



Acelerar la transformación digital

CREA se compromete con el desafío de evolucionar hacia una organización cada día más ágil y sostenible, capaz de impactar positivamente en las comunidades y el país.

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



Hacia la transformación digital de CREA

Para comenzar, y como es costumbre en CREA, quisiera presentarme. Mi nombre es Jorge Sáenz Rozas y soy miembro del grupo San Cayetano-Tres Arroyos, ubicado en el sudeste de la provincia de Buenos Aires. Administro, junto a mis tres hermanos, una empresa familiar dedicada principalmente a la siembra de trigo, cebada, soja, girasol y maíz, como así también a la ganadería.

Hoy, como flamante presidente del Movimiento, escribo mi primer editorial de la revista. Y también el último. Porque a partir de esta edición, toda la energía y recursos estarán puestos en acelerar la transformación digital de CREA, uno de los objetivos más ambiciosos que nos hemos propuesto como organización para este ejercicio. Es el norte que consensuamos en el seno de la Comisión Directiva y en representación de cada miembro CREA, con la convicción de que llevará al Movimiento a su mejor versión.

Este desafío que tenemos por delante se refleja en las palabras expresadas por Santiago Negri durante la última Asamblea General Ordinaria: "El crecimiento oxigena y hace posible contagiar el entusiasmo, el compromiso y el conocimiento que circula en CREA, y tender puentes hacia otros espacios de intercambio y construcción, incluso por fuera de la organización. Cuanto más extensa sea la red, más valor podremos aportar al país".

En línea con esta afirmación, me permito complementar lo dicho destacando la relevancia de crecer profesionalmente. Instrumentando los recursos y las herramientas necesarias de manera idónea para llevar adelante esta transformación digital e impulsar proporcionalmente el crecimiento deseado para CREA y también para cada una de las personas que forman parte de la red.

De este modo, el contenido de valor generado por el Movimiento, que hasta hoy se compartió a través de las páginas de la revista CREA, seguirá difundirse en www.contenidoscrea.com.ar, la plataforma que lanzamos en el marco del Congreso CREA 2022, a la cual queremos llevar a otro nivel de agilidad.

Contenidos CREA pone a disposición de todos el conocimiento generado por la red bajo la forma de notas periodísticas, informes, manuales técnicos, videos y, en breve, podcasts. Esta nueva plataforma genera, además, conversaciones, instala temas de relevancia en la agenda del sector y busca afianzar el vínculo con la comunidad a través de información confiable, dinámica y de interés.

Estamos convencidos de que este es el camino por el que debemos continuar avanzando. El que nos permitirá profundizar el posicionamiento de la nueva plataforma para visibilizar y potenciar el trabajo que todas las personas CREA llevamos adelante de manera sostenible, amigable con el ambiente y alineada con nuestra visión.

Debemos comprometernos con el desafío de evolucionar hacia una organización cada día más ágil y sostenible, que desarrolle mayor capacidad y velocidad de aprendizaje, capaz de impactar positivamente en las comunidades y en el país y, fundamentalmente, que ponga siempre a las personas en el centro.

Bienvenida la transformación digital a CREA. Los invito a acompañar este proceso en equipo y colaborativamente para llevar más allá a nuestra querida organización.

Un abrazo.

Jorge Sáenz Rozas
Presidente de CREA

CREA

Consortios Regionales de
Experimentación Agrícola

FUNDADOR ARQ. PABLO HARY (†) COMISIÓN DIRECTIVA – EJERCICIO 2023/24

Presidente	Jorge Sáenz Rozas
Vicepresidente	Matilde Bunge
Secretario	Fernando de Nevaes
Prosecretario	Guillermo Zorraquín
Tesorero	Eugenio de Bary (h)
Protesorero	Ariel García
Vocal titular	Sebastián Sabattini
Vocal titular	Eduardo de Coulon
Vocal suplente	Mauricio Paturlanne
Vocal suplente	Emilia Funes

Revisores de Cuentas

Rafael Cueto/Jorge Olmedo

Vocales regionales

Oeste: Francisco Montovio; Mar y Sierras: Allan Cameron;
Litoral Norte: María Silvina Pietrantuono; Litoral Sur:
Rodrigo Arnau; Norte de Buenos Aires: Jorgelina
Lombardo; Centro: Pablo Luis Chicco; Sudoeste: Jaime
Gaviña; Sudeste: Eliseo Zavala; Semiárida: Abel Albizua;
Norte de Santa Fe: Diego Dalla Fontana; Este: Leandro
Juan; Sur de Santa Fe: Serio Serra; Santa Fe Centro:
Diego Biava; Oeste Arenoso: Alejandro Vidal; NOA:
Andrés Pariz; Valles Cordilleranos: Alan Fillmore;
Córdoba Norte: Néstor Scarafía; Chaco Santiagueño:
Juan Ignacio de Hagen.

Consejo consultivo

Ex Presidentes: Eduardo P. Pereda (†); David Arias (†);
Esteban Berisso; Luis Enrique Garat (†); Miguel Moneta;
Federico Méndez Duhaou (†); 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; Santiago Negri.
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.arg](https://www.facebook.com/crea.arg) [@crea_arg](https://twitter.com/crea_arg) [y/canalcrea](https://www.youtube.com/canalcrea) [i/crea_arg](https://www.instagram.com/crea_arg)





Nota de tapa

10 | Transformación digital

Cristian Feldkamp, director ejecutivo de la asociación, relata el nuevo desafío de la red CREA.

26 | Aplicaciones dirigidas: estado actual y futuro

La visión del asesor CREA Esteban Bilbao.

34 | Una solución para evitar la pérdida de granos

Innovación realizada por un empresario del CREA Azul Chillar.

38 | Bonos de carbono en un modelo intensificado

La integración de agricultura y ganadería, junto con la introducción de procesos de intensificación, es clave para garantizar la sostenibilidad de los sistemas productivos.

44 | Maíz 2023/24

El asesor privado Luciano Ascheri brindó pautas para realizar el diseño agronómico y comercial del cultivo en el Sur de Santa Fe.

50 | CREA renueva su compromiso con las empresas, las comunidades y el país

La nueva Comisión Directiva se propone continuar el trabajo realizado en los dos últimos años, con foco en los ejes estratégicos de su visión.

54 | Las empresas agropecuarias, golpeadas y con cautelosas expectativas de mejora

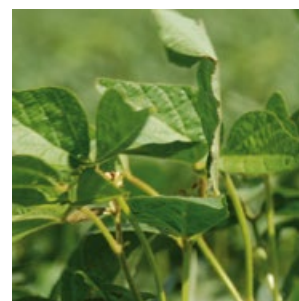
Los empresarios continúan atravesando un momento difícil, sin embargo, confían en un cambio de escenario.

Sumario



18 | Se lanzó el Club de Inversores Ángeles CREA.

Un impulso para la transformación digital.



20 | Perspectivas económicas 2023/24

Cuáles son los factores clave al momento de implementar planes de estabilización tendientes a neutralizar la inflación.

60 | CREA Consultoras: un nuevo grupo en formación

Una nueva forma de vivir la metodología CREA, aún en fase de prueba y evaluación.

62 | CREA y CIPPEC

Firmaron un convenio en la última edición de la Exposición Rural.

64 | Se presentó la Gestión Ambiental CREA

Esta iniciativa está diseñada para trabajar sobre la dimensión ambiental de la sostenibilidad.

68 | Paisajes multifuncionales

De la teoría a la acción.

75 | Deforestación

Estado de situación frente a la normativa de la UE-27.

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)



Transformación digital

Cristian Feldkamp, director ejecutivo de la asociación, relata el nuevo desafío de la red CREA.



Visítá la nota en su formato digital en Contenidoscrea.org.ar



En el presente mes de agosto se presenta la última edición de la Revista CREA. De ahora en adelante, todas las informaciones relativas a la organización serán publicadas en Contenidos-crea.org.ar

La cuestión es que este evento –que está lejos de ser una novedad en términos de lo que sucede con el resto de los medios de comunicación a nivel global– representa una acción más dentro de un conjunto de decisiones orientadas a implementar una transformación digital de la red CREA.

“Cuatro años atrás comenzó a trabajarse en el ámbito de la Comisión Directiva de CREA la cuestión de la transformación digital de la organización. Luego de realizar distintos intercambios con expertos en la materia, determinamos que la generación de valor no reside exclusivamente en la tecnología sino en el cambio cultural asociado a su utilización. La tecnología es un factor habilitante, no es la cuestión crítica”, explica Cristian Feldkamp, director ejecutivo de CREA.

“Eso, que parece una obviedad, en realidad no lo es, porque puede existir la tentación de asociarse con grandes corporaciones tecnológicas que, por supuesto, disponen de muchas soluciones y herramientas, pero la cuestión clave, que no se puede adquirir en ningún caso, es el cambio de la cultura organizacional. Para pensar en una transformación, debemos saber qué no debemos dejar de ser, qué no debemos cambiar. Esta es nuestra propuesta de valor: no debemos dejar nunca de ser una organización de personas para personas que comparten para mejorar. Ahora, la tecnología, adaptada a nuestra cultura, nos permitirá llegar a ser una red mucho más enfocada en las necesidades de cada una de las personas que forman parte de CREA”, añade.

-Un aspecto clave de la transformación digital es la sistematización de las bases de datos de las diferentes regiones CREA en una sola, para efectuar un monitoreo más preciso de la situación presente en la red y, el día de mañana, automatizar, por medio del diseño de algoritmos, análisis que permitan generar información útil para la toma de decisiones...

-Eso es importante para trabajar sobre el concepto de valor. Para CREA los datos siempre



Feldkamp: "El paradigma ya no es comunicar 'todo a todos', sino comunicar de manera proactiva lo que es relevante para cada persona CREA en el momento oportuno y hacer accesible todo el conocimiento a todos".



Guillermo Zorraquín
Prosecretario de CREA

La transformación digital es obligada por el contexto que nos toca vivir. Antes de ser socio CREA fui suscriptor de la Revista CREA. Pero hoy los consumos de información se realizan mayormente en plataformas digitales, lo que permite que cada uno acceda al contenido particular de su interés de manera mucho más ágil y rápida.

fueron un activo estratégico para tomar decisiones productivas y empresariales, pero ahora van a permitir, además, conocer de manera fidedigna el perfil y las necesidades de cada integrante de la red. No hay un cliente único, en el sentido de una sola persona que recibe valor, sino que son miles y son todos diferentes, por lo tanto, demandan distintos servicios, los cuales pueden ir cambiando con el curso del tiempo a medida que evolucionan las empresas.

-La generación y sistematización de datos también permite contar con un mapa mucho más rico de cómo se conforman las empresas CREA; no se trata ya de un solo cliente, es decir, del representante administrativo designado por cada socio para interactuar con la red, sino de advertir la multiplicidad de miradas y saberes presente en cada empresa...

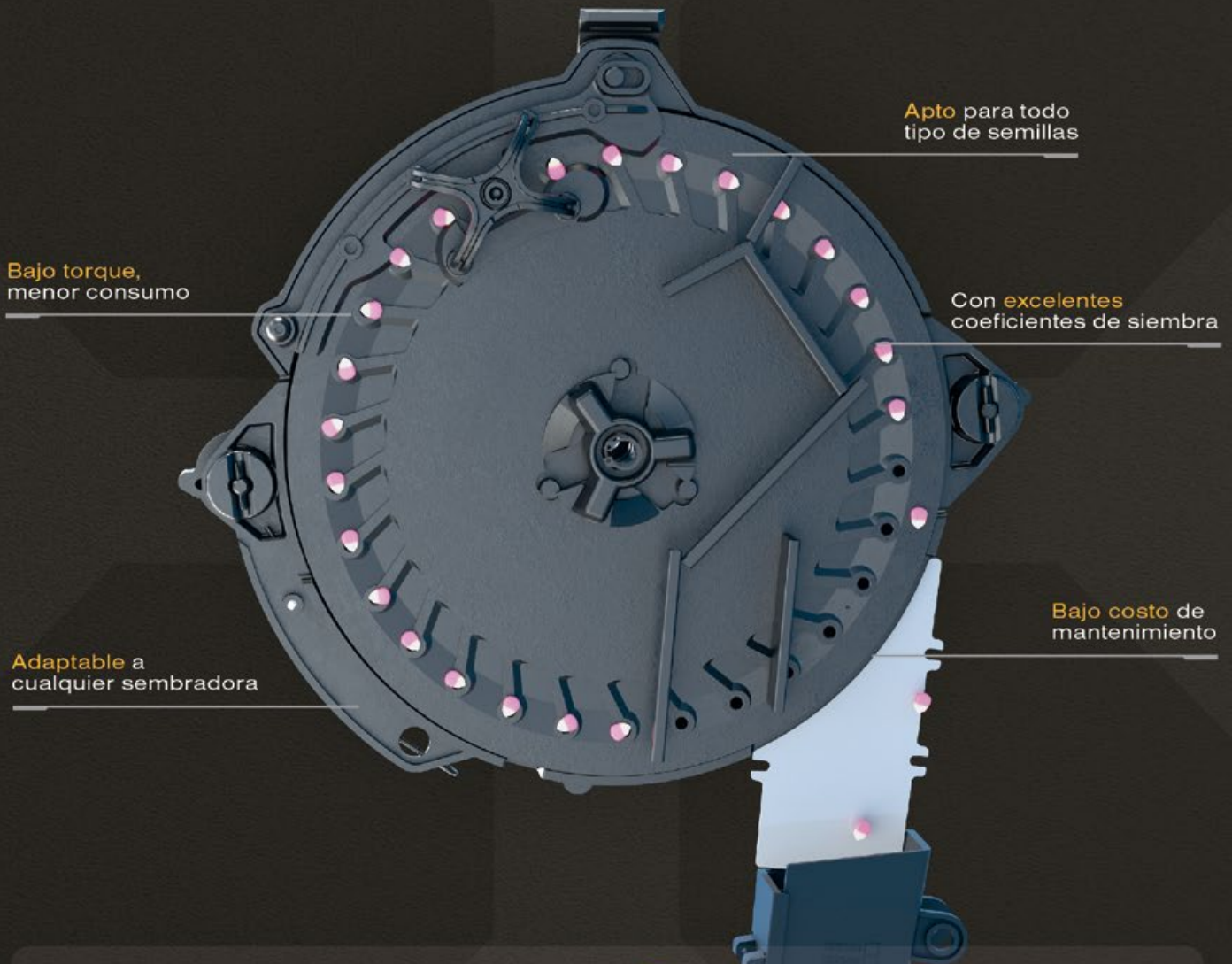
-Así es. La transformación digital nos va a permitir identificar las particularidades de cada integrante de la red CREA. En la actualidad, existe una enorme oferta de servicios y conocimientos que no siempre llegan a los posibles interesados. Aspiramos a generar una red que permita no sólo ofrecer los diferentes servicios de manera diferenciada, sino también a facilitar la interconexión de la red en su conjunto.

La manera "analógica" de trabajar consiste en ofrecer todo a un solo representante de la empresa y eso termina abrumando a las personas; al conocer los intereses específicos de cada uno la meta es que eso no vuelva a ocurrir más.

- Lo digital es una herramienta, porque se trata más bien de un cambio cultural que permite, gracias a la tecnología, responder con efectividad a demandas mucho más complejas...

-La red CREA genera mucho valor y eso se expresa en una gran oferta de servicios y conocimientos dirigidos a los propios socios, pero también a través de acciones con otros actores, sin embargo, es habitual escuchar que existen "problemas de comunicación" en lo que respecta a la *llegada* de lo que sucede en la red a los diferentes integrantes y esto resulta frustrante. El desafío de *mejorar la comunicación dentro del Movimiento* está desde los inicios de CREA. Cada tanto, regreso a la lectura de los discursos de Don Pablo Hary, cuando necesito tener claridad sobre algunos conceptos. Don Pablo, en un

EL MEJOR ALIADO PARA HACER **CRECER TU PRODUCCIÓN**



Apto para todo tipo de semillas

Bajo torque, menor consumo

Con excelentes coeficientes de siembra

Adaptable a cualquier sembradora

Bajo costo de mantenimiento

PRECISO + VERSÁTIL + CÓMODO

NUEVO

DXPRO

DOSIFICADOR NEUMÁTICO

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

discurso ofrecido en 1970 al Movimiento CREA, durante una reunión de la Comisión Directiva presente por entonces, sugiere que como prioridad debemos *mejorar la comunicación*. Y ese desafío sigue vigente. No es posible enterarse de todo lo que sucede en la red CREA porque lo que hacemos es muchísimo. En CREA somos una red de personas que probamos, experimentamos, compartimos aprendizajes, y es enorme lo que pasa en todos los nodos de esta red. Ya sucedía en tiempos de Don Pablo y ahora mucho más. Esto no implica que nos resignemos a no comunicar mejor, pero hoy comunicar mejor no es sinónimo de *bombardear* a todas las personas CREA para contarles lo que está sucediendo en todos lados, sino hacer que cada

persona reciba la información que le resulte útil en tiempo y forma. La plataforma *Contenidos CREA*, justamente, se desarrolla con el propósito de que todo lo que hace CREA esté concentrado en un solo lugar. Pero más importante que poner todo el contenido en un solo lugar, es que la plataforma está pensada para ser una de las fuentes de conocimiento, intereses y necesidades de cada persona CREA, de manera tal de segmentar los intereses de cada integrante de la red y hacerle llegar aquellas cuestiones relativas a sus demandas particulares. El paradigma ya no es "comunicar todo a todos", sino "comunicar de manera proactiva lo que es relevante para cada persona CREA en el momento oportuno y hacer accesible todo el conocimiento a todos". Si podemos conocer mejor a cada socio, podemos entonces generar valor de manera personalizada; ese es el gran cambio de paradigma que nos trae esta conversación permanente de la transformación digital. Es un desafío enorme, pero es hacia dónde nos dirigimos.

- O sea, no se trata simplemente de acercar la oferta y la demanda, sino de conocer cuáles son esas demandas y adaptar la oferta específica a cada perfil presente en la red.

- Sí, reconociendo la diversidad y la heterogeneidad presente en la red, que es bienvenida, porque nos permite sumar miradas para tener una visión más sólida e integral de las empresas.

- La automatización de procesos, por otra parte, no sólo va a permitir la realización de análisis comparativos a una mayor velocidad, sino también monitorear prácticamente en tiempo real el estado de la red en su conjunto.

- Exacto. El propósito final es dejar de ser reactivos y, en la medida de lo posible, pasar a ser proactivos; poner a disposición herramientas y soluciones de manera diferenciada en el momento adecuado. Y en ese punto creo que el cambio cultural es una de las cuestiones que más tiempo lleva. No se trata de contratar a grandes consultores para que nos digan cómo hacer la transformación digital, sino de que todos los integrantes de la organización se embarquen en un proceso de cambio cultural, el cual, si bien es mucho más lento, cuando se afiance tendrá bases más sostenibles. En lo



Emilia Funes

Integrante de la Comisión Directiva de CREA

La transformación digital se ha convertido en una tendencia importante e inevitable en el mundo de los medios. A medida que avanzamos en la era digital veíamos necesario que la Revista CREA adapte su formato para seguir siendo relevante y atractiva para nuestra audiencia. La consolidación de Contenidos CREA como nuestro principal medio de comunicación en línea es, asimismo, una excelente oportunidad para expandir nuestra audiencia. Podemos ofrecer contenidos más variados e interesantes, agregar videos, podcast y otros recursos multimedia para atraer a más personas. Además, al centrarnos en la plataforma en línea, podremos aprovechar las redes sociales y otras herramientas para llevar los contenidos CREA a nuevos públicos.

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

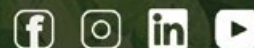
+ 0810-777-CAMPOS (226767)

+ 549 11 2523 3584

nordheimer@nordheimer.com



VER CAMPOS



www.nordheimer.com

que respecta al cambio organizacional existen al menos tres modelos. El primero consiste en incorporar una empresa que tenga los conocimientos que se está buscando incorporar; el segundo es crear una unidad pequeña y darle libertad para que innove y vaya así realizando desarrollos que eventualmente puedan implementarse en la organización, y el tercero es el cambio orgánico, que implica transformar a cada una de las personas que forman parte de una organización para cambiar así a la organización entera. Y este último fue el camino acordado por la Comisión Directiva de CREA, aunque también estamos explorando el segundo modelo.

-¿De qué manera?

-Tenemos un proyecto conocido como "Experimentación Digital", que básicamente está buscando nuevas formas de compartir para mejorar por medio de la utilización de tecnologías digitales; el propósito es generar eventualmente un nuevo modelo de valor. Dentro de las acciones, aparecieron los denominados grupos "CREA Sin Frontera" y "Comunidades Virtuales CREA", dos nuevas maneras de generar intercambios de conocimientos empleando la metodología CREA. Ambos se encuentran en modo de prueba, pero estamos muy entusiasmados con los aprendizajes logrados hasta el momento. ☒

Cumplimos 30 años garantizando un servicio de calidad a nuestros clientes



ENTREGAS

Defendemos su mercadería



CERTIFICACIONES

Garantizamos calidad



LOGÍSTICA

Transportamos su confianza



WILLIAMS
AGROSERVICIOS

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

BAHIA BLANCA
Ruta 252 km. 0,5 Playa el Triángulo
Bahía Blanca - Buenos Aires

SAN LORENZO
Santiago del Estero 1177
San Lorenzo - Santa Fe

ARROYO SECO
René Favalaro 726
Arroyo Seco - Santa Fe

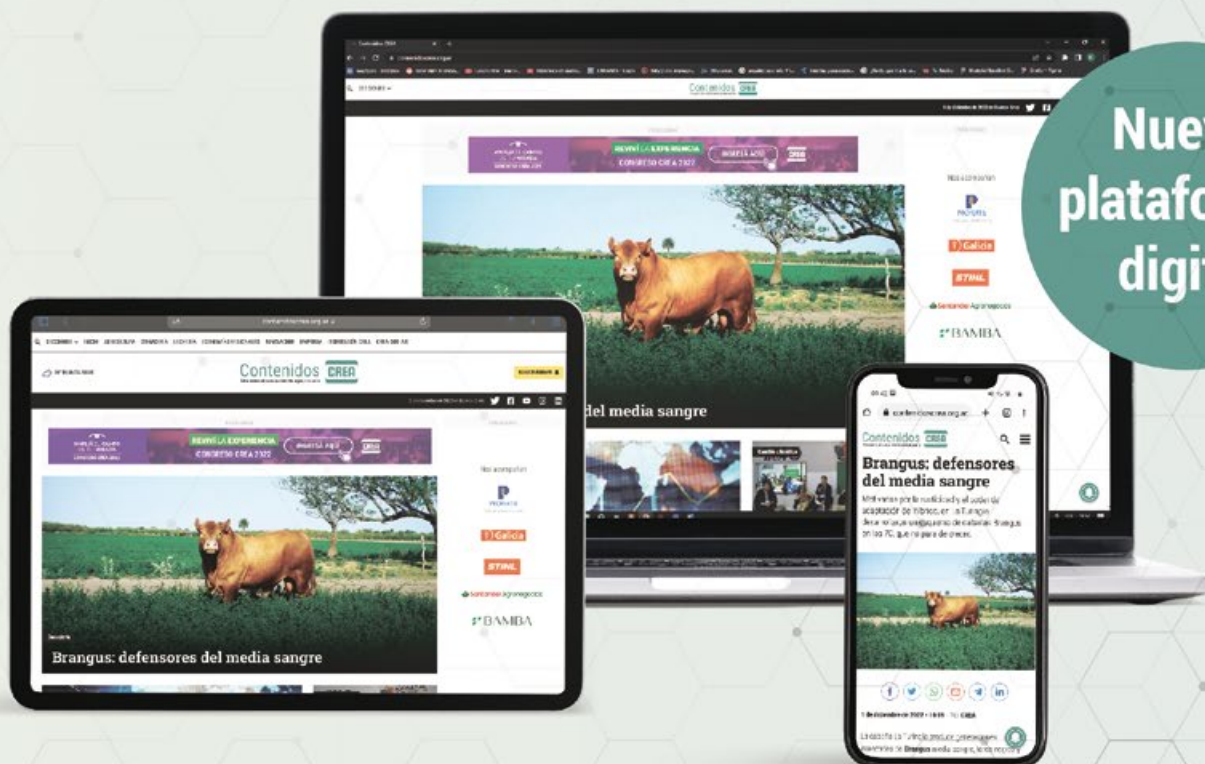
www.williamsagroservicios.com.ar

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.



Se lanzó el Club de Inversores Ángeles CREA.

Un impulso para la transformación digital

El mes pasado se lanzó el Club de Inversores Ángeles CREA con el propósito de crear una comunidad que contribuya a generar valor a través de la transformación digital del sector agropecuario.

En los últimos años, CREA Lab constituyó un ámbito en el cual se promovió el desarrollo de innovaciones tecnológicas a través de la creación, prototipado, incubación, testeado y, finalmente, la difusión y escalamiento de emprendimientos *Agtech*.

“Al final de ese proceso nos estaba faltando poner en contacto a los emprendedores con los inversores: nos quedaba pendiente ese paso”, explicó Gabriel Tinghitella, líder del área de Innovación de CREA, durante un evento realizado en la ciudad de Buenos Aires. “No teníamos una instancia al respecto y, por otra parte, había interés de participar por parte de integrantes de la red CREA”, añadió.

En ese marco, con la asistencia del Club de Inversores Ángeles IAE, que cuenta con una importante trayectoria –fue creado en 2005–, se constituyó el Club de Inversores Ángeles CREA dirigido a integrantes de la red CREA.

“Queremos ser un puente entre las *startups* y las redes de valor, dinamizar el financiamiento en etapas tempranas para emprendimientos *Agtech* y ser una plataforma de validación de soluciones y productos innovadores”, remarcó José María Rodríguez, gerente de desarrollo de

negocios de Cites y coordinador del Club de Inversores Ángeles CREA.

“Los incentivos para formar parte del nuevo club son la posibilidad de acceder a un flujo de operaciones mayor y a un portafolio diversificado de proyectos, además de lograr aprendizajes de otros inversores ángeles más experimentados para transitar los primeros pasos”, añadió. El club, que funcionará con una suscripción anual, tiene la meta de crear una comunidad en la cual el capital aportado sean tan relevante como el intercambio de conocimientos, experiencias y contactos.

“En la planificación de actividades están contempladas acciones formativas para que los *ángeles* puedan conocer sus derechos y obligaciones como inversores de emprendimientos tecnológicos”, apuntó Rodríguez.

Buena parte del “semillero” inicial de empresas *Agtech* provendrá de CREA Lab, aunque posteriormente se instrumentará un proceso de selección de nuevos emprendimientos.

El evento contó con la participación Silvia Torres Carbonell, fundadora del Club de Inversores Ángeles IAE, además de Nicolás Mayer Wolf, cofundador de la fintech Agree, y Gonzalo Ramírez Martiarena, director ejecutivo de Swiss Pampa, fondo con inversiones en 17 emprendimientos tecnológicos, uno de los cuales es Agree. También se presentaron los casos de los emprendimientos Gbot y Modoagrario. ☒



Visita la nota en su formato digital en Contenidoscrea.org.ar



Club de Inversores Ángeles CREA

Impulsamos el desarrollo innovador en el agro



El Club de Inversores Ángeles CREA es una comunidad de productores y empresarios de la red cuyo interés es potenciar la transformación digital en el sector.

Si querés vincularte con el ecosistema emprendedor, brindando soporte en el lanzamiento de nuevas compañías y/o invertir en startups *agtech*, **el club es para vos.**

Aprovechá la oportunidad de involucrarte en el mundo de la tecnología **de una manera sistemática y enriquecedora.**



Perspectivas económicas para la campaña 2023/2424

Cuáles son los factores clave al momento de implementar planes de estabilización tendientes a neutralizar la inflación.



El diseño de la estrategia comercial de la campaña agrícola 2023/24 coincide con un cambio de administración nacional que seguramente derivará en una nueva política macroeconómica orientada a controlar el proceso de expansión inflacionaria.

La cuestión es que terminar con el proceso inflacionario que enfrenta la Argentina exige aplicar un plan de estabilización, el cual requiere la implementación de un *ancla antiinflacionaria*.

Tres economistas argentinos, Gabriel Palazzo, Martín Rapetti y Joaquín Waldman, del Cen-

tro de Análisis Económico Equilibra, estudiaron 46 planes de estabilización implementados en países de América latina desde 1970 hasta la actualidad.

“Los resultados del estudio muestran que la probabilidad de fracasar ha sido siempre superior a la de tener éxito: mientras que un 26% de los casos fueron exitosos en forma duradera, el 74% restante fracasó de manera temprana o tardía”, explicó Joaquín durante una charla ofrecida en la última edición de Economía Online CREA.



Visítala nota en su formato digital en Contenidoscrea.org.ar

La evidencia histórica regional muestra que los planes que tienen éxito logran estabilizar el tipo de cambio, aunque luego de una devaluación inicial éste no acompaña a los precios de la economía.

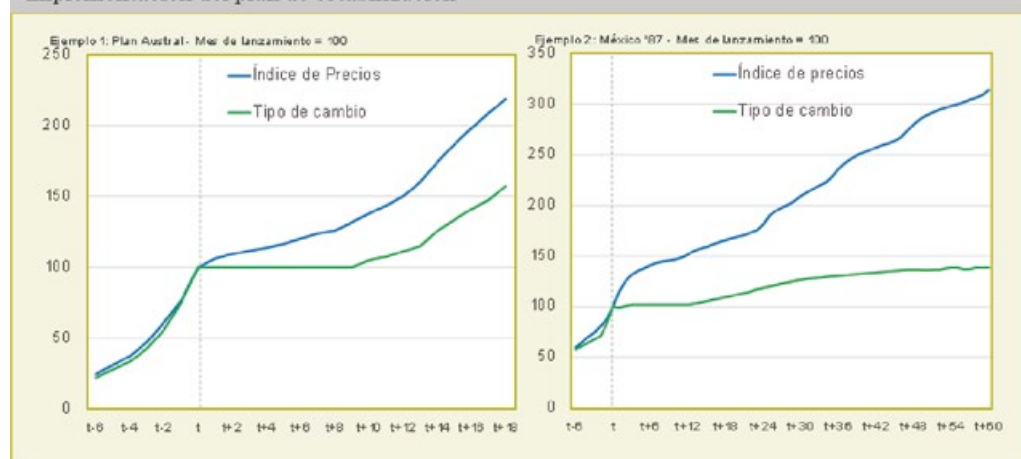
“Al establecer un *ancla* cambiaria lo que sucede muchas veces es que el tipo de cambio queda rezagado respecto al avance del resto de los precios”, indicó el economista.

La apreciación relativa de la moneda determina que los sectores exportadores pierdan competitividad de manera progresiva, y eso, junto con un aumento de las importaciones, puede llegar a comprometer la evolución de las cuentas externas del país (gráfico 1).

“Contar con un superávit de cuenta corriente inicial incrementa las chances de tener éxito porque durante el proceso de estabilización el país puede hacerle frente a un incremento de las importaciones sin llegar a tener una crisis externa”, remarcó Joaquín.

El estudio muestra, entonces, que los planes exitosos inician su intento de estabilización con saldos de cuenta corriente superavitarios o menos deficitarios que aquellos que fracasan. Partir de una situación más robusta en el balance externo implica menores chances de inestabilidad cambiaria durante el lanzamiento del plan y una mayor posibilidad de apreciar el tipo de cambio real durante la desinflación sin

Gráfico 1. Dos ejemplos históricos de apreciación del tipo de cambio en el periodo posterior a la implementación del plan de estabilización



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





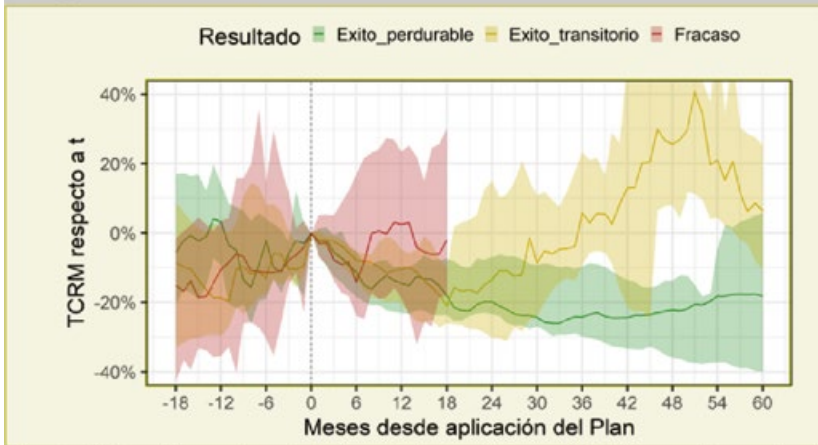
ACOMPañAMOS EL CRECIMIENTO DE TU CAMPO EN CADA ETAPA PRODUCTIVA.

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.

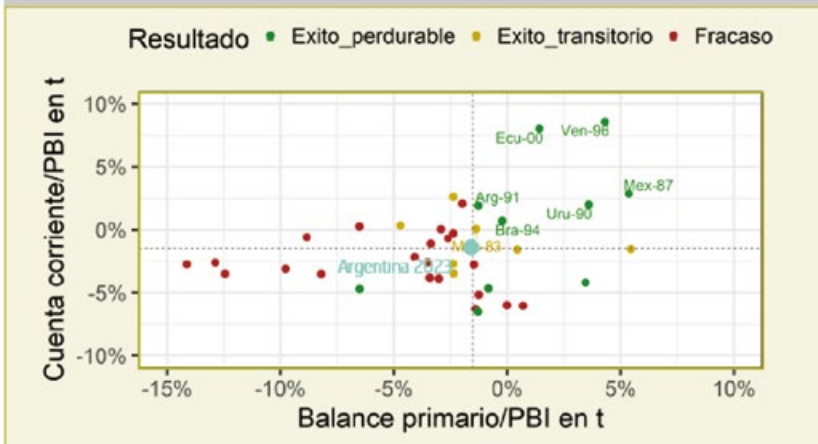
El futuro nos inspira.

Gráfico 2. Los planes de estabilización exitosos suelen comprometer la competitividad externa



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Darvas (2021), Banco Internacional de Pagos. Ilzetzki, Reinhart y Rogoff (2021), CEPAL y fuentes nacionales.

Gráfico 3. Situación actual de la Argentina respecto del "mapa de éxitos" de planes de estabilización



que se torne insostenible tempranamente el balance de pagos (gráfico 2).

“Los resultados fiscales también son muy relevantes para sostener el tipo de cambio y reducir la inflación de manera sostenida”, remarcó el economista.

“Con un mejor resultado fiscal hay menos necesidad de emitir, además de contar con un mayor margen de maniobra para intervenir el tipo de cambio y un sector público *metiendo* menos presión de demanda en la economía”, añadió.

El estudio sugiere que los planes no logran estabilizar si no se corrigen los desequilibrios fundamentales que acompañan la dinámica inflacionaria previa; es decir, no se puede estabilizar sin ordenar antes las cuentas fiscales y externas. La capacidad de mantener el ancla nominal de manera sostenible y creíble para guiar un cambio de comportamiento y expectativas de los agentes económicos depende, en última instancia, de la capacidad de estabilizar esas dos dimensiones. ¿Dónde nos encontramos en la actualidad? “La Argentina tiene un balance primario y de cuenta corriente deficitario, es decir, no tiene los superávits gemelos que se registraron en los casos exitosos, pero tampoco está tan lejos; está más bien en los puntos de corte”, resumió el economista (gráfico 3).

En definitiva, el trabajo muestra que estabilizar es redituable, incluso si se contabilizan los esfuerzos fiscales y el ajuste de cuenta corriente inicial necesario: reducir la inflación de forma perdurable es condición necesaria para terminar con el estancamiento y promover el crecimiento sobre bases genuinas. ☒

Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

MAÍZ

TECNOAGRO S.R.L.
LABORATORIO INAGRO

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



#CreceMosJuntos

+

Elegí mayor contenido de aceite y tecnología.



Elegí NS 1109 CL.

Elegí más con Girasoles Nidera y obtené mayor adaptación y performance en todas las regiones girasoleras.



+

+



niderasemillas.com.ar

ELEGÍ MÁS⁺

N NIDERA
SEMILLAS

+



Aplicaciones dirigidas: estado actual y futuro

La visión del asesor CREA Esteban Bilbao.

La difusión de la tecnología de las aplicaciones dirigidas comenzó en el norte argentino, aunque posteriormente empezó a generalizarse también en la región central del país. En Agroestudio Viento Sur venimos trabajando con ellas desde el año 2017. Ayudamos a empresas de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires a estimar cómo utilizar esa tecnología de la mejor manera posible. En la región Mar y Sierras, el CREA Necochea Quequén –con tres equipos en funcionamiento– constituye un ejemplo de vanguardia en la materia. Cada modelo tiene sus ventajas y desventajas y hemos trabajado no sólo con equipos comerciales, sino también con algunos pre-comerciales. En el cuadro 1 se presenta un resumen de los ahorros que hemos registrado con varios equipos Weed IT durante 2022. Es importante aclarar que el mayor ahorro se obtuvo con el herbicida glifosato: con un uso adecuado de esa tecnología reducimos

su uso en un 45%, sin perjudicar los rendimientos agrícolas. Si bien el año pasado el precio del glifosato se disparó hasta registrar un valor de 11 u\$S/litro (el que usamos de referencia es de 506 gramos de equivalente ácido por litro), para calcular los ahorros consideramos un precio promedio anual de 6 u\$S/litro.

Nótese que existen equipos que se “pagan” en menos de dos años con el ahorro de los herbicidas, mientras que otros lo hacen en 11 años. Eso depende del uso intensivo que quiera darle cada empresa. Así y todo, los usuarios que menos ahorraron están felices porque la tecnología contribuye de manera significativa al cuidado del ambiente.

A menudo, los pulverizadores se equipan con las alas plegadas por una cuestión de costos, en tales casos, sumamos como costo operativo extra 3 u\$S/ha por tener menor ancho de labor.

Además de los ahorros, esta tecnología nos ayuda a manejar mejor las malezas y nos permite usar herbicidas con diferentes modos de acción, siendo un *arma* excelente contra la generación de malezas resistentes.

¿Cuál es la magia? Con las aplicaciones dirigidas es posible usar productos más caros porque se aplica, en promedio, el 20% de la superficie respecto de un control tradicional. Por

ejemplo: si un herbicida con un modo de acción diferente, que tiene un precio de 20 u\$S/ha y es capaz de ejercer un control del 80% de una maleza target se empleara en el 20% de la superficie con aplicaciones dirigidas, representaría sólo 4 u\$S/ha y esa rotación de principios activos contribuiría a evitar la aparición de las malezas resistentes.

Podemos, además, controlar las malezas de tamaño adecuado (como dicen los marbetes, en general de menos de 10 centímetros y en activo crecimiento), mientras que en cobertura total se espera a que el lote esté más verde, porque no podemos elegir a qué aplicarle y a qué no, teniendo luego malezas demasiado grandes.

También es factible aplicar herbicidas residuales de modo dirigido. Como los equipos trabajan con márgenes de seguridad para que los “disparos” sobre las malezas sean precisos en terrenos desparejos y con algo de viento, podemos aprovechar eso para aplicar herbicidas residuales alrededor de las malezas ya nacidas cuando son de semilla pesada, sabiendo que alrededor de ellas se encuentran los bancos de semilla. Eso lo hacemos, por ejemplo, con rai-grás y crucíferas, y se puede también hacer con yuyo colorado una vez que tengamos el mapa de aplicación del año anterior.



Visité la nota en su formato digital en Contenidoscrea.org.ar

Cuadro 1. Resumen de ahorros logrados con aplicaciones dirigidas (2022) Agroestudio Viento Sur.

Zona	Has físicas	Malezas problema	Has aplicadas con WI al año			Ahorro de herbicida			usd/ha aplicada Cob Total	has aplicadas a terceros	U\$S ahorro+servicio-costos operativo extra	metros weed it	Se paga en años
			Totales	Por ha propia	Por metro de WI	U\$S total	U\$S/ha aplicada	%					
Córdoba	2.600	Alepo/borrenia	3.809	1,5	200	104.000	27	76%	36	0	92.573	19	1,4
MyS	2.600	RG, Nza, YC	3.825	1,5	225	77.360	20	70%	29	0	65.885	17	1,8
MyS	2.394	RG, Nza, YC	4.385	1,8	231	91.970	21	64%	33	0	78.815	19	1,7
MyS	2.941	RG, Nza, YC	7.438	1,7	372	106.700	22	68%	32	2.542	102.180	20	1,8
MyS	4.360	RG, Nza, YC	696	0,2	37	20.323	29	71%	41	0	18.235	19	7,3
MyS	1.825	RG, Nza, YC	1.228	0,7	65	20.470	17	65%	26	0	16.786	19	10,2
MyS	4.086	RG, Nza, YC	4.273	0,8	225	46.790	14	78%	18	1.001	40.978	19	3,2
MyS	6.450	RG, Nza, YC	11.407	1,8	380	200.000	18	77%	23	0	188.593	30	1,1
MyS	5.700	RG, Nza	6.861	0,4	404	83.173	39	75%	52	4.743	95.791	17	1,6
MyS	600	RG, Nza	2.267	0,4	133	10.500	44	73%	61	2.031	17.916	17	6,6
Trenque	3.350	YC	3.277	1,0	91	31.000	9	68%	14	0	27.723	36	11,7
Uruguay	4.000	RG	5.473	1,4	152	104.032	19	59%	32	0	98.559	36	3,3
Prom	3.409		4.578	1,1	210	74.693	23	70%	33	860	70.336	22	4,3
Total	40.906		54.939			896.318					844.034		



Desde 2021 se vienen realizando ensayos con el equipo SprAI de la startup argentina Deep Agro, lo que representa un verdadero hito, ya que se pasa de utilizar sensores a usar cámaras que permiten diferenciar malezas de cultivos y malezas de malezas.

Al final de cuentas, la tecnología permite que en las reuniones de productores y técnicos se deje de hablar de malezas como “el problema” principal en materia agronómica. Eso ya nos lo había adelantado María José Galdeano, asesora de NOA y NEA, quien para 2018 ya había acumulado una gran experiencia con el uso de equipos de aplicaciones dirigidas. Y hoy eso lo vivimos en el resto del país.

A su vez, desde 2021 venimos realizando ensayos con el equipo SprAI de la startup argentina Deep Agro. Esto representa un verdadero hito, ya que pasamos de utilizar sensores (presentes en Weed IT y WeedSeeker) a usar cámaras que tienen la capacidad de ver lo mismo que nosotros, y nos permiten diferenciar malezas de cultivos y malezas de malezas.

La tecnología SprAI nos permite llevar los ahorros más allá de los barbechos, y ya estamos trabajando con muy buenos resultados dentro de cultivos de soja y maíz. De este modo, el ahorro que hoy estamos logrando, de un 45% del herbicida a lo largo del año, podríamos llevarlo a un 65%. Estos números tienen gran relevancia si se considera que aproximadamente el 75% de los fitosanitarios defensivos que se utilizan en la Argentina son herbicidas. Es decir: con el ajuste de esta tecnología podríamos llegar

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

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

(+54 11) 4713 8111

www.serquim.com.ar



TOYOTA



SIENDO MIEMBRO
TREOS TE BRINDA
BENEFICIOS EXCLUSIVOS!



COROLLA



YARIS



ETIOS

CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.



HIACE



HILUX

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

CONTACTO COMERCIAL: FERNANDO MONTAOS



EMAIL: FMONTAOS@TREOS.COM.AR



CELULAR: (011) 15- 4407-2877



TOYOTA

TREOS

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840, VICENTE LOPEZ

WWW.TREOS.COM.AR

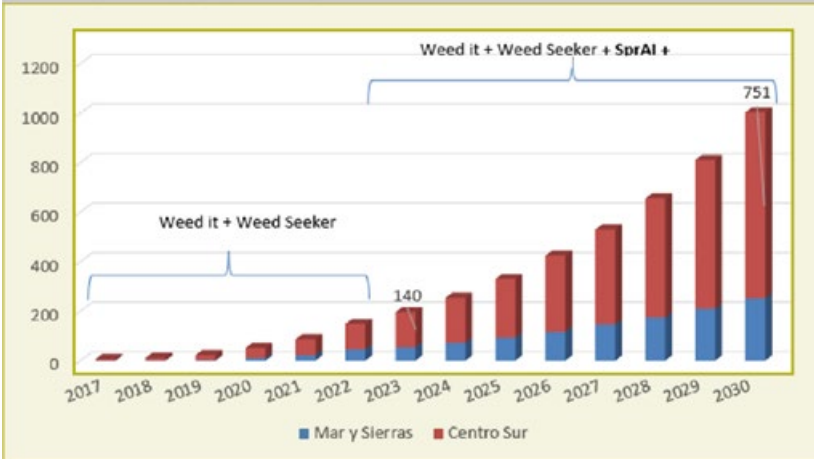
a emplear un 35% del herbicida que venimos usando en la actualidad, a la vez que mejoraríamos el manejo agronómico.

En 2030 (nada que ver con “la agenda”), además de la superficie agrícola, también se podrían usar las aplicaciones dirigidas para controlar malezas en pasturas, como en el caso de los cardos. También se usarían de manera extendida para la aplicación dirigida de insecticidas, fungicidas e incluso fertilizantes.

En el camino se sumarán otros métodos alternativos de control, como láser, electricidad, mecánicos y agentes abrasivos, tecnologías que ya existen a nivel experimental y sólo necesitan aplicarse de modo dirigido para que sean viables desde el punto de vista energético y de impacto ambiental. Hablando de proyecciones de uso a 2030, podríamos aventurar algo semejante a lo mostrado en el gráfico 1.

Si consideramos que en centro-sur de la región pampeana hay unas 7500 pulverizadoras funcionando, podemos suponer que para 2030 el 10% de ellas contaría con un equipo de apli-

Gráfico 1. Evolución del crecimiento de uso de equipos de aplicaciones dirigidas en la Argentina y proyección probable hacia 2030



Descubrí los nuevos beneficios exclusivos para socios CREA

UCA

Conocé más ingresando a miespacio.crea.org.ar

Venta de **0 km**
Venta directa de fábrica.
Tomamos tu usado.



Venta de **0 km y usados** directo de fábrica

Trabajamos con los mejores concesionarios del país. Conseguimos el **mejor precio** con la **mejor calidad y transparencia de siempre.**



Cynthia Finn Cameron
cel. + 54 9 11 5124 9797



Consultar beneficios para miembros

caciones dirigidas (aproximadamente 750 equipos), mientras que hoy en esta macrozona se cuenta con 140 (además de otras 360 en las regiones NOA y NEA). La región Mar y Sierras se destaca hasta el día de hoy por el avance de esta tecnología.

El emprendedor y escritor argentino Santiago Bilinkis señaló: "Casi siempre, cuando tenés una tecnología nueva tendés a usarla tratando de hacer lo mismo que hacías antes, pero de una manera distinta. Hasta que empezás a

encontrar que se pueden empezar a hacer cosas que antes no eran posibles. Y ahí es donde se pone más divertido". Nosotros, los empresarios y técnicos CREA, sabemos de esto. ¡Y allá vamos! ✘

Agustín Bilbao

Asesor del CREA Necochea-Quequén
Agroestudio Viento Sur SRL (socio AAPPCE)
Regional Necochea de Aapresid



**LAS MEJORES VARIEDADES
FORRAJERAS DEL MERCADO**



Consultas Técnicas: santiagoop@ebayacasal.com.ar

www.ebayacasal.com.ar

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





Crecer sin límites

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



IpesaSilo® 

Una solución para evitar la pérdida de granos

Innovación realizada por un empresario del CREA Azul Chillar.



Visita la nota en su formato digital en Contenidoscrea.org.ar

“Como empresarios agropecuarios hacemos análisis de suelos para diseñar estrategias de fertilización sobre la base de modelos de simulación, aplicaciones dirigidas de herbicidas y control de pérdidas en cosecha, sin embargo, no podemos evitar que los peludos destruyan parte de la producción almacenada en los silobolsas”.

Así lo indica Manuel Castellar, empresario integrante del CREA Azul Chillar, quien no paraba de preguntarse cómo es posible que, con los avances tecnológicos disponibles a la fecha, no existiese nada que permitiera resolver el problema de los daños de silobolsas ocasionados por plagas.

Para evitar a los jabalíes, Manuel emplea boyeros eléctricos. Pero eso no contiene a los

armadillos peludos, quienes se las ingenian para romper la base de las bolsas y ocasionar destrozos que se agravan especialmente luego de los temporales.

“Los daños provocados por peludos no sólo ocasionan la pérdida de parte de los granos producidos, sino que, además, pueden causar rechazos comerciales que generan inconvenientes económicos y logísticos”, remarca el empresario.

La cuestión es que Federico Garriz, ingeniero electricista y amigo de Manuel, escuchaba regularmente las quejas del productor hasta que un día le propuso buscar juntos una solución al problema.

“A veces, las ideas llegan en los momentos menos esperados. Estábamos en el cumpleaños



de Federico, comiendo alfajores, y al quitar el papel metalizado dijimos *esto tiene propiedades conductivas* y ese fue el puntapié inicial de un desarrollo que ya está patentado”, expresa Manuel.



Federico Garriz y Manuel Castellar, creadores del dispositivo.

Venta de vaquillonas preñadas triple cruza
Excelente Genética

✉ ec@caraguata.com.ar ☎ +54 9 3445 - 408 009 - +54 9 11 - 3698 3028 📷 @Caraguatasa



Luego de un año y medio de pruebas, finalmente lograron desarrollar un dispositivo que, por medio de descargas no letales, resultó exitoso para repeler todo tipo de fauna. Se trata de bandas conductivas, elaboradas con aluminio, que son alimentadas por la energía proveniente de un panel solar.

“Las cintas metálicas o bandas de protección se adhieren al contorno del silobolsa, copiando sus imperfecciones, y se aplican en diferentes niveles para repeler distintos tipos de animales; de esa manera se crea una suerte de *jaula eléctrica* que mantiene a salvo el contenido”, comenta.

El dispositivo, que resulta muy fácil de instalar, demostró una efectividad total para evitar el daño de silobolsas efectuado por animales. “Al estudiar el comportamiento de los armadillos, descubrimos que los individuos que reciben una descarga no letal no vuelven a acercarse a un silobolsa; el dispositivo genera un efecto persuasivo en ese sentido”, remarca.

Y en los días de lluvia, ¿funciona? “Probamos el dispositivo en todas las situaciones meteorológicas y en ningún caso se vio alterado el sistema de protección”, afirma.

Con el desarrollo patentado, los emprendedores se encuentran ahora en la fase de implementación comercial del dispositivo, para lo cual tienen dos alternativas: vender la tecnología a una empresa elaboradora de silobolsas, de manera tal de que pueda ofrecer su producto con un valor agregado adicional, o bien encontrar socios para comenzar a fabricar un kit autoinstalable a gran escala.

“Cuando comenzamos a pensar una solución con Federico, le dije: ‘para que funcione en el campo debe cumplir con tres premisas: ser barato, sencillo y fácil de instalar’; y el equipo que desarrollamos las cumple”, remarca.

Manuel indica que algunas empresas agrícolas suelen contemplar una pérdida potencial del almacenamiento en silobolsa del 0,5 al 1,5% del volumen, algo que, si bien puede parecer poco, representa una cantidad nominal significativa de granos que no tendrían por qué perderse.

“Es inconcebible que, después de todo el esfuerzo que hacemos por lograr una cosecha, parte de ella se pierda de esa manera; la producción final lograda no es la que va a la tolva, sino la que extraemos del silobolsa”, resume. ❏

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 (C1006ACB) +54 11 5297 0000 www.devesa.com		PLANTA LAS FLORES NORTE 1718 - AZUL, BUENOS AIRES hacienda@devesa.com				
INTEGRIDAD Y CONFIANZA						

Bonos de carbono en un modelo intensificado

La integración de agricultura y ganadería, junto con la introducción de procesos de intensificación, es clave para garantizar la sostenibilidad de los sistemas productivos.



Veinticinco años atrás, en el establecimiento de la familia Lieber –lindante con el río Coronda– se realizó una obra para canalizar caudales fluviales orientados a alimentar tres pivotes de riego. La estabilización de rendimientos agrícolas, junto con el auge de precios de los granos registrado durante la década pasada, determinó que terminaran desprendiéndose de la ganadería.

Pero en los últimos años los costos energéticos se *dispararon*, mientras que los valores de los granos comenzaron a *desinflarse*. Además, la variabilidad climática se transformó más en la regla que en la *excepción*. Entonces los Lieber decidieron que era momento de volver a la ganadería. La cuestión era cómo hacerlo.

“Comenzamos a sembrar raigrás en el invierno para empezar a ofrecer servicios de capitalización de hacienda y promover una mayor cobertura del suelo”, recuerda Benjamín Lieber, gerente de producción de la empresa integrante del CREA Gálvez (región Santa Fe Centro).

“La tecnología ganadera avanzó mucho en los últimos años y en el CREA contamos con empresas lecheras muy eficientes, de las que aprendimos cómo gestionar los recursos forrajeros; así fue que logramos regresar a la actividad pecuaria”, añade.

En 2019 decidieron dar un paso más para comenzar a sembrar alfalfa pura con el propósito de invernar terneros propios que ingresan al establecimiento con pesos de 160 a 190 kilos.



El sistema de producción es fundamentalmente pastoril con recría en raigrás durante el invierno y traslado a pasturas de alfalfa durante la primavera para terminar los últimos 30-40 kilos de peso con maíz de producción propia ofrecido en silos de autoconsumo.

La gestión de las parcelas se realiza con boyeros eléctricos y un seguimiento diario en el cual se calcula la cantidad de materia seca disponible por animal para cuidar el estado de la pastura de alfalfa y evitar situaciones de empaste.

“El objetivo es seguir ampliando el área de alfalfa para terminar novillos pesados de 420 a 450 kilos con destino a exportación, además de

seguir brindando servicios de capitalización de hacienda”, comenta Benjamín.

El empresario considera que el sistema ganadero debe ser práctico y simple, de manera tal que contribuya a consolidar la matriz productiva, financiera y económica de la empresa, pero sin realizar inversiones onerosas en infraestructura y equipos.

“Además de diversificar el flujo de ingresos, la ganadería permite que la empresa esté mucho más sólida para enfrentar la creciente variabilidad climática en un contexto económico complejo; los accionistas de la empresa –mi padre y mi tío– están muy conformes con los logros alcanzados”, señala.

El sector agrícola del campo -de 1400 hectáreas útiles- tiene rotaciones de raigrás/maíz tardío, vicia + raigrás/maíz de segunda y trigo/soja de segunda. El índice de ocupación del establecimiento es prácticamente del 100% gracias a la introducción de cultivos de servicio en el período invernal, los cuales, en caso de resultar indispensable, pueden pastorearse de manera parcial.

“La intensificación agrícola realizada por medio de cultivos de servicio en el período invernal, además de constituir un mayor costo económico, afecta en el corto plazo el rendimiento de los cultivos de renta estival, por lo que la eventual incorporación de un ingreso adicional generado a través de la comercialización de bonos de carbono contribuiría a compensar esa pérdida”, argumenta.

En ese marco, durante el proceso de búsqueda de empresas certificadoras de captura de carbono orgánico, Benjamín encontró un programa desarrollado por la compañía UPL Argentina que asiste a productores agropecuarios que deseen avanzar en la materia. Y decidió sumarse al mismo un año y medio atrás.

Así fue como en febrero de 2022 los certificadores realizaron la medición inicial de carbono orgánico presente en los primeros 20 centímetros del suelo del establecimiento, el cual se tomó como base para calcular la captura de ese elemento en un plazo de cinco años. La certificación estuvo a cargo de Diego Hugo Pérez, quien, además de ser asesor del CREA Gálvez, integra el grupo AGSUS, que está dedicado –entre otras actividades– a brindar servicios de certificación de manejo sostenible y secuestro de carbono.

El costo del programa es asumido íntegramente



El índice de ocupación del establecimiento es prácticamente del 100% gracias a la introducción de cultivos de servicio en el período invernal.



COMPROMETIDOS CON EL FUTURO DEL AGRO



f /SilobolsaPlastar



www.silobolsa.com

0800-222-PLASTAR (7527)

☎ (+5411) 3754 3950

te por UPL Argentina durante los cinco años de duración. Una vez medida la captura de carbono y emitidos los respectivos bonos, UPL se cobra la inversión realizada con dichos bonos. El contrato establece que, si los bonos generados llegasen a tener un valor superior a la inversión realizada, el remanente de bonos podría ser comercializado por cuenta del empresario agropecuario.

“Una vez finalizado el programa, quedará el conocimiento acerca de la metodología para seguir

certificando captura de carbono y eventualmente seguir comercializando bonos; queremos ser pioneros en la materia”, apunta Benjamín.

“La integración de la agricultura con la ganadería, junto con la introducción de procesos de intensificación, requiere, en una primera etapa, un esfuerzo adicional tanto operativo como económico; sin embargo, estamos convencidos de que en el largo plazo resulta esencial para garantizar la sostenibilidad de los sistemas productivos y de la empresa”, resume. ☒



Benjamín Lieber: “Nuestro objetivo es seguir ampliando el área de alfalfa para terminar novillos pesados con destino a exportación, además de seguir brindando servicios de capitalización de hacienda”.

NUEVA

LA MERCED

CAMPO SUR

Suave, delicada, diferente



YERBA MATE
ELABORADA CON PALO

LA MERCED

CAMPO SUR

Liviana y delicada

COSECHA LIMITADA

ESTABLECIMIENTO
LAS MARIAS

Un lugar. Una familia. Una filosofía.

INDUSTRIA ARGENTINA

PESO



Maíz 2023/24

El asesor privado Luciano Ascheri brindó pautas para realizar el diseño agronómico y comercial del cultivo en el Sur de Santa Fe.

La fecha de siembra del maíz en la campaña 2023/24 será una decisión clave ante la persistencia de las restricciones hídricas presentes en buena parte de la zona núcleo pampeana.

“Si bien tenemos por delante una fase ENSO El Niño, la región sigue estando en situación de sequía y el retraso de la fecha de siembra en maíz es una alternativa a considerar”, explicó el asesor privado Luciano Ascheri durante una jornada técnica realizada en Venado Tuerto por la región CREA Sur de Santa Fe.

Datos de agua útil en los primeros dos metros de profundidad relevados en establecimientos integrantes de los grupos CREA El Abrojo, Armstrong-Montes de Oca y Posta Espinillos revelan que las reservas de agua durante la siembra de granos finos fueron muy bajas en la presente campaña.

Por su parte, registros estadísticos del INTA Marcos Juárez correspondientes a las últimas dos décadas indican que, incluso en una fase El Niño, es baja la probabilidad de que el maíz temprano acceda al agua que necesita durante el período crítico para alcanzar su potencial productivo cuando la humedad inicial no es óptima (gráfico 1).

“Demorar la fecha de siembra del maíz para asegurar la recarga del perfil es una de las principales herramientas para asegurar los rendimientos del cultivo en situaciones de condiciones iniciales de restricción hídrica”, comentó Ascheri (gráfico 2).

Registros estadísticos de la región CREA Sur de Santa Fe en la localidad de Venado Tuerto muestran que, en cualquier escenario climático, el maíz temprano no debería sembrarse

con un nivel de agua útil inicial inferior al 80% para aspirar a lograr el 100% de su potencial productivo.

Gráfico 1. Evolución del balance hídrico por campañas para maíz temprano en situaciones con un 60% de agua útil (2,0 metros) y una fase ENSO El Niño. El recuadro color naranja indica el período crítico del cultivo.

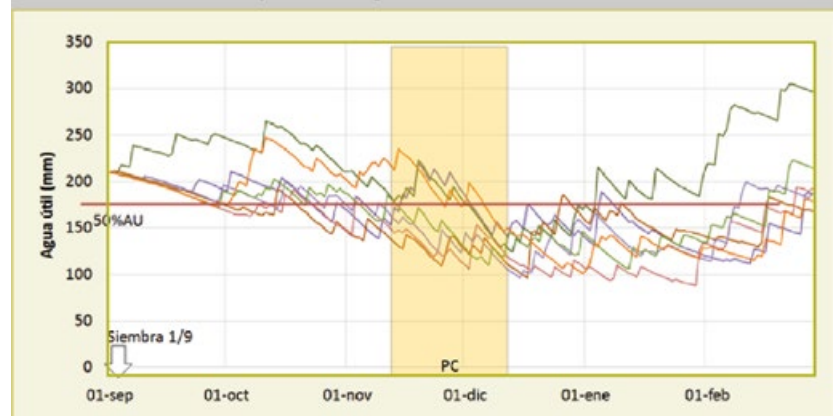


Gráfico 2. Evolución del balance hídrico por campañas para maíz tardío en situaciones con un 40% de agua útil (2,0 metros) y una fase ENSO El Niño. El recuadro color naranja indica el período crítico del cultivo.

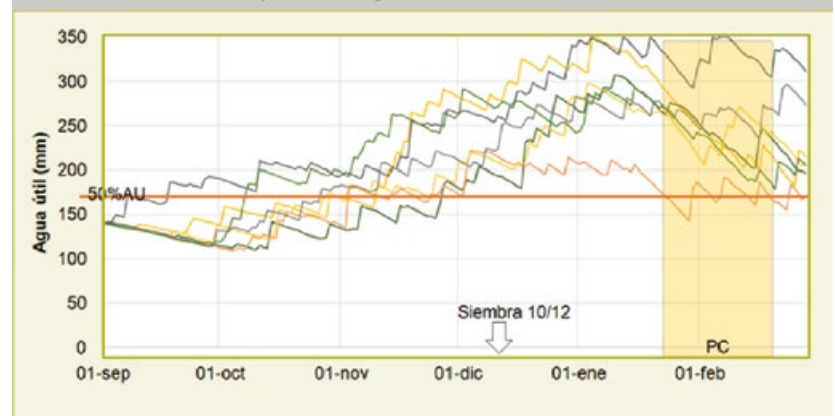


Gráfico 3. Evolución de la superficie de maíz temprano y tardío en la región CREA Sur de Santa Fe

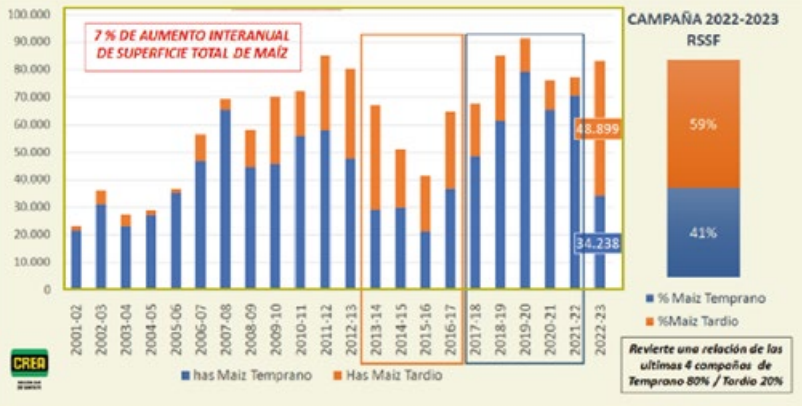
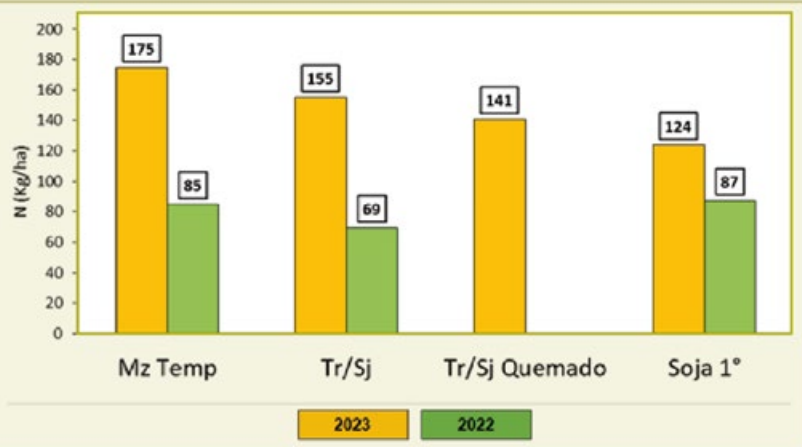


Gráfico 4. Diferencia en el contenido de nitrógeno en suelo según campaña y antecesor en los CREA Teodelina y Ascensión



En la campaña 2022/23, ante la consolidación del pronóstico “La Niña” en el momento previo a la siembra, el área de maíz tardío en la región CREA Sur de Santa Fe fue la más elevada, tanto en términos relativos como nominales (gráfico 3).

En el ámbito comercial, el consultor –quien fue asesor CREA durante casi dos décadas– recomendó monitorear la relación de precios maíz/soja al momento de realizar el diseño agronómico de la campaña de granos gruesos 2023/24.

“Por lo general, cuando la relación maíz/soja es superior al 60% resulta más conveniente en la región priorizar el maíz en el diseño agronómico, mientras que en el rango ubicado entre 55 y 60% es indistinto”, explicó.

Además, el consultor aconsejó a los empresarios agrícolas realizar un análisis de nitratos en el suelo, ya que, a causa del escaso aprovechamiento del nutriente en 2022/23, consecuencia del desastre productivo registrado en la última campaña, es muy probable que exista una disponibilidad del recurso superior a la existente en años anteriores (gráfico 4).

“Como nunca, vayan a hacer análisis de nitratos en el momento previo a la siembra porque se pueden encontrar con valores muy superiores a los presentes en otros años y eso contribuye a disminuir el costo de la fertilización”, resumió.

Los Corrales

- ✓ Alimentos Balanceados
- ✓ Concentrados Proteicos

- 💡 Asesorías a campo
- 👤 Consultores Técnicos Regionales
- 📍 Logística Propia

Av. Dolores Blanco 40, Benito Juárez (7020), Prov. Bs.As.
 Tel: (02292)451471 / Cel: 2281-417564
consultas@camio.com.ar / www.camio.com.ar

INSUMOS AGRÍCOLAS

Y TODO LO QUE TU CAMPO NECESITA

FERTILIZANTES | SEMILLAS | INOCULANTES | SILOS

COMPRA ONLINE EN AGROFY

¿Querés lo mejor para tu cultivo?

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

buscá



compará



comprá online



 **Agrofy** MARKET

El mercado online del agro

agrofy.com.ar



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**
Comprehensiva diseñada para la actividad agropecuaria.



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

CONVENIO COLBORATIVO



(+54911) 6010 8971

0810-777-ASSET (27738)

agro@assetbroker.com.ar

www.assetbroker.com.ar

Mercados

Si bien el Mercosur es el principal productor y exportador de soja del mundo, el mercado de referencia internacional para los precios de la oleaginosa sigue siendo EE.UU. Más precisamente, Chicago (CME Group).

“Chicago queda en EE.UU.”, es una de las frases de cabecera de Enrique Erize, presidente de la consultora agrícola Nóvitas, quien, de esa manera, recuerda que se trata de un factor central para estudiar la evolución del mercado y, por ende, para tomar decisiones de venta informadas.

“La promesa de recuperación de los stocks internos de soja en EE.UU. no se va a cumplir, con lo cual es probable que tengamos otro año de precios elevados en ese país”, anticipó Erize durante una charla ofrecida en la jornada organizada en Venado Tuerto por la región CREA Sur de Santa Fe.

Los precios de la soja en el mercado estadounidense CME Group comenzaron a registrar alzas a partir de junio pasado a partir de los temores generados por las restricciones hídricas presentes en la principal región agrícola de EE.UU.

Con la regularización del régimen de precipitaciones en el Medio Oeste de EE.UU. los valores de la oleaginosa comenzaron a ajustarse, aunque el 30 de junio se dispararon nuevamente tras conocerse un informe sorpresivo con datos del Departamento de Agricultura de EE.UU. (USDA por sus siglas en inglés).

El USDA proyectó para este año un área de siembra de soja estadounidense de 33,7 millones de hectáreas, una cifra inferior a las 34,4 M/ha previstas por ese organismo en la estimación preliminar realizada en marzo pasado. Lo contrario ocurrió con el maíz, con un dato de siembra muchísimo mayor al previsto inicialmente (38,1 millones de hectáreas).

“Con los nuevos números de área de siembra informados por el USDA, la relación stock/consumo de soja en EE.UU. pasaría de 5,3 al 3,2%, lo que representa un nivel insostenible y promueve un panorama explosivo”, proyectó.

Sin embargo, mientras que la situación en EE.UU. es compleja, todo indicaría –por el momento– que Sudamérica podría, con ayuda de una fase ENSO El Niño, lograr un “cosechón” de

soja que enfríe los valores de exportación del poroto a partir del ingreso de la producción brasileña en enero próximo.

De todas maneras, el aluvión de oferta de soja brasileña ya está descontado de los precios internacionales con una brecha que actualmente se encuentra en torno a los 70 u\$s/tonelada respecto del FOB Golfo de México (EE.UU.). Y el dato –más allá de lo que finalmente suceda en Sudamérica– es que el ritmo de evolución de los precios internacionales sigue en manos de lo que ocurra en el CME Group, cuyas variaciones están mayormente influenciadas por el balance de oferta/demanda presente en EE.UU. “Los precios de la Soja Rosario Mayo 2024 (en el Matba Rofex) se encuentran hoy por debajo de la paridad y existen factores que nos permi-

ten ser optimistas con los precios de la soja para el año próximo”, argumentó Erize, quien, en función de ese escenario, recomendó no apresurarse a construir los precios de la soja de la nueva campaña.

En lo que respecta al Maíz Rosario Abril 2024, cuyo último precio promedio negociado en el Matba Rofex se ubicó el último viernes en 183 u\$s/tonelada, Erize dijo que se trata de un valor acorde a los precios de paridad y en línea con la media histórica de los valores del cereal en el mercado argentino.

“Si bien podrían esperarse precios mejores el año que viene, los valores ofrecidos son los correspondientes y resultan precios que no son malos si en 2024 se sincera el tipo de cambio”, resumió. ☒





CREA renueva autoridades y su compromiso con las empresas, las comunidades y el país

La nueva Comisión Directiva se propone continuar el trabajo realizado en los dos últimos años, con foco en los ejes estratégicos de su visión: innovación, sostenibilidad e integración a la comunidad.



El miércoles 28 de junio, el Movimiento CREA celebró la designación de nuevas autoridades en el marco de su Asamblea General Ordinaria. El evento institucional tuvo lugar en la sede de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, se desarrolló en formato híbrido y contó con la participación de socios representantes de diversos grupos y regiones de la Argentina.

Tal como viene sucediendo históricamente, la Comisión Directiva electa busca ser federal y representar a todas las actividades productivas desarrolladas por las empresas CREA, que están presentes de norte a sur y de este a oeste del país.

La Comisión Directiva 2023-2024 quedó conformada de la siguiente manera:

- Presidente: Jorge Sáenz Rozas
- Vicepresidente: Matilde Bunge
- Secretario: Fernando de Nevares
- Prosecretario: Guillermo Zorraquín
- Tesorero: Eugenio de Bary (h)
- Protesorero: Ariel García
- Vocal Titular: Eduardo de Coulon
- Vocal Titular: Sebastián Sabattini
- Vocal Suplente: Mauricio Paturianne
- Vocal Suplente: Emilia Funes
- Revisor de Cuentas: Rafael Cueto
- Revisor de Cuentas: Jorge Olmedo
- Vocal Centro: Pablo Chicco
- Vocal Chaco Santiagueño: Juan Ignacio de Hagen
- Vocal Córdoba Norte: Néstor Scarafia
- Vocal Este: Leandro Juan
- Vocal Litoral Norte: María Silvina Pietrantuono
- Vocal Litoral Sur: Rodrigo Arnau
- Vocal Mar y Sierras: Alan Cameron
- Vocal NOA: Andrés Pariz
- Vocal Norte de Buenos Aires: Jorgelina Lombardo
- Vocal Norte de Santa Fe: Diego Dalla Fontana
- Vocal Oeste: Francisco Montovio
- Vocal Oeste Arenoso: Alejandro Vidal
- Vocal Patagonia: Alain Bisiau
- Vocal Santa Fe Centro: Diego Biava
- Vocal Semiárida: Néstor Albizúa
- Vocal Sudeste: Eliseo Zavala
- Vocal Sudoeste: Jaime Gaviña
- Vocal Sur de Santa Fe: Sergio Serra
- Vocal Valle Cordilleranos: Allan Fillmore



Santiago Negri, presidente saliente de CREA, le pasa la posta a Jorge Sáenz Rozas.

El presidente saliente, Santiago Negri, agradeció a las autoridades de la organización que lo acompañaron durante su gestión y destacó la importancia de continuar trabajando en el crecimiento del Movimiento. “Crecer es clave: cuanto más extensa sea la red, más valor podremos aportar al país. El crecimiento oxigena y hace posible contagiar el entusiasmo, el compromiso y el conocimiento que circula en CREA y tender puentes hacia otros espacios de intercambio y construcción, incluso por fuera de la organización”.

Además, felicitó y agradeció a los miembros CREA que se suman a la nueva Comisión Directiva por asumir el desafío y los alentó a llevar su rol institucional adelante de manera proactiva, comprometida y transmitiendo los valores CREA.

A modo de cierre, el presidente entrante, Jorge Saenz Rozas, expresó que llevará adelante su gestión enfocado en profundizar la transformación que viene teniendo lugar en CREA en los últimos años: “Debemos comprometernos con el desafío de evolucionar hacia una organización cada día más ágil, con mayor capacidad y velocidad de aprendizaje, capaz de impactar positivamente en las comunidades y el país y, fundamentalmente, poniendo a las personas en el centro, siempre.”



agrositio

Comunicación y servicios para
el campo y la agroindustria

NEGOCIOS AGROPECUARIOS

CANAL AGROSITIO

STREAMING DE EVENTOS

SELECCIÓN DE RRHH

CLASIFICADOS

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS

INSUMOS

PROGRAMACIÓN

3D online

NUEVA
OLA

Ganadería TV

agtech^{TV}

agro
dirigencia

clínica DE
granos

Entrevistas
DE Actualidad

AMIM
agrositio
mercados

Mujeres
DE campo

agro
maquinarias

video
conferencias

URUGUAY^{TV}

 canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro

Las empresas CREA, golpeadas y con cautelosas expectativas de mejora

Los empresarios agropecuarios continúan atravesando un momento difícil, sin embargo, confían en un cambio de escenario.



La última encuesta SEA realizada por CREA en el mes de julio, que presentó el máximo nivel de respuestas desde el inicio de la serie, refleja que, si bien los empresarios agropecuarios continúan en su mayor parte atravesando momentos difíciles, confían en un cambio de escenario para el año próximo. La mala percepción acerca de la situación de la economía nacional continúa en valores máxi-

mos históricos (91%), aunque se observa una mejora relativa de las expectativas (38%) respecto de mediciones inmediatas anteriores. En lo que respecta a la situación económica y financiera de las empresas, un 65% consideró que se encuentra peor respecto de un año atrás, aunque las expectativas de una recomposición en el próximo año también mejoran en este caso.



Visítá la nota en su formato digital en Contenidoscrea.org.ar

Gráfico 1. Percepción y expectativas respecto a la situación económica del país

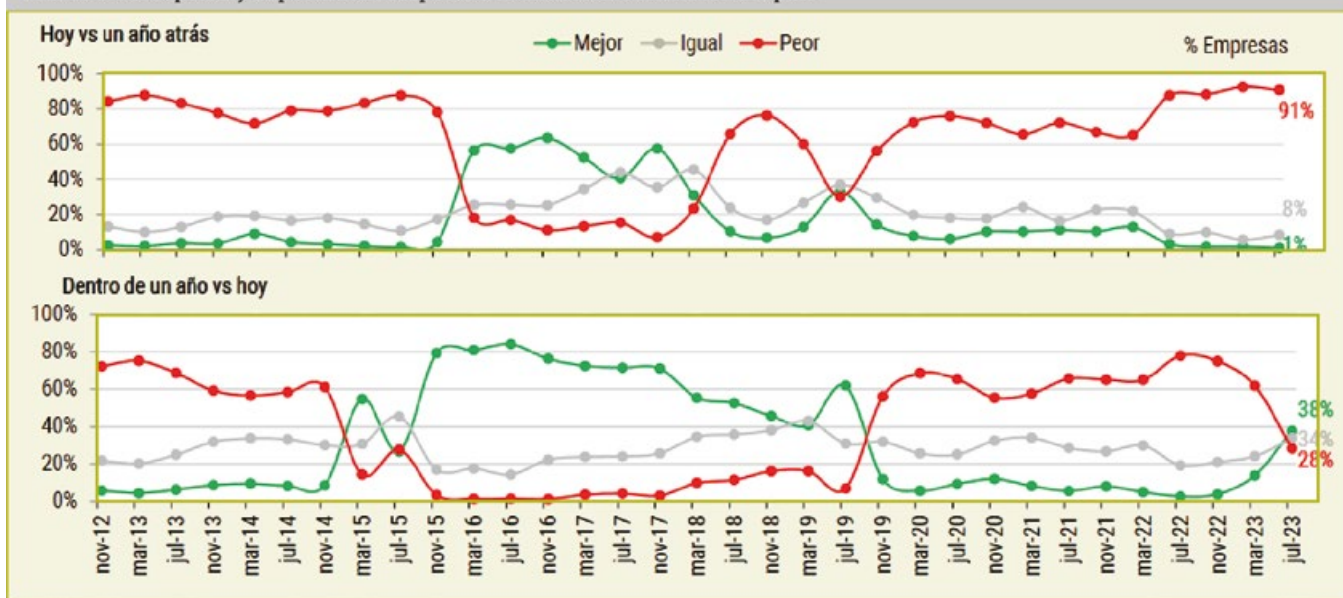
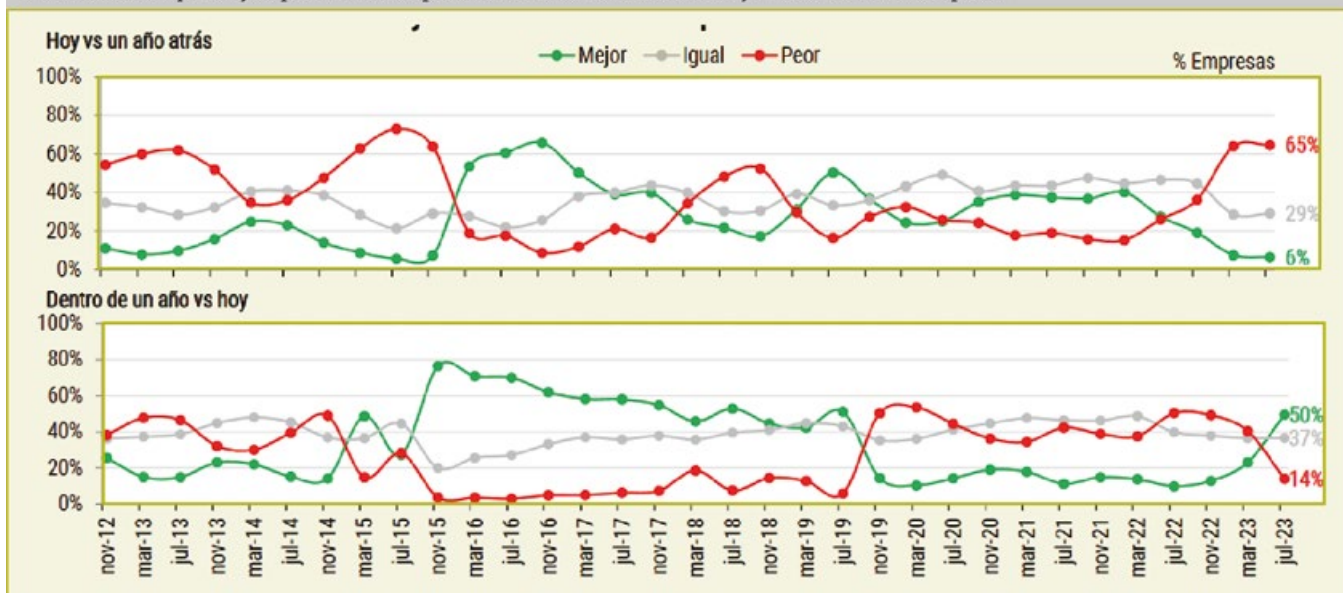


Gráfico 2. Percepción y expectativas respecto a la situación económica y financiera de la empresa



Sin embargo, prevalece la cautela ante la incertidumbre climática y macroeconómica: un 52% de los empresarios CREA consultados manifestó que es un mal momento para realizar inversiones, mientras que apenas un 21% considera que el momento es bueno.

Un 43% de los empresarios CREA agrícolas consultados señaló que debió refinanciar deuda tomada para financiar el capital de trabajo empleado en el ciclo 2022/23. El nivel promedio refinanciado se ubicó en torno al 16% del capital. En ambos casos se trata de las cifras más elevadas de la serie histórica. Los mayores problemas se registran en las regiones CREA Norte de Santa Fe, Norte de Buenos Aires, Santa Fe Centro y Córdoba Norte.

Un 36% de los encuestados no pudo determinar si contaba con saldos técnicos de IVA, mientras que el 28% de los que pudieron identificar esa situación registran un saldo técnico promedio de 3836 pesos por hectárea.

El problema de los saldos técnicos de IVA, además de potenciarse en escenarios de aceleración inflacionaria, es que son regresivos porque perjudican a quienes realizaron una mayor inversión tecnológica (especialmente en el caso del maíz), a los que se encuentran en zonas más alejadas de los puertos y a quienes resultaron más afectados por el desastre climático.

La aplicación de la tasa reducida de IVA del 10,5% en la mayoría de las ventas de bienes agrícolas y la generación de créditos fiscales por compras de bienes y servicios genera en la mayor parte de los casos saldos técnicos a favor de muy difícil recuperación. Eso porque el empresario agrícola paga 24% de IVA cuando contrata un seguro agrícola y 21% cuando adquiere fitosanitarios, semillas y silobolsas, así como también cuando contrata servicios de acondicionamiento de granos, fletes, asesoramiento e intereses de deuda, entre otros. Solamente la compra de fertilizantes y las labores agrícolas están equiparadas con un IVA del 10,5%. Como la mayoría del IVA de compra se paga por adelantado y el IVA de venta se cobra después de cosechada la mercadería, eso genera un costo financiero sobre el IVA, el cual debe financiarse con capital de trabajo o bien con deuda bancaria, por lo que el IVA de compra termina generando también un costo financiero adicional, el cual, además, está gravado con una alícuota de 21% de IVA.

Para la próxima campaña gruesa, si bien en promedio el porcentaje del capital operativo por financiar se ubica en la media histórica, en algunas regiones –afectadas mayormente por el desastre climático– más del 60% de las empresas deben financiar más del 40% de los costos de implantación.

Por otra parte, las distorsiones comerciales implementadas en el ámbito comercial, tal como ocurre en el caso del denominado “dólar agro”, dificultan la normal comercialización de granos en un escenario en el cual las empresas, a causa del desastre climático, cuentan con una liquidez mucho menor a la planificada al inicio de la campaña 2022/23.

Adicionalmente, si bien meses atrás se presentó la intención de mantener la superficie sembrada con cereales de invierno para disponer de una fuente de ingresos a fines del presente año, la

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

- Cierre su patrimonial en tiempo y forma
- Lleve su stock de granos y hacienda
- Producción de carne y margen ganadero
- Costo por kilo vendido y procesado
- Gestión de cartas de porte
- Gestión de insumos y labores

COMPATIBLE NORMAS CREA
AJUSTE POR INFLACIÓN
LIBRO IVA DIGITAL



Physis

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

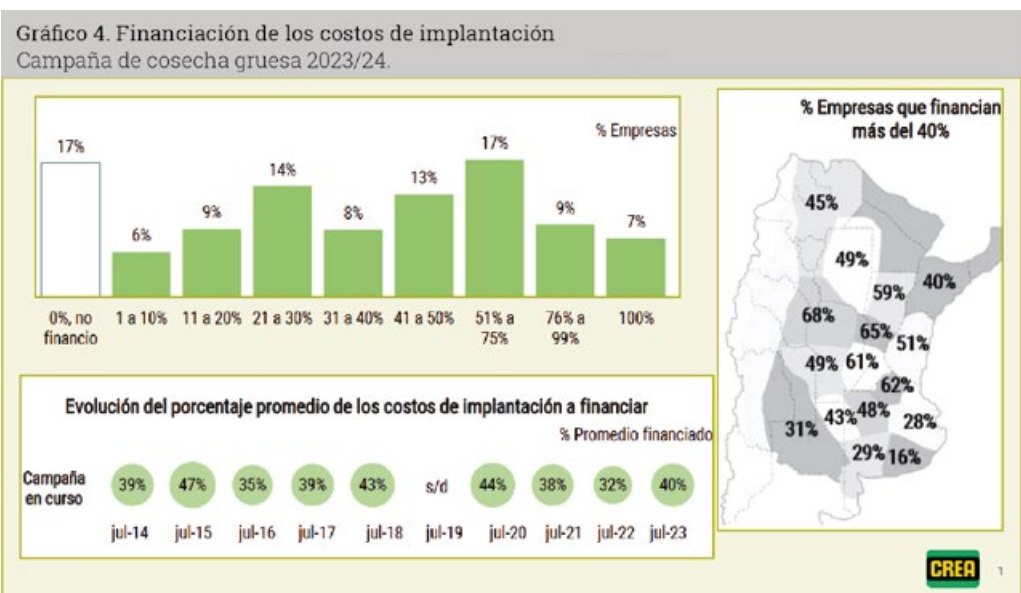
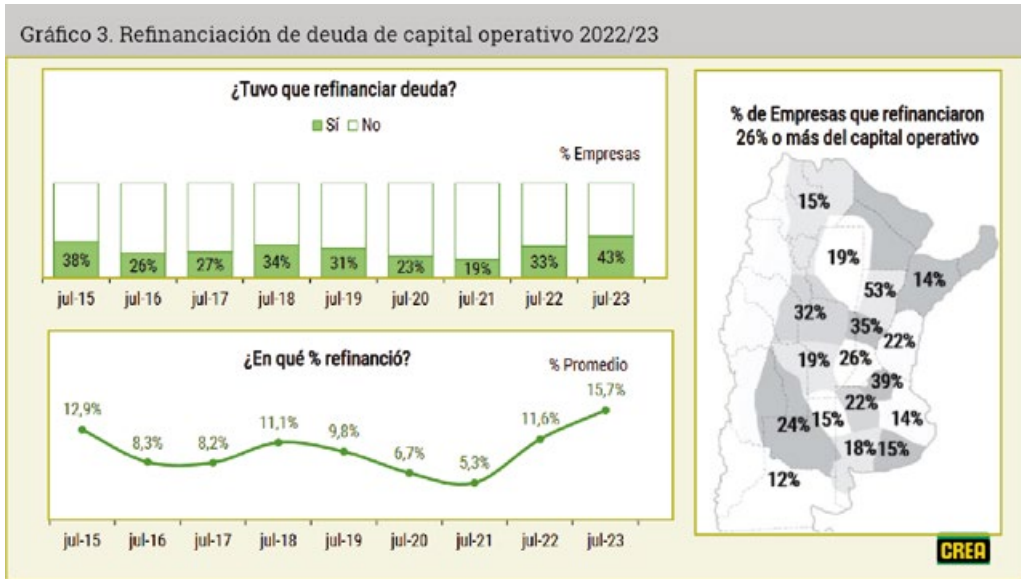


NUESTRO SOFTWARE PARA SU NEGOCIO

persistencia de la sequía en muchas regiones agrícolas impidió esa posibilidad, lo que complica aún más a las empresas afectadas. La proyección a julio indica una variación interanual negativa del 13% y 14% en la participación de cebada y trigo en la rotación respectivamente. Otra complejidad adicional es que, a pesar del panorama incierto que se presenta en el ciclo 2023/24, este año se registra, en promedio, un aumento del valor de los arrendamientos agrícolas (+ 6,2% en quintales de soja/ha). Parte de este fenómeno se explica por la falta de oportu-

nidades de negocios presente en el país, lo que contribuye a concentrar en el sector agrícola la liquidez disponible en diferentes rubros de la economía.

A pesar de que casi todas las empresas ganaderas de la red CREA resultaron afectadas por la sequía, estrés calórico y heladas intensas, una gestión técnica profesional permitió mantener los índices de preñez y destete en niveles adecuados. Entre las acciones implementadas para gestionar el daño causado por el desastre climático se incluyeron –por orden de relevancia– el



destete anticipado, el manejo de la carga animal y la reducción del stock, la suplementación y el engorde a corral, según datos aportados por el relevamiento SEA CREA de marzo pasado. Un 18% de los empresarios ganaderos consultados manifestó que en el ciclo 2023/24 planea reducir la superficie productiva respecto del ejercicio anterior a causa de malas expectativas del negocio, inconvenientes climáticos y la necesidad de generar liquidez, entre otros factores. En tanto, en el sector tambero la mayor parte de

los empresarios CREA manifestó que en promedio espera un crecimiento en la producción de leche en los próximos cuatro meses, principalmente por causas estacionales. La expectativa de ese aumento es menor respecto a iguales momentos de años anteriores. La reciente introducción del denominado “dólar maíz”, con el consiguiente y abrupto crecimiento del precio del cereal en el mercado argentino, introduce complicaciones en los sistemas que emplean este recurso para sos-

Gráfico 5. Preñez y destete 2022/23 sobre vientres entorados o servidos

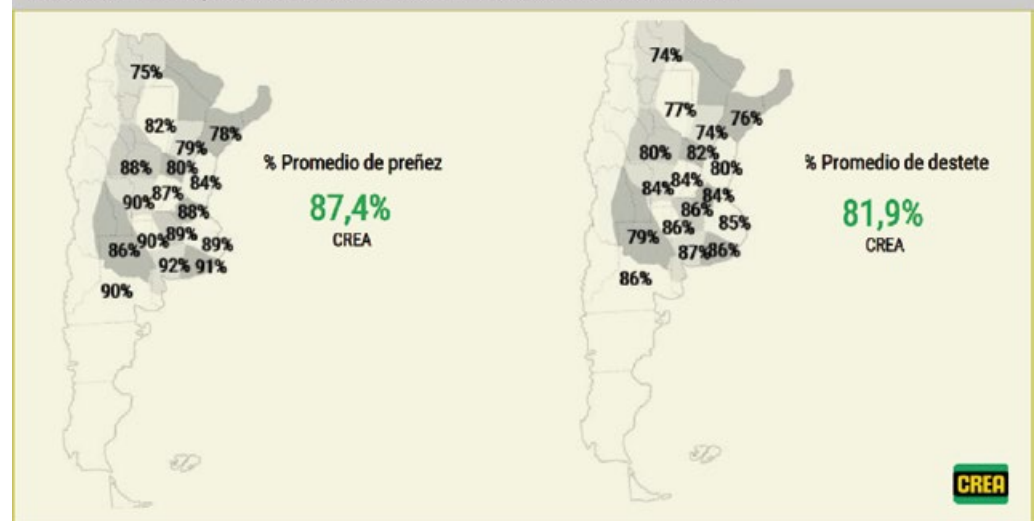
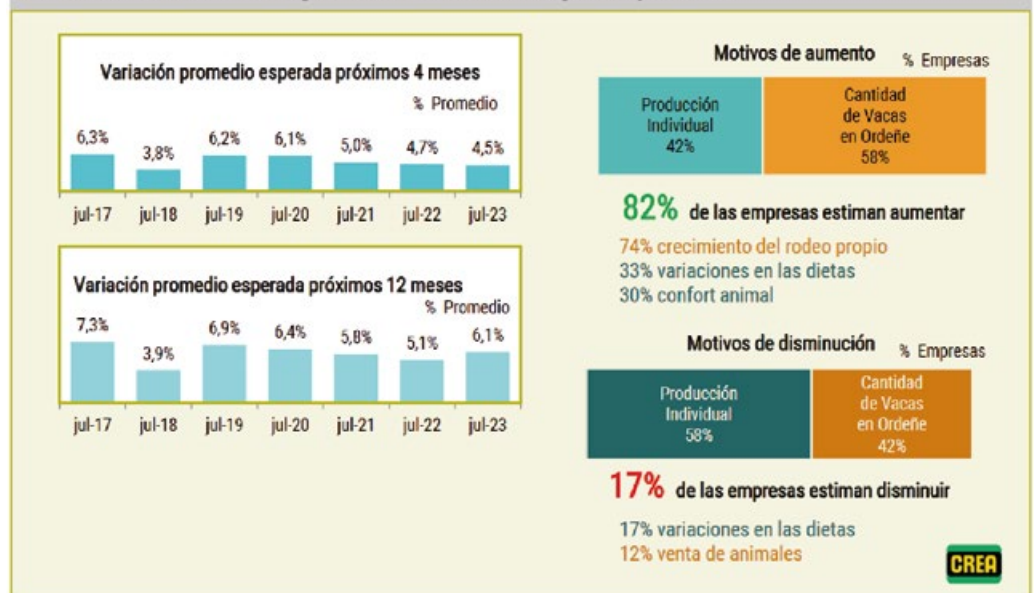


Gráfico 6. Volumen total de producción: valoración esperada y motivos

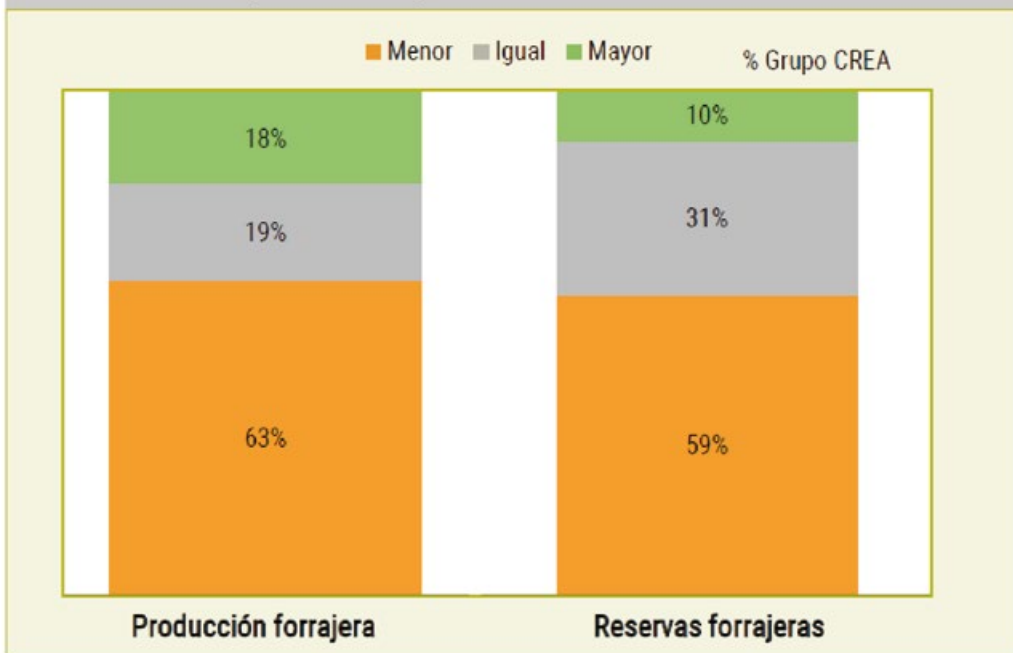


tener altos niveles de productividad y paliar el déficit forrajero ocasionado por el desastre climático.

La encuesta SEA, respondida por 1455 empresarios y 207 asesores CREA de las diferentes

regiones productivas, tiene una periodicidad cuatrimestral. La próxima edición está prevista para noviembre de este año. Los resultados para los integrantes de la red CREA están disponibles en miespacio.crea.org.ar ☒

Gráfico 7. Recursos forrajeros en 2023/24
Nivel actual vs. mismo período del año previo.





CREA Consultoras: un nuevo grupo en formación

Una nueva forma de vivir la metodología CREA, aún en fase de prueba y evaluación.

La historia de la red CREA se gestó a partir de empresarios agropecuarios que decidieron armar grupos para compartir cuestiones comunes en una determinada región productiva. Pero en los últimos tiempos, debido a la complejización de la actividad empresarial agropecuaria, las necesidades de las empresas del sector se ampliaron y diversificaron.

Adicionalmente, gracias a la transformación digital y los cambios culturales promovidos por la pandemia, se volvió factible contactarse con empresarios que comparten una misma in-

quietud temática sin importar la distancia que separa a unos de otros.

En ese marco, la red CREA decidió modernizarse para dar cabida al surgimiento de nuevos grupos, denominados "grupos sin fronteras", los cuales emplean la metodología de trabajo CREA, pero ajustan su funcionamiento a sus características y necesidades particulares.

Actualmente están funcionando varios grupos CREA "sin fronteras", mientras que otros están en formación, uno de los cuales integra a consultoras de diferentes rubros.

“En total, somos ocho los miembros fundadores del CREA Consultoras, pero también participan en las reuniones, que se realizan desde comienzos de este año, otros cuatro invitados interesados en sumarse”, explica Alberto “Beto” Galdeano, director de la consultora agropecuaria Simpleza y presidente del grupo en formación.

“Cuando comunicamos por redes sociales nuestras primeras reuniones, nos sorprendió la cantidad de interesados que se contactaron para sumarse al grupo, algo que hoy no es factible porque ya alcanzamos el máximo posible; eventualmente sería necesario crear un segundo grupo”, añade.

CREA está acompañando al grupo en su primera etapa con el propósito de que una vez que se encuentre consolidado, se sume a la red institucional. Recientemente se realizó en la sede porteña de CREA la cuarta reunión presencial del grupo en formación, la cual estuvo dedicada a la consultora Zorraquín + Meneses, que cuenta con una amplia experiencia en la red. Para otros miembros, en cambio, trabajar con la metodología CREA representa toda una novedad.

Además de empresas que brindan servicios de asesoría agropecuaria, el grupo está integrado por consultoras con perfiles que van desde la gestión de capital humano y la empresa familiar hasta estudios contables y jurídicos.

“Los integrantes del grupo trabajamos en áreas en las cuales no existe competencia directa, lo que constituye un requisito indispensable para mostrar abiertamente las empresas y generar así intercambios que puedan agregar valor”, explica “Beto” Galdeano.

Es importante aclarar que el proceso de conformación y funcionamiento de grupos CREA “sin fronteras” se encuentra en modo de prueba y que, por el momento, no está disponible para el público. Una vez consolidado, CREA informará por sus canales de comunicación institucionales cuáles son los requisitos y modalidades para sumarse o constituir un grupo “sin fronteras”.

Metodología

El surgimiento de un nuevo grupo CREA, así como la transferencia de la metodología CREA hacia otros ámbitos, constituye un trabajo invisible que es producto del esfuerzo de un gran equipo de personas.

CREA cuenta con una unidad de Metodología y Desarrollo Personal que se encarga de coordinar tales esfuerzos, pero el trabajo de campo es llevado a cabo por coordinadores, asesores y empresarios CREA, quienes dedican su valioso tiempo para hacer docencia al respecto, tanto en los aspectos teóricos como prácticos, pues la mejor manera de incorporar la metodología es verla en acción y para eso los grupos CREA suelen estar abiertos a recibir invitados ansiosos por conocer cómo funciona algo tan simple como efectivo.

La demanda de transferencia de la metodología CREA viene creciendo en los últimos años y no es extraño que así sea, pues se trata de un instrumento ideal para tomar decisiones en entornos complejos. La buena noticia es que cada nuevo asesor o integrante de un grupo CREA o grupo que emplea dicha metodología, se transforma, a partir de las evidencias de los progresos logrados, en un comunicador espontáneo del poder transformador de esa herramienta. ☒





CREA y CIPPEC

Firmaron un convenio en la última edición de la Exposición Rural.

En un evento realizado en la Exposición Rural de Palermo, autoridades de CREA y CIPPEC firmaron un convenio para promover un ámbito de diálogo constructivo orientado al diseño de políticas públicas destinadas al agro.

Con motivo de los 40 años de la Democracia en la Argentina, CIPPEC está impulsando el "Proyecto D40", que contempla 10 propuestas de política pública en diferentes ámbitos, uno de las cuales es la "Producción Agroindustrial Sostenible".

Acerca de las diferentes propuestas, CIPPEC viene implementando mesas de diálogo institucionales y federales con el propósito de contribuir al intercambio de información y conocimiento, de manera tal de propiciar la generación de políticas públicas con un sólido fundamento técnico.

En ese marco, la red CREA fue convocada por CIPPEC para realizar aportes al documento relativos a la "Producción Agroindustrial Sostenible", además de impulsar la convocatoria al diálogo.

"Para CREA es importante haber firmado este convenio porque creemos en la necesidad de generar *espacios de frontera*, donde habitualmente no están representadas las instituciones agropecuarias", expresó el presidente de CREA, Jorge Sáenz Rozas.

La propuesta de CIPPEC relativa al agro comprende el diseño de una estrategia de posicionamiento de la producción agropecuaria sostenible y el desarrollo de mercados, de manera tal de posicionar a la Argentina en las negociaciones internacionales y en ámbitos multilaterales.

También comprende la promoción de buenas prácticas y sistemas productivos estratégicos para el posicionamiento de la Argentina como proveedor de bienes y servicios agropecuarios, para lo cual se buscará desarrollar incentivos orientados a acelerar la incorporación de tecnologías e innovaciones que fortalezcan el vínculo con el sector científico-tecnológico.

Al respecto, se considera clave la creación de un gabinete científico-técnico permanente integrado por referentes y especialistas del sector científico y tecnológico, cuya función central será analizar y consolidar mejoras en estándares ambientales y aportar evidencia para sostener la posición argentina en las negociaciones climáticas internacionales.

En el evento, por parte de CIPPEC estuvieron presentes José Orlando (presidente), María Victoria Álvarez (directora de Asuntos Públicos) y Patricio Barreiro (director de Desarrollo Institucional), mientras que por parte de CREA, además de Sáenz Rozas, estuvieron Fernando de Nevares (secretario), Cristian Feldkamp (director ejecutivo) y Ariel Angeli (líder de Investigación y Desarrollo), entre otros integrantes de ambas instituciones.

En el evento, por parte de CIPPEC estuvieron presentes José Orlando Pott (presidente), María Victoria Álvarez (directora de Asuntos Públicos) y Patricio Barreiro (director de Desarrollo Institucional), mientras que, por parte de CREA, además de Sáenz Rozas, estuvieron Fernando de Nevares (secretario), Sebastián Sabattini (vocal), Cristian Feldkamp (director ejecutivo) y Ariel Angeli (líder de Investigación y Desarrollo), entre otros integrantes de ambas instituciones.

CIPPEC (Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento) es una organización independiente, apartidaria y sin fines de lucro que produce conocimiento y ofrece recomendaciones para construir mejores políticas públicas.

La misión de CIPPEC es "incidir en políticas públicas para el desarrollo con equidad y el fortalecimiento de las instituciones democráticas mediante la investigación aplicada, los diálogos abiertos y el acompañamiento a la gestión pública". En tanto, su visión es trabajar "por un Estado democrático, justo y eficaz que promueva el desarrollo sostenible para una sociedad inclusiva y plural".



Visítá la nota en su formato digital en Contenidoscrea.org.ar



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



Se presentó la Gestión Ambiental CREA en la Expo de Palermo

La Gestión Ambiental CREA (GAC) está diseñada para trabajar sobre la dimensión ambiental de la sostenibilidad.



Del mismo modo en que existen indicadores que permiten medir la situación y evolución económica y financiera de una empresa agropecuaria, ¿por qué no sería posible contar con variables estandarizadas que posibilitaran evaluar la gestión ambiental?

Ese es precisamente el desafío que tiene entre manos el Área de Ambiente de CREA, donde se está desarrollando una metodología que permitirá realizar un seguimiento y comparación de gestiones ambientales en empresas agropecuarias.

"La Gestión Ambiental CREA (GAC) tiene como objetivo desarrollar un proceso que permita trabajar sobre la dimensión ambiental de la sostenibilidad, permitiendo la comparación y el intercambio entre integrantes de la red a través del uso de las mismas herramientas y parámetros", explicó Guillermo García, líder del área de Ambiente de CREA, durante una charla ofrecida en un panel sobre "Ganadería sostenible, metano, deforestación" en la Expo Rural de Palermo.

Una instancia clave del programa consiste en el desarrollo de un Sistema de Indicadores Ambientales (SIA) para las diferentes actividades productivas. En ese sentido, se está llevando a cabo un trabajo de articulación con el proyecto DAT CREA para recopilar los datos necesarios para el cálculo de los indicadores ambientales vinculados con la producción vegetal, además de emplear las bases de datos CREA ganaderas y lecheras para incorporar la carga de registros necesarios para el cálculo de indicadores ambientales en ambas actividades.

"Ponemos mucho foco en los procesos, porque entendemos a la sostenibilidad como un concepto dinámico, multicriterio y fuertemente aspiracional; representa una trayectoria de mejora continua y no un destino al que vamos a llegar", comentó Guillermo (figura 1).

"No se trata de ver la *foto*, sino la *película*, para conocer dónde estamos y qué podemos hacer para mejorar de manera progresiva y con una mirada integral todos los indicadores que hacen a la gestión productiva, económica y ambiental", añadió.

El SIA cuenta actualmente con indicadores de toxicidad (por cantidad de principio activo y banda toxicológica) e IQ (Índice de Impacto Ambiental, por sus siglas en inglés). En el ca-

so de este último indicador, se desarrolló una calculadora que permite analizar resultados de IQ de diferentes planteos o recetas de fitosanitarios, con foco en el detalle de la composición del indicador según los diferentes productos comprendidos en el diseño agronómico.

Se trabaja, además, en la incorporación de otro indicador vinculado al uso de fitosanitarios, como lo es el RIPEST, desarrollado por la Facultad de Agronomía de la UBA (FAUBA), además de indicadores de huella de carbono tanto para agricultura como para ganadería y lechería, los cuales utilizan la metodología del Panel Intergubernamental del Cambio Climático de Naciones Unidas (IPCC por sus siglas en inglés) para el cálculo de emisiones de gases de efecto invernadero.



TU PLATA EN EL BANCO: 0% TNA

VS

TU PLATA EN BAMBA: 65% TNA

CUIDÁ TU PLATA CONTRA LA INFLACIÓN

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

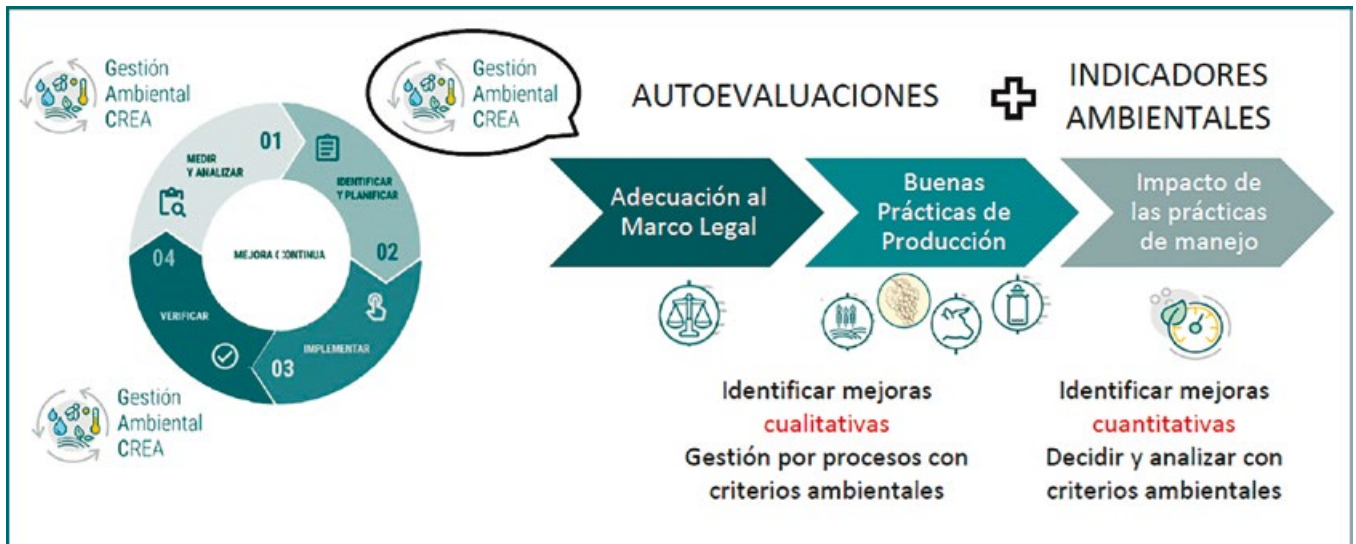
Bamba S.A. está regulado por el BCRA como Proveedor de Servicios de Pago. La rentabilidad expresada se trata de inversiones en el Fondo Común de Inversión Delta Pesos donde Delta Asset Management S.A. actúa como sociedad gerente y Banco de Valores S.A. como sociedad depositaria aprobado por la CNV. Bamba S.A. automatiza la suscripción y rescate de los fondos de las cuentas de pago de forma diaria. Los rendimientos pasados no garantizan rendimientos futuros.

Los avances y mejoras de GAC reciben un gran soporte de parte de la Mesa Técnica Ambiental (MTA), la cual se puso en funcionamiento en 2021. En ese ámbito, todos los meses los técnicos del área de Ambiente presentan los avances en el desarrollo y mejora de las diferentes herramientas que componen GAC y reciben devoluciones orientadas a eficientizar el proceso sobre la base de las necesidades de los integrantes de la red CREA.

Por otra parte, cada dos meses la MTA destina un espacio a la presentación de casos en los cuales asesores CREA cuentan su experiencia, resultados y análisis realizados a partir de la información obtenida de la GAC.

“Lograr un buen resultado productivo y económico pero un mal resultado ambiental o viceversa no es sostenible: ambos deben ir de la mano”, resumió Guillermo, quien estuvo acompañado por Pablo Cañada, especialista del área de Ambiente y Ganadería de CREA.

El evento “Ganadería sostenible, metano, deforestación”, coordinado por Andrés Costamagna de la Comisión de Sostenibilidad de la Sociedad Rural Argentina (SRA), contó con la participación de Josefina Eisele de la Mesa Global de Carne Sustentable (GRSB), Solange Preuss de la Cámara Argentina de Feedlots (CAF), Federico Schäfer de Alianza del Pastizal y Leonel Aguirre de Hereford. ☒





Yeso Agrícola Malargüe
sulfato de calcio

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

Fertilizantes Minerales

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

**ENVIOS
A TODO
EL PAIS**



**870
PROGRAMAS**

**18
TEMPORADAS**

**3.800
ENTREVISTAS**

**10.000.000
VISITAS YOUTUBE**

**2.500.000
KM RECORRIDOS**

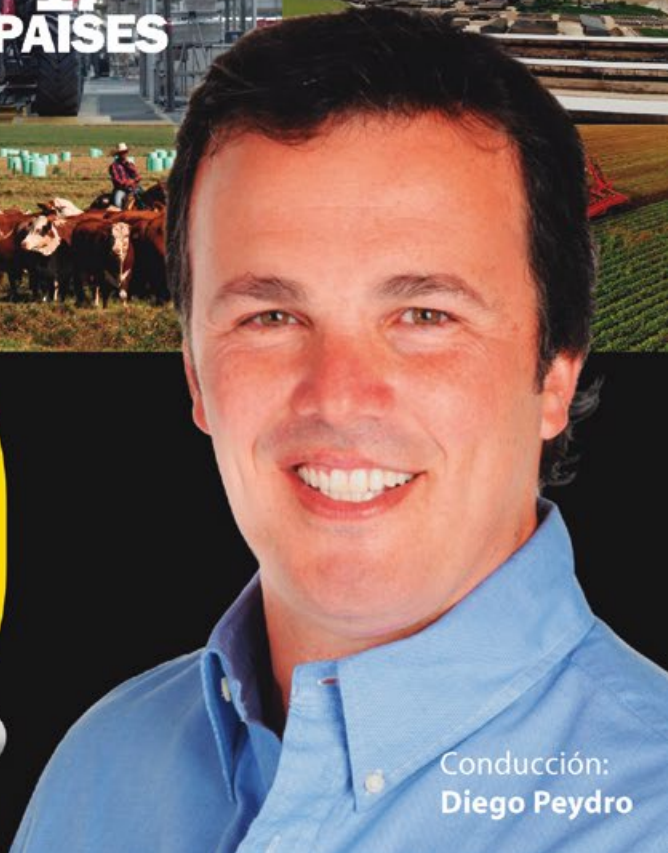
**17
PAISES**

**1.759
CANALES**

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



**CANAL 13
SATELITAL**



Conducción:
Diego Peydro



Paisajes multifuncionales

De la teoría a la acción.

Existe bastante información teórica sobre diseño e implementación de paisajes multifuncionales, aunque no abundan los casos prácticos. Y ese fue precisamente el tema tratado en la última reunión de la *Comunidad Virtual CREA* "Sistemas Agrícolas Sostenibles".

Los paisajes multifuncionales son definidos como aquellos que permiten optimizar el manejo de las contribuciones que la naturaleza puede efectuar a la sociedad en función del potencial presente en cada ambiente. Se trata de cambiar el "chip mental" y dejar de pensar cuánto podemos extraer de un ambiente para comenzar a visualizar qué es lo mejor que podemos obtener de él en virtud de sus características específicas.

No se trata de un mero ejercicio intelectual o de un pasatiempo: existe, por ejemplo, evidencia científica que indica que una mayor presencia de polinizadores contribuye a incrementar los rendimientos del cultivo de soja, o bien que una mayor presencia circundante de biodiversidad promueve un mejor control de malezas problemáticas.

"Cuanto mayor es la densidad de especies presentes en los bordes de los lotes con cultivos de

renta, la cantidad de malezas que se observan es menor y una de las posibles explicaciones de ese fenómeno es que esos bordes funcionan como reservorio de malezas no resistentes, lo que determina entonces que la población de malezas resistentes tarde más tiempo en colonizar los lotes de producción", explicó en la reunión Paula Zermoglio, bióloga e investigadora del Instituto de Investigaciones en Recursos Naturales, Agroecología y Desarrollo Rural (Universidad Nacional de Río Negro/Conicet).

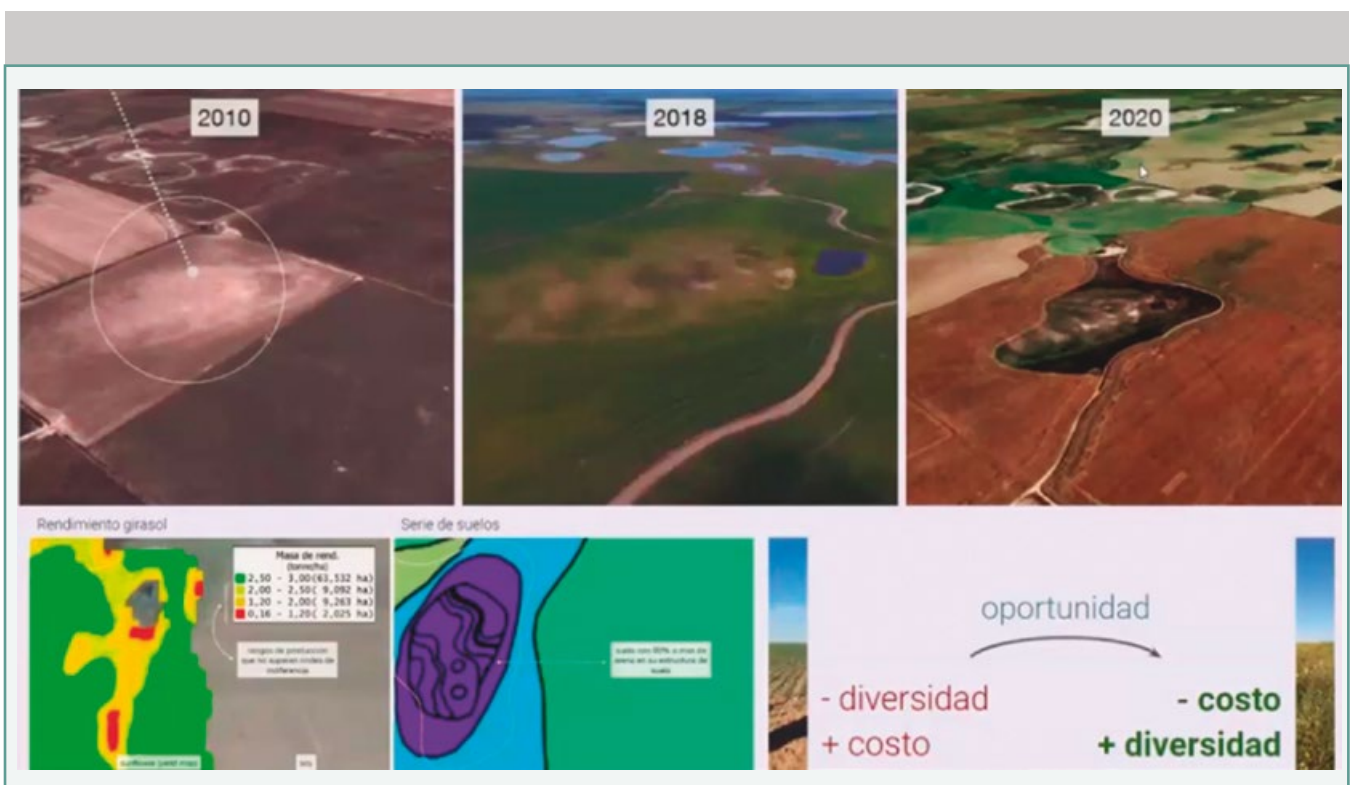
La investigadora destacó que la implementación de paisajes multifuncionales en empresas con modelos de producción extensivos requiere un proceso de transición que debe abordarse con distintas escalas tanto espaciales como temporales.

"La transición demanda identificar áreas de bajo costo de oportunidad o bien de gran valor natural en los lotes para destinarlas a *parches* de restauración, bordes o corredores biológicos", apuntó.

Zermoglio señaló que todo rediseño debe realizarse en función de evidencia científica para validar decisiones en lo que respecta al tama-



Visítá la nota en su formato digital en Contenidoscrea.org.ar



ño y reconfiguración del paisaje. Y que un aspecto central de ese proceso es un análisis económico con un monitoreo permanente de indicadores clave, además de evaluar las *ventanas de oportunidad* generadas por las intervenciones (como apicultura, frutales, actividades turísticas o recreativas, etcétera).

Mostró el caso concreto de un establecimiento pampeano (El Médano) que, al detectar un área arenosa que presentaba, de manera sistemática, rendimientos agrícolas pobres respecto a los logrados en el resto del campo, procedió a retirar dicha zona de producción para destinarla a restauración.

“Se pasó así de un escenario de alto costo relativo y baja productividad y diversidad a otro de alta diversidad y menor costo relativo”, remarcó. “Esas situaciones representan una oportunidad porque además de reducir pérdidas *in situ* pueden contribuir a mejorar otros servicios ecosistémicos y a reducir eventualmente los costos de producción en unidades de manejo aledañas”, añadió.

Tales acciones –recomendó la investigadora– deben realizarse sobre la base de la comunicación y el consenso de las personas intervinientes en el proceso productivo para evitar complicaciones.

Por ejemplo, luego de introducir un corredor biológico se dejó transitar por allí a la maquinaria agrícola. Posteriormente, se descubrió que esa acción promovía la dispersión de semillas de la maleza roseta por lotes en producción, así que fue necesario evitar el paso de la maquinaria por ese sector. “El proceso requiere actividades constantes de monitoreo y evaluación, porque eso nos concede mayor agilidad en la respuesta a los inconvenientes que puedan llegar a surgir”, señaló.

Una vez implementados los *parches* de restauración, bordes o corredores biológicos, ¿es conveniente *resetear* el área y sembrar una pastura? ¿O dejar que las especies presentes en las mismas proliferen sin restricciones? No existe

una respuesta única a esa pregunta porque depende de diferentes factores que pueden variar en cada caso.

“No es sencillo determinar si el banco de semillas presente en un área a restaurar es de alto valor biológico; es probable que en la región pampeana los bancos de especies nativas se encuentren deteriorados. Lo más práctico es permitir que cada ambiente evolucione para ir monitoreándolo antes de realizar una intervención cuyo resultado es difícil de predecir”, aconsejó.

La investigadora explicó que, más allá de las particularidades presentes en cada caso, el objetivo central debe ser promover la diversidad de grupos funcionales para contribuir a generar sistemas más resilientes.

“Para expresarlo de una manera muy sencilla: si tenemos un grupo de insectos en un ambiente que resulta perjudicado por un evento climático, en caso de haber otro grupo que cumpla funciones similares, eso ayudará a preservar la estabilidad del sistema, mientras que lo contrario ocurrirá si esa diversidad no está presente”, ejemplificó.

El monitoreo sistemático de insectos, precisamente, está en buena medida orientado a determinar la magnitud y diversidad de poblaciones con diferentes funcionalidades para así predecir cuán estable o no es una red trófica. Durante el encuentro se recordó que los paisajes multifuncionales no constituyen una herramienta única, sino una de las tantas alternativas disponibles para gestionar modelos agrícolas con un enfoque sistémico y que contribuyan, en el largo plazo, a consolidar la sostenibilidad económica, social y ambiental de la agricultura.

En la reunión, que contó además con la participación de Lucas Andreoni y Alejo Ortiz de Urbina, se destacó la importancia del aporte multidisciplinario de ingenieros agrónomos, paisajistas y biólogos para diseñar paisajes multifuncionales. ☒

Qué son las Comunidades virtuales CREA

La historia de la red CREA se gestó a partir de empresarios agropecuarios que decidieron armar grupos para compartir cuestiones comunes en una determinada región productiva.

Pero en los últimos tiempos, debido a la complejización de la actividad empresarial agropecuaria, las necesidades de las empresas del sector se ampliaron y diversificaron.

Adicionalmente, gracias a la transformación digital y a los cambios culturales promovidos por la pandemia, se volvió factible contactarse con empresarios que compartan una misma inquietud temática sin importar la distancia a la que se encuentren unos de otros.

En ese marco, la red CREA decidió modernizarse para dar cabida al surgimiento de nuevos grupos, denominados “comunidades virtuales”, los cuales emplean la metodología de trabajo CREA, pero ajustan su funcionamiento a sus características y necesidades particulares.

Las “comunidades virtuales CREA”, que se encuentran funcionando actualmente en modo de prueba, representan un ámbito de intercambio –como su nombre lo indica– en entornos virtuales sobre cuestiones particulares, tales como “gestión de equipos de trabajo”, “sistemas agrícolas sostenibles” o “buenas prácticas ganaderas”, entre muchos otros.

Involucran a todas las personas interesadas en un tema específico –empresarios, técnicos, académicos, etcétera–, quienes se mantienen en contacto a través de servicios de mensajería y realizan reuniones regulares por medio de plataformas virtuales.

El grupo es coordinado por un facilitador de la red, quien emplea la metodología CREA para sistematizar la información compartida, además de establecer las pautas requeridas para presentar casos prácticos en cada reunión virtual.

A diferencia de los grupos CREA tradicionales y de los grupos CREA “sin fronteras”, los cuales están integrados por un número limitado de empresarios que comparten datos de sus respectivas empresas en un ámbito de confianza, las comunidades virtuales pueden ser más numerosas y multidisciplinarias, siempre y cuando cada uno de sus integrantes tengan inquietudes específicas relacionadas con el tema convocante.

“El desarrollo de las comunidades virtuales es parte de un proceso integral que está realizando CREA buscando generar mayor valor para los integrantes de la red a través del aprovechamiento de las herramientas digitales disponibles, con el propósito de dar respuesta a nuevas demandas emergentes”, explica Fermín Torroba, líder del Área de Experimentación Digital.

“Este proceso representa un verdadero desafío para una institución agropecuaria, pero creemos que, cuando logremos concluirlo, permitirá potenciar la red CREA para cubrir un espectro más amplio de inquietudes genuinas”, añade.

Una vez consolidada la fase de prueba, CREA informará a través de sus canales de comunicación institucionales cuáles son los requisitos y modalidades para sumarse o constituir una nueva comunidad virtual.





Comisión UE27.

Deforestación

Estado de situación frente a la normativa de la UE-27.

A partir del 1° de enero de 2025 no podrán ingresar al territorio de la Unión Europea (UE-27) productos agroindustriales provenientes de zonas que hayan sido deforestadas luego del 31 de diciembre de 2020. En el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes) esa exigencia comenzará a regir a partir del 30 de junio de 2025.

Los bienes comprendidos en la medida son: aceite de palma, carne vacuna, soja, café, cacao, madera, carbón vegetal y caucho, así como productos derivados.

La UE-27 es el principal comprador argentino de cortes bovinos refrigerados, razón por la cual la Comisión de Ganadería de CREA realizó recientemente una reunión con funcionarios nacionales y representantes de entidades privadas con el propósito de analizar el estado de situación del tema en lo que respecta al país.

La nueva legislación determina que las empresas solo podrán vender tales productos en la UE-27 si el proveedor ha emitido una declaración de "diligencia debida" que valide que el producto no proviene de tierras deforestadas después del 31 de diciembre de 2020.

Eso implica que, una vez vigente la nueva legislación, la UE-27 obligará a las empresas europeas importadoras a verificar el origen de los productos agroindustriales adquiridos, las cuales, a su vez, trasladarán esa obligación a sus proveedores.

En los hechos, la nueva legislación europea exige a las naciones proveedoras un sistema de trazabilidad con información georreferenciada de las unidades productivas en las cuales se generaron los productos de exportación. Para el caso de los productos ganaderos, todas las unidades productivas donde se cumplió alguna

etapa del ciclo de vida del animal deberán certificar que sean libres de deforestación. A su vez, los sistemas con suplementación o alimentación a corral que usen soja o sus derivados deberán contar, además, con la certificación para el insumo.

Adicionalmente, el nuevo marco normativo clasificará a los países, o incluso a las regiones dentro de ellos, como de riesgo "bajo", "estándar" o "alto". Los productos de países de bajo riesgo estarán sujetos a un procedimiento simplificado de control, el cual se intensificará de manera proporcional en las siguientes dos categorías.

Las sanciones por incumplimiento podrán tener una multa máxima de al menos el 4% del volumen de negocios anual total en la UE-27 del operador infractor, lo que implica que es muy probable que los importadores europeos no quieran hacer negocios con países clasificados como de riesgo "alto" y, ante la posibilidad de elegir entre riesgo "estándar" y "bajo", seguramente priorizarán a este último.

Todos los países serán considerados inicialmente como de riesgo "estándar" y luego serán recategorizados por la UE-27 en función de la documentación y garantías presentadas.

Los criterios para categorizar a los países son numerosos y aún no está claro cómo serán considerados y aplicados al momento de hacer la evaluación. Entre los factores comprendidos se incluye la presencia de bosques, la presencia de comunidades aborígenes, la prevalencia de deforestación o degradación forestal, las dificultades presentes en el país (con criterios tales como nivel de corrupción o violación de los derechos humanos), las características de las cadenas de suministros, el riesgo de elusión o mezcla con productos de otros orígenes y los antecedentes comerciales.

Un aspecto clave, que no ha sido aún definido por la legislación europea, tiene que ver con los criterios empleados para categorizar la superficie comprendida como "bosque", dado que los parámetros a emplear no serán los vigentes en la normativa del país proveedor, sino aquellos determinados por la UE-27.

Otra cuestión adicional es que la evaluación incluye algunos aspectos cualitativos, los cuales, más allá de la documentación presentada por el país proveedor, pueden eventualmente ser

interpretados de manera subjetiva por las autoridades de la UE-27.

Además, la normativa contempla la posibilidad de incluir en el futuro nuevos ecosistemas (tales como los humedales) o bien nuevos productos (como puede ser el caso del maíz o los biocombustibles), lo que introduce potencialmente un nivel de complejidad adicional a la cuestión.

Al respecto, funcionarios de Cancillería y de la Secretaría de Agricultura de la Argentina están trabajando en la recopilación de la documentación exigida por la UE-27 con el propósito de lograr que el país sea categorizado como de riesgo "bajo".

En el sector privado, la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (Ciara), en conjunto con The Nature Conservancy, Peterson Consultancy y Tropical Forest Alliance, está desarrollando una plataforma diseñada para garantizar exportaciones de productos del complejo sojero libres de deforestación.

La herramienta en cuestión, denominada *Visión Sectorial del Gran Chaco Argentino* (Visec), consiste en un sistema georreferenciado que permitirá realizar a nivel nacional una trazabilidad completa de las partidas de soja desde el campo de origen hasta el puerto de embarque.

En ese marco, aprovechando que Ciara ya tiene avanzando el desarrollo de un sistema de trazabilidad, el Consorcio ABC, que nuclea a los principales frigoríficos bovinos exportadores argentinos, firmó un convenio con Visec para integrarse a la plataforma, de manera tal de aprovechar los registros contenidos en esa base de datos dinámica para no duplicar esfuerzos en el desarrollo de un sistema propio.

La exigencia para la soja se aplicará a nivel nacional. A partir de 2025, estará contenida en los contratos de compraventa del poroto, lo que implica que, si Visec detecta que una partida de soja proviene de un establecimiento que deforestó más de una hectárea luego de la fecha de corte (31 de diciembre de 2020), entonces el sistema dará de baja a ese establecimiento y la soja producida no podrá ser vendida a ningún exportador.

En lo que respecta a la ganadería, Visec sólo se aplicará en aquellos establecimientos habilitados por la autoridad competente (SENASA) como proveedores de la UE-27.

Hasta el momento, el equipo técnico encargado de desarrollar la plataforma específica para



Visítá la nota en su formato digital en Contenidoscrea.org.ar

carne vacuna diseñó el protocolo de trabajo, el cual se elaboró a partir de la sistematización de los programas de trazabilidad de las 10 principales compañías cárnicas argentinas.

En una segunda instancia, que se desarrollará en el curso del segundo semestre de 2023, se diseñará, en el ámbito de la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR), el programa informático sobre el cual se implementará el sistema de trazabilidad a nivel nacional, de manera tal de identificar el origen de la hacienda para descartar aquellas provenientes de campos que hayan realizado deforestación a partir del año 2020.

La implementación de una plataforma de alcance nacional resulta indispensable porque,

tal como está diseñada la normativa europea, un solo incumplimiento podría poner en riesgo la categoría general del país.

En el transcurso de 2024 la meta será permitir que cada empresa agrícola y ganadera, luego de darse del alta por su cuenta en el sistema Visec, verifique su estado en función de los criterios establecidos por la normativa de la UE-27, de manera tal de no registrar eventuales problemas comerciales por rechazo de partidas de soja y hacienda a partir de 2025.

Una cuestión no menor es resolver quién se hará cargo del costo adicional que representa el diseño y gestión sistema de trazabilidad, dado que tal cuestión no está especificada en la normativa de la UE-27. ❌





Profesionales BioAgroIndustriales de Argentina

Jerarquización Profesional
Capacitaciones
Comisiones Temáticas
Redes Colaborativas
Integración Federal



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 precio de la tierra en Entre Ríos

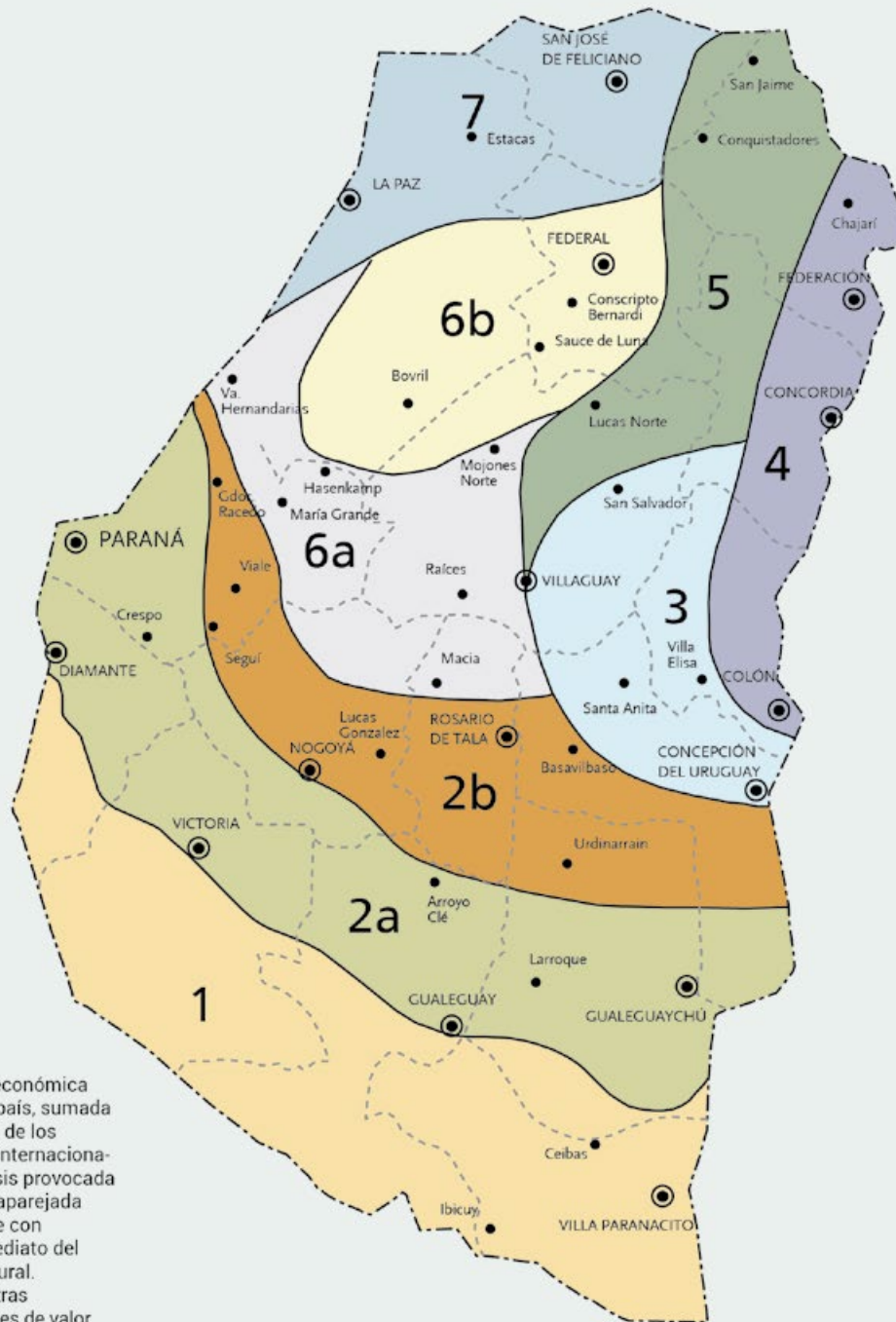
Valores orientativos por zonas productivas

Zonas	Caracterización y aptitud	Localidades de referencia	U\$S/ha
ZONA 1	SUR Zona de campos bajos y bañados semipermanentes. Influencia del río Paraná con inundaciones periódicas	* Zona de influencia de rutas 11 y 12 Ceibas, Gualaguay, Victoria, Diamante	400 a 1000
		* Zona de islas o campos con acceso por tierra dificultoso (Lechiguanas, etc.)	200 a 400
ZONA 2 a	CENTRO-SUR Campos limpios y laborables de aptitud mixta (agricultura e invernada)	* Gualaguaychú, Gualaguay, Arroyo Clé, Nogoyá sur, Victoria, Paraná	5000 a 8000
ZONA 2 b		* Rosario Tala, Lucas González, Nogoyá norte, Viale, etc.	3800 a 5000
ZONA 3	NÚCLEO ARROCERA	* San Salvador, Santa Anita, Villa Elisa, etc.	3000 a 3800
ZONA 4	Forestación y citrus. Tierra sin plantación	* P/forestación	2500 a 3000
		* P/citrus	3000 a 3500
	Tierra con plantación	* Plantaciones de cítricos (dependiendo de edad, estado y variedad)	5000 a 7000
ZONA 5	NORESTE: cría y recria sobre campos limpios y semilimpios	* Villaguay norte, Lucas Norte, Conquistadores, San Jaime	1600 a 2000
	Campos mixtos con % agrícola		2000 a 2800
ZONA 6 a	CENTRO NORTE: cría y recria. Campos con monte cerrado	* Maciá, Raíces, Mojones Norte, María Grande, Hasenkamp	1200 a 1600
	Campos mixtos con % agrícola		2000 a 3000
ZONA 6 b	Campos con monte cerrado y con palma	* Federal, Sauce de Luna, Conscripto Bernardi, Bovril	1200 a 1500
	Campos mixtos con % agrícola		2000 a 2400
ZONA 7	NOROESTE: cría y recria. Campos de monte semicerrado sin palma	* Santa Elena, La Paz, Estacas, Feliciano	1300 a 1600
	Campos mixtos con % agrícola		1800 a 2200

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

FUENTE: COMPAÑÍA ARGENTINA DE TIERRAS S. A.

Última actualización: Junio 2023



La delicada situación económica que atraviesa nuestro país, sumada a la elevada volatilidad de los mercados financieros internacionales por efecto de la crisis provocada por la pandemia, trajo aparejada una gran incertidumbre con respecto al futuro inmediato del mercado inmobiliario rural. En consecuencia, nuestras periódicas ponderaciones de valor zonales y regionales serán provisorias hasta tanto se recuperen las operaciones de compraventa representativas que ofrezcan mayor claridad de los precios en el mercado.



Precios de referencia de insumos agropecuarios sin IVA y sin fletes, excepto combustibles.

Productos veterinarios



Antiparasitarios internos		\$/u					
Orales			Aciendel x 5 l	21457,0	Antidiarreicos	\$/u	
Axilur x 5 l	s/c	Bactrofly x 5 l	16900,0	Steclin C x 100 pastillas	s/c	Estrepto-Pendiben x 5.000.000	1718,7
Suraze oral x 5 l	21002,7	Arrasa bovinos x 2,5 l	32029,1	Diafin 2 x 20 cc	1613,1	Reproducción	\$/u
Cyverm x 5 l	s/c	Curabicheras	\$/u	Tetraelmer x 100 pastillas	3915,0	Enzaprost DC x 20 cc	3741,9
Inyectables		Bactrovat Plata Aerosol x 4l	1287,8	Vacunas	\$/u	Ciclase x 20 cc 10 ds	3049,0
Axilur x 1l	16405,5	Curabichera Coopers liquid	17377,2	Brucelosis Rosembusch	143,3	ECP Estradiol x 10 cc	1209,9
Fosfamisol x 500 cc	9525,0	Cacique Pasta x 950 g	10923,9	Mancha Gangrena y Enterotox	29,6	Estradiol R.J. x 100	s/c
Ripercol F x 500 cc	s/c	Carencias minerales	\$/u	Triple N (M.G Neumonia)	s/c	Específicos	\$/u
Endectocidas		Glypondin x 248 cc	3195,3	Carbunclo Sanidad G. x dosis	16,0	Mamyzin M iny. intram.	s/c
Ivomec x 500 cc	9765,1	Suplenut x 500 cc	18370,6	Bioabortogen H	288,3	Mamyzin S iny. intram.	835,5
Dectomax x 500 cc	27402,0	Gluforal MF 500 x 500 cc	2006,6	Biopoligen HS	318,5	Novantel Lactancia	s/c
Bagomectina forte x 500 cc	6277,6	Trivalico Ade x 250 ds	3969,3	Hemoglobinuria	45,3	Novantel secado	s/c
Bovifort x 500 cc	s/c	Nutrekid VM x 25 ds	2774,6	Bioclostrigen J5	88,7	Antisépticos y desinfectantes	\$/u
Antiparasitarios externos		Magnecal Plus Zinc x 500 cc	2504,3	Rotatec J5 x ds.	361,9	Cetrimon x 5 l	15000,0
Por aspersión		Energo MAG x 250 cc	1849,3	Queratoconjuntivitis x ds	s/c		
Triatix A x 1 l	s/c	Sales Minerales	\$/u	Antibióticos y Sulfas	\$/u		
Por inmersión		Uramol en panes x 15 kg	s/c	Terramicina inyect. x 500 cc	10670,4		
Aspersin x 250 cc	6389,4			Terramicina LA x 500 cc	22942,6		
Aciendel Plus x 1 l	8273,3	Carminativos	\$/u	Oxtra LA x 250 cc	s/c		
Sarnatox x 5 l	s/c	Bloker 80% x 20 l	47945,0	Tylan 200 x 250 cc	11919,4		
Cipersin x 5 l	42915,0	Rumensin bolos x unidad	5633,2	Micotil 300 (100 cc)	30640,0		



Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleurial Hibr.	1163,4	Gramma Rhodes Tolga	s/c	Destete hiper precoz	284830,0
Leguminosas	\$/kg	Pasto ovillo Starly importado	1564,6	Gramma Rhodes callide	s/c	Destete precoz	112760,0
Alfalfa Haygrazer	2153,0	Pasto ovillo Porto	1350,6	Gramma Rhodes Pioneer	s/c	Recría 16% prot. (post. destete)	84270,0
Alfalfa Don Enrique	2179,8	Festuca tipo Palenque	1109,9	Panicum Coloratum	s/c	Balanceado engorde novillo	82950,0
Alfalfa EBC 90	2527,4	Semillas para verdeos	\$/kg	Galton Panic	s/c	Concentrado proteico 30% prot.	109300,0
Alfalfa Aurora	1992,5	Avena	240,7	Pasto llorón pelleteado	s/c	Afrechillo de trigo	s/c
Trebol rojo Redgold	1858,8	Centeno	200,6	Setaria Kazungula	s/c	Pellet de trigo	s/c
Trebol Blanco El Lucero	1832,1	Triticale	227,3	Setaria Naruk	s/c	Pellet de girasol 31%PB	s/c
Lotus Corniculatus	3383,3	Sorgo Forrajero común	401,2	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	s/c
Lotus tenuis	3142,6	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	s/c
Melilotus Alba	1003,0	Brachiarias Brizanta Marandu	s/c	Sustituto Lacteo	836000,0	Harina de soja 47%PB	s/c
Melilotus Madrid	1216,9	Brachiarias Brizanta Toledo	s/c	Arranque ternero guachera	112760,0	Pellet de cascara de soja de 12%PB	s/c
Gramíneas	\$/kg	Brachiarias Humidicola	s/c	Recría ternera post guachera	95630,0		
Agropiro alargado	1591,4	Buffel Grass Biloela	s/c	Alim pre parto vaca lechera	106280,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c	Buffel Grass texas	s/c	Conc pre parto c/ sales anionic	266130,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	735,5	Digitaria eriantha	s/c	Alim vaca lechera prod	94120,0		
R.G Perenne Pastoral - Tetraploide	216,9	Gramma Rhodes Katambora	s/c	Conc prot 30% p/vaca en prod	136100,0		



Insumos tambo

Minutolo	Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	2041329,3	Silo cono excén. cap.19 m"	464313,0
Bretes espina de pescado con baranda para comederos	Modelo estándar		Reforzado 12	2430399,0	Silo cono central cap.25 m"	717162,0
Espina de pescado 4+4	Estándar 4	843842,3	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m"	1131279,0
Espina de pescado 6+6	Estándar 6	1203239,8	Aut. M-100 galvanizado	137461,2	Bombas estercoleras	\$/u
Espina de pescado 8+8	Estándar 8	1578381,7	Aut. M-300 todo inoxidable	162289,0	Estercolera 3HP Trifásica	641889,4
Espina de pescado 12+12	Estándar 10	1953523,7	Cepo automático	\$/u	Estercolera 5HP Trifásica	899250,7
Espina de pescado 14+14	Estándar 12	2328362,8	Cepo Mod. A	1035803,5	Accesorios para crianza	\$/u
Espina de pescado 16+16	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	1470290,0	Estaca completa con balde	9470,9
Espina de pescado 18+18	Reforzado 4	896828,4	Cepo Mod. B	515630,9	Capas p/ ternero sin abrigo	4354,0
	Reforzado 6	1148739,7	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	5050,3
	Reforzado 8	1651956,8	Silo cono excén. cap. / m"	290229,0	Jaula p/ crianza de terneros	135977,6



Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqueron a palanca.	19300,0	Tranq. 3m tab.1x4 ModO cur pay	53380,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	55460,0	Tranqueron a crique.	36400,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico	41448,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Martin	s/c	Electrificador 40 km/12v.	52446,0	Casilla manga d 6mt.	133000,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electri. picana 120 km 12 v.	81836,0	Casilla d operación d 3,6mt.	158000,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	32530,0	Electrificador 40 km/220v.	52446,0	Cepo Anchico liviano	313500,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	1020,0	Electri. picana 60 km 220 v.	81836,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	31800,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	1020,0	Carretel electrolástico 500m.	5231,0	Tranca adicional a manga 4 púas	160000,0
Alambre Pua Bagual.	36980,0	Manija plastica aislante.	135,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	450000,0
Poste quebr. de 3 m super.	10500,0	Aislador .ajust. p/varilla hierro c/g	157,0	Molino máq.rueda y cola de 8"	363951,0
Poste quebr. de 3 m común.	10000,0	Aislador esquinero (polietileno).	44,2	Molino máq.rueda y cola de 10".	615408,0
Poste quebr. de 2,4 super.	6600,0	Aislador para clavar (polietileno).	44,8	Torre hierro galvanizada de 27".	500100,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	4900,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	1080,0	Torre 10" p/molino de 8"	207266,0
Poste itin entero 2,4m.	4550,0	Varilla de hierro con rulo.	923,0	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	43925,0
Poste itin entero 2,2m.	3750,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	735,0	Bebedero chapa galvaniz.x 2,5m.	126007,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	2850,0	Torniquete N° 8 negro.	1010,0	Bebedero chapa galvaniz x 5m .	179206,0
Poste metalico 2.20 m.	5750,0	Torniquete N° 6 negro.	820,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	28464,0
Poste metalico 2.40 m.	6230,0	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	2260,0		

Maquinaria agrícola



TRACTORES		u\$s/u			EMBOLSADORA		\$
Valtra			Apache		Mainero		
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	s/c		Mod. 54000 5 m.	42228712,5	Embolsadora 2230 70 m	3944147,0	
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	48869,4		Mod. 54000 6 m.	47111474,4			
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	54147,1		27000 20 líneas a 40 cm	49884251,4			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	64186,8		27000 22 líneas a 52 "	74423201,7			
Agco			27000 16 líneas a 40	43841161,8	PULVERIZADORAS		
BT 170 (170 HP) 4x4	164652,6		27000 26 líneas a 52	81806761,2	Tilo		
BT 190 (190 HP) 4x4	166700,3		Agrometal		Mod. Matrix		47937000,0
BT 210 (190 HP) 4x4	196256,0		TX Mega 9/52 9 surc	26837726,4	Mod. Matrix 4 x 4		50207700,0
S293 (290 HP)	327735,4		TX Mega 13/52 13 si	35723636,2	Mod. Evolución 1		44909400,0
Massey			TX Mega 16/52 16 si	41890603,1	Mod. Impactus		46675500,0
MF2615 (49HP)	34760,0		TX N Mega 9/52 9 si	26073073,8			
MF2625 (63HP) 4X2	36462,0		TX N Mega 13/52 13	36489358,6	SEGADORA		
MF2625 (63HP) 4X4	43489,0		TX N Mega 16/52 16	41581158,2	Agco		
MF2640 (85HP) 4X2	s/c		TX Mega 18/52 18 si	56218678,0	Modelo 1372		55566,0
MF2640 (85HP) 4X4	s/c		TX Mega 26/52 26 si	71318626,7			
MF4292 4X4 (117 HP)	88014,0		TX N Mega 18/52 18	60299766,9	CASILLA RURAL		\$/u
MF4297 4X4 (129 HP)	87496,0		TX N Mega 26/52 26	70424793,6	Rural Tec		
MF4299 4X4 (140 HP)	s/c		COSECHADORAS		RS 510		s/c
MF7350 4X4 (159 HP)	145875,0				RS 660		s/c
MF7370 4X4 (180 HP)	163908,0		Massey		RS 780		s/c
MF7390 4X4 (200 HP)	175530,0		MF 9795 4x4				
MF7415 4X4 (225 HP)	195368,0		Challenger				
MF7620 4X4 (200 HP)	s/c		CH 670 (350 HP) 4 x				
SEMBRADORAS		u\$s/u					
Giorgi			FORRAJERAS				
44 líneas a 19 cm	64613541,3		Class				
28 líneas a 19 cm	39526572,4		Jaguar 980		s/c		
			Jaguar 960 Equipo		s/c		

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$s	IMIZET (Imazetapir 10%)	s/c	Fungicidas	u\$s/l	Signum (pack 302)	7,6
2,4 D 50% sal amina (M)	4,8	Gesagard 50	11,8	Amistar Xtra (M)	36,7	Fertilizantes	u\$s/t
2,4 D 100% 2 x 10 l (M)	6,6			Thiram	s/c	Fosfato diamónico (M)	890,0
Axial	60,3	Insecticidas	u\$s/l	Allegro	17,8	Superfosfato Triple	750,0
Authority	30,8	Cipermetrina 25%	9,0	Coadyuvantes	u\$s/l	Urea granulada	570,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Clorpirifos 48% (M)	11,0	Eco Rizo Spray	28,0	UAN	500,0
Dual Gold	15,8	Fighter Plus	69,0	Rizo Spray Extremo	18,4	Microstar CMB	3,6
Fluorocloridona	24,0	Curasemillas	u\$s/kg	Rizo Spray Integrum	19,5	Semillas agrícolas	u\$s/u
Clorimuron	s/c	Dividend (M)	10,6	Silwet L Ag	45,0	Girasol hlb. (M)	219,0
Glifosato común 54%	5,8	Guapo 60% FS	s/c	Inoculantes	u\$s/u	Trigo fiscalizado	27,2
Galant LPU (M)	9,5	Maxim Evolution	61,1	Dakar 502	7,3	Soja RR x 40 kg	32,0
Metsulfuron Metil 60% (M)	54,0	Maxim RFC	47,7	Rizoderma soja	6,7	Sorgo granífero hlb. (M)	8,0
Paraquat	s/c	Gaucho 60% FS (M)	s/c	Rizo Liq Top II	4,5		



Costos varios

COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	10000,0	Volkswagen	Flete 300 km	10230,1
Gasoil (YPF)- agropecuario	s/c	PICK UPS	\$	Amarok DC TRENDLINE 2	Flete 450 km	13477,6
Nafta Premium	318,1	Toyota		Amarok DC COMFORTLIN		
Nafta súper (YPF)	250,9	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	13443000,0	Amarok DC HIGHLINE 2.C		
OTROS	\$	Hilux c/d SR 3.0 TDI 4x4	15703000,0	Fletes		
Empleado Rural	150756,3	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	17231000,0	Flete 100 km		

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

Empresas Consultadas:

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

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



Apuntes

Economía

El último informe macroeconómico CREA indica que la escasez de dólares se ha transformado en un problema de primer orden con las reservas brutas del Banco Central perforando los 25.000 millones de dólares.

El gobierno nacional ha lanzado un paquete de medidas para tratar de destrabar los desembolsos pendientes del Fondo Monetario Internacional (FMI) y administrar las dificultades del mercado cambiario sin recurrir a una devaluación del tipo de cambio oficial, pero agregando distorsiones.

Se anunció un nuevo "Programa de Incremento Exportador" o "dólar agro" con un tipo de cambio de 340 pesos por dólar a las exportaciones de maíz, sorgo, cebada, girasol y las economías regionales; sólo un 25% más que el dólar oficial.

La Secretaría de Agricultura instauró cuotas de exportación en productos que previamente no tenían restricciones y amplió en seis millones de toneladas adicionales para el maíz.

Se aplicó el impuesto país a los bienes y servicios importados, encareciendo los insumos. Por otro lado, el dólar ahorro pasará a pagar 10% más de impuesto a las ganancias (IGG), equiparando su precio con el "dólar tarjeta". El FMI ha comunicado que se alcanzaron las bases para el Staff Level Agreement, acuerdo que habilitaría el desembolso pendiente de junio pese al incumplimiento de la meta fiscal, de reservas y de emisión monetaria.

En síntesis, en medio de un contexto electoral el gobierno recurre a medidas que tienen consecuencias inflacionarias y que continuarán deteriorando las variables sociales, como el salario y la pobreza. En conjunto con la actividad económica, que retrocede al 5,5% i/a, resultan variables clave de cara a los comicios, sobre todo, teniendo en cuenta que el candidato del oficialismo es el ministro de economía. Para ver el informe completo, consultar: www.contenidoscrea.org.ar



N.º 514 Agosto 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