



Experiencia CREA

Diferentes maneras de obtener valor de la red



**Desafíos del girasol
en la nueva campaña**
Visión del representante
CREA en Asagir.



Ampliar la mirada
Visita a la zona productiva
del Valle Medio, en el
noroeste de Río Negro.

Financiación Galicia Rural

Comprá insumos y
hacienda en pocas horas.



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

Volkswagen asistencia 24 h 0-800-666-3434



Nueva Amarok V6 258 cv



**La más indomable
de las Amarok**

volkswagen.com.ar



Utiliza y
Recomienda



Shell
HELIX



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

Garantía
6
años
o 150.000 km

Editorial



CREA: una experiencia única

En los últimos dos años tuve oportunidad de viajar por todo el país. Así pude conversar, compartir con muchos de ustedes y comprobar personalmente que las personas CREA interpretamos de diferentes maneras el valor que supone ser parte de la red.

Claro que hay un factor común: la pertenencia al sector agroindustrial. No obstante, existen maneras diversas y múltiples de relacionarse con la red en función de cada persona, de su perfil profesional, sus intereses y su situación particular, tanto para los representantes de las empresas, como para los colaboradores, técnicos, el equipo CREA y tantos representantes de otras entidades y sponsors con los que trabajamos continuamente.

Algunos de nosotros hemos llegado a CREA buscando apoyo en momentos de dificultad. Otros, atraídos por la misión de la organización. Muchos se acercaron en busca de una comunidad de la cual participar activamente. Y otros pueden haber deseado contribuir a una causa que los apasione, formarse técnicamente, crecer como individuos, adquirir nuevas habilidades, desarrollar competencias o apuntalar la profesionalización de sus empresas.

Sin importar la razón, todas las personas que formamos parte de CREA nos enriquecemos en algún sentido. Sin embargo, nuestra participación es mucho más valiosa cuando la ponemos en términos de lo que somos capaces de dar. Porque cada uno de ustedes aporta su granito de arena, su recorrido personal y profesional, sus aprendizajes y su dedicación para hacer de CREA un espacio en el que construimos comunidad y generamos impactos positivos en los ámbitos privados y públicos, a escala, y con la convicción de que debemos involucrarnos para transformar la realidad.

Cada experiencia trae consigo una historia única y valiosa que nos enriquece. Juntos seguimos avanzando hacia nuestra misión, con un propósito común y unidos en nuestro compromiso con una causa compartida: la de hacer de nuestro país una tierra de consensos y oportunidades.

Quiero agradecer a cada una de las personas CREA por su generosidad, perseverancia y capacidad de sobreponerse ante la adversidad. ¡Gracias por hacerlo posible! Sigamos adelante juntos.

Un abrazo.

Santiago Negri
Presidente de CREA

CREA

Consortios Regionales de
Experimentación Agrícola

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

Presidente	Santiago Negri
Vicepresidente	Jorge Sáenz Rozas
Secretario	Martín Kenny
Prosecretario	Mauricio Davidovich
Tesorero	Eugenio de Bary (h)
Protesorero	Guillermo Zorraquín
Vocal titular	Fernando de 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 Pietrantuono; Litoral Sur: María Gaynor; Norte de Buenos Aires: Lucas Gandolfi; Centro: Matías Lanz; Sudoeste: Bernardo Lulhe; Sudeste: Eliseo Zavala; Semiárida: Néstor Albizúa; Norte de Santa Fe: Diego Dalla Fontana; Este: Jorge Olmedo; Sur de Santa Fe: Sergio Serra; Santa Fe Centro: Darío Beltramo; 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 Rodríguez; Marcelo Carrique; Germán Weiss; Oscar Alvarado (†); Rafael Llorente; Juan Balbín; Alejandro Blacker; Francisco Iguerabide; Francisco Lugano; Michael Dover.
Ex vicepresidente: Adriana Arnaldo.

Socios honorarios

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

Coordinadores regionales

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

Director Ejecutivo

Cristian Feldkamp

Equipo de dirección organizacional

Investigación y Desarrollo: Ariel Angeli
Metodología y Desarrollo Personal: Francisco Mourino
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 



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



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





Sumario



Nota de tapa

10 | La experiencia CREA

Diferentes maneras de obtener valor.

14 | En pleno proceso de profesionalización

La experiencia de la familia Faggiani.

18 | “Soy un agradecido por el apoyo recibido”

La posibilidad de analizar una situación desde diferentes ángulos le permitió a Mauricio Alberdi tomar las riendas de su empresa.

22 | El valor de ser parte de la red CREA

Bruno Sovieri y su equipo de trabajo lograron reconvertir la empresa para incorporar nuevos negocios ganaderos.

26 | Gestionar en un marco de confianza

Cómo fue el proceso de crecimiento de la empresa familiar del tambero Javier Linari.

32 | El desafío de la sostenibilidad

Exposición de Jorge González Montaner en la Jornada de Granos Finos de la región Mar y Sierras.

38 | Una evaluación integral de los ensayos de trigo

A través de la plataforma DATex.

44 | Los desafíos del girasol en la nueva campaña

La visión del representante CREA en Asagir.

50 | Tecnología de procesos para planteos ganaderos

Estrategias productivas y económicas para el servicio de vaquillonas.

54 | ¿Cuánto sabés sobre recría bovina?

El Test.

58 | Ampliar la mirada

Visita del CREA Armstrong Montes de Oca a la particular zona productiva del Valle Medio, en el noroeste de Río Negro.

66 | Gestión del clima organizacional

Cómo potenciar equipos de trabajo

72 | Seguros de retiro para retener talentos

En qué consiste la herramienta.

76 | El precio de la tierra

78 | Lo ayudamos a presupuestar

82 | Apuntes

AGRADECEMOS a las empresas que apoyan la generación de contenidos CREA

Patrocinantes



Auspiciantes



www.crea.org.ar

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

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

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





La experiencia CREA

Diferentes maneras de obtener valor.



La dinámica de la metodología CREA es objetiva, al igual que las herramientas y posibilidades disponibles al integrar la red del Movimiento. Sin embargo, la experiencia CREA es siempre subjetiva.

Las motivaciones que se encuentran detrás de la iniciativa de sumarse a la red son múltiples porque dependen de los intereses, la cultura y la situación particular de cada empresa. Además, van cambiando con el tiempo a medida que las organizaciones y familias evolucionan para hacerle frente a nuevos desafíos.

La riqueza de los intercambios que se producen en el ámbito CREA reside precisamente en la posibilidad de contar con la experiencia de aquellos que ya atravesaron diferentes situaciones para determinar una *hoja de ruta* de las alternativas disponibles, de manera tal de elegir la más adecuada, o bien de recibir una mirada fresca, no sesgada, que entienda a la empresa y hacia dónde quiere ir.



Gerónimo Courel, líder de Funcionamiento de CREA.

Y si, por casualidad, toca enfrentar una situación novedosa en la que no haya antecedentes inmediatos que operen como referencia, siempre será más conveniente atravesarla con la ayuda y el apoyo de pares y profesionales.

Como líder del área de Funcionamiento de CREA puedo elaborar un *mapa* de las muchas funciones –valga la redundancia– que los integrantes de la red CREA le atribuyen a la organización. Desde las posibilidades de recibir una “auditoría” productiva y económica hasta conformar un ámbito en el cual se propicie un proceso de profesionalización empresaria. Desde brindar un apoyo técnico y moral para resolver un problema hasta constituirse en una fuente de consulta permanente sobre información clave del negocio y de eventuales oportunidades. Todas son igualmente válidas.

La diversidad presente en la red CREA no sólo es productiva o regional, sino también empírica, porque cada integrante vive la experiencia CREA de manera diferente. Quienes estamos al servicio de la red, debemos propiciar que cada una de tales experiencias se desarrolle favorablemente.

La multiplicidad de inquietudes que surgen a medida que las empresas crecen, pueden ser diversas incluso en una misma familia empresaria, razón por la cual en los últimos tiempos la red CREA dejó de ser un ámbito exclusivamente técnico para cubrir aspectos mucho más amplios que hacen al desarrollo de las personas y las empresas en sus comunidades y regiones.

Por último, para algunos integrantes de la red, CREA es también un vehículo a través del cual proyectar a nivel nacional su visión del sector como *locomotora* de desarrollo del país. ☒

Gerónimo Courel

Líder del Área de Funcionamiento de Metodología y Desarrollo Personal de CREA

LA TRANQUILIDAD DE UNA BUENA DECISIÓN

ACTIVÁ TU CAMPAÑA DE GRANO FINO

CON EL EQUIPO LÍDER EN SIEMBRA



ADX

3DX-MAGNA

MX MAX

SEMBRÁ MÁS Y MEJOR **CON AGROMETAL**





Grupo CREA Santa María.

En pleno proceso de profesionalización

La experiencia de la familia Faggiani.

En los años 90, la ganadería no sólo fue perdiendo superficie respecto de la agricultura, sino que, además, quedó en muchos casos confinada en ambientes de bajo potencial productivo. Al tomar las riendas de la empresa familiar, localizada en Viamonte (Córdoba), Mirtha Germena y Raúl E. Faggiani se propusieron compensar esa situación por medio del desarrollo del negocio genético.

Los frutos de esa iniciativa se aprecian en la actualidad, dado que, por ejemplo, en 2022 Cabaña El Señuelo, de Agroservicios Latisana S.A., logró presentar cuatro campeones en la Exposición Rural de Palermo en las categorías *ternera menor Angus*, *vaca con cría Angus*, *toro dos años mayor Angus* y *toro junior Brangus*.

En los últimos años, sus hijos Raúl (h) y Marcos llevan adelante un nuevo desafío: la profesionalización de la empresa familiar. Con ayuda de un consultor (Carlos Peñafort), los empresarios, que además gestionan 4500 hectáreas agrícolas e integran el CREA Santa María (región Sur de Santa Fe), comenzaron a trabajar en la definición de los roles internos y en el diseño de manuales de procedimientos críticos para protocolizar los diferentes procesos ganaderos.

“La protocolización de tareas, además de ofrecer una capacitación adecuada a los equipos de trabajo, genera una gran cantidad de datos, y eso determina que sea necesario empezar a digitalizar la mayor parte de los procesos para evitar perder tiempo en la toma de registros y generar información en tiempo real”, explica Raúl (h).

“A veces hemos tenido que ir un poco más despacio, porque no tiene sentido entusiasmarse con una tecnología sin antes haber atravesado el proceso necesario para poder implementarla”, añade.

Además de la gestión de los negocios ganaderos y agrícolas, los hermanos dedican muchas horas a la semana a definir lo que se espera de cada puesto y procedimiento en función de la misión empresarial. Tienen programadas también dos reuniones anuales del consejo de familia.

“El proceso de cambio cultural en la reorganización nos involucra a todos y, por supuesto, requiere un esfuerzo adicional, pero es esencial para consolidar el objetivo de crecimiento de la empresa en un marco de sostenibilidad”, afirma Marcos.

En dos establecimientos ganaderos localizados en Viamonte cuentan con unos 250 vientres, tanto de pedigrí Angus (colorado y negro) y Brangus como de receptoras de embriones, además de un rodeo de 840 vacas y vaquillonas puro controlado comercial.

La empresa comercializa 70 toros puro controlado por año, además de semen y embriones, que, en parte, se venden a través de la plata-

forma Mercado GenGanar, en la cual participan como *inversores ángeles*.

Con un 100% de reposición propia, el desafío que tienen entre manos en términos productivos es alcanzar un rodeo de, al menos, 1000 vientres puro controlado, para lo cual resulta indispensable eficientizar al máximo posible la gestión de recursos forrajeros presentes en sendos establecimientos.

“Primero evaluaremos la capacidad máxima de carga animal de los establecimientos actuales y eventualmente se analizará la posibilidad de arrendar otro campo para cumplir con la meta de los 1000 vientres; el crecimiento debe transitarse de manera simple y organizada, con el apoyo de la tecnología para agilizar tareas y contar con información útil en tiempo y forma”, remarca Raúl (h).

Los rodeos de puro controlado –categorizado por estado de gestación en cabeza, cuerpo y cola– reciben inseminación a tiempo fijo y luego un repaso con toros de pedigrí.

“Todos los animales tienen su caravana. Cuando las vacas paren, un recorredor consigna en una carpeta de partos el número de caravana de la vaca y del ternero, el peso, el sexo, si es negro o colorado y la fecha de nacimiento”, explica Federico Dogi, director técnico ganadero de la empresa. “Si tras un control sanitario se determina que el ternero debe ir a la enfermería, se lo lleva junto con su madre”, añade.

Si bien actualmente emplean planillas en papel, los seis recorredores ganaderos pronto usarán una aplicación digital que volverá más ágil esa tarea, además de permitir un seguimiento de la información en tiempo real.

Para procesar los registros, utilizan el programa Huella, que permite gestionar la trazabilidad productiva y genealógica por medio del seguimiento de los datos de movimientos de animales desde el nacimiento hasta la venta.

Además de promover el uso eficiente del campo natural y de las pasturas a base de alfalfa, buena parte de la intensificación se sostiene en la distribución de raciones en silos de autoconsumo y en raciones totalmente mezcladas (TMR por sus siglas en inglés), las cuales son elaboradas en base a grano y silo de maíz y expeller de soja.

“El seguimiento sistemático del presupuesto forrajero y el consumo de raciones nos per-

mite ir ajustando la oferta con la demanda de alimentos requerida por el rodeo, de manera tal de anticiparnos a cualquier eventualidad”, señala Raúl (h).

El año pasado, cuando se vieron venir el desastre climático que finalmente afectó al ciclo productivo 2022/23, comenzaron a instrumentar destetes anticipados para mantener la condición corporal de las vacas.

“El objetivo es superar una preñez del 90%, algo que venimos cumpliendo en los últimos tres ciclos; la campaña 2022/23 presentó condiciones desafiantes, pero estimamos que lograremos alcanzar o acercarnos a la meta”, proyecta Raúl (h).

Así como Raúl E. Faggiani y su esposa Mirtha Germena dedicaron grandes esfuerzos a mantener vivo el legado de los abuelos Irene y Ernesto, los hermanos Faggiani trabajan para consolidar la empresa de tercera generación, de manera tal que el día de mañana puedan

disponer de bases sólidas para enfrentar los desafíos que deberán asumir las nuevas generaciones.

“El ámbito CREA nos resulta muy enriquecedor porque es de vital ayuda para el proceso de profesionalización que estamos emprendiendo; el grupo es un pilar fundamental para toma de decisiones estratégicas”, resalta Marcos.

Cabaña El Señuelo es reconocida en el mercado por lograr reproductores Angus medianos, rústicos y de buen desarrollo corporal con precocidad y fácil terminación a pasto.

“Creemos que la producción mixta es necesaria para contar con empresas más sólidas al diversificar riesgos y lograr sinergias entre ganadería y agricultura. Cada región, empresa y campo debe encontrar el espacio adecuado para la actividad pecuaria; en nuestro caso, eso se logra con la genética en ambientes que no compiten con la agricultura”, resume Raúl (h). ❏



NORDHEIMER

CAMPOS Y ESTANCIAS

+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.



EN TODO EL TERRITORIO

+ 0810-777-CAMPOS (226767)

+ 549 11 2523 3584

nordheimer@nordheimer.com



VER CAMPOS



www.nordheimer.com

“Soy un agradecido por el apoyo recibido”

La posibilidad de analizar una situación desde diferentes ángulos le permitió a Mauricio Alberdi tomar las riendas de su empresa.



Mauricio Alberdi dedicó la mayor parte de su carrera profesional a gestionar una consignataria de hacienda en la localidad bonaerense de Laprida. Así fue como conoció a varios empresarios integrantes de la red CREA. Y comenzó a sentir curiosidad por la particular manera que tienen para trabajar y resolver problemas y desafíos. En 2007, cuando su padre comenzaba a *soltar las riendas* de la empresa familiar –que también

incluye la producción ganadera–, tomó contacto con Nora Mailland, coordinadora de la región CREA Mar y Sierras, para empezar a participar en reuniones CREA y conocer de primera mano cómo funcionaba la *cocina* del asunto. Su entusiasmo contagió a otros empresarios de la zona, hasta que en 2007 lograron dar vida al grupo CREA Nuestra Señora de las Pampas (región Sudoeste), que arrancó con un puñado



de integrantes hasta llegar a los actuales 11 miembros.

“El grupo resultó esencial para analizar desde diferentes ángulos una misma situación a partir de la experiencia y el conocimiento de otros empresarios, compartidos en un marco de honestidad”, explica Mauricio.

“Es fundamental contar con opiniones calificadas que puedan ayudarte con objetividad a calibrar el proceso de toma de decisiones dentro de tu empresa”, añade.

En ese sentido, gracias al apoyo del grupo, Mauricio logró ordenar su empresa ganadera, que venía con un nivel de endeudamiento no sostenible, lo que lo condujo a ajustar la estructura del planteo de cría y re cría que emprende en campo propio y arrendado.

En los últimos años de su padre –quien falleció el año pasado– Mauricio se concentró en la gestión productiva, mientras siguió desarrollando la actividad de consignatario, aunque de manera esporádica.

“A partir de intercambios realizados en el ámbito del CREA decidí reabrir la consignataria en Laprida para aprovechar mis conocimientos y contactos en ese negocio, dado que, con una escala pequeña, resulta necesario diversificar el flujo de ingresos”, apunta.

La gestión productiva del establecimiento quedó en manos de un encargado, quien maneja un rodeo de unas 170 vacas y también hace re cría cuando las condiciones ambientales y comerciales son propicias.

“En los últimos años, gracias a los buenos indicadores reproductivos alcanzados y a los ingresos generados por la consignataria hemos podido retener vientres para hacer crecer a la empresa ganadera”, explica.

La coyuntura climática y económica no es la mejor para el negocio, pero el empresario cree que la actividad logrará encontrar las condiciones necesarias para expresar su potencial de crecimiento. Por lo pronto, no queda otra que atravesar este escenario.

“En los últimos tiempos es indispensable dedicarle tiempo y esfuerzo a la gestión de la comercialización de hacienda. Aparecen pocos animales, por lo que lleva tiempo armar tropas uniformes que se amolden a los requerimientos de las distintas demandas”, sostiene.

Por el momento, sus tres hijos –dos en la universidad y el tercero en el secundario– no manifestaron vocación de continuar con la empresa familiar. Mauricio indica que lo prioritario es que puedan seguir su vocación, más allá de que ésta coincida o no con la actividad agropecuaria.

“Estoy muy agradecido, tanto al grupo como a la red CREA, por el apoyo recibido cuando tuve que ordenar la situación de mi empresa familiar. CREA nunca te *suelta la mano* en las circunstancias difíciles que todo empresario del agro tiene que atravesar en algún momento, y lo hace no sólo con calidez, sino también con opiniones sólidas sustentadas en información verificable”, concluye Mauricio. ❏



Mauricio Alberdi, integrante del CREA Nuestra Señora de las Pampas.



TOYOTA



SIENDO MIEMBRO
TREOS TE BRINDA
BENEFICIOS EXCLUSIVOS!



COROLLA



YARIS



ETIOS

CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.



HIACE



HILUX

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

CONTACTO COMERCIAL: FERNANDO MONTAOS



EMAIL: FMONTAOS@TREOS.COM.AR



CELULAR: (011) 15- 4407-2877



TREOS
TOYOTA
CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840, VICENTE LOPEZ

WWW.TREOS.COM.AR



El valor de ser parte de la red CREA

Bruno Sovieri y su equipo de trabajo lograron reconvertir la empresa para incorporar nuevos negocios ganaderos.

Bruno Aldo Sovieri, economista con un master en finanzas, comenzó a gestionar en 2017 un establecimiento familiar –localizado en el sudeste bonaerense– en el cual se llevaba adelante un planteo de cría extensivo con un bajo nivel de incorporación de tecnología.

Al evaluar el estado de situación de la empresa, comprendió que los recursos disponibles estaban completamente desaprovechados, dado que las 9000 hectáreas propias, además de cría, tenían condiciones para implementar un sistema ganadero de ciclo completo.

Bruno y su equipo de trabajo lograron reconvertir la empresa para incorporar nuevos negocios: recría y terminación de hacienda, y venta de vaquillonas preñadas y de terneros con capitalización en el establecimiento en el marco de acuerdos contractuales.

Para potenciar el proceso de crecimiento arrendó dos campos ganaderos en la zona y tomó créditos con condiciones muy convenientes, los cuales terminaron teniendo tasas de interés reales negativas (que en algunos casos mantienen a la fecha una tasa del 20% anual en pesos argentinos).

Pero el ímpetu transformador de Bruno *colisionó* con la cultura imperante en la empresa, la cual venía de décadas de trabajar a un ritmo muy tranquilo y sin recopilación de registros que permitiesen tener un *tablero de control* adecuado para monitorear cada uno de los procesos.

Por tal motivo, en 2020 tomó la decisión de sumarse al CREA Castelli-Belgrano (región Sudeste), donde tomó contacto con otros pares

que ya habían recorrido –algunos hace tiempo– el camino que él está comenzando a transitar.

“Las empresas del grupo, que tiene un perfil marcadamente ganadero, nos muestran el horizonte al que podemos llegar nosotros y además nos facilitan las herramientas para cumplir con ese propósito”, explica Bruno.

Sobre la base de recomendaciones realizadas en el ámbito del CREA, inició un plan de inversiones para readecuar la infraestructura del establecimiento familiar en lo que respecta a aguadas, alambrados y viviendas, además de implementar mejoras productivas orientadas a maximizar la productividad de los recursos.

Adicionalmente, contrató los servicios de una consultora (Aqnitio) para evaluar el estado de la situación organizacional e implementar mejoras diseñadas a eficientizar el funcionamiento de los procesos que se llevan a cabo en la empresa.

En ese marco, próximamente se incorporará un gerente de producción, que tendrá a su cargo esa área crucial, de manera tal que Bruno pueda destinar el 100% de su tiempo a su rol de gerente general con especial énfasis en la gestión financiera de la empresa.

“Mucho de lo logrado hasta el momento con ayuda del CREA y del asesor, Sebastián Villena, comenzará a consolidarse cuando el proceso de reorganización se haya concretado”, apunta Bruno.

Cuando ya se venía venir un verano complicado en términos climáticos, el empresario comenzó a destetar terneros a partir del mes de noviembre para pasarlos a corrales de inicio, de manera

tal de *liberar* campo y ajustar la carga animal con la oferta proyectada de recursos forrajeros. De este modo, logró afrontar el desastre climático del ciclo 2022/23 con mayor holgura.

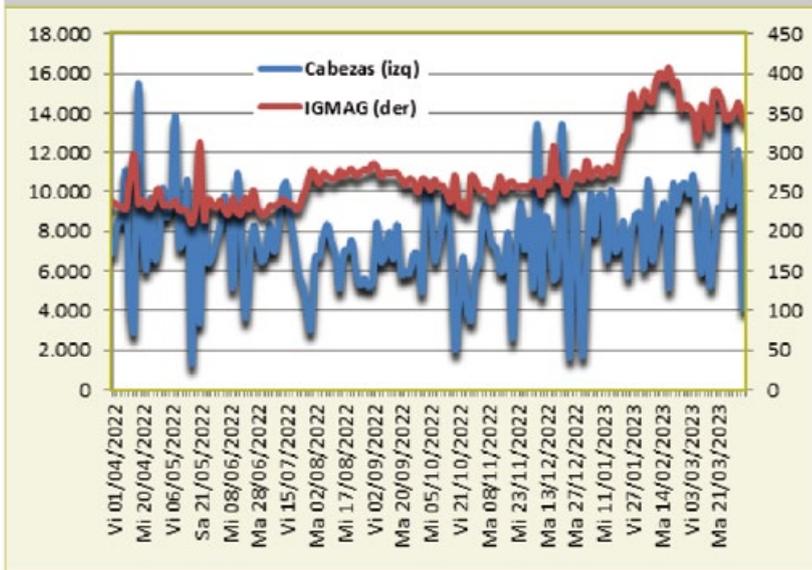
“Por primera vez en el presente ejercicio logramos un 88% de preñez gracias al destete precoz y a los corrales de inicio, junto con un seguimiento estricto de la condición corporal del rodeo de vacas. Nos colma de orgullo haberlo logrado en una campaña tan difícil”, expone. El promedio del grupo CREA en la actualidad se encuentra en el 92%.

Con el *planchazo* de precios de la hacienda registrado en la segunda mitad del año pasado (ver gráfico 1), los números del negocio se tornaron negativos, por lo que Bruno tomó la decisión de dejar los dos campos arrendados y vender parte del rodeo de cría.

“El *apalancamiento* hizo que el resultado sea el doble de malo”, comenta el empresario. “A partir de esa experiencia, decidí abandonar la estrategia de impulsar el crecimiento de la empresa a través del endeudamiento, porque el riesgo es muy elevado”, agrega.

“El proceso de transformación es continuo porque la vida es un proceso: no hay que pensar en términos de stock, sino de flujo; parte del camino es un proceso de aprendizaje que sólo es efectivo si logramos capitalizarlo para mejorar”, resume. ☒

Gráfico 1. Evolución del Índice General del Mercado Agroganadero de Cañuelas (IGMAG). Abril 2022/abril 2023



VALORANDO SU TIERRA

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

SERQUIM

DIVISION AGRO

NUEVA PLANTA

Calle 11 N°591
Parque Industrial Pilar

@serquimagro

@serquimagro

(+54 11) 4713 8111

www.serquim.com.ar

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

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.**



AZULNATURALBEEF



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 (CI006ACB) +54 11 5297 0000 www.devesa.com		PLANTA LAS FLORES NORTE 1718 - AZUL, BUENOS AIRES hacienda@devesa.com		
INTEGRIDAD Y CONFIANZA				



Javier Linari, junto a un grupo de veterinarios que realizan una pasantía en su establecimiento.

Gestionar en un marco de confianza

Cómo fue el proceso de crecimiento de la empresa familiar del tambero Javier Linari.

Javier y Juan José "Juanito" Linari perdieron a sus padres cuando tenían apenas 13 y 15 años de edad. Pocos años después, debieron hacerse cargo de la empresa agropecuaria familiar que habían fundado sus abuelos en la década del 30 del siglo pasado.

Juan José, quien luego se dedicaría a la actividad gremial y política hasta llegar a ser coordinador del Programa Nacional de Política Lechera y director nacional de Lechería, se dedicó a gestionar inicialmente la empresa para que su hermano pudiese terminar la carrera de Agronomía.

En ese camino, en el cual debieron transformarse en empresarios de manera urgente y temprana, la ayuda de la red CREA resultó fundamental para contar con la guía de pares experimentados en la gestión del negocio.

Comenzaron integrando el CREA Abascay, que posteriormente se disolvió, para pasar a formar parte del CREA Samborombón, que luego se integró con el CREA Luján (región Este).

"En el grupo uno se siente siempre acompañado; no concibo ser empresario agropecuario sin estar en CREA", comenta Javier. "Durante algunos años trabajé como asesor en otra zona y tuve que dejar el grupo porque no tenía tiempo, pero la verdad es que lo extrañaba", añade.

La empresa familiar localizada en Brandsen, Buenos Aires, integrada por un tambo y un rodeo de cría, comenzó así a crecer con el foco puesto en la actividad lechera.

"El tambo me parecía mucho más desafiante por la cantidad de procesos que intervienen en la actividad", señala Javier, quien residió muchos años en el campo y actualmente alterna su estancia entre el establecimiento agropecuario y la cercana ciudad de Buenos Aires.

En los últimos años, la gestión del tambo de 300 vacas se tornó cada vez más compleja porque las cuestiones administrativas y financieras comenzaron a quitarle cada vez más tiempo.

"La recorrida semanal con el tambero era pospuesta con frecuencia para atender alguna urgencia de cuestiones que, si bien no tienen que ver con la parte productiva, resultan esenciales en el particular contexto económico presente en la Argentina", apunta.

De este modo, la gestión forrajera se fue resintiéndolo, algo que, cuando sobra pasto, puede pasar desapercibido, pero cuando falta, termina pasando *factura* de manera inmediata a las vacas y, por extensión, a la empresa.

"Con una escala más importante, se podría contratar a un gerente de producción, pero en nuestro caso eso no es factible. Así que decidí pedir ayuda a una consultora (Smart Farming) para sistematizar la gestión de los pastoreos, la alimentación, el seguimiento de la condición corporal de las vacas y la capacitación del personal", relata Javier.

La visita semanal programada de un técnico, quien realiza una recorrida integral junto a Javier (cuando está disponible) y al tambero, permite optimizar la gestión de los recursos en función de las necesidades nutricionales de las vacas.

La asistencia de la consultora, que se inició dos años atrás, llegó en el momento justo, porque desde entonces las restricciones hídricas se tornaron severas y fue necesario ser mucho más eficientes en la gestión del poco pasto disponible.

"Seguimos la regla de las 'tres R', una metodología diseñada por Santiago Fariña y Gonzalo



Linari: "El seguimiento semanal de los litros libres de suplementación resultó clave para desarrollar una gestión financiera acorde a las urgencias que se presentaron en la última campaña"

Tuñón, que consiste en: *recorrida, rotación y remanente de pasto*", remarca Javier.

Una recorrida efectuada a conciencia permite que el responsable a cargo entienda el comportamiento de toda la superficie de pastoreo, que conozca qué sucede en cada potrero y que sea capaz de tomar decisiones proactivas y a tiempo en forma semanal. Una rotación de pastoreo ajustada exige apretar el acelerador en algunos momentos y en otros *pisar el freno*; la velocidad siempre dictada por el crecimiento con un ojo en el estado fisiológico de las pasturas. Finalmente, la posibilidad de contar con remanentes óptimos asegura que las pasturas alcancen su potencial, cuidando el consumo de las vacas y la calidad del bocado.

"El seguimiento semanal de los litros libres de suplementación resultó clave para desarrollar una

Cumplimos 30 años garantizando un servicio de calidad a nuestros clientes



Defendemos su mercadería



Garantizamos calidad



Transportamos su confianza



WILLIAMS
AGROSERVICIOS

BUENOS AIRES

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

BAHIA BLANCA

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

SAN LORENZO

Santiago del Estero 1177
San Lorenzo - Santa Fe

ARROYO SECO

René Favalaro 726
Arroyo Seco - Santa Fe

www.williamsagrosericios.com.ar



Crece 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.

IpesaSilo[®] 

gestión financiera acorde a las urgencias que se presentaron en la campaña 2022/23", resalta.

Tras el desastre climático, el sistema pastoril terminó transformado en una suerte de *dry lot* con vacas encerradas a base de balanceado, subproductos y rollos. Ahora la apuesta es que, con la regularización del régimen hídrico, puedan desarrollarse favorablemente los verdes

de invierno para volver a usar las fuentes de recursos forrajeros más eficientes.

"La situación de la lechería no es buena en la actual coyuntura, pero los precios de la leche deberían comenzar a mejorar para ajustarse a la menor oferta que seguramente habrá en los próximos meses", proyecta el empresario CREA. ❏



Javier Linari, integrante del CREA Luján.



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





**ACOMPañAMOS EL
CRECIMIENTO DE TU CAMPO
EN CADA ETAPA PRODUCTIVA.**

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 desafío de la sostenibilidad

Exposición de Jorge González Montaner.

“En el pasado nos guiábamos mirando únicamente la cuenta del banco. Sin embargo, hoy eso no alcanza; tenemos que ampliar esa mirada, ahí está el desafío de la sostenibilidad”. Así lo indicó Jorge González Montaner, coordinador técnico agrícola de la región CREA Mar y Sierras, durante la Jornada de Granos Finos 2023 realizada por dicha zona en la sede de la Sociedad Rural de Azul.

“No es fácil gestionar un agroecosistema que incorpora los ejes económico, social, ambiental y el respeto por la propiedad; es necesario atender muchas cosas a la vez”, apuntó González Montaner.

Si bien el investigador remarcó que la tendencia hacia el diseño de sistemas sostenibles es inexorable, advirtió que ésta no puede ser implementada si se pone en riesgo la seguridad alimentaria.

Al respecto, explicó que los sistemas instrumentados en la región que no emplean insumos de síntesis química tienen, por lo general, rendimientos agrícolas que son aproximadamente un 50% inferiores a los de los planteos convencionales.

“El gran problema que tenemos con los modelos que no usan insumos químicos es que necesitan labranzas y eso genera emisiones de gases de efecto invernadero que contribuyen a potenciar el proceso de cambio climático; son cuestiones que se contraponen y sobre las cuales es necesario avanzar con estudios y análisis”, resaltó.

En lo que respecta al cuidado del agua subterránea en las napas freáticas, los datos muestran que la gestión realizada al respecto por los modelos agrícolas convencionales es adecuada

porque no se generan excedentes de nitrógeno en el sistema.

González Montaner remarcó que el cuidado de la materia orgánica presente en los suelos es un factor clave. “Son pocos los casos que pueden demostrar en agricultura un crecimiento del nivel de materia orgánica”, especificó, para luego añadir que en los próximos años seguramente veremos novedades al respecto en materia de productos biológicos diseñados para incrementar la diversidad de microorganismos presente en los suelos.

El investigador recalcó que el proceso de cambio climático está promoviendo una mayor variación en el rango de temperaturas que se registran en las diferentes regiones productivas argentinas y que eso introduce un nivel de riesgo adicional al negocio, que no es sencillo de ponderar. “Si bien las temperaturas medias no han variado tanto, sí se registra una amplitud de las oscilaciones, tanto máximas como mínimas”, aseguró.

“Con el cambio climático no podemos usar el mismo conocimiento que teníamos antes. Ahora sabemos que Pergamino puede ser Pigüé, y que Pigüé puede ser Pergamino. Los eventos extremos se hacen más frecuentes y lo considerado normal es cada vez menos probable”, agregó.

González Montaner hizo referencia a un trabajo reciente publicado por un equipo internacional integrado por más de 60 investigadores, que empleó mediciones realizadas por el satélite Orbiting Carbon Observatory-2 de la NASA para cuantificar los aumentos y disminuciones en las concentraciones de dióxido de carbono at-

mosférico ocurridos entre 2015 y 2020 en más de 100 países.

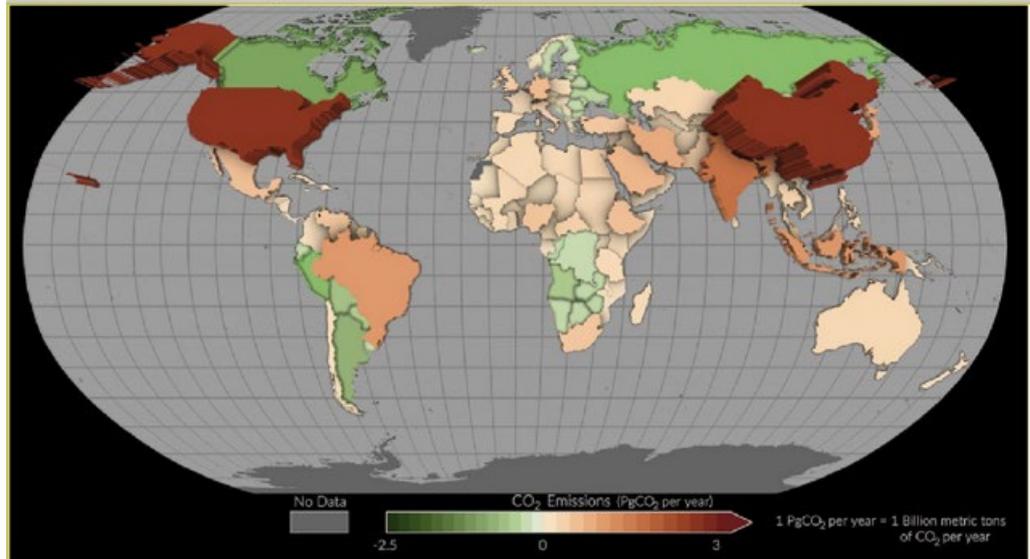
Usando un modelo basado en mediciones desde “arriba hacia abajo”, los investigadores pudieron inferir la cantidad de dióxido de carbono emitido y eliminado por cada uno de los países para determinar un balance. “El estudio revela que somos uno de los países que mejor *salen en la foto* y esta es una buena noticia para los argentinos”, resumió (gráfico 1).

Evaluación de cultivos

En 2021/22 la red de ensayos de la región CREA Mar y Sierras mostró que en el promedio de situaciones exploradas el cultivar más destacado fue Catalpa con un rendimiento índice de 111%, seguido por SY 109 (109%), Baguette 620 (107%) y Álamo (106%). Sin embargo, en 2022/23, un ciclo con condiciones ambientales muy restrictivas, las variedades con mejor comportamiento fueron Fresno (122%), MS

Gráfico 1. Mediciones del satélite Orbiting Carbon Observatory-2 de la NASA para cuantificar aumentos y disminuciones en las concentraciones de dióxido de carbono atmosférico ocurridos entre 2015 y 2020

Los países donde en el período se eliminó más dióxido de carbono del que se emitió se presentan en color verde, mientras que los países con mayores emisiones pueden verse en color canela o rojo.



Yeso Agrícola Malargüe

sulfato de calcio

Fertilizantes Minerales

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

**ENVIOS
A TODO
EL PAIS**

Consulte por:

ZEOLITA - PIEDRA POMEZ

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

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



COMPROMETIDOS CON EL FUTURO DEL AGRO



 /SilobolsaPlastar 

www.silobolsa.com

0800-222-PLASTAR (7527)  (+5411) 3754 3950

INTA 199 (116%), Baguette 802 (106%) y Jacarandá (106%).
 “Fresno, que en 2021/22 terminó en quinto lugar de la tabla de posiciones, pasó a liderarla en 2022/23. Mientras tanto, Catalpa, que había hecho todos los goles, tuvimos que ir al banco porque terminó en el puesto 13 de la tabla”, apuntó González Montaner.



Jorge González Montaner: “El cambio climático está promoviendo una mayor variación en el rango de temperaturas que se registran en las diferentes regiones productivas argentinas, introduciendo un nivel de riesgo adicional que no es sencillo de ponderar”.

“Si hacemos una regresión de los datos, podemos afirmar que en ambientes con potenciales de rinde de hasta 5500 kg/ha, el cultivar Fresno constituye una muy buena opción. Pero si vamos a explorar ambientes de alto potencial, no dejaría de traer del banco a Catalpa, arriesgándome a que pesque una *gripe*”, indicó el técnico CREA, para luego indicar que en esos ambientes también es aconsejable emplear Baguette 802.

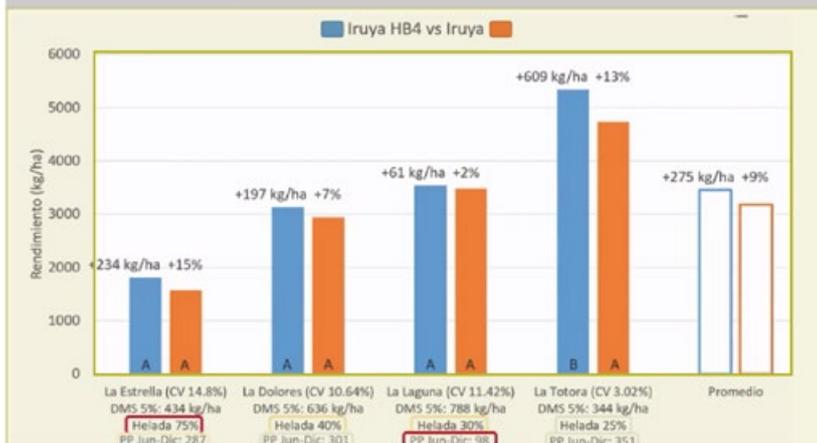
Por su parte, el cultivar Álamo demostró una gran plasticidad, tanto en las evaluaciones de ciclos cortos como largos, lo que implica que tiene un lugar destacado como cultivar de ciclo intermedio. En lo que respecta al perfil sanitario, Baguette 620 mostró una elevada susceptibilidad a roya amarilla, mientras que Baguette 802 y Jacarandá resultaron muy afectados por mancha amarilla.

En lo que respecta a la calidad, un ensayo realizado en la zona de Miramar con una oferta de nitrógeno total de 150 kg/ha, mostró que Basilio y Fresno lograron niveles razonables de gluten en función del rendimiento obtenido.

La red de ensayos de Mar y Sierras también evaluó el cultivar Iruya que incluía el evento HB4 para compararlo con la isolínea sin HB4 y detectó que en el promedio de cuatro situaciones el cultivar con HB4 logró un rendimiento 9% superior. Los ensayos fueron tratados con fungicidas. Los rendimientos obtenidos en La Estrella (Napaleofú) resultaron afectados por una helada intensa. En el ensayo de La Dolores (Azul) la diferencia observada a favor del cultivar con HB4 fue del 7%, mientras que los resultados fueron prácticamente equivalentes en La Laguna (San Francisco de Bellocq).

“Pero donde realmente hubo diferencias estadísticamente significativas fue en La Totorá (Miramar), donde se registró un 13% más y donde, además, se apreció visualmente un comportamiento más destacado”, explicó González Montaner (gráfico 2). “Sin embargo, Iruya HB4 no mostró en el ensayo de Miramar un rendimiento más destacado que el de Baguette 802 o Catalpa, por lo que no lo veo por ahora interesante para nuestra región, aunque seguiremos evaluando nuevos materiales con este evento en la zona”, añadió. ❏

Gráfico 2. Resultados de ensayos realizado con Iruya HB4 y e Iruya sin el evento HB4 (2022/23)



NUEVA

LA MERCED

CAMPO SUR

Suave, delicada, diferente



TRIGO

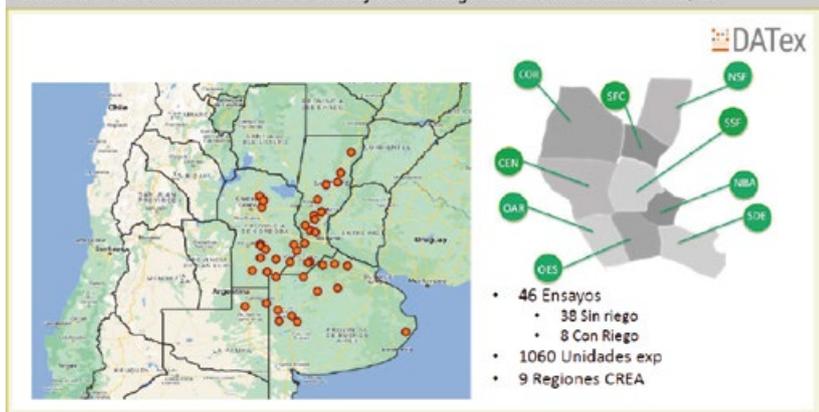
Evaluación integral de ensayos a través de la plataforma DATex.

Del mismo modo en que la plataforma DAT CREA contiene registros de lotes de producción de las diferentes regiones agrícolas CREA, DATex sistematiza los datos generados por la red de ensayos de todas las zonas.



Hasta la fecha, DATex cuenta con registros de 441 ensayos agrícolas que en conjunto contienen 11.140 parcelas experimentales localizadas en 15 regiones productivas.

Gráfico 1. Localización de los ensayos de trigo de la red CREA 2022/23



En la última reunión mensual de la Comisión de Agricultura de CREA, José Micheloud, técnico de la Unidad de Investigación y Desarrollo, presentó el análisis integrado de todos los ensayos de trigo 2022/23, tanto en seco como con riego, realizados por la red, los cuales fueron sectorizados en cinco macrorregiones: Sur, Oeste, Núcleo, Centro y Norte (gráfico 1).

En la región Norte se analizaron 20 cultivares de trigo con presencia en tres a cuatro sitios en el ciclo 2022/23 que, en conjunto, generaron un rendimiento de 3258 kg/ha en condiciones de seco. Los más destacados fueron Baguette 525, Gingko, Fulgor, Aromo, Canario y ACA 916. Al evaluar los resultados obtenidos en ensayos bajo riego realizados en las localidades de Jesús María, Ranqueles, Sierras Chicas, Carnerillo, Río Primero y Totoral -que en conjunto obtuvieron un rendimiento medio de 7122 kg/ha- los cultivares más destacados fueron Basilio, Baguette 620 y Algarrobo.

La macrorregión Centro, integrada por las regiones Santa Fe Centro y Litoral Sur, presentó situaciones muy contrastantes, con variaciones de rendimiento de hasta 1800 kg/ha entre sitios. En este caso, el cultivar más destacado fue Baguette 750 (gráfico 2).

La macrorregión Núcleo presentó una media de rendimientos de 2958 kg/ha, pero con un rango de variación de hasta 2400 kg/ha entre sitios. Los materiales con mejor comportamiento en las condiciones ambientales exploradas en 2022/23 fueron Fresno, Baguette 750 y Pehuén.

En la macrorregión Oeste se analizaron seis cultivares con presencia en al menos tres localidades, los cuales, si bien registraron un rendimiento promedio de 4236 kg/ha, mostraron una variación entre sitios de hasta 3800 kg/ha. En este caso los casos más destacados fueron Canario y Colihue con un rinde medio de 4685 y 4412 kg/ha respectivamente.

En lo que respecta a la macrorregión Sur, se evaluaron los resultados de 22 cultivares provenientes de un solo ensayo realizado en la localidad bonaerense de Maipú, donde los materiales más destacados fueron Jacarandá y Baguette 802.

Al evaluar las fechas de siembra y la fertilización nitrogenada de los sitios empleados en los ensayos CREA de trigo 2022/23 respecto

TU PLATA EN LA CUENTA CORRIENTE DEL BANCO: 0%

VS

TU PLATA EN LA CUENTA DE PAGO DE BAMBA: 60%

Tu Aliado Financiero en el Campo

www.bamba.ar
 info@bamba.ar
 +549 11 6877 2921

INSUMOS AGRÍCOLAS

Y TODO LO QUE TU CAMPO NECESITA

FERTILIZANTES | SEMILLAS | INOCULANTES | SILOS

COMPRA ONLINE EN AGROFY

¿Querés lo mejor para tu cultivo?

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

buscá



compará



comprá online



 **Agrofy** MARKET

El mercado online del agro

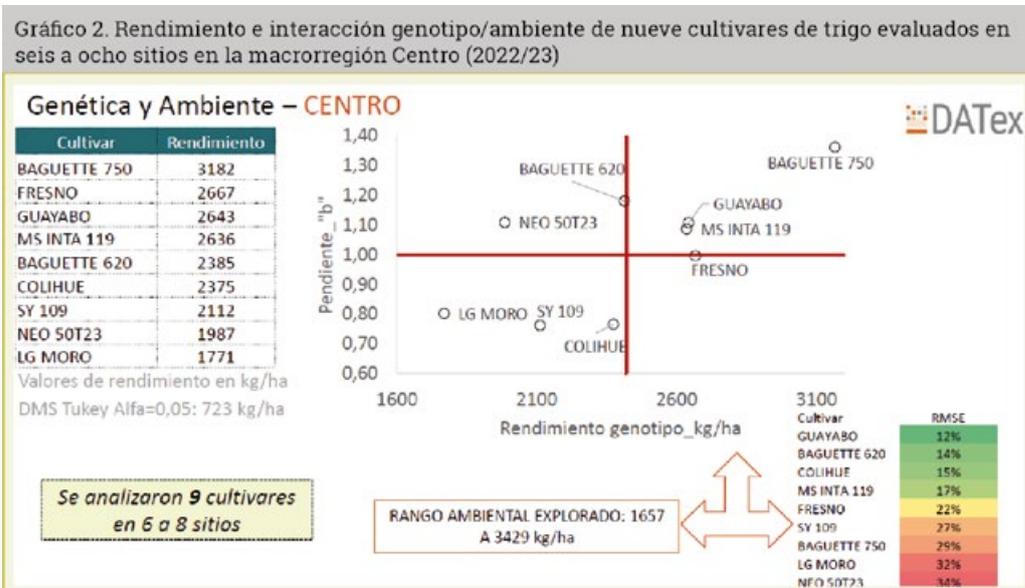
agrofy.com.ar

de las parcelas lindantes del cereal en producción comercial –algo factible al contrastar los registros de DAT con DATex–, no se advirtieron diferencias significativas, lo que indica que el diseño de los ensayos replica con bastante fidelidad las condiciones de campo.

“La posibilidad de integrar los ensayos de diferentes regiones en una gran base de datos

nacional permite consolidar la solidez de la información generada para detectar patrones que permitan tomar mejores decisiones agroeconómicas”, resume José Micheloud. ☒

El informe completo puede verse en Contenidos-crea.org.ar.



Carne
Leche
Cerdos
Ovinos
Equinos

Calidad en nutrición desde el origen

Consultores técnicos regionales - Nutrición de precisión - Logística propia

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

Av. Dolores Blanco 40, Benito Juárez (7020), Prov. Bs.As.
 (02292)451471 / 2281-417564 / (+549)1123647371
consultas@camio.com.ar / serviciotecnico@racionesargentinas.com.ar
WWW.CAMIO.COM.AR





agrositio

Comunicación y servicios para
el campo y la agroindustria

NEGOCIOS AGROPECUARIOS

CANAL AGROSITIO

STREAMING DE EVENTOS

SELECCIÓN DE RRHH

CLASIFICADOS

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS

INSUMOS

PROGRAMACIÓN

3online

NUEVA
OLA

GanaderíaTV

agtech^{TV}

agro
dirigencia

clínica DE
granos

Entrevistas
DE Actualidad

AMPM
agrositio
mercados

Mujeres
DE campo

agro
maquinarias

video
conferencias

URUGUAY^{TV}

 canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro

Un nuevo amanecer

Cuáles son los desafíos del girasol en la nueva campaña.



A fines de marzo pasado se realizó en la ciudad de Buenos Aires el Congreso Internacional de Semillas y Aceite de Girasol 2023 (International Sunflower Seed and Oil Conference). Con una importante comitiva de industriales aceiteros de la India se ofreció un panorama optimista para el cultivo en la Argentina. Durante el evento se proyectó que en 2024 el cultivo de girasol podría alcanzar una producción de 4,30 millones de toneladas para llegar a los 4,70 millones en 2025 (cuadro 1).

Si bien el girasol fue, en términos relativos, el cultivo más destacado de la campaña 2022/23, ya que logró enfrentar con mayor holgura el desastre climático, lo cierto es que las condiciones presentes para la nueva campaña son por demás desafiantes.

En primer lugar, los precios internacionales del aceite de girasol, que registraron niveles muy elevados en el segundo trimestre de 2022 a causa del conflicto ruso-ucraniano, se licuaron posteriormente de manera significativa (gráfico 1).



Ucrania, el principal abastecedor de aceite de girasol de la Unión Europea, comenzó a experimentar problemas para colocar su producción en algunos países europeos, lo que contribuyó a deprimir los valores de exportación en el Mar Negro (gráfico 2).

El año pasado, luego de la invasión a Ucrania por parte de Rusia, la Comisión Europea eliminó aranceles aduaneros y cuotas de importación de productos agrícolas ucranianos con el propósito de ayudar al país. Sin embargo, estas facilidades, junto con la enorme caída del valor FOB de los productos agroindustriales ucranianos “inundó” el mercado de las naciones vecinas con granos mucho más baratos, algo que los productores de Polonia, Eslovaquia, Hungría, Rumania y Bulgaria consideran competencia desleal. En ese marco, el gobierno polaco prohibió la importación de productos agroindustriales ucranianos hasta nuevo aviso. En tanto, a fines de abril, por medio de la resolución 156/2023 de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca se establecieron cupos de exportación para el aceite, la harina y la semilla de girasol para aquellas empresas que quieran participar del régimen cambiario especial de 300 \$/US\$.

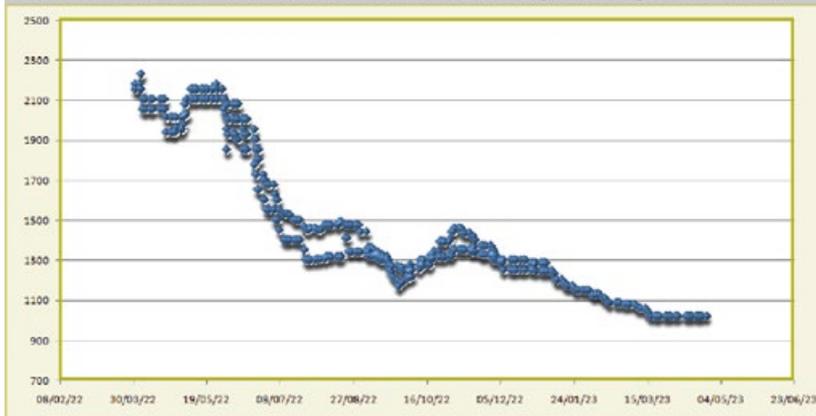
Ante esta situación, el panorama comercial de la oleaginosa se complejiza en lo que respecta a la oferta de *forwards* 2023/24 con valores que resulten atractivos. “Un desafío para quienes participamos de la cadena de valor del cultivo es encontrar soluciones que le den transparencia a la comercialización”, explica Justo Domínguez, integrante del CREA Pico Barón (región Oeste Arenoso) y representante de CREA en la Asociación Argentina de Girasol (Asagir).

Cuadro 1. Perspectiva para el cultivo de girasol en la Argentina

Año	Producción (toneladas)	Molienda	Aceite de girasol		Pellets de girasol	
			Producción	Exportación	Producción	Exportación
2023	3.900.000	3.200.000	1.380.000	870.000	1.360.000	750.000
2024	4.300.000	3.800.000	1.640.000	1.040.000	1.600.000	1.000.000
2025	4.700.000	4.200.000	1.800.000	1.150.000	1.770.000	1.100.000

Fuente: Asagir.

Gráfico 1. Evolución de los valores FOB de aceite de girasol argentino (U\$S/t)

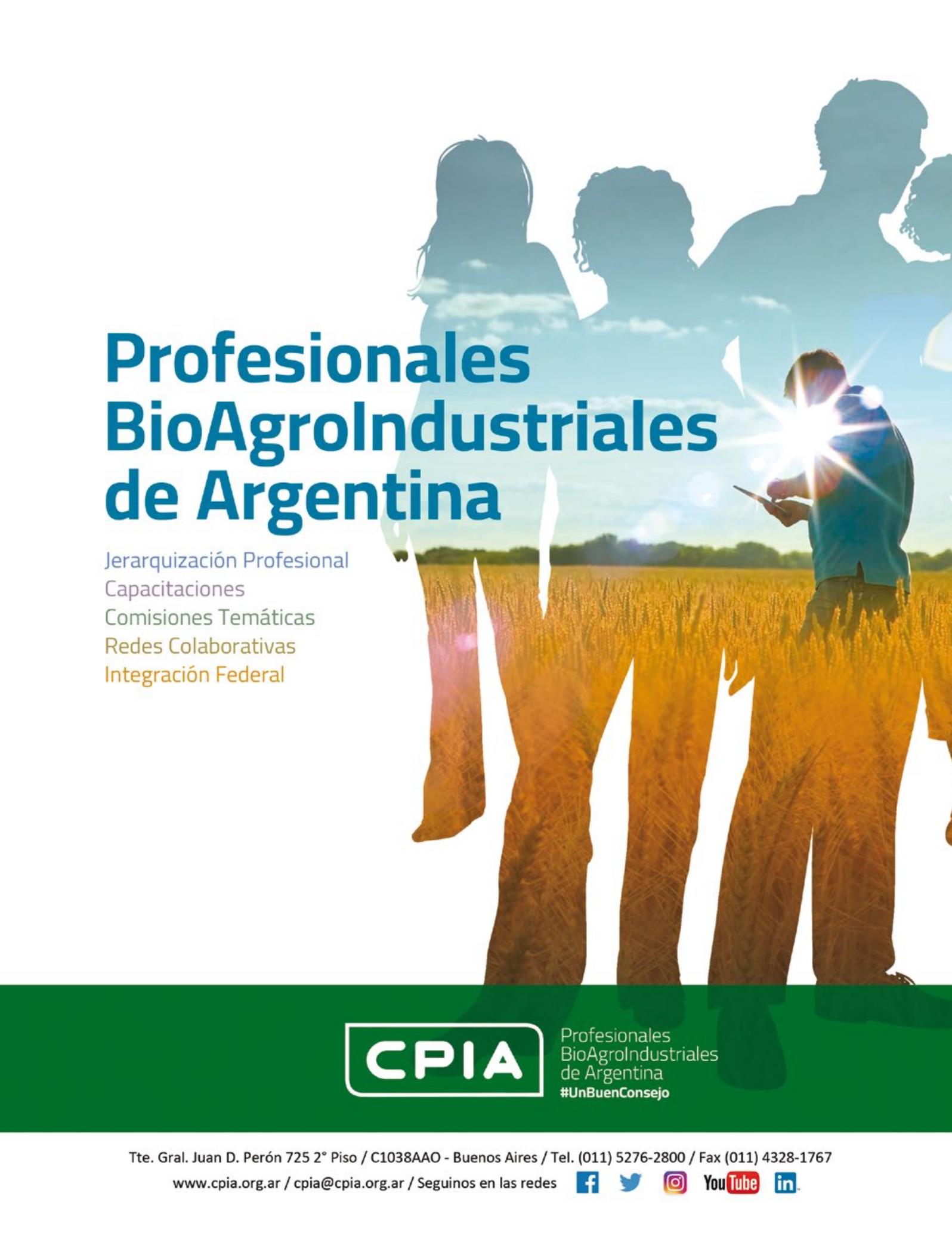


Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

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

@LARTIRIGOYENOROMI
 LARTIRIGOYEN Y OROMI SA
 LARTIRIGOYEN Y OROMI
WWW.LARTIRIGOYENOROMI.COM.AR

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



Profesionales BioAgroIndustriales de Argentina

Jerarquización Profesional
Capacitaciones
Comisiones Temáticas
Redes Colaborativas
Integración Federal

CPIA

Profesionales
BioAgroIndustriales
de Argentina
#UnBuenConsejo

Tte. Gral. Juan D. Perón 725 2° Piso / C1038AAO - Buenos Aires / Tel. (011) 5276-2800 / Fax (011) 4328-1767

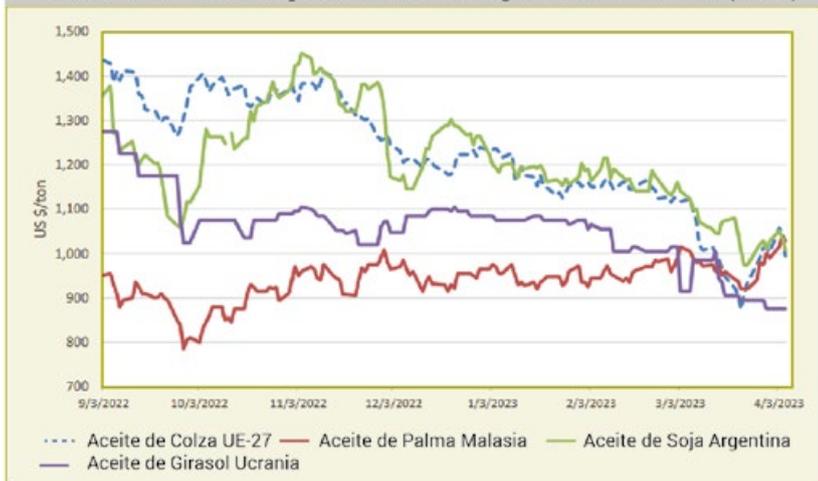
www.cpia.org.ar / cpia@cpia.org.ar / Seguínos en las redes



El año pasado, la oferta temprana de *forwards* de girasol 2022/23 resultó clave para impulsar un crecimiento de la intención de siembra del cultivo, tanto en el norte como en el sur del país, más allá de las dificultades que se presentaron en términos climáticos.

“En términos productivos, creo que al girasol todavía le falta consolidar una posición en la rotación de cultivos, considerando las ventajas que aporta en términos de diversificación, desarrollo radical y de los suelos, rotación de herbicidas, diversificación de momentos críticos y oportunidad de cosecha”, remarca Justo. El año pasado, muchos productores argentinos se quedaron con las ganas de sembrar girasol porque no había disponibilidad suficiente de híbridos en el mercado. Un aspecto favorable es que este año, gracias al esfuerzo de la industria semillera esa restricción sería subsanada. “Asagir, como las demás cadenas de cultivos, constituye un ámbito para debatir la problemática de la oleaginosa; allí se intercambian las necesidades de cada uno de los sectores que integran la cadena de valor para instrumentar medidas que contribuyan a su crecimiento”, resalta Justo. “Desde la visión CREA es fundamental participar de estos ámbitos para exponer la situación y los intereses de la producción de manera tal de realizar aportes tendientes a mejorar el cultivo del girasol en lo que respecta a tecnología y condiciones de comercialización”, resume. ❏

Gráfico 2. Evolución de los precios de aceites vegetales seleccionados (US\$/t)



Fuente: USDA en base a International Grains Council.



Un desafío para quienes participamos de la cadena de valor del cultivo es encontrar soluciones que le den transparencia a la comercialización.



**870
PROGRAMAS**

**18
TEMPORADAS**

**3.800
ENTREVISTAS**

**10.000.000
VISITAS YOUTUBE**

**2.500.000
KM RECORRIDOS**

**17
PAISES**

**1.759
CANALES**

 agrotv.com.ar

 [/agrotv.com.ar](https://www.facebook.com/agrotv.com.ar)

 [/agrotvcomar](https://twitter.com/agrotvcomar)

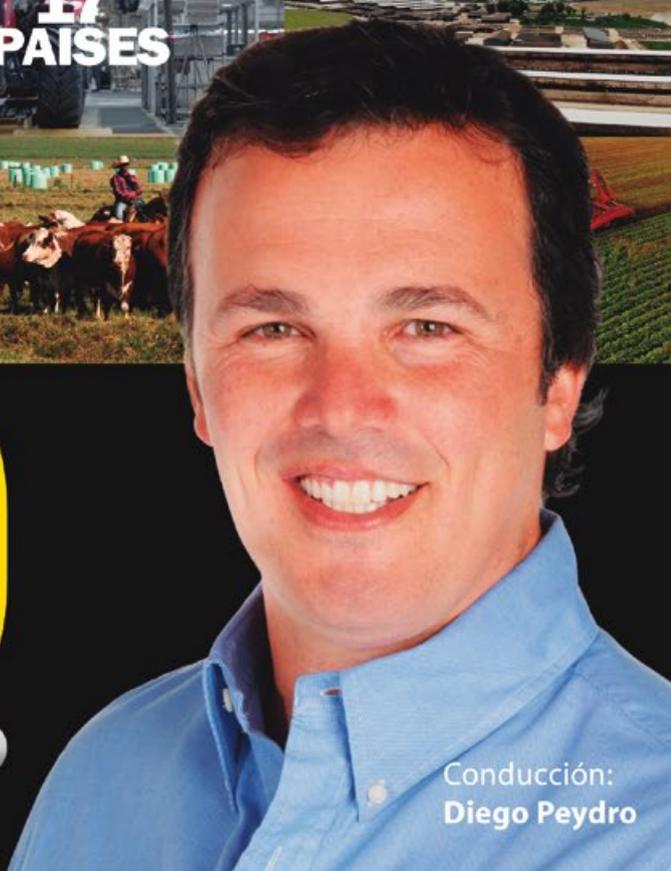
 [/agrotvok](https://www.youtube.com/agrotvok)

 [/agrotv.com.ar](https://www.instagram.com/agrotv.com.ar)



**CANAL 13
SATELITAL**

**METRO
SATELITAL**



Conducción:
Diego Peydro



Tecnología de procesos en planteos ganaderos

Estrategias productivas y económicas para el servicio de vaquillonas.

La cría está presente en 37 de las 49 empresas que conforman la región CREA Norte de Santa Fe, donde predomina el entore de vaquillonas de primer servicio de 24 meses en el 54% de los casos, seguido del de 15 meses (27%) y el de 18 meses (19%).

Semejante dispersión está directamente relacionada con la multiplicidad de ambientes presentes en la región, que se extiende desde Colonia San Isidro (Formosa), integrante del CREA Villa Ana-Arandú, hasta la localidad de San Justo (Santa Fe), que forma parte del CREA Ramayón. Otro aspecto no menor es la receptividad de los campos ganaderos, que está determinada por el tipo de oferta forrajera: mientras en el norte de la región más del 90% del área se sustenta en campo natural, hacia el centro y sur de la zona ese recurso representa entre el 50 y 70% de la superficie, dado que el resto corresponde a pasturas megatérmicas, verdeos y cultivos destinados a la nutrición bovina.

La posibilidad de seleccionar una de las tres alternativas de primer servicio de vaquillonas varía en función de diferentes aspectos, el más importante de los cuales es el sistema de alimentación que cada establecimiento le pueda ofrecer a esa categoría.

“La mayor o menor complejidad del primer servicio depende de varios factores, el primero de los cuales es la configuración del sistema: cada establecimiento debe tener en cuenta la cantidad de potreros disponibles en caso de verdeos o pasturas en rotación, los espacios dentro del campo para colocar silajes o patios de comida y el tipo de maquinaria para atender una recría de vaquillas”, explicó Emanuel Romagno-

ni, coordinador de la Mesa Ganadera de Santa Fe, durante una Jornada de Tranqueras Abiertas realizada en abril pasado por la región CREA Norte de Santa Fe en la Sociedad Rural de Chaco y el Establecimiento “La Amalia”.

Por supuesto, la capacitación del personal es clave porque a medida que se acortan los meses de servicio aumentan el volumen de trabajo y también su complejidad.

“En la mayoría de los casos, la elección de la vaquilla que será reemplazo de los vientres de descarte comienza al momento del destete. Desde ese momento hasta el primer servicio transcurren entre 8, 11 y 17 meses, según se produzca a los 15, 18 o 24 meses, respectivamente. Al tratarse de un lapso relativamente largo es necesario que la conducción del establecimiento asuma el compromiso de cumplir con el objetivo previsto”, resaltó Emanuel.

Uno de los criterios más importantes y sencillos de evaluar para generar un elevado impacto en la fertilidad y producción de la vaquilla a lo largo de su vida útil es el peso corporal con el que llega al servicio. Por tal motivo, es indispensable que en ese momento la vaquilla alcance un peso umbral relativo a su peso adulto, el cual depende de la edad con la que se produzca el primer entore. “Así, si el servicio tiene lugar a los 15 meses, se debe considerar un umbral correspondiente al 65% del peso adulto, el cuál debería ascender al 75% si el entore se realizara a los 24 meses”, apuntó.

Evaluaciones realizadas por Daniel Sampedro en el INTA Mercedes (Corrientes) muestran que cuando el peso de la vaquilla al primer servicio es inferior a 325 kilos, la primera consecuencia

es una caída en el porcentaje de la segunda parición. Es decir: existe una relación directa entre el peso al primer servicio y el porcentaje de la segunda parición, el cual aumenta a medida que se incrementa el peso al primer servicio entre los 325 y los 335 kilos.

En el cuadro 1 se presenta un listado de las condiciones básicas requeridas en la región para cada tipo de primer servicio de vaquillonas.

“El primer servicio a una determinada edad es una cuestión estructural, no de negocio de oportunidad; es una actividad que exige programación y, como tal, muchas veces no se adapta a posibilidades de negocios improvisados”, señaló Emanuel.

Los técnicos CREA de Norte de Santa Fe modelizaron los diferentes sistemas en ambientes de la región de alta receptividad (0,6 EV/ha) y

Cuadro 1. Aspectos básicos por considerar en el entore de vaquillonas de primer servicio de 24, 18 y 15 meses

24 Meses	18 Meses	15 Meses
Recurso Forrajero: Principalmente campo natural o pasturas diferidas y verdes	Recurso Forrajero: Principalmente pasturas / verdes o campo natural muy bueno	Recurso Forrajero: Alfalfas, Avenas y Silajes
GDPV: 350/400 gramos	GDPV: >400 gramos	GDPV: >600 gramos
1° Invierno: suplementación al 1% del peso vivo	1° Invierno: suplementación al 1% - 1,5% del peso vivo	1° Invierno: suplementación al 1,5% del peso vivo además del verdeo
2° Invierno: suplementación... (depende)	2° Invierno: Suplementación... (depende)	2° Invierno: paridera sobre silaje de maíz/sorgo
Destete precoz: según condición corporal y manejo de lactancia	Destete precoz: no requiere	Destete Precoz: Sí o Sí
Infraestructura/Operatividad: Baja / Media	Infraestructura/Operatividad: Media (Parición en pleno Verano)	Infraestructura/Operatividad: Alta

Fuente: Región CREA Norte de Santa Fe.



Emanuel Romagnoni en un lote con cría de vaquillas para primer servicio del Establecimiento “El Pilar”.

de baja receptividad (0,3 EV/ha) con precios actuales e indicadores productivos promedio logrados en la zona.

“Los sistemas que realizan entore a los 15 meses superan en producción de carne a los que entoran a los 24 y 18 meses en todos los ambientes evaluados. Esto es así por la mayor eficiencia de stock que genera la eliminación de la segunda categoría de recría, dejando lugar para una vaquilla que ya está preñada y que producirá un ternero luego de su primer invierno”, explicó Diego Fernández, asesor del CREA Villa Ana-Arandú (gráfico 1).

En el ambiente de alta productividad, el margen bruto del entore a los 15 meses es un 18% superior respecto del servicio de 24 meses y constituye la mejor alternativa modelizada.

“La cuestión cambia cuando modelizamos en ambientes de baja productividad, donde la mayor producción de carne generada por el sistema que entora a los 15 meses no alcanza a compensar los altos costos, por lo que la modelización con entore a 24 meses arroja el mejor resultado económico”, advirtió Diego. En ambos ambientes los sistemas con entore de la vaquilla en 18 meses arrojan los valores más bajos.

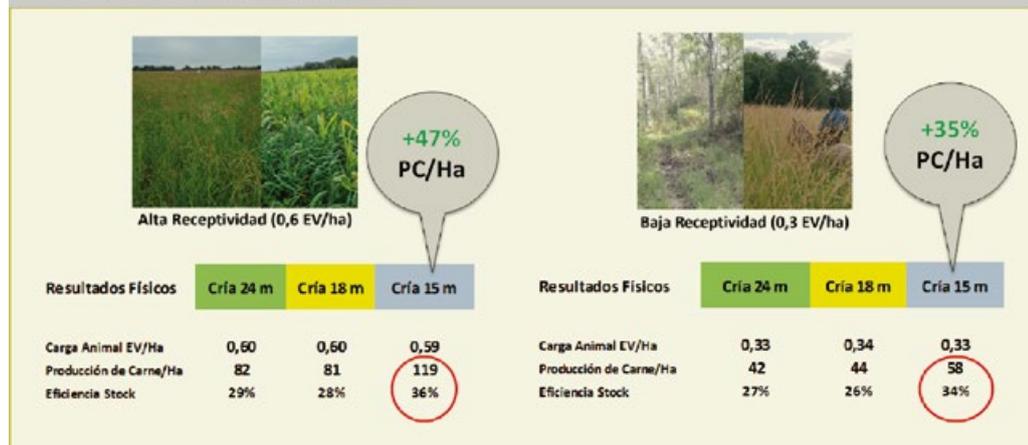
“En los sistemas más intensivos no sólo es necesario mantener en condiciones la infraestructura, junto con un adecuado compromiso del empresario, sino también afrontar los costos –principalmente nutricionales– que se requieren para asegurar el correcto desarrollo de la vaquilla, ya que éstos se incrementan al disminuir la edad de entore”, señaló el asesor CREA.

“Siempre es necesario resaltar que una modelización no es más que un análisis preliminar que no puede abarcar cada situación particular. Por esta razón, las empresas deben realizar su propio análisis teniendo en cuenta sus recursos, capacidades y objetivos”, concluyó. ❏



Vaquillas de 15 meses en el Establecimiento “El Mainumbí”. Partición en piquete cercano al casco del campo con silo picado de maíz de autoconsumo para poder asistir partos con facilidad.

Gráfico 1. Resultados físicos modelizados de entores de 24, 18 y 15 meses en dos ambientes contrastantes. CREA Norte de Santa Fe





¿Cuánto sabés sobre recría bovina?

El Test.



1. Para la recría de terneros en un rango de pesos de 70 a 120 kg/cabeza se recomienda:

- A. Ofrecer grano de maíz
- B. Ofrecer grano de soja
- C. Ofrecer grano de soja mezclado con urea

2. Los requerimientos proteicos de terneros con pesos de 120 a 160 kg/cabeza se ubican:

- A. Entre 12 y 13%
- B. Entre 14 y 16%
- C. Entre 16 y 18%.

3. En los sistemas menos intensivos de recría de animales con más de 160 kg/cabeza debería lograrse una ganancia de peso de al menos:

- A. 0,2 kg/cabeza/día
- B. 0,3 kg/cabeza/día
- C. 0,4 kg/cabeza/día

4. En las recrías a corral realizadas con grano como base de la dieta debería disponerse de una superficie de al menos:

- A. 15 metros cuadrados por animal
- B. 30 metros cuadrados por animal
- C. 100 metros cuadrados por animal

5. Se recomienda orientar longitudinalmente los silos de autoconsumo:

- A. De norte a sur
- B. De este a oeste
- C. Es indistinto hacia dónde orientarlos

6. La recría es una actividad particularmente importante porque:

- A. Comprende la etapa en la cual el animal es más eficiente en la conversión de alimento en músculo.
- B. Puede ser realizada en campos con aptitud agrícola.
- C. Permite terminar animales pesados a gran velocidad.

Respuestas

1: A. Para la recría de terneros en un rango de pesos de 70 a 120 kg/cabeza se recomienda no utilizar grano de soja ni afrechillo de arroz (alimentos altos en grasa) debido al riesgo de contraer diarreas. Tampoco se recomienda utilizar urea por posible riesgo de intoxicaciones. Se aconseja utilizar grano de maíz entero sin necesidad de procesarlo, dado que tiene muy buena aceptación.

2: B. Los requerimientos proteicos de terneros con pesos de 120 a 160 kg/cabeza se ubican entre 14 y 16%. Puede utilizarse urea en esta etapa de recría. El aumento diario de peso vivo objetivo debería ubicarse en un rango de 0,7 a 1,0 kg/cabeza. En esta etapa aún no hay riesgos de engrasamiento de la glándula mamaria en hembras de reposición si el porcentaje de proteína bruta es mayor a 16%. Es posible ofrecer dieta seca a voluntad, aunque es muy importante mantener a los animales siempre con alimento para no tener problemas de acidosis y bajas ADPV.

3: C. En cualquiera de los planteos de recría de terneros con pesos superiores a los 160 kg/cabeza es importante lograr un mínimo de 0,4 kg/cabeza/día de ganancia para no resentir el crecimiento de los animales. Si no está previsto corregir con suplementación las deficiencias proteicas en los meses del invierno se sugiere no criar a esta categoría en campo natural. La recría en campo natural sin suplementación invernal puede provocar el descenso del ADPV

e incluso provocar pérdida de peso. La suplementación proteica debe cubrir entre 0,5 y 0,7% del peso vivo durante 100 días. El porcentaje de proteína bruta de la dieta total debería ser del 14 al 10%.

4: B. En las recrías a corral con grano como base de la dieta debería disponerse de una superficie de al menos 30 metros cuadrados por animal con comederos que al menos tengan 40 centímetros lineales por cabeza. Al ser dieta restringida es muy importante respetar el espacio sugerido de comedero debido a que existirá mucha competencia. En bebederos al menos debería procurarse disponer 2,0 centímetros lineales por cabeza con flujo de agua de rápido llenado que asegure el recurso en cantidad.

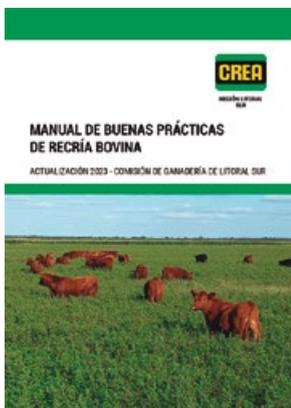
5: A. El autoconsumo de silo permite que los animales accedan en forma directa y voluntaria al alimento, disminuyendo así la necesidad de personal y el costo de suministro. Este tipo de estrategias puede ser utilizada en planteos de recría de hembras de reposición de primer entore a los 15 meses de edad, con el objetivo de que estas pesen 300 kg.PV/cabeza como mínimo en el mes de octubre. Para ello, se recomienda orientar los silos longitudinalmente de norte a sur para tener sol en ambas caras. En caso que se abra una sola boca, se debe abrir siempre la boca norte. En caso de ser posible, hay que ubicar las bolsas en lomas o sobre terreno entoscado. Considerar alrededor de 70 cabezas por boca de silo.

6: A .La recría es un período clave para el desarrollo y crecimiento del bovino, ya que es en esta etapa cuando se define la posibilidad de expresar el potencial productivo en la terminación. Es también el momento en que el animal es más eficiente para convertir alimento en músculo, por ende, es el de menor costo de producción y de mayor flexibilidad frente a cambios en la demanda o en las relaciones de precios. La búsqueda de eficiencia en esta fase permite reducir la edad de faena y es clave para mejorar la producción de carne y la eficiencia de stock. ☒

Fuente: Manual de Buenas Prácticas de Recría Bovina. Actualización 2023. Comisión de Ganadería CREA Litoral Sur.

Resultados					
1	2	3	4	5	6
A	B	C	B	A	A
1 punto	3 puntos	2 puntos	2 puntos	1 punto	1 punto

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



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





Ampliar la mirada

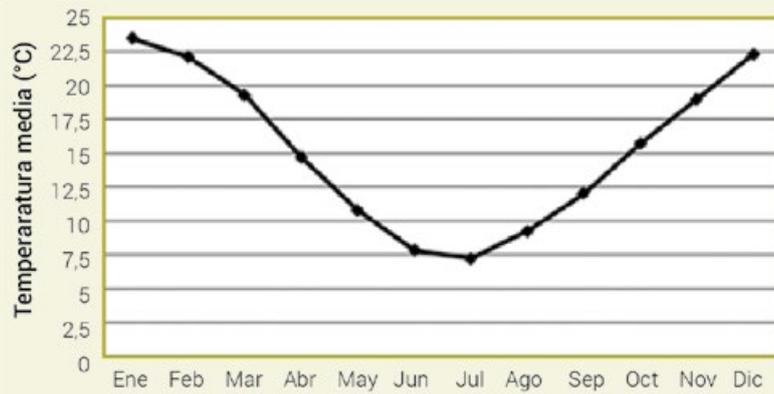
Visita del CREA Armstrong Montes de Oca a la particular zona productiva del Valle Medio, en el noroeste de Río Negro.



En sus más de 30 años, el grupo Armstrong Montes de Oca, de la región Sur de Santa Fe, ha recorrido gran parte de las producciones del país. Un gran pendiente era el Valle Medio del Río Negro, destino que finalmente conocimos durante la presidencia de Juan Pablo Bruera siguiendo la "hoja de ruta" -con algunas modificaciones- trazada por el grupo Monte Buey Inrville, que había realizado ese viaje en el año 2015.

El Valle Medio está ubicado en el departamento de Avellaneda, al noreste de la provincia de Río Negro, y comprende siete localidades: Chimpay, Coronel Belisle, Darwin, Choele Choele en la margen norte del río, y Luis Beltrán, Lamarque y Pomona en el interior de la "isla grande" de Choele Choele (Mapa). También se lo llama "el Nilo de la Patagonia" por su extensión de más de 700 kilómetros desde su nacimiento, en la con-

Gráfico 1. Temperaturas medias anuales en el Valle Medio del Río Negro



fluencia del río Limay con el río Neuquén, hasta su desembocadura en el océano Atlántico.

Fuimos de la partida 14 miembros -nueve empresas- junto con el asesor Matías Curti. A continuación, un resumen de los aspectos más destacados de esos tres días, en los que visitamos cuatro empresas de esa particular zona productiva.

La región

De acuerdo al análisis de 44 años de registro, la temperatura media anual en el Valle Medio del Río Negro es de 15,3°C +/- 1,2°C. El período más frío es el trimestre que va de junio a agosto, mientras que los meses más cálidos son diciembre, enero y febrero, con valores medios inferiores a 10° C y superiores a 21° C, respectivamente (gráfico 1).

El período libre de heladas es de 215 días y se extiende desde la fecha media de ocurrencia de la primera helada (29 abril +/-15 días) hasta la fecha media de ocurrencia de la última (25 de septiembre +/-18 días), según la serie histórica 1973-2017.

El régimen pluviométrico se caracteriza por concentrar la mayor intensidad de lluvias a fines de verano y en el otoño. Los valores medios mensuales no superan los 50 milímetros. En cuanto a la frecuencia de lluvias, no se supera el valor medio de 5 días por mes y 50 días al año. La precipitación media anual para la localidad Luis Beltrán, por ejemplo, es de 299,3 milímetros, pero con una variabilidad interanual muy importante. Desde 2002 al 2015 se registró el período seco más prolongado de la serie



Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

Trigo **TECNOAGRO S.R.L.** **Cebada**
LABORATORIO INAGRO

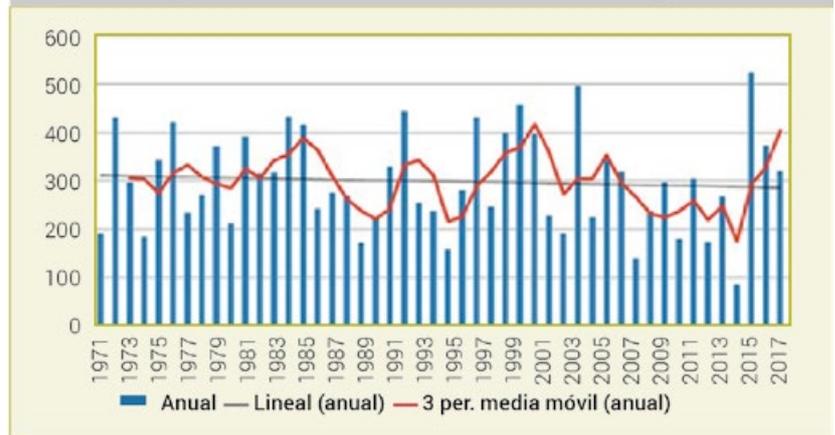
Girardot 1331 (C1427AKC) Bs.As. - Teléfono: (011) 4553-2474
E-mail: tecnoagro@tecnoagro.com.ar - Visítenos www.tecnoagro.com.ar

1971-2018, con un déficit de 100 a 200 milímetros anuales con respecto al valor medio. El año 2004 constituye la excepción: superó la media en 196 milímetros, con lluvias intensas en los meses de febrero y marzo. En tanto, los valores máximos han llegado a superar los 500 milímetros anuales en 2016.

La humedad relativa oscila entre 36 y 73% (máximos y mínimos medios) y la evaporación alcanza los 1630 milímetros anuales, con máximos mensuales desde noviembre a febrero.

En la región del Valle Medio existen dos unidades ambientales bien contrastantes en lo que respecta a su génesis, procesos y uso del suelo: el valle y la meseta. El primero corresponde a una geoforma de origen aluvial, donde la vegetación original ha sido suplantada por cultivos comerciales bajo riego.

Gráfico 2. Precipitaciones anuales en el Valle Medio del Río Negro (1971-2017)



Hacienda comiendo alfalfa bajo riego. La foto fue tomada desde el centro del pivot central, donde se encuentra la aguada y desde donde los animales entran a pastorear.

Sistemas de riego

En los cuatro establecimientos que visitamos, se utilizaban sistemas de riego de pivot y manto. A continuación, una descripción mediante un análisis FODA con datos del CREA Alto Valle-Valle Medio de la región CREA Patagonia.

Riego por manto:

a) Fortalezas:

- Cantidad y calidad de agua disponibles.
- Menor costo inicial.
- Lavado de sales aplicando altos volúmenes de agua.

b) Oportunidades:

- Es un sistema difundido en la zona.
- Personal y maquinaria adaptada.

c) Debilidades:

- Decapitación del suelo cuando se hace la sistematización.
- Es ineficiente, los cultivos necesitan entre 600 y 1000 mm de agua y se riegan con 1500/2000 litros.
- Pérdida de nutrientes.
- Estrés y anegamiento antes y después de cada riego.
- Imposible regular los milímetros aplicados.
- Suelos arenosos con baja retención, requiere riegos frecuentes.
- Mayor trabajo manual y escasa mecanización.
- Requiere más mano de obra.
- Mayor costo de mantenimiento de canales, drenajes y pendientes.
- Se requiere de una estructura importante.

d) Amenazas:

- Se trabaja con suelo desnudo, hay erosión por viento.

Riego por pivot:

a) Fortalezas:

- Mayor eficiencia de riego.
- Mayor uniformidad en la distribución del agua.
- Menor mano de obra.
- Fertiirrigación.
- No hay pérdida de nutrientes por lavado.
- Se evita erosión por viento.
- Se aplican los mm que demanda el cultivo 900/1.000 mm.

b) Oportunidades:

- Mayor mecanización de los cultivos.
- Automatización del riego.

c) Debilidades:

- Mayor inversión inicial.
- Falta de infraestructura zonal (no hay en todos los campos energía eléctrica).
- No se pueden cambiar de posición.

d) Amenazas:

- Se requiere buen filtrado para no tapar aspersores.
- El viento trae problemas en la distribución del agua.
- El viento podría volcar el equipo.
- Mayor enfermedades foliares por mojar el cultivo.
- Servicio de posventa.

El río Negro presenta un diseño entre anastomosado (en forma de trenzas) y meandroso (sinuosidad pronunciada). A raíz de la profundización de los cauces se han formado distintos niveles de terraza. Esto, sumado a la permanente migración lateral del río, ha provocado una diversidad horizontal y vertical de los materiales depositados. Por ello, es común encontrar -especialmente en las terrazas más modernas- variaciones en espacios muy cortos de los depósitos de origen aluvial que conforman las terrazas utilizadas con fines agrícolas, lo que determina que resulten edafológicamente muy complejos.

Ciclo completo

El primer punto en el itinerario fue una empresa ganadera que realiza ciclo completo.

Tras subdividir la meseta en parcelas grandes y colocar bebidas móviles, lograron hacer pastoreos con altas cargas, pasando de 400 vacas de cría a 650. La carga es de 1 vaca cada 25 hectáreas, pero tienen como objetivo de corto plazo llegar a 1 cada 20.

El destete se realiza en función de la condición corporal de la madre, con el objetivo de alivianar los requerimientos, por lo que generalmente los terneros son de bajo peso. En tanto, la reposición de la vaca es del 15% ya que tienen un gran desgaste de dientes.

La recria se desarrolla en el valle. Las hectáreas que aún no se encuentran bajo riego se aprovechan con esta categoría. Se las parcela por ambientes, se rolean las jarillas y se siembra Agropiro, alcanzando una carga de 1 vaquillona cada 10 hectáreas. Se terminan en los corrales con alrededor de 410 kilos.

Donde hay instalados sistemas de riego, se siembran alfalfas, cebada, maíz, y verdes de invierno y verano.

Cuentan que cuando se desmonta para armar los sistemas de riego es muy importante la formación del suelo. El principal objetivo es lograr la fijación, aumentar la materia orgánica y darle estructura. Para ello, se buscan cultivos capaces de soportar situaciones extremas para no sufrir erosión eólica. En general, se usan gramíneas -sorgos en verano y verdes de invierno- y luego del segundo año de esa rotación comienzan con alguna pastura de alfalfa (de grupos

8 y 9) durante cinco años para sembrar luego algún maíz.

Cebolla y papa

A través del riego es posible sacarle el “jugo” al valle. Tal es el caso de la segunda empresa que visitamos, que maximiza su renta con una rotación trigo-cebolla-papa-maíz, este último al no poder hacer rotaciones cortas con papa y cebolla por temas sanitarios.

La fecha de siembra de la cebolla es de agosto a octubre. Este momento es determinante para el cultivo. Una de las grandes contras que tienen es que coincide con la época de mayores vientos de la región; al tener una semilla tan chica y liviana es muy común sufrir voladuras, generando malas implantaciones (lo ideal es lograr 850.000 pl/ha para lograr un calibre de 3-4, que es lo demandado en el mercado).

Por eso, en la zona resulta clave trabajar sobre la estructura del suelo, incorporando cultivos de cobertura (nabo forrajero, vicia y sorgos) y recurrir al antecesor trigo para mejorar el suelo y la implantación.

Los costos de implantación de la cebolla son de 5000 U\$S/ha (sin alquiler ni cosecha) y los valores de mercado son muy volátiles: pueden ir de 9 hasta 100 \$/kg (hoy se encuentra en 35 \$/kg). En la Argentina se produce el doble de lo que se consume, y hay una ventana de exportación de buenos precios y volumen que generalmente coincide con Semana Santa.

Por su parte, la fecha de siembra de la papa es a fines de septiembre y requiere del armado previo de camellones. La cosecha es mecánica -con rindes que rondan las 60 t/ha según el año- y el procesamiento se efectúa en las instalaciones del campo. Se trata, según cuentan, de un cultivo que exige mucho manejo sanitario y fertilizante (400 kg/ha de fosfato monoamónico).

Maíz, trigo-vicia y soja

En Valle Muerto, a 90 kilómetros de Choele Choel y a 50 de Conesa, visitamos una empresa agrícola-ganadera de 24.500 hectáreas, que hoy cuenta con 405 hectáreas bajo riego (200 con dos pivot, 180 de riego por manto y 25 de riego por goteo).

Se trata de una zona de mucho potencial, pero con algunas limitaciones: no hay suficientes



Cosecha de cebolla en la segunda empresa que visitó el grupo.



El grupo CREA frente a un megafardo de alfalfa recién confeccionado.



Tractor con segadora para cortar la alfalfa en la cuarta empresa que visitaron..

rutas y los caminos de ripio no tienen mantenimiento, carecen de energía eléctrica (las instalaciones y el riego funcionan con gasoil) y faltan proveedores. Es preciso tener una “agronomía” y un taller en el mismo campo para ser eficientes con las aplicaciones y arreglos de maquinaria.

La rotación que llevan adelante en la empresa es maíz, soja, trigo/vicia + ganadería, ya que ven a esta última como un aliado del sistema: actualmente están en 1 vaca cada 15 hectáreas con 75% destete, pero consideran que con el manejo integrado esos valores pueden mejorar.

En la recorrida por el establecimiento, vimos un lote de maíz bajo pivot (antes se hace una vicia, la cual se pastorea y arrolla para sacar los excesos de cobertura); un lote de trigo cosechado, que estaba por sembrarse con vicia, y una soja bajo pivot, que nos sorprendió por su porte y cantidad de chauchas.



El CREA junto al grupo de Aapresid, que los acompañó en la tercera jornada.

Megafardos de alfalfa

Por último, visitamos una empresa cuyo objetivo es generar forraje en megafardos de alta calidad. En el campo, se hacen fardos de alfalfa puros de 400 kilos, que se desarmen y se vuelven a armar de 800 kilos en una planta de acopio.

La rotación consiste en cuatro años de alfalfa, dos años de maíz y de trigo. Actualmente están buscando alternativas para reducir la cantidad de años seguidos con gramíneas, ya que la cobertura que generan complica la siembra de la leguminosa (uno de los ensayos que está en marcha es con girasol).

Aunque en la zona se implantan alfalfas de grupo 9, en la empresa se recurre a grupos 6, 7 y 8, buscando estacionar los momentos de corte para poder ordenarse. El objetivo de los cortes es realizarlos con el 10% de floración, lo que da como resultado momentos de corte de entre 5 y 20% de floración. Realizándolos en esa ventana, no tienen problemas en cuanto a proteína. Luego de los cortes se intenta rastrillar lo antes posible para no perder color de hoja con el rocío y se enfarda con 16% de humedad.

Reflexión final

Algo en lo que todo el grupo Armstrong Montes de Oca coincide es que el Valle Medio es una zona con mucho potencial. En este viaje, logramos "ampliar la mirada" con posibilidades muy diferentes de nuestras producciones, incluso en los cultivos que hacemos en el sur de Santa Fe, lo que nos llevó a reflexionar sobre la posibilidad de invertir en otras zonas. Por ejemplo, después de andar por el desierto y encontrarnos ¡con maíces de 160 qq/ha!

También, vimos en los técnicos de la zona mucha capacidad y profesionalismo, todos talentos que debemos empezar a imitar para crecer como empresas. ✉

Miembros del CREA Armstrong Montes de Oca



GRUPO GAMAN
La fortaleza de un equipo



SEGURO INTEGRAL EMPRESA CREA

SABEMOS LO QUE NECESITAS



- **PÓLIZA DOLARIZADA:** Disminuye la posibilidad de caer en infraseguro.
- **Responsabilidad Civil** Comprensiva diseñada para la actividad agropecuaria.
- **Topes elevados de suma asegurada** acordes a tu actividad.

CONVENIO COLBORATIVO



(+54911) 6010 8971

✉ agro@assetbroker.com.ar

☎ 0810-777-ASSET (27738)

🌐 www.assetbroker.com.ar

Gestión del clima organizacional

Una herramienta para potenciar equipos de trabajo.



Aquello que representa un buen clima de trabajo para una persona no es exactamente lo mismo para todas las demás. Las simplificaciones, en ese sentido, no son adecuadas.

“Lo que impacta en una persona no es necesariamente lo mismo que va a impactar en otra y esto va a estar relacionado con la experiencia, las vivencias y las necesidades de cada uno de los integrantes de una organización; es un tema complejo, pero no imposible de gestionar”, indicó Laura Hipp, especialista en clima y procesos de transformación organizacional, quien integra la consultora Utopías.



La diversidad de perfiles no debe ser entendida como algo indeseable, porque, precisamente, esa cualidad puede resultar indispensable para armar equipos integrados por personas con capacidades complementarias.

“Cuando realizamos una encuesta de clima organizacional, lo que hacemos es considerar la sumatoria de las percepciones individuales, las cuales se construyen en base a la frecuencia de lo que sucede”, señaló Hipp durante un evento en formato virtual organizado por la consultora EresAgro. “Por lo general, se dedica mucho tiempo a evaluar las variables del negocio, pero no a gestionar a las personas que lo hacen posible”, añadió.

La especialista indicó que el clima presente en una organización depende en gran medida de que el líder considere la gestión de las personas como un aspecto clave de trabajo, ya sea de manera directa o bien brindando los medios

necesarios para que la cuestión sea tenida en cuenta en el ámbito de la empresa.

“Todos los líderes se ocupan de lo que sucede en sus equipos, pero algunos lo hacen para resolver problemas inmediatos, mientras que otros tienen una mirada estratégica, que les permite anticipar eventuales conflictos”, apuntó.

Al respecto, Hipp remarcó que el hábito de gestión primordial en una organización es la conversación. Pero por conversación no debería entenderse una “charla de ocasión”, sino un intercambio sincero que permita descubrir cuál es la percepción del trabajador sobre la empresa y su rol en la misma.

“Cuando empezamos a instalar prácticas que habilitan la participación de los diferentes integrantes del equipo generamos una instancia genuina de gestión de las personas donde pueden darse ciertas dinámicas de empoderamiento que promueven el bienestar productivo”, explicó.

“No existe una sola forma de hacerlo, pero sí es importante que tengamos presente la meta de tales acciones, que deben estar enfocadas en emponderar a las personas y resolver problemas latentes de manera temprana”, agregó.

En ese marco, insistió en que el hábito primordial para garantizar el bienestar productivo en los equipos de trabajo es la conversación de calidad. “Las personas confían en personas y se comprometen con personas; no con entes abstractos. No podemos pedirle compromiso a alguien con el que no se ha generado un vínculo; no estamos hablando de una amistad, sino de generar un ámbito de expectativas compartidas, de reconocimiento de la tarea realizada, de estar atentos a lo que el trabajador necesita para poder llevar adelante su tarea”, comentó.

La especialista señaló que las conversaciones deben estar enfocadas en comprender el propósito que persigue cada persona para poder alinearlos —si es factible— con las metas de la organización. ¿Para qué estoy acá? ¿Para qué hago lo que hago? ¿Cómo conecta lo que hago con el objetivo de la organización? Tales son las preguntas que debería responder (y responderse) el trabajador.

“En las encuestas preguntamos: ¿qué cantidad de espacios tuviste para conversar sobre tu desempeño en los últimos 12 meses? Y damos las siguientes opciones: ninguna, al-

¿Estamos preparados para absorber la revolución tecnológica?

Software Cloud de gestión contable para la agricultura y la ganadería.

COMPATIBLE NORMAS CREA | AJUSTE POR INFLACIÓN | LIBRO IVA DIGITAL

- Contabilidad y cuentas corrientes
- Fondos, conciliación bancaria y cash flow
- Impuestos nacionales y provinciales
- Gestión de insumos y labores
- Stock y producción de hacienda y granos
- Resultados, planeamiento y Tablero de control

DEL 7 AL 10 DE JUNIO TE ESPERAMOS EN agroactiva 2023

VISITÁ NUESTRO STAND, CARPA 2 STAND 101

Physis
NUESTRO SOFTWARE PARA SU NEGOCIO

physis.com.ar
comercial@physis.com.ar
inforosario@physis.com.ar

Sos productor agropecuario,

nosotros también.

CLUB
SUSCRIPTORES
CREA

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



gunas o *continuamente*. La gente que se ubica en continuamente, no importa en qué área de la empresa se encuentre, es la que mejor percepción de clima tiene en toda la organización”, explicó Hipp.

“Por el contrario, la gente que dice *ninguna* tiene la percepción más baja en todas las otras preguntas de la encuesta de clima organizacional. Y esto es así porque se trata de personas que tienen menos conversaciones o menos espacios de conversación frecuentes, por lo tanto, tienen también una menor percepción de su rol y su perspectiva de desarrollo en la empresa”, resaltó.

La consultora destacó que la posibilidad de desarrollarse en una organización es uno de los principales motivos que explican la permanencia de las personas. Vale aclarar que el concepto de desarrollo tampoco es equivalente para todos, porque cubre ámbitos tanto profesio-

sionales y económicos como emocionales y culturales.

“No podemos lograr vínculos de calidad si no tenemos conversaciones de calidad. Y si no tenemos conversaciones de calidad, no vamos a tener una productividad sostenible, porque el desempeño de las empresas depende estrechamente del de los equipos de trabajo”, aseguró.

La percepción subjetiva, que es precisamente lo que miden las encuestas de clima organizacional, se edifican a través de comportamientos observables que se instrumentan con cierta frecuencia.

“Aquello que sucede con cierta regularidad construye percepción positiva si genera un entorno favorable; lo contrario sucede con lo que no sucede con frecuencia. Esto, que parece obvio, es clave, porque una acción que no se implemente de manera estratégica probablemente no va a generar los cambios buscados”, comentó.

Hipp resaltó que el bienestar no debe ser entendido como un concepto romántico, sino como un proceso que, en algunas circunstancias, puede generar incomodidad.

“A veces algunos pueden pensar: *mejor no hablo para no generar mal clima*, pero eso tiene patas cortas, porque los problemas no desaparecen sólo por el hecho de no nombrarlos. Desde la gestión de personas, así como ocurre con la gestión económica o comercial, es necesario hablar de cuestiones que pueden resultar incómodas, pero que son indispensables para promover el bienestar interno de manera sostenible”, aseveró.

Las personas generan valor en las organizaciones cuando, además de estar debidamente calificadas, están comprometidas con su tarea. Pero eso no sucede cuando, incluso con la capacitación correspondiente, no se sienten comprometidas con la labor que tienen a su cargo.

“Los motivos que conectan con una mirada de mediano y largo plazo retienen con mayor compromiso que aquellos que conectan desde un lugar transaccional. El desarrollo y el equilibrio contribuyen a retener gente, mientras que, si el único objetivo es la remuneración, entonces el trabajador se va a ir cuando consiga alguien que le pague más”, resumió Hipp. ❏

Venta de vaquillonas preñadas triple cruza
Excelente Genética

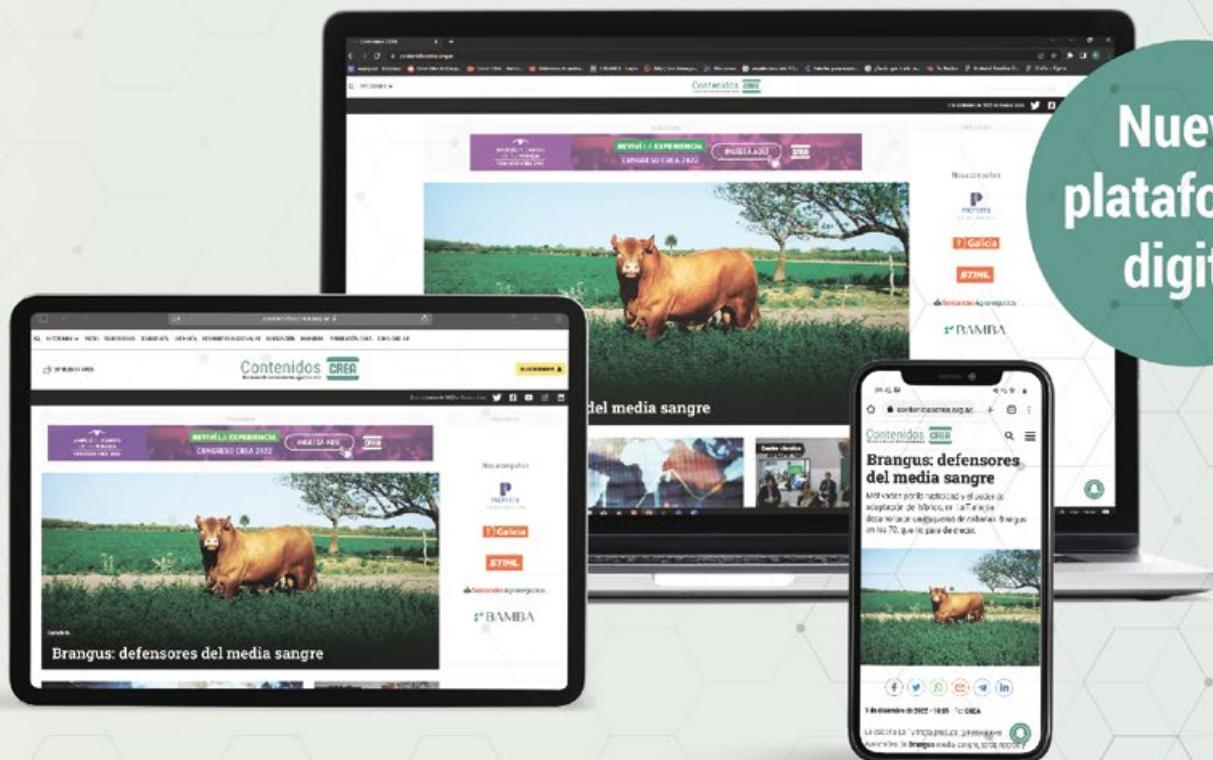
ec@caraguata.com.ar +54 9 3445 - 408 009 - +54 9 11 - 3698 3028 @Caraguata

Contenidos

Una usina de conocimiento agropecuario



Nueva
plataforma
digital



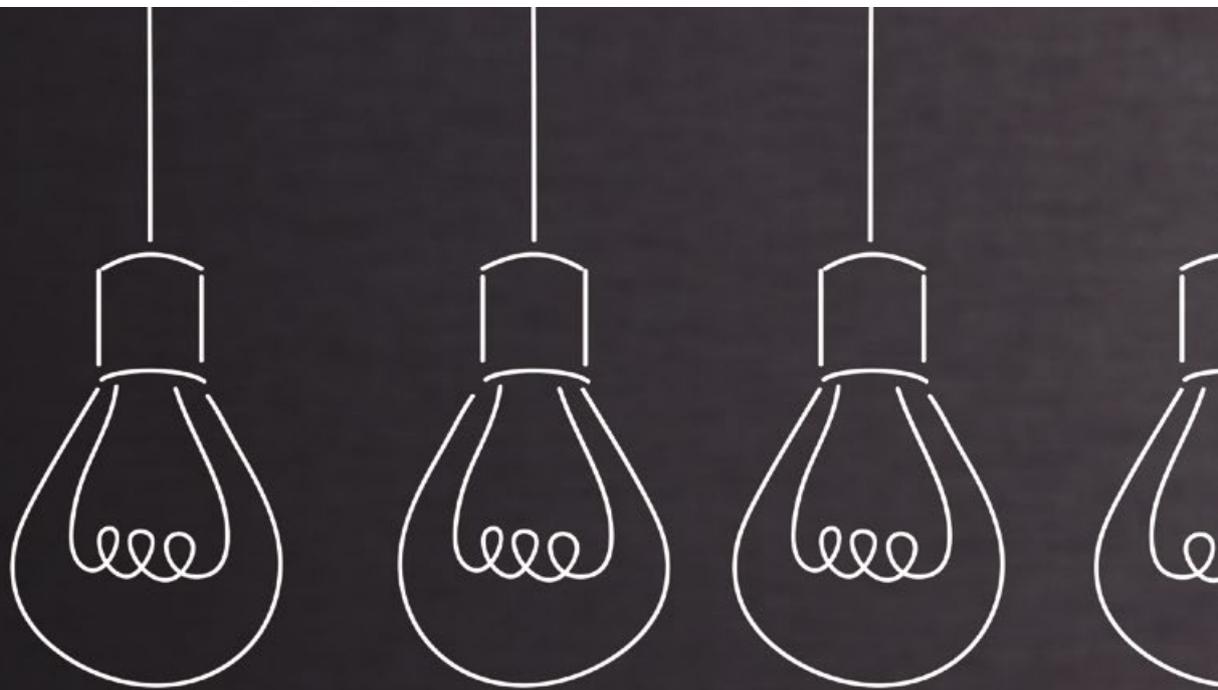
**Todo el conocimiento generado por la red CREA
a un clic de distancia.**

Sumate, acercate, conocenos.
Escaneá el código para acceder



contenidoscrea.org.ar

Sigamos ampliando el campo
de nuestra mirada.



Seguros de retiro para retener talentos

En qué consiste la herramienta.

La retención de talentos suele ser un problema en muchas empresas agropecuarias y es cada vez mayor el tiempo que se invierte para estudiar alternativas destinadas a evitar una elevada rotación del personal, algo que, si se transforma en una tendencia, puede poner en peligro los procesos productivos



Frente a tales desafíos, la industria aseguradora creó los denominados “seguros de retiro”, por medio de los cuales es posible ofrecer una compensación a los trabajadores valiosos si permanecen un determinado período de tiempo en la organización.

“El seguro de retiro permite que un trabajador, luego de finalizar su vida laboral, pueda disponer de un capital que complementa el ingreso que recibirá por la jubilación. En las condiciones particulares presentes en el país constituye un importante beneficio para retener talentos”, explica Leandro Seco, director de Vida e Inversiones de Asset Broker de Seguros.

La particularidad de los seguros de retiro diseñados como plan de incentivo laboral es que el tenedor de los aportes realizados por la empresa hasta que se cumpla el plazo asignado es la misma empresa, lo que implica que, si el trabajador renuncia antes de ese lapso, el capital retorna a la firma.

“Por lo general se establece un cronograma, en el cual, por ejemplo, con un horizonte de 10 años el trabajador no recibe nada si renuncia antes de los cinco, mientras que si lo hace entre los años seis y nueve recibe una parte del capital. Sólo si permanece hasta el año 10 le corresponde el 100%”, comenta Seco.

Tal como sucede con otras coberturas, el costo de la prima se puede deducir del Impuesto a las

Ganancias. “La particular situación presente en la Argentina determina que en la actualidad gran parte de un ajuste salarial se lo lleve el Estado en lugar del trabajador; con un seguro de retiro eso no sucede, porque todo el capital asignado al empleado será recibido por él al finalizar el plazo estipulado”, remarca.

¿Cuál es el costo de un seguro de tales características? Depende de muchas variables, la más importante de las cuales corresponde al período de tiempo asignado, dado que, cuanto mayor sea el plazo, menor será el aporte mensual por realizar.

El seguro de retiro para empleados clave es, por un lado, una manera de eficientizar los costos del capital humano de la empresa y, por el otro, un reconocimiento que la empresa realiza al trabajador por el valor generado en la organización y que está diseñado para permitir que la persona, una vez jubilada, pueda seguir gozando de una adecuada calidad de vida.

“Los problemas derivados de la elevada rotación de personal, que afecta a muchos rubros económicos, también son un inconveniente en el sector agropecuario, dado que el costo de formar a un trabajador para que renuncie a los tres o cuatro años y que ese valor sea captado por otra empresa, es alto en términos económicos y emocionales y eso termina desgastando a las organizaciones”, apunta Juan Palmer,



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



director de Agroindustria de Asset Broker de Seguros.

“La retención de talento es una cuestión relevante en el agro y, entre las diferentes estrategias que pueden implementar las empresas para consolidar equipos de trabajo, los seguros de retiro representan un instrumento muy valioso”, resume.

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



Leandro Seco y Juan Palmer, director de Vida e Inversiones y director de Agroindustria de Asset Broker de Seguros, respectivamente.

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



UCA

Conocé más ingresando a miespacio.crea.org.ar



Valores orientativos de la tierra en zonas de cría

Receptividad, eficiencia e inversión en tierra por vaca y por ternero destetado

Provincias		Localidades, partidos o departamentos por provincia	Precio	Receptividad		Destete (7) %	Ha/ternero destetado	U\$S/Tierra vaca (8)	U\$S/Tierra por ternero destetado	Peso de ternero macho	Costo p/kg producido según valor tierra/ter.
			U\$S/ha	Vacas/ha	Ha/vaca						
BUENOS AIRES	A	AYACUCHO, MAR CHIQUITA, MADARIAGA (1)	2700	0,85	1,18	87	1,35	3176	3651	200	18
	B	OLAVARRÍA, JUÁREZ, LAPRIDA, LAMADRID (1)	2300	0,70	1,43	82	1,74	3286	4007	190	21
	C	PILA, DOLORES, GRAL. GUIDO (1)	2000	0,60	1,67	80	2,08	3333	4167	180	23
ENTRE RÍOS (Centro-norte)	A	CONCORDIA, CHAJARÍ, SAN JAIME (2)	1500	0,65	1,54	74	2,08	2308	3119	175	18
	B	VILLAGUAY, SAUCE DE LUNA, LA PAZ (2)	1400	0,60	1,67	72	2,31	2333	3241	165	20
	C	FEDERAL, FELICIANO (2)	1250	0,55	1,82	70	2,60	2273	3247	160	20
CORRIENTES	A	CURUZÚ CUATÍ, SAUCE, MTE. CASEROS	1500	0,60	1,67	75	2,22	2500	3333	160	21
	B	MERCEDES, P. DE LOS LIBRES	1400	0,55	1,82	70	2,60	2545	3636	150	24
	C	CONCEPCIÓN, SALADAS, ITUZAINGÓ (3)	750	0,35	2,86	60	4,76	2143	3571	140	26
LA PAMPA	A	GUATRACHÉ, TOAY, LA MARUJA (4)	800	0,35	2,86	70	4,08	2286	3265	170	19
	B	BERNASCONI, GRAL. ACHA, VICTORICÁ (4)	450	0,22	4,55	65	6,99	2045	3147	155	20
	C	CUCHILLO CÓ, CHACHARRAMENDI, LA PASTORIL (4) y (5)	200	0,10	10,00	60	16,67	2000	3333	130	26
SAN LUIS	A	NUEVA GALIA, BUENA ESPERANZA, SOVEN (4)	750	0,35	2,86	70	4,08	2143	3061	170	18
	B	BATAVIA, UNIÓN, ARIZONA (4)	550	0,25	4,00	65	6,15	2200	3385	155	22
	C	NAHUEL MAPA, VARELA, ALTO PELADO (4) y (5)	250	0,11	9,09	60	15,15	2273	3788	135	28
SANTA FE (Norte)	A	CERES, TOSTADO (4)	700	0,30	3,33	65	5,13	2333	3590	145	25
	B	S. CRISTÓBAL, SAN JAVIER, RECONQUISTA (4)	650	0,30	3,33	60	5,56	2167	3611	145	25
	C	DPTOS. VERA y 9 DE JULIO (bajos submeridionales) (5)	250	0,15	6,67	50	13,33	1667	3333	135	25
CÓRDOBA (Norte)	B	VA. DE MARÍA, DEÁN FUNES, TULUMBA (4)	550	0,25	4,00	65	6,15	2200	3385	140	24
	C	CRUZ DEL EJE, VA. DOLORES (4)	250	0,12	8,33	55	15,15	2083	3788	130	29
SANTIAGO DEL ESTERO (8)	A	BANDERA, ROVERSI (4*)	600	0,25	4,00	65	6,15	2400	3692	145	25
	B	OTUMPA, QUIMILÍ (4*)	500	0,20	5,00	60	8,33	2500	4167	145	29
	C	OJO DE AGUA, FRÍAS (4*)	250	0,12	8,33	50	16,67	2083	4167	130	32
CHACO Y FORMOSA (9)	A	PRES. ROCA, LAGUNA LIMPIA, LAISHI, LA HERRADURA (4*)	650	0,35	2,86	65	4,40	1857	2857	145	20
	B	S. PEÑA, CAMPO LARGO, SAN BERNARDO (4*)	550	0,30	3,33	60	5,56	1833	3056	140	22
	C	CASTELLI, CMTE. FONTANA (4*)	450	0,20	5,00	55	9,09	2250	4091	135	30
SALTA Y TUCUMÁN	A	J. V. GONZÁLEZ, RIVADAVIA, TONONO (6)	1000	0,60	1,67	75	2,22	1667	2222	170	13
	B	CABEZA DE ANTA, LA CANDELARIA, GÜEMES (4)	300	0,15	6,67	55	12,12	2000	3636	130	28
	C	SAN PEDRO DE COLALAO, CADILLAL, URUEÑA (4)	150	0,10	10,00	50	20,00	1500	3000	125	24

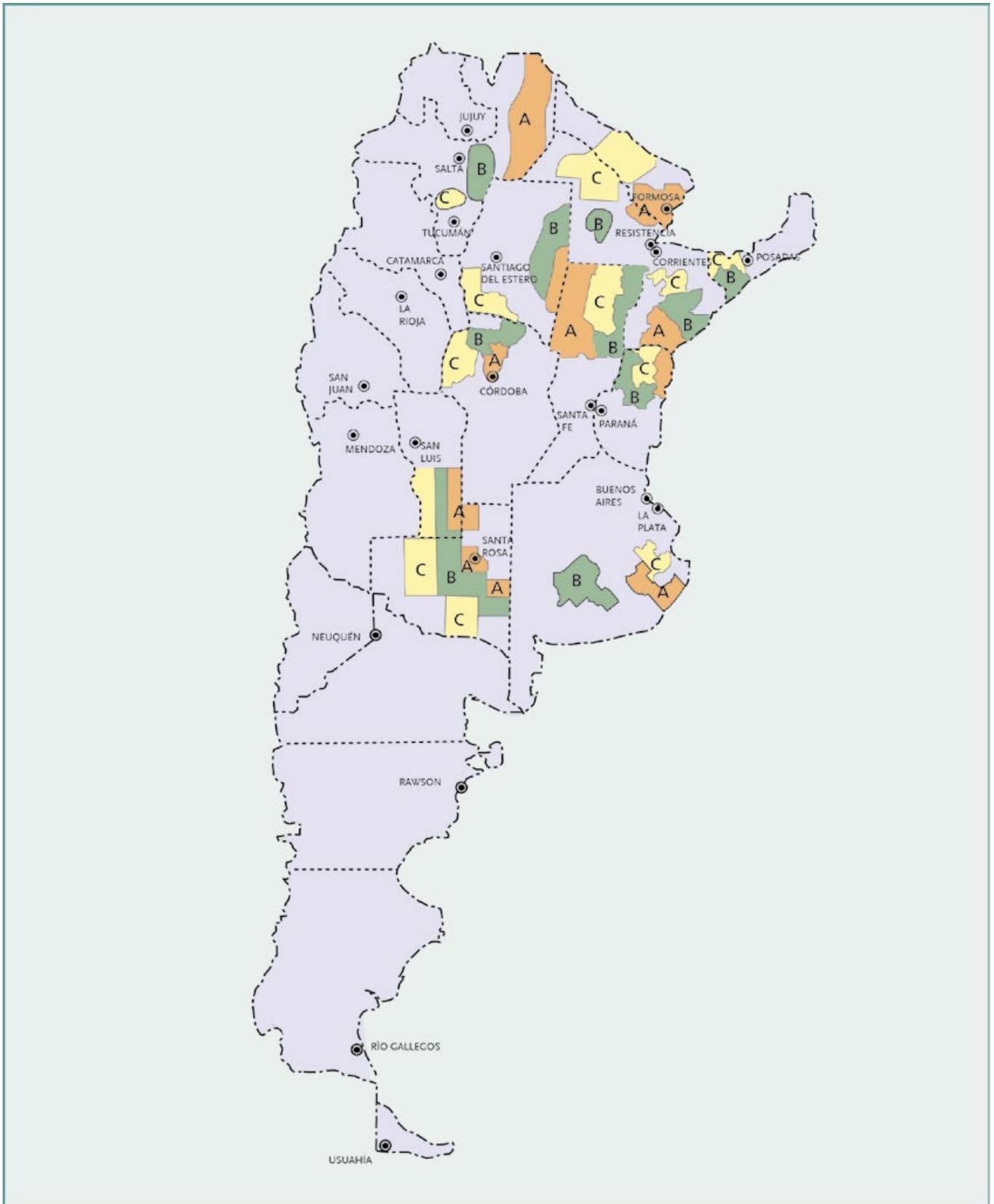
(1) Campos ganaderos, sin aptitud agrícola. (2) Campos "de monte y costa de arroyos". (3) Campos "limpios con esteros y desperdicios".

(4) Campos de "monte". (4*) Campos de monte con posibilidad de desmonte dejando reserva obligatoria p/ordenamiento territorial.

(5) Campos "con mejoras". (6) Campos desarrollados con pasturas subtropicales y 30% c/reserva de monte. (7) Sobre vaca entorada.

(8) Costo en dólares para adquirir la "tierra necesaria" en las distintas zonas y mantener una vaca en producción.

Hay zonas aptas para desarrollos ganaderos con pasturas subtropicales, que implantadas, redundarán en incrementos en el valor de la tierra.





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



Antiparasitarios internos		\$/u			\$/u		
Orales			Antidiarreicos			Estrepto-Pendiben x 5.000.000	1278,8
Axilur x 5 l	s/c	Aciendel x 5 l	16235,4	Steclin C x 100 pastillas	s/c	Raxidal x 50 cc	8664,9
Suraze oral x 5 l	17357,1	Bactrofly x 5 l	14761,2	Diafin 2 x 20 cc	1264,9	Reproducción	
Cyvern x 5 l	s/c	Curabicheras		Tetraelmer x 100 pastillas	3300,0	Enzaprost DC x 20 cc	2784,3
Inyectables		Bactrovet Plata Aerosol x 440	1003,8	Vacunas		Ciclase x 20 cc 10 ds	2242,5
Axilur x 1 l	13671,2	Curabichera Coopers liquido x	14481,0	Brucelosis Rosembusch	143,3	ECP Estradiol x 10 cc	805,0
Fosfamisol x 500 cc	7395,3	Cacique Pasta x 950 g	9103,2	Mancha Gangrena y Enterotoxé	24,5	Estradiol R.J. x 100	s/c
Ripercol F x 500 cc	s/c	Carencias minerales		Triple N (M.G Neumonía)	s/c	Específicos	
Endectocidas		Glypondin x 248 cc	2480,8	Carbunclo Sanidad G. x dosis	8,6	Mamyzin M iny. intram.	s/c
Ivomec x 500 cc	7719,7	Suplenut x 500 cc	13317,9	Bioabortogen H	218,6	Mamyzin S iny. intram.	584,3
Dectomax x 500 cc	23826,9	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	3279,5	Hemoglobinuria	37,9	Novantel secado	s/c
Bovifort x 500 cc	s/c	Nutrekid VM x 25 ds	2252,4	Bioclostrigen J5	66,0	Antisépticos y desinfectantes	
Antiparasitarios externos		Magnecal Plus Zinc x 500 cc	2504,3	Rotatec J5 x ds.	265,0	Cetrimon x 5 l	10834,0
Por aspersión		Energó MAG x 250 cc	1722,9	Queratoconjuntivitis x ds	s/c		
Triatix A x 1 l	s/c	Sales Minerales		Antibióticos y Sulfas			
Por inmersión		Uramol en panes x 15 kg	s/c	Terramicina inyect. x 500 cc	8893,0		
Aspersin x 250 cc	4834,5	Carminativos		Terramicina LA x 500 cc	19118,8		
Aciendel Plus x 1 l	6259,7	Bloker 80% x 20 l	40728,0	Oxtra LA x 250 cc	s/c		
Sarnatox x 5 l	s/c	Rumensin bolos x unidad	4787,0	Tylan 200 x 250 cc	8838,0		
Cipersin x 5 l	33924,6			Micotil 300 (100 cc)	22908,3		



Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleural Hibr.	s/c	Gramma Rhodes Tolga	s/c	Destete hiper precoz	242840,0
Leguminosas	\$/kg	Pasto ovillo Starly importado	s/c	Gramma Rhodes callide	14,0	Destete precoz	103110,0
Alfalfa Haygrazer	1734,8	Pasto ovillo Porto	1088,3	Gramma Rhodes Pioneer	s/c	Recna 16% prot. (post. destete)	80650,0
Alfalfa Don Enrique	1756,3	Festuca tipo Palenque	894,3	Panicum Coloratum	7,5	Balanceado engorde novillo	79120,0
Alfalfa EBC 90	2036,5	Semillas para verdesos	\$/kg	Gatton Panic	3,6	Concentrado proteico 30% prot.	97870,0
Alfalfa Aurora	1605,5	Avena	194,0	Pasto llorón pelleteado	8,5	Afrechillo de trigo	36600,0
Trebol rojo Redgold	1497,7	Centeno	161,6	Setaria Kazungula	s/c	Pellet de trigo	32000,0
Trebol Blanco El Lucero	1476,2	Triticale	183,2	Setaria Naruk	14,0	Pellet de girasol 31%PB	58185,0
Lotus Corniculatus	2532,1	Sorgo Forrajero común	323,3	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	56030,0
Lotus tenuis	2532,1	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	75425,0
Melilotus Alba	808,1	Brachiarias Brizanta Marandu	9,0	Sustituto Lacteo	715000,0	Harina de soja 47%PB	78857,5
Melilotus Madrid	980,5	Brachiarias Brizanta Toledo	8,0	Arranque ternero guachera	103110,0	Pellet de cascara de soja de 12	47410,0
Gramineas	\$/kg	Brachiarias Humidicola	13,0	Recna ternera post guachera	88860,0		
Agropiro alargado	1109,8	Buffel Grass Biloela	9,5	Alim pre parto vaca lechera	98640,0		
Rye Grass Anual Bisonle (4n)	s/c	Buffel Grass texas	3,8	Conc pre parto c/ sales anioni	232000,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	592,6	Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	84060,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	980,5	Gramma Rhodes Katambora	7,0	Conc prot 30% p/vaca en prod	117970,0		



Insumos tambo

Minutolo		Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	1643767,0	Silo cono excén. cap.19 m ³	373885,0
Bretes espina de pescado	\$/u	Modelo estándar		Reforzado 12	1957062,9	Silo cono central cap.25 m ³	577490,0
con baranda para comederos		Estándar 4	679498,5	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m ³	910955,0
4+4	821152,1	Estándar 6	968900,9	M-100 manual	110689,7	Bombas estercoleras	\$/u
6+6	1121769,8	Estándar 8	1270981,5	M-300 manual	130682,2	M-200 T	516877,2
8+8	1349488,4	Estándar 10	1573062,1	Cepo automático	\$/u	M-500 T	724115,7
12+12	1804437,8	Estándar 12	1874898,9	Cepo Mod. A	834074,0	Accesorios para crianza	\$/u
14+14	2032156,4	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	1183941,4	Estaca completa con balde	7626,4
16+16	2259631,1	Reforzado 4	722165,2	Cepo Mod. B	415208,4	Capas p/ ternero sin abrigo	3506,0
18+18	2487169,2	Reforzado 6	925015,1	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	4066,8
		Reforzado 8	1330227,4	Silo cono excén. cap.7 m ³	233705,0	Jaula p/ crianza de terneros	109495,1



Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqueron a palanca.	12300,0	Tranq. 3m tab.1x4 ModO cur pay	36550,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	s/c	Tranqueron a crique.	23200,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	30100,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Martin	s/c	Electrificador 40 km/12v.	34354,0	Casilla manga d 6mt.	922600,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electri. picana 120 km 12 v.	53622,0	Casilla d operación d 3,6mt.	1112700,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	25880,0	Electrificador 40 km/220v.	34354,0	Cepo Anchico liviano	231200,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	820,0	Electri. picana 60 km 220 v.	40265,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	38200,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	820,0	Carretel electropástico 500m.	3231,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	114000,0
Alambre Pua Bagual.	24634,0	Manija plastica aislante.	513,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	301300,0
Poste quebr. de 3 m super.	9300,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	99,3	Molino máq.rueda y cola de 8"	200800,0
Poste quebr. de 3 m común.	8800,0	Aislador esquinero (polietileno).	115,0	Molino máq.rueda y cola de 10".	339535,0
Poste quebr. de 2,4 super.	6200,0	Aislador para clavar (polietileno).	29,8	Torre hierro galvanizada de 27".	209416,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	4150,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	623,0	Torre 10" p/molino de 8"	86792,0
Poste itin entero 2,4m.	3500,0	Varilla de hierro con rulo.	615,0	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	25622,0
Poste itin entero 2,2m.	2950,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	s/c	Bebedero chapa galvaniz.x 2,5m.	76504,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	2350,0	Torniquete N° 8 negro.	600,0	Bebedero chapa galvaniz.x 5m .	108803,0
Poste metalico 2.20 m.	s/c	Torniquete N° 6 negro.	500,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	19348,0
Poste metalico 2.40 m.	s/c	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	1310,0		

Maquinaria agrícola



TRACTORES		u\$/u	
Valtra			
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	s/c	Apache	
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	53647,0	Mod. 54000 5 m.	34208470,0
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	56469,0	Mod. 54000 6 m.	511113,6
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	69556,0	27000 20 líneas a 40 cm	39952407,0
Agco			
BT 170 (170 HP) 4x4	163908,0	27000 22 líneas a 52,5 cm	59780777,5
BT 190 (190 HP) 4x4	165946,0	27000 16 líneas a 40 cm	35082753,5
BT 210 (190 HP) 4x4	195368,0	27000 26 líneas a 52,5 cm	65719311,0
S293 (290 HP)	314943,0	Agrometal	
Massey			
MF2615 (49HP)	34760,0	TX Mega 9/52 9 surcos a 52	21624347,5
MF2625 (63HP) 4X2	36462,0	TX Mega 13/52 13 surcos a 28784	119,5
MF2625 (63HP) 4X4	43489,0	TX Mega 16/52 16 surcos a 33753	118,5
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX N Mega 9/52 9 surcos a 21008	233,0
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	TX N Mega 13/52 13 surcos 2940	1096,0
MF4292 4X4 (117 HP)	88014,0	TX N Mega 16/52 16 surcos 3350	3785,0
MF4297 4X4 (129 HP)	87496,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 4529	7884,5
MF4299 4X4 (140 HP)	s/c	TX Mega 26/52 26 surcos a 5746	4583,5
MF7350 4X4 (159 HP)	145875,0	TX N Mega 18/52 18 surcos 4858	6199,0
MF7370 4X4 (180 HP)	163908,0	TX N Mega 26/52 26 surcos 5674	4382,5
MF7390 4X4 (200 HP)	175530,0	COSECHADORAS	
MF7415 4X4 (225 HP)	195368,0	Massey	
MF7620 4X4 (200 HP)	s/c	u\$/u	
SEMBRADORAS			
Class			
Giorgi			
44 líneas a 19 cm	50523113,0	Jaguar 980	s/c
28 líneas a 19 cm	30683752,0	Jaguar 960 Equipo	s/c
EMBOLSADORA			
Mainero			
Embolsadora 2230 70 m	3191445,0		
PULVERIZADORAS			
Tilo			
Mod. Matrix	40945000,0		
Mod. Matrix 4 x 4	42884500,0		
Mod. Evolución 1	38359000,0		
Mod. Impactus	39867500,0		
SEGADORA			
Agco			
Mod 1372	55566,0		
CASILLA RURAL			
Rural Tec			
RS 510	4140000,0		
RS 660	4590000,0		
RS 780	5058000,0		

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$/s	IMIZET (Imazetapyr 10%)	9,9	Fungicidas	u\$/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	
2,4 DB 100% 2 x 10 l	13,5	Insecticidas		u\$/l	s/c	Fosfato diamónico	930,0
Axial	49,6	Cipermetrina 25%	8,4	Thiram	17,8	Superfosfato Triple	780,0
Authority	29,0	Clorpirifos 48% (M)	11,0	Allegro	17,8	Coadyuvantes	u\$/l
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Fighter Plus	69,0	Eco Rizo Spray	27,0	Urea granulada	530,0
Dual Gold	16,0	Curasemillas	u\$/kg	Rizo Spray Extremo	18,0	UAN	550,0
Fluorocloridona	23,0	Dividend	s/c	Rizo Spray Integrum	19,3	Microstar CMB	3,6
Clorimuron	50,0	Guapo 60% FS	s/c	Rizo Spray Integrum	19,3	Semillas agrícolas	
Glifosato común 54%	6,8	Maxim Evolution	56,6	Silwet L Ag	43,0	u\$/u	
Galant LPU (M)	9,0	Maxim RFC	44,0	Inoculantes	u\$/s/u	Girasol hib. (M)	210,0
Metsulfuron Metil 60%	50,0	Gaucho 60% FS (M)	s/c	Dakar 502	7,1	Trigo fiscalizado	23,2
Paraquat	5,0			Rizoderma soja	6,6	Soja RR x 40 kg	32,0
				Rizo Liq Top II	4,5	Sorgo granífero hib. (M)	7,0



Costos varios

COMBUSTIBLES	\$/ltr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	7500,0	Volkswagen	Flete 300 km	7869,3
Gasoil (YPF)- agropecuario	235,8	PICK UPS	\$	Amarok DC TRENDLIN	Flete 450 km	10367,4
Nafta Premium	s/c	Toyota		Amarok DC COMFOR1		
Nafta súper (YPF)	s/c	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	10740000,0	Amarok DC HIGHLINE		
OTROS	\$	Hilux c/d SR 3.0 TDI 4x4	12547000,0	Fletes	\$	
Empleado Rural	118003,8	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	13767000,0	Flete 100 km		3740,9

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

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



Herramientas metodológicas

Todos los meses te ayudamos a presupuestar



Conocelas en www.crea.org.ar



Apuntes

Congreso Lechero CREA

Presidido por José Quintana, empresario del sector lechero y referente indiscutido para la actividad, el 14 y 15 de junio se realizará en el Hotel Puerto Norte de Rosario el Congreso Lechero CREA 2023.

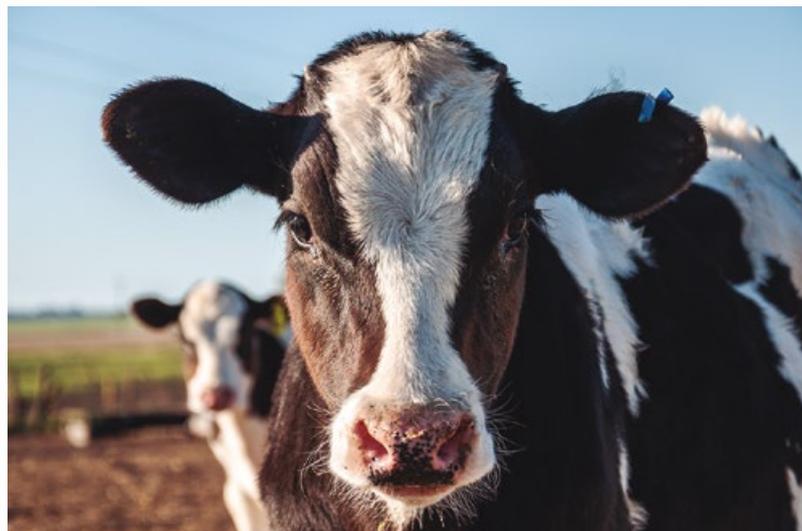
El encuentro estará estructurado en torno a tres ejes temáticos. El primero, "Todo para crecer", buscará mostrar dónde estamos parados y cuáles son las brechas productivas y gerenciales que nos separan de la lechería que soñamos. Marcos Gallacher, director del Departamento de Economía Agrícola, Agronegocios y Recursos Naturales de UCEMA, presentará la continuidad de un trabajo que comenzó en 2011 en el marco del Congreso Tecnológico CREA. En la misma línea, Santiago de Ponti, líder del proyecto Tambo en Foco, y Federico Sedevich, Secretario de Nuevas Tecnologías y Economía del Conocimiento en Ministerio de Ciencia y Tecnología, hablarán de la importancia de trabajar con procesos estandarizados. Expondrán además Pedro Brandi, Adalberto Mársico, Fernando Preumayr, integrantes de la familia Bonamico y de Tambo Dem.

El segundo eje, "Viaje a la lechería del futuro", buscará instalar en la agenda del sector aspectos clave para alcanzar una lechería sostenible. Se podrán el foco en el bienestar animal, la importancia del cuidado del ambiente y las tecnologías que vienen. Por último, se trabajará en el vínculo con la sociedad, analizando qué aspectos es necesario desarrollar para lograr una lechería más inclusiva.

Por último, en el bloque de "Empresas 360" se expondrán testimonios de empresarios referentes que ya empezaron a transitar el viaje al futuro.

En el cierre del encuentro, Alberto Berro, presidente de la Fundación Emilio Komar, destacará el papel fundamental que juega nuestra actitud en el logro de resultados.

Se habilitará un espacio de Networking, donde los asistentes podrán participar de diferentes talleres dinámicos e interactivos que dejarán aprendizajes que podrán aplicar en la empresa y en el entorno inmediato.



N.º 511 Mayo 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.º piso, Capital Federal (1041)
Teléfonos: (011) 4382-2076/79
Fax: (011) 4382-2911
<http://www.crea.org.ar>

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

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

IMPRESIÓN
Latingráfica
Rocamora 4161 (1184) CABA

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

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

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



radio la red
AM 910

LA RED RURAL

CON LOS PROFESIONALES DEL AGRO

SEBASTIÁN
SALVARO



RICARDO
BINDI



MARCOS
LOPEZ ARRIAZU



SÁBADOS DE 6 A 8 HS
5 MICROS DIARIOS

LUNES A VIERNES EN LA
PROGRAMACIÓN CENTRAL

 @redruraloficial

 @laredrural

 @laredrural

 11.6974.9431

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

PRODUCCIÓN INTEGRAL
PAMPA
COMUNICACIÓN PARA EL AGRO



ACOMPañANDO LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS **CREA**

Con Synagro tu gestión es más sencilla, implementá de manera simple y con un acompañamiento personalizado.



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

www.synagroweb.com

Conocé nuestra nueva versión **SYNAGRO 7**



 +54 9 3815 28-6948