE Agricultura sin limitaciones Soja, maíz, girasol, trigo, cebada Cuenca lechera SUDOESTE Inmobiliario SUR Cultivos intensivos, riego Tambo, papa CENTRO SUR Agricultura Tambo e invernada SUR Cultivos intensivos y horticultura SUR Y SUDESTE Inmobiliario LITORAL ESTE Soja. Cuenca arrocera tradicional Semillas forrajeras. Invernada Ganadería de ciclo completo CENTRO ESTE Áreas agrícolas aisladas Ganadería de cría extensiva NORTE Ganadería de cría extensiva CENTRO DEL PAÍS Agricultura Ganadería de ciclo completo CENTRO DEL PAÍS Agricultura Ganadería de ciclo completo	LITORAL DESTE Soja, girasol, trigo, cebada Ganadería de invernada SUDDESTE Agricultura sin limitaciones Soja, maiz, girasol, trigo, cebada Cuenca lechera SUDESTE Inmobiliario SUR Cultivos intensivos, riego Tambo e invernada SUR Cultivos intensivos y horticultura SUR Sudoeste de Canelones SUR Cultivos intensivos y horticultura SUR Sudoeste de Canelones SUR Cultivos intensivos y horticultura SUR Sudoeste de Canelones SUR Sudoeste de Canelones SUR Sudoeste de Canelones Cultivos intensivos y horticultura SUR Sudoeste de Canelones Sur de Florida Sur de Florida Sur de Florida Sur de Florida Sur de Florida Saladas Ganadería de ciclo completo CENTRO ESTE Areas agrícolas aisladas Ganadería de cría extensiva NORTE Ganadería de cría extensiva CENTRO DEL PAÍS Agricultura Ganadería de ciclo completo CENTRO DEL PAÍS Agricultura Ganadería de ciclo completo CENTRO DEL PAÍS Agricultura Ganadería de ciclo completo Centro Sur de Florida y este de Río Negro y Flores Durazno Centro Sur de Tacuarembó Centro Sur de Paysandú y norte de Río Negro Centro Sur de Paysandú y norte de Río Negro Centro Sur de Paysandú y norte de Río Negro Centrooeste de Mercedes Este de Artigas y Salto, y oeste de Ríorea Ceste de Cerro Largo Centrooeste de Tacuarembó Oeste de Cerro Largo

En el plano, corresponde a zonas citrícolas; i corresponde a valor inmobiliario.

FUENTE: COMPAÑÍA ARGENTINA DE TIERRAS S. A., con la colaboración de CALDEYRO VICTORICA BIENES RAÍCES (ROU) Última actualización: febrero 2023



El mercado inmobiliario rural de la República del Uruguay se caracterizó durante el año 2022 por una demanda sostenida, que en muchos casos quedó insatisfecha, debido a una escasa oferta, por lo cual el número de operaciones fue reducido, con valores algo superiores a los del año anterior en las zonas donde se encuentran los mejores campos.

Lo ayudamos a presupuestar



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

Productos veterinarios

	\$/u						
Orales		Aciendel x 5 I	16235,4	Antidiarreicos	\$/u	Estrepto-Pendiben x 5.000.0	1278,8
Axilur x 5 I	s/c	Bactrofly x 5 I	13505,5	Steclin C x 100 pastillas	s/c	Raxidal x 50 cc	6638,5
Suraze oral x 5 I	15778,4	Arrasa bovinos x 2,5 l	24235,1	Diafin 2 x 20 cc	1081,1	Reproducción	\$/u
Cyverm x 5 I	s/c	Curabicheras	\$/u	Tetraelmer x 100 pastillas	2905,2	Enzaprost DC x 20 cc	2784,3
Inyectables		Bactrovet Plata Aerosol x 4	850,8	Vacunas	\$/u	Ciclase x 20 cc 10 ds	2242,5
Axilur x 1I	10474,6	Curabichera Coopers Iíquic	11094,5	Brucelosis Rosembusch	120,0	ECP Estradiol x 10 cc	805,0
Fosfamisol x 500 cc	7395,3	Cacique Pasta x 950 g	6974,3	Mancha Gangrena y Entero	20,3	Estradiol R.J. x 100	s/c
Ripercol F x 500 cc	s/c	Carencias minerales	\$/u	Triple N (M.G Neumonia)	s/c	Específicos	\$/u
Endectocidas	1992	Glypondin x 248 cc	2068,0	Carbunclo Sanidad G. x dos	8,1	Mamyzin M iny. intram.	s/c
lvomec x 500 cc	6892,8	Suplenut x 500 cc	13317,9	Bioabortogen H	218,6	Mamyzin S iny. intram.	584,3
Dectomax x 500 cc	20719,0	Gluforal MF 500 x 500 cc	s/c	Biopoligen HS	236,8	Novantel Lactancia	s/c
Bagomectina forte x 500 cc	4755,8	Trivalico Ade x 250 ds	2981,0	Hemoglobinuria	34,8	Novantel secado	s/c
Bovifort x 500 cc	s/c	Nutrekid VM x 25 ds	1975,2	Bioclostrigen J5	66,0	Antisépticos y desinfecta	\$/u
Antiparasitarios externos		Magnecal Plus Zinc x 500	1934,0	Rotatec J5 x ds.	265,0	Cetriamon x 5 I	10834,0
Por aspersión		Energo MAG x 250 cc	1474,9	Queratoconjuntivitis x ds	s/c		
Triatix A x 1 I	s/c	Sales Minerales	\$/u	Antibióticos y Sulfas	\$/u		
Por inmersión		Uramol en panes x 15 kg	s/c	Terramicina inyect. x 500 cc	7733,0		
Aspersin x 250 cc	4834,5			Terramicina LA x 500 cc	16625,0		
Aciendel Plus x 1 I	6259.7	Carminativos	\$/u	Oxtra LA x 250 cc	s/c		
Sarnatox x 5 I	s/c	Bloker 80% x 20 I	31803,9	Tylan 200 x 250 cc	7509,0		
Cipersin x 5 I	33924,6	Rumensin bolos x unidad	4350,9	Micotil 300 (100 cc)	22453,6		

Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS	
Leguminosas	\$/kg
Alfalfa Haygrazer	1631,6
Alfalfa Don Enrique	1651,9
Alfalfa EBC 90	1814,0
Alfalfa Aurora	1510,0
Trebol rojo Redgold	1408,6
Trebol Blanco El Lucero	1388,4
Lotus Corniculatus	2077,5
Lotus tenius	2077,5
Meliotus Alba	760,1
Melilotus Madrid	922,2
Gramíneas	\$/kg
Agropiro alargado	780,3
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c
Rye Grass Anual Rio (diploide)	496,6
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploid	le 922,2

The second secon		The second secon	
R.G. Perenne Fleurial Hibr.	820,9	Grama Rhodes Tolga	s/c
Pasto ovillo Starly importado	s/c	Grama Rhodes callide	13,0
Pasto ovillo Porto	1023,5	Grama Rhodes Pioneer	s/c
Festuca tipo Palenque	841,1	Panicum Coloratum	7,5
Semillas para verdeos	\$/kg	Gatton Panic	3,6
Avena	172,3	Pasto llorón pelleteado	8,5
Centeno	172,3	Setaria Kazungula	s/c
Triticale	137,8	Setaria Naruk	13,0
Sorgo Forrajero común	304,0	*Origen: Bs As s/flete	
Semillas subtropicales	u\$s/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t
Brachiarias Brizanta Marandu	9,0	Sustituto Lacteo	641400,0
Brachiarias Brizanta Toledo	8,0	Arranque ternero guachera	98090,0
Brachiarias Humidicola	13,0	Recria ternera post guachera	86760,0
Buffel Grass Biloela	9,5	Alim pre parto vaca lechera	95990,0
Buffel Grass texas	3,8	Conc pre parto c/ sales anionica	s232000,0
Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	83930,0
Grama Rhodes Katambora	7,0	Conc prot 30% p/vaca en prod	117170,0

4 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10	10000
Destete hiper precoz	221410,0
Destete precoz	98090,0
Recria 16% prot. (post. destete)	77830,0
Balanceado engorde novillo	76690.0
Concentrado proteico 30% prot.	96810.0
Afrechillo de trigo	36600.0
Pellet de trigo	32000.0
Pellet de girasol 31%PB	54724.1
Pellet de girasol 26%PB	52697.3
Pellet de soja 41%PB	70938.6
Harina de soja 47%PB	73978.9
Pellet de cascara de soja de 12'	44590.0
	10

Insumos tambo

Minutolo	
Bretes espina de pescado	\$/u
con baranda para comedero	os
4+4	738082,0
6+6	1008288,4
8+8	1212970,3
12+12	1621895,8
14+14	1826577,7
16+16	2031040,5
18+18	2235560,2

Bretes a las par		\$/u	R
Modelo estándar		ψu	R
Estándar 4		610758.5	C
Estándar 6		870884.2	N
Estándar 8	1		N
Estándar 10	1	1413926,8	C
Estándar 12	1	1685228,9	C
Modelo reforzado			C
Reforzado 4		649109,0	C
Reforzado 6		831438,0	S
Reforzado 8	- 1	1195657,8	S

į			
	Reforzado 10	1477479,0	
	Reforzado 12	1759080,9	
	Comederos automáticos ma	nuales \$/u	
	M-100 manual	99492,1	
	M-300 manual	117462,0	
	Cepo automático	\$/u	
	Cepo Mod. A	749696,8	
	Cepo Potro Mod. G	1064170,5	
	Cepo Mod. B	373204,8	
	Silos para almac. de granos	\$/u	
	Silo cono excen. cap./ m*	210062,8	

Silo cono excén. cap.19 m°	336061.8
Silo cono central cap.25 m*	519069.5
Silo cono central cap. 52 m	818800,3
Bombas estercoleras	\$/u
M-200 T	464588,5
M-500 T	650862,1
Accesorios para crianza	\$/u
Estaca completa con balde	6854,9
Capas p/ ternero sin abrigo	3151,3
Capas p/ ternero con abrigo	3655,3
Jaula p/ crianza de terneros	98418,2



Mejoras	\$/u
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	s/c
Alambre 17/15 X 1000 m. San M	lartin s/c
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c
Alambre boyero AR 1.83 m .	25880,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	820,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	820,0
Alambre Pua Bagual.	24634,0
Poste quebr. de 3 m super.	9300,0
Poste quebr. de 3 m común.	8800,0
Poste quebr. de 2,4 super.	6200,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	4150,0
Poste itin entero 2,4m.	3500,0
Poste itin entero 2,2m.	2950,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	2350,0
Poste metalico 2.20 m.	s/c
Poste metalico 2.40 m.	s/c

100				
\$/u	Tranqueron a palanca.	12300,0		
s/c	Tranqueron a crique.	23200,0		
s/c	Electrificador 40 km/12v.	34354,0		
s/c	Electri. picana 120 km 12 v.	53622,0		
0,08	Electrificador 40 km/220v.	34354,0		
20,0	Electri. picana 60 km 220 v.	40265,0		
20,0	Carretel electroplástico 500m.	3231,0		
34,0	Manija plastica aislante.	513,0		
0,00	Aislador, ajust. p/varilla hierro c/ga	n 99,3		
0,00	Aislador esquinero (polietileno).	115,0		
0,00	Aislador para clavar (polietileno).	29,8		
50,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	623,0		
0,00	Varilla de hierro con rulo.	615,0		
50,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	s/c		
50,0	Torniquete Nº 8 negro.	600,0		
s/c	Torniquete Nº 6 negro.	500,0		
s/c	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	1310,0		

)	Tranq. 3m tab.1x4 ModO cur pay	36550,0
)	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchio	0.30100,0
)	Casilla manga d 6mt.	922600,0
)	Casilla d operación d 3,6mt.	1112700,0
)	Cepo Anchico liviano	231200,0
)	Puerta aparte curup parag 1,5m.	38200,0
)	Tranca adicional a manga 4 púas	114000,0
)	Embarcadero 1,7m altax 4m.	301300,0
3	Molino máq.rueda y cola de 8"	200800,0
)	Molino máq.rueda y cola de 10".	339535,0
1	Torre hierro galvanizada de 27".	209416,0
)	Torre 10" p/molino de 8"	86792,0
)	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	25622,0
	Bebedero chapa galvaniz.x 2,5m.	76504,0
)	Bebedero chapa galvaniz.x 5m.	108803,0
)	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	19348,0
ø		

Maquinaria agrícola

TRACTORES	u\$s/u					
Valtra		Apache		EMBOLSADORA		
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Fru	tero s/c	Mod. 54000 5 m.	158740,0	Mainero	\$	
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	53647,0	Mod. 54000 6 m.	521761,8	Embolsadora 2230 70 m	3191445,0	
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	56469,0	27000 20 lineas a 40 cm	185394,0			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	69556,0	27000 22 líneas a 52,5 cm	277405,0	PULVERIZADORAS		
Agco		27000 16 lineas a 40 cm	162797,0	Tilo		
BT 170 (170 HP) 4x4	163908,0	27000 26 líneas a 52,5 cm	304962,0	Mod. Matrix	190000,0	
BT 190 (190 HP) 4x4	165946,0	Agrometal		Mod. Matrix 4 x 4	199000,0	
BT 210 (190 HP) 4x4	195368,0	TX Mega 9/52 9 surcos a 5	18978922,8	Mod. Evolución 1	178000,0	
S293 (290 HP)	314943,0	TX Mega 13/52 13 surcos a	25277260,3	Mod. Impactus	185000,0	
Massey		TX Mega 16/52 16 surcos a	29640797,1			
MF2615 (49HP)	34760,0	TX N Mega 9/52 9 surcos ε	18448707,1	SEGADORA		
MF2625 (63HP) 4X2	36462,0	TX N Mega 13/52 13 surco	25819231,5	Agco		
MF2625 (63HP) 4X4	43489,0	TX N Mega 16/52 16 surco	29421900,8	Mod 1372	55566,0	
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX Mega 18/52 18 surcos a	39779144,4			
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	TX Mega 26/52 26 surcos a	50463719,1	CASILLA RURAL	\$/u	
MF4292 4X4 (117 HP)	88014,0	TX N Mega 18/52 18 surco	42666954,9	Rural Tec	2000000	
MF4297 4X4 (129 HP)	87496,0	TX N Mega 26/52 26 surco	49831149,1	RS 510	4140000,0	
MF4299 4X4 (140 HP)	s/c	COSECHADORAS		RS 660	4590000,0	
MF7350 4X4 (159 HP)	145875,0	Massey	u\$s/u	RS 780	5058000,0	
MF7370 4X4 (180 HP)	163908,0	MF 9790 4x2 350 HP c/plat	805384,0			
MF7390 4X4 (200 HP)	175530,0	Challenger				
MF7415 4X4 (225 HP)	195368,0	CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/pl	595800,0			
MF7620 4X4 (200 HP)	s/c	FORRAJERAS				
SEMBRADORAS	u\$s/u	Class				
Giorgi		Jaguar 980	s/c			
44 lineas a 19 cm	47517941,5	Jaguar 960 Equipo	s/c			
28 lineas a 19 cm	28858648.0					

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$s	IMIZET (Imazetapyr 10%)	9,9	Fungicidas	u\$s/l	Signum (pack 302)	7,4
2,4 D 50% sal amina (M)	4,3	Gesagard 50	11,5	Amistar Xtra (M)	39,6	Fertilizantes	u\$s/t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	14,0			Thiram	s/c	Fosfato diamónico	915,0
Axial	49,6	Insecticidas	u\$s/I	Allegro	17,8	Superfosfato Triple	840,0
Authority	35,0	Cipermetrina 25%	8,4	Coadyuvantes	u\$s/l	Urea granulada	600,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Clorpirifos 48% (M)	8,0	Eco Rizo Spray	27,0	UAN	650,0
Dual Gold	16,0	Fighter Plus	69,0	Rizo Spray Extremo	18,0	Microstar CMB	3,6
Flurocloridona	22,0	Curasemillas	u\$s/kg	Rizo Spray Integrum	19,3		
Clorimuron	50,0	Dividend	s/c	Silwet L Ag	s/c	Semillas agrícolas	u\$s/u
Glifosato común 54%	8,3	Guapo 60% FS	s/c	Inoculantes	u\$s/u	Girasol hlb. (M)	210,0
Galant LPU (M)	9,0	Maxim Evolution	56,6	Dakar 502	7,1	Trigo fiscalizado	23,2
Metsulfuron Metil 60%	50,0	Maxim RFC	44,0	Rizoderma soja	6,6	Soja RR x 40 kg	32,0
Paraquat	5,0	Gaucho 60% FS (M)	s/c	Rizo Liq Top II	4,5	Sorgo granifero hib. (M)	7,0



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

Empresas Consultadas:

Ins. Vet.: Campo y Asoc. 4942-5521;Agroq.: Lartirigoyen 02344-452057, Rizobacter 2477-409400; Semillas: E. Baya Casal S.A. 4896-2600.

Raciones/Alimentos: Brassicas SA 4394-6097; Santa Sylvina 03471-499071; Artículos Rurales: Lago Rural 4301-6514. Maq. Agrícola: Apache 03471-471349; Valtra 4719-6072; John Deere 0341-4718002; Giorgi S.A 03464-493512; Agco Arg 4469-7863/7880; Agrometal 03468-471311; Tilo +54 341 6596681

Ins. Tambo: Minutolo S.R.L 4241-4496; UTA: Valores provistos por contratistas.



Apuntes

Congreso Lechero CREA

El próximo 14 y 15 de junio en la ciudad de Rosario, Santa Fe, se llevará a cabo el Congreso Lechero CREA con el lema "Ver, sentir, hacer".

La iniciativa, destinada a la comunidad tambera argentina, pondrá el foco en las cuestiones clave del sector, además de crear un ámbito de intercambio específico para la actividad.

Durante el evento, se analizarán las variables que explican las brechas productivas y económicas presentes en la actividad a partir

de información proveniente de gestiones y censos CREA.

Santiago de Ponti y Federico Sedevich mostrarán casos de empresas destacadas en la implementación de tecnologías de procesos.

También se expondrán las tendencias relativas al futuro del tambo en lo que respecta a innovaciones tecnológicas, bienestar animal, ambiente, trabajo y vínculo social. Al respecto, habrá importantes aportes, tanto de referentes internacionales como locales, entre los cuales se encuentran los líderes de los proyectos CREA Factor Humano en Tambo y Gestión Ambiental (GAC).

"La lechería está atravesando un momento bisagra, que involucra cambios grandes en muchos paradigmas. Por ello resulta esencial disponer de un espacio de reflexión propio que, lejos de los factores coyunturales, nos ayude a imaginar y planificar el futuro de la actividad", comentó Gonzalo Berhongaray, líder de Lechería de CREA.

"Los verdaderos protagonistas del Congreso Lechero CREA serán los propios empresarios del sector que están realizando transformaciones o diseñando nuevas maneras de gestionar los recursos; no se trata de cuestiones teóricas, sino de casos concretos, lo que explica el lema: Ver, sentir, hacer", añadió.

Entre los expositores del evento, que será presidido por José Quintana, se incluyen Marcos Gallacher, Horacio Larrea, Enrique Bombal e integrantes del grupo CREA de afinidad de tambos robotizados, entre otros.





N.° 510 Abril 2023

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.° 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.orq.ar

PUBLICIDAD

(011) 4382-2076/79. publicidad@crea.org.ar Sarmiento 1236, 4.° 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

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



LA RED RURAL

CON LOS PROFESIONALES DEL AGRO

SEBASTIÁN SALVARO



SÁBADOS DE 6 A 8 HS **5 MICROS DIARIOS**

LUNES A VIERNES EN LA PROGRAMACIÓN CENTRAL

El medio elegido por la nueva generación de agroempresarios conectados con las nuevas tecnologías integradas para producir valor.

- 💆 @redruraloficial
- 🜀 @laredrural
- f @laredrural
- 11.6974.9431

PRODUCCIÓN INTEGRAL

PAMPA

COMUNICACIÓN PARA EL AGRO



DESARROLLADO CON LAS LAS NUEVAS NORMAS CREA

Con Synagro tu gestión de nuevas normas CREA es más sencilla, implementa de manera simple y con un acompañamiento personalizado.



AGRICULTURA GANADERÍA MAQUINARIAS GERENCIAMIENTO APP MOBILE Y MUCHO MAS...

www.synagroweb.com

