



Los desafíos de la lechería

- Intensificación pastoril • Certificación de procesos
- Evaluación del impacto económico del uso agronómico de residuos • Factor humano en tambos • Competitividad cambiaria



SISTEMA DE ENCUESTAS AGROPECUARIAS CREA

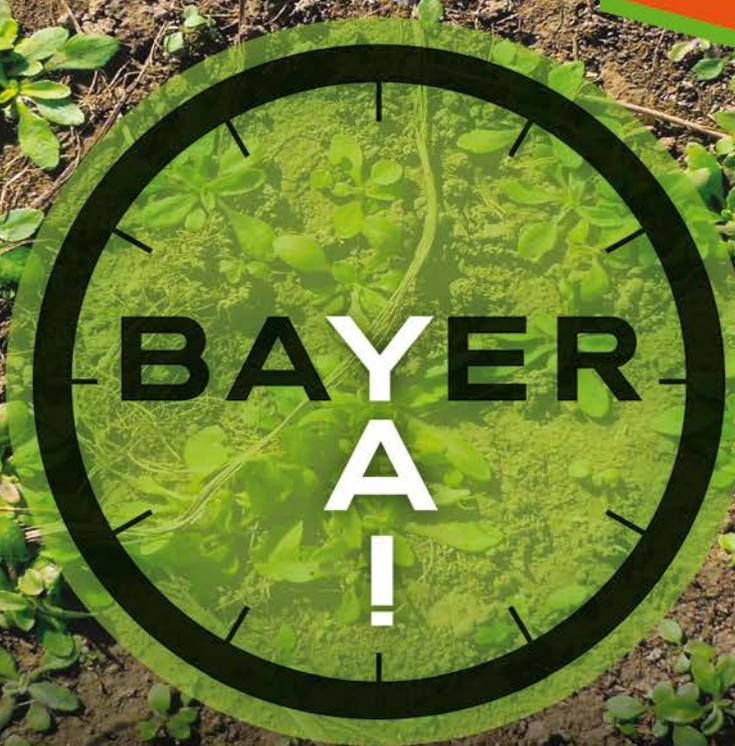
Resultados del último relevamiento.

SUCESIÓN EMPRESARIA

Pautas para armonizar negocios con familia.



Percutor[®]
↔



Llegó el momento de Percutor herbicida residual para barbecho químico

Percutor es el herbicida de Bayer que tu campo necesita para ganarle a las malezas.
¡Es ahora!

- Mayor residualidad en Rama Negra que los estándares del mercado
- Control de gramíneas invernales
- Dualidad de cultivos = Barbecho químico Soja y Maíz

www.cropscience.bayer.com.ar

APLICALO CON



SitriN[®]

EL HERBICIDA A BASE
DE GLIFOSATO BAYER



Bayer

PELIGRO. SU USO INCORRECTO PUEDE PROVOCAR DAÑOS A LA SALUD Y AL AMBIENTE. LEA ATENTAMENTE LA ETIQUETA.

Nuestra visión: Las empresas CREA, integradas a la comunidad, son referentes de innovación y sostenibilidad.

Misión

Somos empresarios agropecuarios que trabajamos en grupo. Compartimos experiencias, generamos conocimientos y potenciamos ideas para el desarrollo sostenible de las empresas y del país.

Valores

- Compromiso
- Búsqueda de la excelencia
- Integridad
- Trabajo en equipo
- Respeto
- Solidaridad y generosidad

www.crea.org.ar



/AACREA



/movimiento_CREA



/canalCREA



CREA

Sumario

08



08 UN TAMBO CERTIFICADO

Del concepto de productividad al de calidad de servicios.

18 UN MODELO LECHERO CON INTENSIFICACIÓN PASTORIL

Caso destacado en la región Mar y Sierras.

26 UNA MATRIZ PARA GESTIONAR TAMBOS SOSTENIBLES

Guía para el uso de una herramienta de cálculo de efluentes.

38 GESTIÓN DE PERSONAS

Guía de buenas prácticas generada por el proyecto Factor Humano en Tambos.

40 COMPETITIVIDAD CAMBIARIA DE LA LECHERÍA ARGENTINA

Indicador clave para comprender la situación del sector exportador.

46 SIETE PECADOS CAPITALES

Pautas para armonizar negocios con familia.

50 LEY PYME

Más del 40% de los empresarios desconoce los beneficios de esta norma.

60 HABLANDO SE ENTIENDE LA GENTE

Encuentro entre referentes legislativos sobre sostenibilidad.

70 CREATECH

Un encuentro único para analizar tecnologías.

72 EL CAMPO EN LOLLAPALOOZA

Por segundo año consecutivo, CREA se hizo presente en el festival internacional de música..

74 NOTICIAS DE EMPRESAS

SECCIÓN ECONÓMICA

76 EL PRECIO DE LA TIERRA

78 LO AYUDAMOS A PRESUPUESTAR

82 APUNTES

26



40



50



60



Agradecemos a las empresas **que apoyan** la generación de **contenidos CREA**

Patrocinantes



Auspiciantes



www.crea.org.ar



Editorial

El valor del entorno

“La misión de nuestro Movimiento es servir a nuestras empresas, pero es también servir a esa gran empresa llamada Argentina. Esto último se logra por dos vías, una más inmediata: el aumento de la producción que el país necesita; y la otra, más fundamental: el cambio de mentalidad que introduce en la comunidad”.

Con estas palabras, Pablo Hary definía de alguna manera la esencia del Movimiento CREA: generar valor para la comunidad está en nuestro ADN. Pero esto es así, no solo por generosidad, por mero altruismo, sino que es una cuestión de sostenibilidad: ningún país puede prosperar con empresas ineficientes, ninguna empresa puede progresar en un entorno adverso.

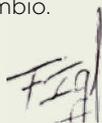
Esto nos lleva a preguntarnos cuál es nuestro aporte, algo que se puede abordar desde una perspectiva individual o desde la contribución organizada que realizamos como parte de un grupo. Según la escala en la cual estemos trabajando, haremos un aporte que influirá directamente sobre las personas, las familias y las localidades; en la zona de influencia de nuestras empresas, o a nivel nacional. Esta es la razón de ser de nuestra estructura organizativa.

Experimentamos y generamos información que luego se procesa, se analiza y se pone a disposición de todos sus miembros. Una gran parte es transferida posteriormente al resto de la comunidad agroalimentaria. La nuestra es una de las entidades promotoras de la Red de Buenas Prácticas Agrícolas, el primer paso concreto realizado en el país hacia un acuerdo de pautas de producción que puede ser tomado como base para el desarrollo de políticas públicas.

Pero hay otras maneras de trabajar por la sostenibilidad. Las personas son activos fundamentales de las empresas y el ámbito agropecuario no es la excepción. Por eso, CREA busca incentivar su formación, no solo desde lo técnico, sino también en lo empresarial y en lo metodológico. Es una forma de reafirmar el rol del empresario como referente para la sociedad, dando testimonio de determinados valores frente a quienes nos rodean.

Cuando se sostiene una trayectoria en términos de comportamiento y se da testimonio de determinados valores, se influye en el comportamiento del otro, en su manera de pensar. El empresario debe ejemplificar un determinado modo de hacer las cosas. Porque el gran freno de mano que detiene el desarrollo del país no es una cuestión económica, de recursos naturales o tecnológica; es un tema social, una cuestión cultural. Y es nuestra responsabilidad en este cambio, tan necesario, dar testimonio hacia adentro y hacia afuera de la empresa. Esta es una labor de largo aliento, difícil de llevar a cabo, pero es lo más robusto y lo más sostenible de toda sociedad.

En nuestro último Congreso Nacional, Carlos Pérez nos recordó que la mayor revolución generada en la industria comunicacional se produjo al descubrir que para comunicar algo hay que mirar a los ojos. Esto es así porque “la institución que más respeta la gente es la persona que tiene al lado. No basta con decir que somos el motor del país. Es necesario que los que están afuera lo sepan”. Hago mías sus palabras y los convoco, una vez más, a ser animadores del cambio.



FRANCISCO IGUERABIDE
PRESIDENTE DE AACREA

AACREA

Asociación Argentina de Consorcios Regionales
de Experimentación Agrícola

FUNDADOR ARQ. PABLO HARY (t) COMISIÓN DIRECTIVA – EJERCICIO 2016/17

Presidente	Francisco Iguerabide
Vicepresidente	Francisco Lugano
Secretario	Bernardo Debenedetti
Prosecretario	Fernando Zubillaga
Tesorero	Domingo Iraeta
Prosecretario	Santiago Del Solar Dorrego
Vocal titular	Hermenegildo Pini
Vocal titular	Nicolás Mendiguren
Vocal suplente	Adriana Arnaldo
Vocal suplente	Mariano Sobré

REVISORES DE CUENTAS

David Líbano y Michael Dover

VOCALES REGIONALES

Oeste: Ignacio Rillo Cabanne; Mar y Sierras: Jorge Manuel Saenz Rozas; Litoral Norte: Carlos Navajas; Litoral Sur: Mauricio Davidovich; Norte de Buenos Aires: Alejandro J. Caraffi; Centro: Juan Martín Cola; Sudoeste: Luis A. Fernandez; Sudeste: Rodolfo Nougués; Semiárida: Eduardo Herrmann; Norte de Santa Fe: Agustín Liñeiro; Este: Adalberto Mársico; Sur de Santa Fe: Sofía Barreto; Santa Fe Centro: Ariel Chiaramelo; Oeste Arenoso: Luis Busso; NOA: Julio Paz; Valles Cordilleranos: Ricardo García Pacheco; Córdoba Norte: Mario Aguilar Benítez; Chaco Santiagueño: Juan Martín Miretti

CONSEJO CONSULTIVO

Ex Presidentes Eduardo P. Pereda; David Arias (t); Esteban Berisso; Luis Enrique Garat; Federico Méndez Duhau (t); Miguel Moneta; Lorenzo Amelotti; Manuel Candia; Manfredo Von Rennenkampff; Bruno Quintana; Marcelo Lanusse (h); Alberto Ruete Güemes; Orlando Williams; Luis María Coviella; Eduardo Pereda (h); Carlos Vaquer; Marcos Rodríguez; Marcelo Carrique; Germán Weiss; Oscar Alvarado (t); Rafael Llorente; Juan Balbín; Alejandro Blacker; Ex Vicepresidente; Juan Carlos Burgui.

SOCIOS HONORARIOS

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

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: Carlos Peñafor; Sudoeste: José Ansaldo; Sudeste: Pablo Corradi; Semiárida: Francisco Mouriño; Norte de Santa Fe: Marcos Buscarol; Este: Daniel Fernández Cisneros; Sur de Santa Fe: Santiago Gallo; Santa Fe Centro: Rodolfo Tkachuk; Oeste Arenoso: Diego Pons; NOA: Daniel Rossi; Valles Cordilleranos: Fernando Ruiz Toranzo; Córdoba Norte: David Rubín y Chaco Santiagueño: Marcelo Zucal.

COORDINADOR GENERAL

Jorge Latuf

EQUIPO DE DIRECCIÓN ORGANIZACIONAL

Comunicación y Marketing: Graciana Mujica
Investigación y Desarrollo: Federico Bert
Metodología y Desarrollo Personal: Federico Guyot
Administración, sistemas y procesos: Jorge Pignataro.
Integración a la Comunidad: Carolina Cappelloni

Más de \$ 25.000 millones en márgenes
disponibles para potenciar tu crecimiento.

Financiamos la inversión a largo plazo en el sector.



Conocé más en bancogalicia.com/rural



HACETE GALICIA
bancogalicia.com/rural

Siempre junto al campo.





Un tambo certificado

Del concepto de productividad al de calidad de servicios

La consigna es sencilla: no se puede mejorar aquello que no se conoce. Por ese motivo, los administradores del establecimiento lechero La Polvorilla, localizado en la zona bonaerense de Castelli, decidieron implementar la certificación ISO 9001, para saber cómo se gestiona cada uno de los procesos que se desarrollan en la empresa. El proyecto se inició en el año 2000 –durante una crisis tambera– con unas 500 vacas que debían producir alrededor de 20 litros/día/cabeza con una carga de 1,70 vacas/ha. En la actualidad, tienen más de 700 vacas que producen un promedio de 26,5 litros/día/cabeza (datos al cierre del ejercicio 2016) con una carga de 2,30 vacas/ha. Y la meta es llegar a los 30 litros en un progresivo crecimiento del rodeo con *material propio*.

Los comienzos

Cinco años atrás, resolvieron contratar a un consultor externo para que realizara una auditoría exhaustiva de cada uno de los procesos que se desarrollan en el establecimiento. “Buscamos obtener un diagnóstico que evidenciara las diferencias entre lo que nosotros considerábamos que debía hacerse y lo que se hacía en realidad. Fue muy útil para observar las brechas existentes entre ambas situaciones”, explica Jorge Olmedo, administrador de La Polvorilla, integrante del CREA Gelas y presidente de la Comisión de Lechería de AACREA.

Una vez identificados los puntos *flojos*, se procedió a ajustarlos, pero en ese momento surgió una pregunta: ¿cómo hacer para que las brechas no volvieran a aparecer? Para ello, se implementó un sistema de bonificaciones ajustado al cumplimiento de objetivos productivos. “En caso de corresponder, las bonificaciones se pagan mensualmente, porque de esa manera podemos hacer el seguimiento de eventuales desvíos que pudieran presentarse”, indica Jorge.

Antes de que termine el mes, cada trabajador –en el marco de una reunión con el encargado del establecimiento– recibe un informe con el registro de los datos productivos logrados en su unidad y la bonificación mensual por recibir. “Se trata de un ámbito necesario para detectar cuáles son los factores que permiten lograr una buena *performance* productiva –para poder potenciarlos– y cuáles son los problemas que contribuyen a reducir la eficiencia, con el propósito de poder solucionarlos; se constituye así un proceso de mejora continua”, agrega.

Es importante aclarar que el proceso de mejora continua no implica que se esté modificando todo constantemente. La disciplina también es un factor crítico. “Nos consideramos una empresa *abierto*. Queremos escuchar a todos, por lo que estimulamos el debate y buscamos miradas comunes. Pero una vez que entre todos definimos un curso de acción, este debe considerarse inamovible hasta que se establezca una nueva modificación”, comenta el administrador.

“En lechería, cuando se habla de calidad, se piensa antes que nada en los componentes sanitarios y sólidos de la leche. Sin embargo, considero que un tambo es una empresa de servicios; como tal, la calidad debe estar orientada a mejorar la eficiencia de los diferentes procesos. Llegué –incluso– a tomar un curso de hotelería para entender cómo funciona una empresa de servicios, porque en algunos aspectos, un tambo se parece a un hotel que debe ofrecer comodidad y alimento a las vacas, y en el cual, al final del día, es posible mensurar la satisfacción de nuestros *clientes* a partir de la leche y de los terneros producidos”, indica.

Para consolidar los progresos alcanzados, en 2015 iniciaron acciones para lograr la última versión de la certificación internacional ISO 9001. “El objetivo no es la certificación en sí misma, sino los ahorros, la eficiencia y las mejoras que se producen durante las etapas necesarias para alcanzar la certificación”, explica Jorge.

Para ello, contaron con la ayuda de una consultora que se dedicó a realizar la preauditoría encargada de detectar los desvíos respecto de los requisitos normativos establecidos por la ISO 9001. “El estándar 2015 de esta norma (superador del establecido en 2008) establece un nuevo capítulo de gestión de riesgo, por lo que diseñamos una matriz de riesgos climáticos, de manejo y sanitarios –entre otros– para evaluar cómo responder frente a diferentes posibles contingencias”, señala Pablo Juvé de la consultora Q. Management.

Otra de las metodologías implementadas fue la “5S”, una técnica japonesa orientada a organizar los espacios de trabajo por medio de la eliminación de los objetos inútiles, la suciedad y la señalización. “Un día, llego a trabajar y me encuentro con cosas desparramadas por todo el establecimiento: era parte del trabajo del 5S, que exige juntar todo lo existente en diferentes ámbitos de trabajo para definir si se va a usar o no”, relata Jorge.



El año pasado, se realizaron las primeras experiencias de trasplante embrionario con óvulos de las hembras del establecimiento y semen sexado con genética seleccionada.

Comité de calidad

También crearon un comité de calidad integrado por cuatro trabajadores designados por cada uno de los sectores de la empresa: tambo, maquinaria, recría/guachera y reproducción. “El propósito del comité es detectar puntos de mejora, para lo cual los empleados tienen *pedra libre*; eso lo hicimos porque en la encuesta observamos que muchos se animaban a escribir su opinión sobre cuestiones por mejorar”, apunta Pablo.

El comité –que lleva menos de un año de funcionamiento– se reúne una vez por mes con una agenda abierta. La idea es que sus integrantes no sean fijos, sino que vayan rotando durante cierto tiempo. La condición básica para tratar un tema es que este se refiera exclusivamente a procesos sin ninguna mención personalizada. “En ese ámbito, surgieron más de 50 propuestas de mejora, muchas de las cuales ya se implementaron o están en curso de implementación”, explica Jorge. “Cuando vemos que nuestras sugerencias son tenidas en cuenta, nos sentimos parte de una organización”, asegura.

Otra de las mejoras que se implementaron luego del proceso incluyó la separación de baños para hombre y mujeres (en la actualidad, seis de los 24 empleados del tambo son mujeres, con la recientemente incorporada Lía María Cuenca, médica veterinaria que tiene a su cargo la coordinación técnica de todas las unidades). También se construyeron vestuarios y un espacio especialmente preparado para que los trabajadores almuercen o descansen.

El proceso de auditoría para certificar ISO 9001 –realizado en este caso por un técnico de IRAM– consiste en una visita en la cual se toma una muestra al azar de diferentes procesos para detectar eventuales desvíos. La visita culmina con un informe que contiene el detalle de los desvíos, los cuales deben ser solucionados. También se realizan sugerencias orientadas a mejorar procesos que no presentan desvíos en términos normativos.



AKRON GRANMAX

**ELIJA SU COMPAÑÍA PARA
ALCANZAR MEJORES RESULTADOS**

GRAN CAPACIDAD 35-30-25-23 Ton

AKRON
Tecnología ganadora

Súper Préstamo Agro en dólares

Ahora también para ganadería

Compra de reproductores • Retención de vientres

Crédito Prendario ganadero

Proyectos de inversión hasta 5 años



Consultá aquí

 **Santander Río**

LEÉ MÁS SOBRE ESTE PRODUCTO
DISPONIBLE PARA CARTERA COMERCIAL EL OTORGAMIENTO EFECTIVO DE LOS PRODUCTOS DEL BANCO SE ENCUENTRA SUJETO A EVALUACIÓN CREDITICIA Y CONDICIONES DE CONTRATACIÓN DE LA ENTIDAD. MÁS INFORMACIÓN ENSANTANDERRIO.COM.AR. LOS ACCIONISTAS DE BANCO SANTANDER RÍO S.A. LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRITAS.



Olmedo: “Buscábamos un diagnóstico que evidenciara las diferencias entre lo que considerábamos que debía hacerse y lo que se hacía en realidad. Nos fue muy útil observar las brechas existentes entre ambas situaciones”.

Sistema productivo

Dentro del sistema productivo implementado en La Polvorilla conviven –de alguna manera– todos los sistemas productivos posibles. La premisa es que durante el pre y el posparto, la vaca sea tratada como un *Fórmula 1* para evitar que en los estadios posteriores, un eventual contratiempo atente contra la *fábrica de leche*.

El sistema está dividido en cinco estadios diferentes. El primero es un picadero en el cual residen las vacas durante los 20 días previos al parto. Luego de parir, los animales pasan por una fase de transición para ingresar posteriormente a un ciclo intensivo de unos dos meses, donde reciben 27 kg de MS/cabeza/día en raciones integradas por pellet de soja Hi-Pro (mínimo de proteína del 47%), silaje de maíz, rollos de fibra de alfalfa y balanceado. Al tratarse de un tambo que prácticamente linda con una autovía nacional, el ingreso de alimentos no presenta dificultades ante inconvenientes climáticos.

Compras conjuntas de insumos para ahorrar costos

Los siete empresarios integrantes del CREA Gelas (región Este del Movimiento CREA) vienen realizando compras conjuntas de fitosanitarios, fertilizantes, semillas y bolsas para ensilado con un importante ahorro de costos.

“Cuando las distancias lo permiten, también solicitamos presupuestaciones conjuntas de contratistas de silo”, señala Hernán Finnegan, del CREA Gelas.

Una vez coordinados los insumos que se emplearán en cada campaña, se solicitan presupuestos –con pago al contado y a plazos– a diferentes proveedores. “Luego de seleccionar a un proveedor, cada integrante del CREA puede elegir la opción que más le conviene, porque si bien la compra es conjunta, la facturación se realiza por separado”, explica Hernán.

“Las presupuestaciones se hacen sobre la base del producto puesto en el campo, pero en ciertas circunstancias, como no tenemos capacidad de almacenaje, negociamos entregas parciales distribuidas en el tiempo”, añade.

La gestión de las compras conjuntas –que es realizada ad honórem por integrantes del CREA–, además de haber permitido una reducción de costos, contribuyó a que los empresarios comenzasen a recolectar una gran cantidad de información sobre la dinámica del sector proveedor de insumos (lo que contribuye a tomar mejores decisiones al respecto).

“Para las empresas proveedoras también es más económico y eficiente atender a un único gran cliente que a muchos pequeños, de manera tal que la ganancia de la operación es para ambas partes”, apunta Hernán.

En el presente año, el plan de trabajo de los integrantes de la región Este incluye la contratación de un coordinador zonal de tiempo completo que, entre otras funciones, se ocupe de gestionar las compras conjuntas no sólo del CREA Gelas, sino de todos los grupos de la región, con el propósito de incrementar los volúmenes presupuestados y, por extensión, los ahorros de costos logrados. “Las compras conjuntas a nivel regional permitirían, además, incluir otros rubros, tales como los productos veterinarios o incluso alimentos balanceados”, señala el empresario.

CON NITRAGIN EL TRIGO NO TIENE TECHO.

+6,2% de rinde con Nitragin Wave (*)

Inoculando tus semillas vas a promover el crecimiento temprano y atenuar las limitaciones naturales al desarrollo de las plantas, mejorando así, la sanidad, nutrición y productividad de tus cultivos.

(*) Promedio de 185 sitios, durante 12 campañas, con un 75% de EA
Aporte al rendimiento: en Cebada: +5%, en Cultivos de cobertura: +13%.

Más +
para tu
campo.

Nitragin®, N°1 en inoculantes.
nitragin.com.ar /  facebook/nitragin

Nitragin
Wave®



Utiliza y
Recomienda

YPF ELAION



 **Beneficios
Postventa**
MANO DE OBRA BONIFICADA

Nueva Amarok.

Dejá atrás todo lo que te impida avanzar.

Volkswagen Financial Services



/VolkswagenAmarok



@VWAmarokArg



/VWAmarokArgentina

CFT(EA) sin IVA: 0.0%

OFERTA VÁLIDA PARA LAS PRIMERAS 250 OPERACIONES INGRESADAS ENTRE EL 15/08/2018 Y EL 31/12/2018. EFECTIVA ANUAL (TEA): 0,00%, (CFTEA) SIN IVA: 0,00%; CFTEA CON IVA: 0,00%. FINANCIACIÓN MÁXIMA DE \$200.000 (INCLUYE CAPITAL, INTERÉS E IVA SOBRE CAPITAL). PLAZO MÁXIMO DE 60 MESES. EJEMPLO: FINANCIACIÓN DE \$200.000 CON UN 0% DE EFECTIVA ANUAL (TEA) Y UN 0% DE EFECTIVA ANUAL (CFTEA) SIN IVA, EL INTERÉS TOTAL A LA FECHA DE VENCIMIENTO DE DICHA CUOTA SUPEREN LOS 30 DÍAS. LOS AJUSTES DE CAPITAL Y PLAZO SE REALIZARÁN DE ACUERDO A LA POLÍTICA DE CREDITO DE VW FINANCIAMIENTO. DEPARTAMENTO DE CRÉDITO VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES COMPAÑÍA FINANCIERA. IMAGEN NO CONTRACTUAL. MANO DE OBRA BONIFICADA: AUTOS 2DO REGISTRO (AMAROK) EN UN CONCESIONARIO OFICIAL VOLKSWAGEN.



**TASA
0%** en 18 cuotas.



Volkswagen

DEL 01/05/2017 AL 31/05/2017 INCLUSIVE. FINANCIACIÓN CARTERA CONSUMO A TASA FIJA EN PESOS A TRAVÉS DE SISTEMA DE AMORTIZACIÓN FRANCÉS. TASA NOMINAL ANUAL (TNA): 0,00%, TASA DE INTERÉS (NO INCLUYE SEGURO DEL AUTO. PLAZO ÚNICO DE FINANCIACIÓN DE 18 MESES. MONTO MÍNIMO \$10.000. MONTO MÁXIMO \$200.000. EJEMPLO DE UNA CUOTA DE FINANCIACIÓN \$10.000: A 18 MESES CUOTA INICIAL \$555,56 (NO INCLUYE SEGURO AUTOMOTOR). OTORGAMIENTO SUJETO AL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR EL SEGURO FINANCIERO S.A. Y DEMÁS CONDICIONES DE VINCULACIÓN. EL VALOR DE LA PRIMER CUOTA PODRÁ VARIAR EN CASO DE QUE LOS DÍAS CONTADOS DESDE LA FECHA DE LIQUIDACIÓN DEL PRÉSTAMO SEAN MENORES A 30 DÍAS. LOS SEGUROS DE VOLKSWAGEN FINANCIERAS S.A. LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRIPTAS CONFORME LEY 19.550 Y LEY 19.551. APLICABLE PARA VEHÍCULOS OKM ENTREGADOS A PARTIR DEL 01/01/2017 Y QUE HAYAN REALIZADO EL 1ER SERVICIO (AUTOS) Y EL 1ER Y 2DO SERVICIO (SERVICIO).



El túnel de enfriamiento permite, por medio de picos que distribuyen chorros de agua y grandes ventiladores, reducir la temperatura corporal de las vacas durante el verano para evitar que el estrés calórico disminuya la eficiencia productiva y reproductiva de las vacas.

“Durante la etapa intensiva, las vacas producen hasta 40 litros diarios; cantidad que luego se va reduciendo al incrementarse, en las siguientes fases, el componente pastoril de la dieta. Si llevamos la vaca al tope de sus posibilidades al inicio de un ciclo que dura 400 días, luego podemos mantener, en términos relativos, altas producciones empleando el recurso de las pasturas a base de alfalfa”, señala el administrador.

La intensificación no sólo comprende parte de la dieta: los cuidados especiales implementados durante el parto contribuyen a reducir las mermas perinatales hasta un nivel del orden del 3% en hembras. Al nacer, los terneros son colocados en una lona para luego ser derivados al sector de neonatología. “Con todo lo que cuesta preñar una vaca, no podemos tolerar mermas elevadas”, advierte.

El siguiente objetivo es reducir las mermas en el sector de guachera, para lo cual acaban de inaugurar un galpón techado para terneros con un dispositivo que permite cerrar ambos laterales o uno solo con cortinas móviles, de manera que permita evitar la luz solar directa sobre los animales en épocas estivales o protegerlos durante la ocurrencia de temporales. Cuentan con un dispositivo móvil que toma leche del tanque de frío y la calienta a una temperatura programada, para luego trasladarla al galpón con las guacheras.

Otra de las innovaciones implementadas en el establecimiento que contribuyeron a mejorar la productividad es un *túnel de enfriamiento* montado sobre un galpón techado, el cual, por medio de picos que distribuyen chorros de agua y grandes ventiladores, permite reducir la temperatura corporal de las vacas durante el verano.

“En la empresa no se emplea la técnica de las pariciones estacionadas. En 2017 tener un parto en enero o febrero no debería ser un problema. La tasa de concepción lograda en enero de este año, por ejemplo, fue del 35%, similar a la obtenida en el resto del año”, concluye Jorge.  CREA



CARAGUATA S.A.

Empresa agropecuaria.

**Venta de vaquillonas preñadas cruza
de excelente genética americana.**

Contacto:

Ing. Agr. **Santiago Brandi**

sb@caraguata.com.ar

Tel: (+54) 03445-461393

www.caraguata.com.ar





MÁS RENDIMIENTO CON LA MEJOR COMBINACIÓN EN CRECIMIENTO Y NUTRICIÓN

Nitragin Optimize C Power®

TRATAMIENTO BIOLÓGICO LÍQUIDO PARA ARVEJA, LENTEJA Y VICIA.

- Estimula el desarrollo del sistema radical.
- Activa y adelanta el proceso de nodulación.
- Eficientiza la fijación biológica de Nitrógeno.
- Promueve el crecimiento temprano del cultivo.
- Incrementa los rendimientos.





Matías Aftalión, gerenciaror de El Choiqué Viejo, junto a Emilia Cantón, encargada del establecimiento.

Un modelo lechero con intensificación pastoril

Un caso destacado en la región Mar y Sierras

Durante la mayor parte de su vida profesional, Matías Aftalión trabajó en el sector financiero. Pero unos años atrás decidió *cambiar de aires* para dedicarse a la gerencia del establecimiento El Choiqué Viejo, el cual cuenta con dos tambos que integran el listado de empresas lecheras CREA más destacadas del ciclo 2015/16.

Las bases del modelo productivo del tambo pastoril fueron establecidas por el fundador de la empresa, Julián Mulville, pionero en la introducción y cruce de Holstein Friesian y Jersey neozelandés en el mercado argentino. Luego fueron consolidadas por Marilyn Bravo de Mulville, hasta que Matías –su hijo– decidió *tomar la posta*.

Actualmente, el establecimiento –integrante del CREA Zona IV Lechera– cuenta con una superficie de 735 hectáreas dedicadas en un 100% a la actividad tambera. Posee un sistema “tipo kiwi” (neozelandés) con dos tambos de parición estacionada (uno de otoño y otro de primavera) y una guachera colectiva.

Ambos tambos cuentan con el formato “espina de pescado” y poseen 24 bajadas con retiradores automáticos. Actualmente ordeñan unas 500 vacas por tambo. El tiempo de ordeño y lavado del tambo insume aproximadamente tres horas. La raza predominante es la cruce neozelandesa y algo de Holstein neozelandés puro. Las producciones anuales promedian los 5000 litros/vaca o los 11.500 litros/ha/vaca total.

“El modelo productivo apunta cada vez más hacia un modelo neozelandés, con un sistema mucho más pastoril que busca –entre otros objetivos– que el gasto de alimentación (pasto + suplementación) no supere el 15% del ingreso anual del tambo”, explica Matías.

El modelo kiwi requiere altos niveles de fertilización nitrogenada y un seguimiento semanal minucioso de las pasturas con mediciones y cálculos orientados a establecer proyecciones de crecimiento del recurso.

“Para ello, son vitales las salidas periódicas al campo que hacemos con los tamberos, además del análisis de los pre y postpastoreos, que son parte de una rutina diaria que busca cuidar el equilibrio justo entre los remanentes de pasto y el estado óptimo de la vaca”, comenta la veterinaria Emilia Cantón, encargada gerente del establecimiento, quien además de medir el pasto, tiene a su cargo el armado de la dieta de todo el rodeo. “Producir leche barata y maximizar los litros libres



El establecimiento posee dos tambos de parición estacionada y una guachera colectiva.



El modelo kiwi exige altos niveles de fertilización nitrogenada y un seguimiento semanal minucioso de las pasturas.



La confección de *silopacks* a principios de la primavera es crucial para mantener la calidad de los recursos en pie y captar cualquier excedente de pasto.



El tiempo de ordeño y lavado del tambo insume aproximadamente tres horas. Actualmente, se ordeñan unas 500 vacas por tambo.

de suplementación por hectárea es el objetivo primordial del tambo”, añade.

En la presente gestión, la producción de materia seca por hectárea apunta a las 12 toneladas (un 40% más que en el ejercicio anterior). “El objetivo primordial es potenciar la producción y el consumo de pasto, lo que derivará en un natural incremento de la carga por hectárea. De esta manera, el valor actual de 2,4 VT/ha pasaría a unas 2,6 VT/ha dentro de tres años”, señala Matías.

El sistema contempla la simplificación de procesos con la introducción del concepto de “una vez por día” en procesos tales como la toma de terneras en guachera colectiva, el despunte de los cuartos en el ordeño de la mañana, o bien para sacar celo e inseminar. En lo que respecta al manejo reproductivo, el servicio abarca 75/80 días. La detección de celo se hace a campo y con pintura.

Recursos forrajeros y raciones

En la presente campaña 2016/17, se están haciendo esfuerzos para tener más pasturas perennes y menos verdeos de invierno/verdeos de verano. La *intensificación pastoril* del tambo requiere una mayor fertilidad del suelo, para lo cual se apunta

PRODUCTOS SEGUROS PARA ALIMENTOS SEGUROS



www.vetanco.com



La tierra sabe. Escuchala.

Puedo dar más
y mejor trigo

Escuchemos a la tierra.®



Doble liberación: inmediata y gradual

- Mezcla homogénea sin segregación. Probado en análisis físicos de laboratorio.
- Menor costo total por hectárea fertilizada.
- Mejora la eficiencia de uso del S.
- Mantenimiento o reposición: Adaptable a distintos criterios de fertilización.
- Bajas pérdidas por lixiviación: El P y S gradual no se lixivian.

Un producto de



Vida para nuestra tierra

a niveles de fósforo de al menos 30 ppm con aplicaciones nitrogenadas anuales del orden de 170 kilos de nitrógeno por hectárea.

El sistema requiere un monitoreo semanal riguroso de la oferta y la demanda de los recursos en pie para realizar adaptaciones constantes de la carga animal en función de la disponibilidad inmediata y proyectada de pasto. La confección de *silopacks* a principios de la primavera (luego del *balance date*; es decir, del momento en que la oferta iguala la demanda) es crucial para mantener la calidad de los recursos en pie y captar, al mismo tiempo, cualquier excedente de pasto. De ser necesario, se debe considerar el uso de las recrias como “desmalezadoras”. También es indispensable que la condición de la vaca sea óptima al momento del parto.

“Al enfocarnos en la suplementación del sistema y no de la vaca, hemos disminuido notablemente las hectáreas destinadas a la confección de silo de maíz. El uso de los suplementos se justifica para manejar mejor las pasturas, no para alimentar mejor a las vacas”, indica Matías. La base de alimentación es alfalfa en verano, junto con sorgo y soja de pastoreo. En invierno predominan las pasturas de raigrás anual junto con avena.

En la presente gestión 2016/17, se programó una dieta para las vacas en ordeño integrada por un 65% de pastoreo de recursos en pie, 20% de silo de maíz, 3% de silo de pastura, 1,5% de *silopacks* y 10,5% de alimentos *importados* (principalmente balanceado ofrecido en la sala de ordeño). En el ejercicio 2017/18 la meta es aumentar el consumo de recursos en pie a más del 75% con estrategias de manejo y ajuste de carga, apuntando a reducir el consumo de alimentos importados a menos del 10% y a disminuir el uso de silo de maíz a un nivel del orden del 15% de la dieta.

Gestión de personal

Emilia Cantón es la encargada de gestionar todo el equipo del establecimiento. Es, además, la columna vertebral de este nuevo sistema pastoril. En cada uno de los tambos hay un equipo de tres personas encargadas fundamentalmente del ordeño y del lavado, del armado de las parcelas y también de la toma de decisiones diarias respecto de las mejores opciones de pastoreo. Los tamboros también se ocupan de la inseminación, entre otras tareas.

1%
IVERMECTINA

+

99%
NUESTRA
FÓRMULA

100% **ivomec**[®]



 Por whatsapp: 1155248222

 Por mail: info@enyuntamerial.com.ar



Sistema de riego mediante pivot.

La guachera cuenta con dos empleados que desde esta temporada y sobre la base del criterio de “una vez al día”, sólo alimentan a los piquetes de terneras por la mañana; esto les permite tener más tiempo libre para realizar otras labores, o bien para descansar.

A su vez, la empresa posee tres tractoristas que gestionan un plantel de maquinaria propio y se encargan de sembrar, pulverizar o fertilizar (también con estercolera); del corte y elaboración de rollos de pastura, y de la confección de *silopacks*, entre otras ocupaciones. La empresa también cuenta con un encargado de la recría, Alfredo Llanos, quien lleva más de 50 años trabajando en el establecimiento.

Los trabajadores disponen de planes de incentivos, sistemas de bonificaciones, ámbitos de comunicación, viviendas confortables y adecuadas instalaciones de trabajo. “Apuntamos a la excelencia en la producción de leche, y eso implica la excelencia en todos los procesos, empezando por las personas, que son la parte más importante de la empresa”, afirma Matías. Además, han

implementado un programa estricto de seguridad e higiene.

El Choiqué Viejo cuenta con el asesoramiento de tres profesionales que cubren la mayor parte de los procesos productivos del tambo. Dos de ellos residen en la zona (Silvana Alza, veterinaria, e Iván Woycik, agrónomo), mientras que el tercero se encuentra en Nueva Zelanda (Adolfo Palmisano, veterinario). “Los tres fueron –en su momento– encargados del tambo y conocen al personal y todos los detalles de funcionamiento, lo que constituye un valor agregado que reconocemos en su gestión y en el éxito del tambo”, apunta Matías. También reciben asesoramiento contable del estudio Dell’Acqua-López.

“Finalmente, no quiero dejar de destacar que la pertenencia al CREA Zona IV Lechera, su dinámica y las sinergias que se generan, potencian de forma considerable el funcionamiento de la empresa”, señala Matías. Y agrega: “La evolución de los índices productivos y económicos de todas las empresas del grupo ha revelado una gran mejoría a lo largo de estos últimos años”.  CREA

Llámenos al **0810 444 CAMPO (22676)**
de lunes a viernes de 9 a 19 hs
campo@icbc.com.ar

ICBC  **Campo**



16 AL 19 DE MAYO



GRAIN SA
GRAAN SA

BOTHAVILLE, SUDÁFRICA

**ICBC, SPONSOR DE LA MISIÓN
COMERCIAL A NAMPO HARVEST
DAY 2017.**

Con la presencia global de ICBC, conectamos empresas en Argentina, África y Asia para hacer negocios en más mercados.

Por octavo año consecutivo somos Sponsor de la Misión comercial a Nampo Harvest Day, la mayor muestra agropecuaria a campo abierto del continente africano.

Acompañamos a las empresas argentinas de maquinaria e insumos agrícolas, conectándolas con productores y distribuidores de África y financiando su participación en la misión con tarjetas Visa Business ICBC y Visa Campo ICBC.

ICBC. Sponsor del Campo Argentino.

El futuro nos inspira

ICBC 

PROPUESTA PARA CARTERA COMERCIAL. VÁLIDA EN LA REPÚBLICA ARGENTINA DEL 01-05-2017 AL 31-05-2017. SUJETO A CONDICIONES PREVIAS DE CONTRATACIÓN, APROBACIÓN Y OTORGAMIENTO POR PARTE DE INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA (ARGENTINA) S.A. (ICBC). ICBC ES UNA SOCIEDAD ANÓNIMA BAJO LA LEY ARGENTINA. SUS ACCIONISTAS LIMITAN SU RESPONSABILIDAD AL CAPITAL APORTADO (LEY N° 25.738). PAUTA PUBLICITARIA EXCLUSIVA PARA LA REPÚBLICA ARGENTINA.



Una herramienta para gestionar tambos sostenibles

Guía para el uso de una herramienta de cálculo de efluentes

Los empresarios lecheros disponen de una herramienta que permite evaluar el impacto económico del uso agronómico de residuos tamberos en diferentes sistemas de manejo de efluentes. El desarrollo de la matriz de cálculo –montada sobre una planilla Excel– fue diseñada en el marco del Proyecto de Manejo de Efluentes en Tambo, conformado por el INTA Rafaela, la Asociación Pro Calidad de la Leche (Aprocal), la Comisión de Lechería y el Proyecto Ambiente de AACREA, el Grupo de Asesores Lecheros CREA y las firmas DeLaval, GEA Westfalia, Taurus Agrícola, Danone y Mastellone Hnos.

El modelo requiere introducir una serie de datos para obtener estimaciones sobre volúmenes de efluentes líquidos y sólidos generados, costos de operación y amortización del sistema de manejo de efluentes o aportes de nutrientes y ahorro de fertilizantes, entre otros aspectos. Fue diseñado para ser empleado en todas las situaciones posibles de manera tanto proyectiva –es decir, para evaluar distintos sistemas de manejo de efluentes antes de su implementación– como de diagnóstico ante un sistema que ya está en curso. La matriz contempla los principales diseños y costos de las diferentes instalaciones disponibles para gestionar efluentes de tambos y de las distintas alternativas de aplicación de líquidos y sólidos resultantes de los residuos debidamente tratados.

Se parte de la premisa de que todo efluente generado se reutiliza. Es decir: no existe la opción de efectuar un volcado a cauces naturales superficiales (ríos, arroyos, lagunas, bañados, etcétera). A pesar de que en la actualidad aún

no se implementó un marco regulatorio para el uso agronómico de efluentes, los integrantes del Proyecto de Manejo de Efluentes en Tambo entienden que esa sería la práctica más sostenible para el sector lechero en el contexto nacional.

Alternativas

El modelo conceptual de cálculo que se utilizó opera con tres alternativas de gestión de los efluentes: a) sin separación de sólidos ni reutilización del agua; b) sin separación de sólidos y con reutilización de agua; y c) con separación de sólidos y reutilización del agua. El esquema conceptual del modelo completo se presenta en el figura 1.

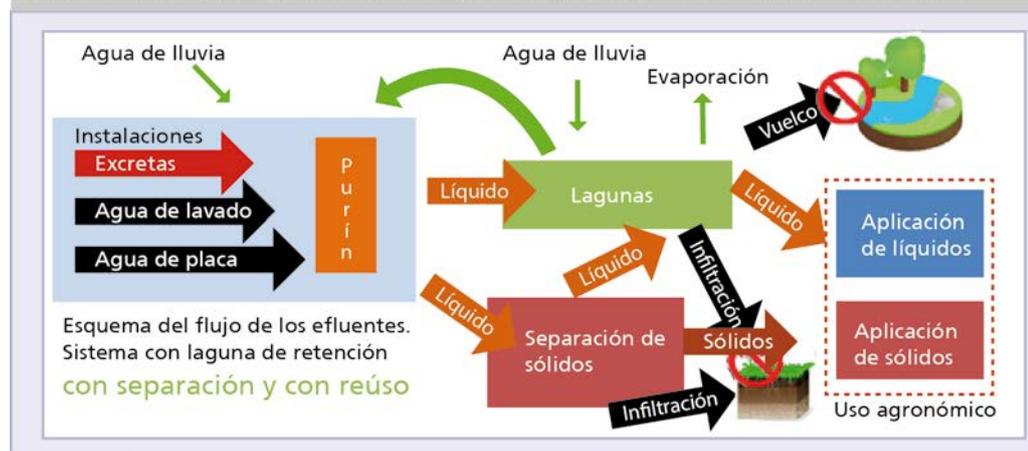
Operación

La herramienta de cálculo de efluentes se puede obtener del sitio web del Movimiento CREA (www.crea.org.ar) a través de los siguientes pasos:

1. Buscar y hacer clic en la imagen de *Herramientas para el Productor*.
2. Buscar y hacer clic en la imagen de *Cálculo de Efluentes*.
3. Seleccionar la opción “Guardar Archivo” y seguir los pasos habituales para descargar contenido de la web.
4. Abrir la herramienta de cálculo haciendo doble clic en el archivo “Herramienta Cálculo de Efluentes Beta.xlms”.

Según la configuración del programa Microsoft Excel, pueden aparecer algunos mensajes de

Figura 1. Esquema conceptual de la matriz de cálculo de gestión de efluentes en tambos



advertencia. Es necesario permitir la edición y el uso de macros. La herramienta consta de varias pantallas de trabajo. Al comienzo, abre una pantalla de presentación donde se visualizan los participantes del desarrollo y los términos de uso.

Mediante el botón “Comenzar” se accede a la pantalla “Datos de Entrada”. En la parte superior aparece el menú de navegación de la herramienta. Debajo de él hay una breve ayuda para su correcta utilización.

Desde el menú de opciones, al seleccionar “Costos” se accede a la pantalla de “Costos y Resultados”, en la cual se encuentra el listado de costos de insumos y servicios que se utilizan en la rutina del tambo y los valores de las posibles inversiones por realizar según el modelo conceptual de gestión de efluentes utilizado.

Nuevamente, desde el menú de opciones, al seleccionar “Escenarios” se accede a la pantalla “Comparación de Resultados”, en la que es posible almacenar hasta cuatro escenarios diferentes de costos e inversiones para analizar y comparar en forma conjunta. Por último, desde el menú “Información” se accede a la bibliografía de soporte del modelo de cálculo.

Carga de datos técnicos

Para comenzar con la carga de información, desde el menú “Datos de Entrada”, se ofrecen las siguientes secciones:

- Generación del estiércol
- Aporte pluvial
- Lavado de pisos y de equipos de leche
- Volumen anual de efluente líquido primario
- Diseño de lagunas
- Aplicación de líquidos
- Separación de sólidos
- Aporte de nutrientes

Generación del estiércol

En esta sección se deben completar las características del rodeo en ordeño y las categorías de vaquillonas de recría. En la figura 2 se presenta, a modo de ejemplo, el Rodeo 1 con un promedio de 200 vacas en ordeño por 365 días, con una producción de 23 litros diarios y un tiempo de permanencia sobre los corrales de espera de 1,5 horas diarias. Como resultado parcial se obtiene que el Rodeo 1 produce un estimado de 1132 kilos de estiércol tal cual o fresco por día. Si se modifican las escalas temporales y las unidades,

La reutilización del agua constituye una parte vital del modelo propuesto, que permite crear escenarios sobre la base de la proporción de reúso y su impacto en el sistema de gestión.



Figura 2. Generación del estiércol

Generación de Estiércol											
Vacas en Ordeño	Cabezas promedio	Producción (L/V.O.día)	Días al año	Tiempo sobre pisos (h/día)	Producción de Estiércol (KgMF/día)	Producción de Estiércol (m3/año)	Producción de Estiércol (KgMS/año)	N excretado (Kg/año)	P excretado (Kg/año)		
Rodeo 1	200	23	365	1,50	1.132	433	52.082	2.809	465		
Rodeo 2	150	17	365	1,50	797	305	36.370	2.020	325		
Rodeo ...					-	-	-	-	-		
Rodeo ...					-	-	-	-	-		
Rodeo ...					-	-	-	-	-		
Rodeo ...					-	-	-	-	-		
Subtotal	350	20,42857143			1.929	738	88.452	4.829	790		
Vaquillonas Recría	Cabezas promedio	Días al año	Peso Vivo Promedio	Digestibilidad promedio de la dieta	Proteína de la Dieta %MS	Tiempo sobre pisos (h/día)	Producción de Estiércol (KgMF/día)	Producción de Estiércol (m3MF/año)	Producción de Estiércol (KgMS/año)	N excretado (Kg/año)	P excretado (Kg/año)
Recría a Corral		365				24	-	-	-	-	-
Rodeo...		365				24	-	-	-	-	-
Rodeo...		365				24	-	-	-	-	-
Rodeo...		365				24	-	-	-	-	-
Rodeo...		365				24	-	-	-	-	-
Rodeo...		365				24	-	-	-	-	-
Rodeo...		365				24	-	-	-	-	-
Subtotal							-	-	-	-	-
Total							1.929	738	88.452	4.829	790



TOYOTA

SI SOS MIEMBRO CREA
TREOS TE BRINDA
BENEFICIOS EXCLUSIVOS

EN TODA LA LINEA OKM Y ACCESORIOS!



NUEVA
HILUX



NUEVA
SW4



COROLLA



TREOS 20 AÑOS

LA MEJOR ATENCIÓN

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.

ASESOR EXCLUSIVO: FERNANDO MONTAOS

Email: fmontaos@treos.com.ar - **Celular:** (011) 15-4407.2877



TREOS

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840 V. LOPEZ

www.treos.com.ar



SILOBOLSA PLASTAR



MÁS VALOR, MÁS SEGURIDAD
SIEMPRE CERCA DEL PRODUCTOR

LA CAJA FUERTE DEL CAMPO ARGENTINO



MÁS DE 50 AÑOS DE INGENIERÍA Y
TRABAJO ARGENTINO



PRESENTE EN TODO EL PAÍS A TRAVÉS DE
SU RED DE DISTRIBUIDORES OFICIALES.

www.silobolsa.com

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



APLICA A PLASTAR
SAN LUIS S.A.



Fabricada con materias
primas de Dow Argentina

✉ silobolsa@plastargroup.com
☎ 0800-222-PLASTAR (7527)
📘 /SilobolsaPlastar

volumen de agua aportado al sistema de gestión únicamente por las lluvias).

Lavado de pisos y de equipos de leche

Esta sección reúne la información respecto del uso del agua en las actividades de lavado. Como primer paso, se debe indicar si los datos por cargar serán estimativos o medidos (figuras 4.A y 4.C). Si se trata de datos estimados se utiliza la información *preseteada* según la bibliografía de soporte de la herramienta. En el caso de optar por el uso

de información obtenida por mediciones propias, se podrán utilizar datos del establecimiento.

La opción “Estimativo” (por cabeza) requiere indicar la cantidad de agua utilizada por vaca en ordeño por día (este dato presenta una ayuda emergente; figura 4.B). Aquí se muestra el tiempo promedio de ordeño (días al año) y el porcentaje de reutilización. La reutilización constituye una parte importante del modelo: se trata de la proporción de agua para esas actividades que proviene de otros circuitos de reúso y no directamente de la perforación. De esta manera, se pueden crear escenarios sobre la base de la proporción de reutilización y su impacto en el sistema de gestión. En el área de fondo gris se presentan resultados parciales con los volúmenes de agua utilizada en función de los datos ingresados.

La opción “Medido” (caudal y tiempo) cambia la pantalla (figura 4.C). Como ejemplo, se observa que para limpiar la sala de ordeño se utiliza una manguera con un caudal de 3600 litros por hora durante 20 minutos en cada uno de los dos lavados diarios que se realizan. También se muestra la

Figura 4.A. Lavado de pisos y de equipos de leche. Opción Estimativo

Lavado de Pisos

Elija una opción: Estimativo (por cabeza) Medido (caudal y tiempo)

L de agua/V.O.día	15
Días al año	365
Reutilización	0%
Total L/día	5.250
Total Agua Limpia L/día	5.250
Total Agua tratada m3/año	-
Total Agua Limpia m3/año	1.916

Figura 4.B. Sección de lavado de pisos y de equipos de leche con ayuda emergente

Lavado de Pisos

Elija una opción: Estimativo (por cabeza) Medido (caudal y tiempo)

L de agua/V.O.día	
Días al año	
Reutilización	
Total L/día	
Total Agua Limpia L/día	
Total Agua tratada m3/año	
Total Agua Limpia m3/año	1.916

Valores de referencia:

_ Nosetti y col. (2002): 13 a 31 L/V.O.día promedio.

_ Charlón y col. (2000): 6,5 a 13,5 L/V.O.día promedio

Figura 4.C. Sección de lavado de pisos y de equipos de leche. Opción Medido

Lavado de Pisos

Elija una opción: Estimativo (por cabeza) Medido (caudal y tiempo)

Piso	caudal manguera	tiempo/lavado	Lavados/día	Días/año	Tipo de Agua	Total L/día	m3/año	L/cab.día
Sala de Ordeño	3.600	20	2	365	Limpia	2.400	876	6,9
Corral de Espera	15.000	7	2	365	Limpia	3.500	1.278	10,0
---						-	-	-
---						-	-	-
---						-	-	-
---						-	-	-
---						-	-	-
Total						5.900	2.154	16,9
Total Reutilizac						-	-	-
Total Limpia						5.900	2.154	16,9

cantidad de días al año en que se efectúa la rutina y el tipo de agua utilizada; en este último caso se utilizan las opciones Limpia o Tratada (de reúso). En el área de fondo gris, como resultados parciales se presentan el total de litros diarios (metros cúbicos al año y en litros por vacas y por día). La figura 4.D muestra las opciones para estimar el uso de agua para a) lavar la máquina de ordeño en función de la cantidad de unidades o bajadas y de su uso; b) lavar el equipo de frío, lo que requiere el dato de capacidad del tanque, volumen en cada lavado (ver valores de referencia en ayuda emergente) y tiempo entre lavados, lo que dependerá del manejo de la sala de ordeño; y c) refrescar la leche, lo que exige indicar el caudal del equipo, la duración y cantidad de ordeños diarios, días al año de uso y la proporción de agua que es de reúso.

Volumen anual de efluente líquido primario

Esta sección es un resumen de los resultados parciales que se fueron obteniendo en cada

Figura 4.D. Sección de lavado de máquina de ordeño y del equipo de frío, y refrescado de leche

Lavado de Máquina de Ordeño	
Unidades de Ordeño	10
Días/año	365
L/día	412
m3/año	150

Lavado de Equipo de Frío	
Capacidad del Tanque (L)	11.000
Volumen de cada Lavado (L)	495
Tiempo entre lavados (hs)	48
m3/año	90

Refrescado de Leche	
Caudal (L/h)	1500
Tiempo por ordeño (min)	90
Ordeños/día	2
Días/año	365
% reutilización refrescado	50%
L/día	2.250
m3/año	821
Lagua / L.leche	0,6

Figura 5. Volumen anual de efluente líquido primario



MWh SOLAR

ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA PARA EL SECTOR PRIVADO E INVERSIONISTAS

NUESTROS SERVICIOS

- Certeza de costos futuros
- Mayor sustentabilidad
- Optimización de créditos fiscales
- Reducción de consumo eléctrico mensual
- Cumplimiento de ley para Grandes Usuarios

ventas@MWhSolar.com / www.MWhSolar.com

Figura 6.A. Diseño de lagunas. Opción Cargar dimensiones manualmente

Diseño de Lagunas

Seleccione Criterio de Diseño

- Cargar dimensiones manualmente
- Dimensionar en función del tiempo de almacenamiento
- Dimensionar para reutilización (INTA Rafaela)

	Laguna 1	Laguna 2	Laguna 3	Tiempo de Almacenamiento
Volumen total de Laguna (m3)	660	840	644	201 días
ancho (m)	6	8	8	
prof (m)	5,5	3,5	3,5	
largo (m)	20	30	23	
superficie	120	240	184	
largo (m)	33	42	42	
superficie	200	336	336	

Figura 6.B. Diseño de lagunas. Opción Dimensionar en función del tiempo de almacenamiento

Diseño de Lagunas

Seleccione Criterio de Diseño

- Cargar dimensiones manualmente
- Dimensionar en función del tiempo de almacenamiento
- Dimensionar para reutilización (INTA Rafaela)

Tiempo de Almacenamiento: 90

	Laguna 1	Laguna 2	Laguna 3
Volumen total Laguna (m3)	984		
ancho (m)	12		
prof (m)	3		
largo (m)	27		
superficie	328		
superficie	200	336	

Figura 6.C. Diseño de lagunas. Opción Dimensionar para reutilización

Diseño de Lagunas

Seleccione Criterio de Diseño

- Cargar dimensiones manualmente
- Dimensionar en función del tiempo de almacenamiento
- Dimensionar para reutilización (INTA Rafaela)

	Laguna 1	Laguna 2	Laguna 3
Volumen total Laguna (m3)	798	504	504
ancho (m)	6	8	8
prof (m)	4	1,5	1,5
largo (m)	33	42	42
superficie	200	336	336

sección anterior a partir de los datos ingresados. Adicionalmente se presenta una figura de torta con la participación de cada ítem (figura 5).

Diseño de lagunas

En esta sección se presentan tres opciones de trabajo. Los criterios de diseño pueden ser:

1. Por dimensiones en forma manual (ver figura 6.A). Esta sección habilita el ingreso de las dimensiones de las lagunas proyectadas o en funcionamiento. El resultado es el tiempo estimado de almacenamiento según las dimensiones y la información ingresada anteriormente. No se necesitan conocimientos previos para gestionar este apartado. Los valores que aparecen en la imagen son sólo orientativos.
2. Dimensionar en función del tiempo de almacenamiento (figura 6.B). Se ingresan los días necesarios para almacenar los efluentes. Como ayuda emergente se menciona un rango mínimo de 30 a 60 días. Los valores que aparecen en la imagen son sólo orientativos.
3. Dimensionar para la reutilización (figura 6.C). Esta es la opción propuesta por el INTA Rafaela, que registra tres lagunas (anaeróbica, facultativa y aeróbica). El volumen de cada laguna es estima-

Figura 7. Balance hídrico

Corrección por Balance Hídrico	479 m3	
Aplicación de Líquidos	m3/año	L/V.O.día
Volumen a aplicar	4.402	34,5

Pestelli
Juntos desde 1961



NUEVO PASSAT HIGHLINE



NUEVA AMAROK V6



Beneficios Especiales Miembros CREA

Facturación directa de Fábrica
Bonificación Especial sobre el Precio de lista

Planes de Leasing a 36 meses

www.pestelli.com.ar
Castro Barros 188 | 4883 - 8652

ventascorporativas@pestelli.com.ar • marcelo.franco@pestelli.com.ar



@pestelli



/pestelli



Bomba estercolera.
Fuente: Javier Zubizarreta.

do por la herramienta, y la opción de control es el ancho del diseño.

Aplicación de líquidos

Esta sección es meramente informativa. Aporta datos del volumen de efluentes generado para ser aplicado en la modalidad de uso agronómico (figura 7).

Separación de sólidos

Existen dos posibilidades para el control de sólidos de los efluentes: con separación o sin separación. En el primer caso se deberá indicar la eficiencia de separación esperada de la tecnología aplicada (ver figura 8). En la ayuda emergente se advierte que el rango de trabajo de un tamiz estático es de 20 a 30%; por lo tanto, según la proporción de separación o captura, se presenta el volumen anual de sólidos en kilos de materia seca. En la sección “Aplicación de Sólidos” se debe ingresar el porcentaje de materia seca al momento de efectuar la aplicación. Cabe resaltar que desde que se lo separa y estaciona en una playa acondicionada, deberá pasar un tiempo hasta el momento de aplicación. Por su parte, la opción sin separación no requiere información adicional.

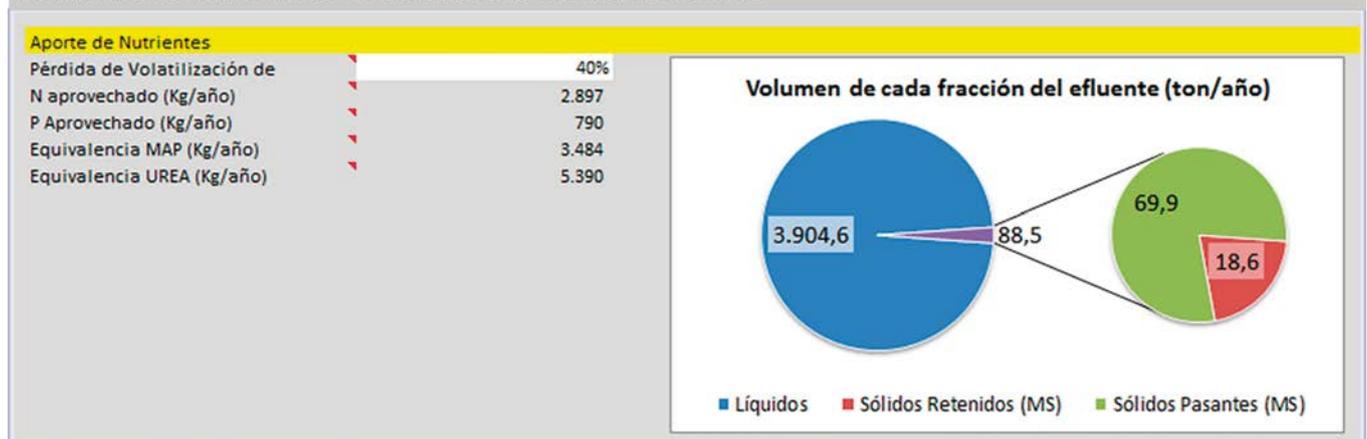
Aporte de nutrientes

En esta sección sólo se pide ingresar la proporción de pérdidas por volatilización de nitrógeno. A partir de ahí se estima el volumen de nitrógeno con potencial de aprovechamiento. Además, se informa el aprovechamiento del fósforo y las equivalencias en unidades de fertilizantes comerciales (MAP/Urea). En la figura 9.A se muestra

Figura 8. Sección de separación de sólidos

Separación de sólidos	
Seleccione una opción	<input checked="" type="radio"/> Con Separación de Sólidos <input type="radio"/> Sin Separación de Sólidos
Proporción de retención de sólidos	21%
Volumen Anual Sólidos (Kg MS)	18.575
Aplicación de Sólidos	
Contenido MS al momento de aplicar	35%
Volumen Anual Sólidos a aplicar (Kg)	53.071

Figura 9.A. Sección de aporte de nutrientes con separación de sólidos



el volumen de efluente generado y la proporción sólida. En lo correspondiente a la fracción sólida, se advierte cuánto es recuperado o retenido por separación, mientras que el resto sería pasante. En la figura 9.B, que no posee separación de sólidos, la fracción retenida con destino de uso agronómico es cero.

Carga de datos económicos

En esta sección se deberán ingresar los costos de los insumos, servicios, fertilizantes e inversiones de infraestructura. Los valores ingresados deberán ser actualizados según la zona del establecimiento.

Resultados y escenarios

En esta sección se presentan los resultados económicos de la inversión necesaria para

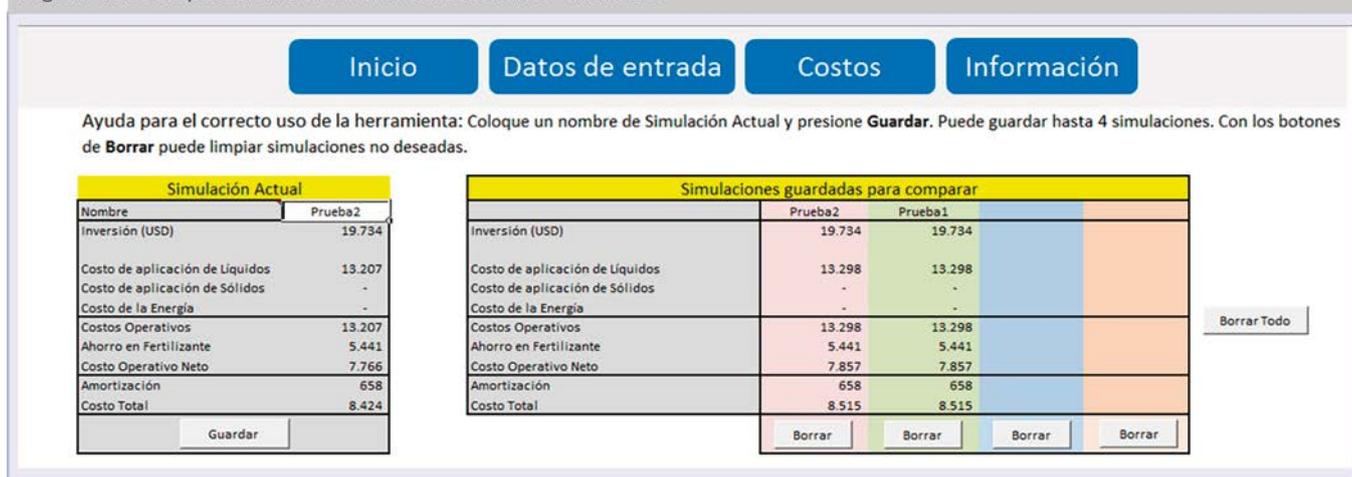
llevar adelante la gestión de efluentes en el establecimiento. En la figura 10 se muestra la sección “Simulación Actual”, donde se cargan automáticamente los resultados actuales; sólo hace falta cargar un nombre para identificarlo (en el caso del ejemplo puede verse como Prueba 2). Al presionar “Guardar”, los resultados se pasan a la sección “Simulaciones Guardadas” para poder compararlos. En esta figura también se muestran los resultados económicos comparados por simulaciones guardadas. Se pueden guardar hasta cuatro casos; con el botón “Borrar” se eliminan los resultados de la simulación correspondiente.

La herramienta presenta una serie de gráficos orientativos de resultados que acompañan a las simulaciones almacenadas. CREA

Figura 9.B. Sección de aporte de nutrientes sin separación de sólidos



Figura 10. Comparación de resultados: escenarios simulados





Gestión de personas

Guía de buenas prácticas generada por el proyecto Factor Humano en Tambos

Representantes de un grupo de instituciones públicas y privadas se propusieron crear una guía de buenas prácticas de gestión de personas en empresas lecheras. Luego de un año de trabajo desde su inicio como proyecto, el “Factor Humano en el Tambo Argentino” ya tiene su propio sitio con un protocolo de criterios mínimos.

“Muchas veces se considera la cuestión del personal en el tambo como un problema. Nosotros preferimos hablar del factor humano, concepto que involucra tanto al operario como al empresario”, indicó Fernando Preumayr, profesor de Comportamiento Humano del Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral y líder del proyecto Factor Humano.

“Si no logramos hacer crecer a las personas, no vamos a poder hacer crecer a la actividad lechera. Estamos convencidos de eso”, añadió. El equipo –integrado por agrónomos, veterinarios, psicólogos, empresarios y consultores– está conformado por representantes de AACREA, Aprocal, Fundación Valores para Crecer, INTA, Universidad Austral, UBA y Universidad Nacional del Litoral. La iniciativa es financiada por Mastellone Hnos. y Danone.

La guía de buenas prácticas incluye recomendaciones que abarcan seis aspectos básicos: sistema productivo, desarrollo organizacional, familia y vivienda, infraestructura regional, entramado social y marco legal, y puede consultarse en <http://factorhumanoentambo.com>.

“Desarrollamos una visión integral que incluye los puntos de vista laboral, familiar y personal.

La misión es que cada tambo sea una empresa sostenible y atractiva para las personas y para las familias que forman parte de ella”, expresó Santiago Moro, técnico integrante de la Comisión de Lechería de AACREA y coordinador operativo del proyecto.

La iniciativa surgió a partir de las necesidades detectadas en una encuesta realizada en 2014 por el Movimiento CREA a empleados y empresarios del sector lechero de diferentes regiones productivas. El relevamiento evidenció que cerca de la mitad de los 1184 trabajadores consultados (ordeñadores, mixeros, tractoristas, encargados de fosa, de cría-recría, entre otros) tenía menos de 30 años e hijos en edad escolar. Un 65% residía en el campo, mientras que un 16% de los encuestados vivía a más de 16 kilómetros del tambo. El 46% de la muestra tenía menos de dos años de antigüedad en el puesto de trabajo (factor que indica una alta rotación).

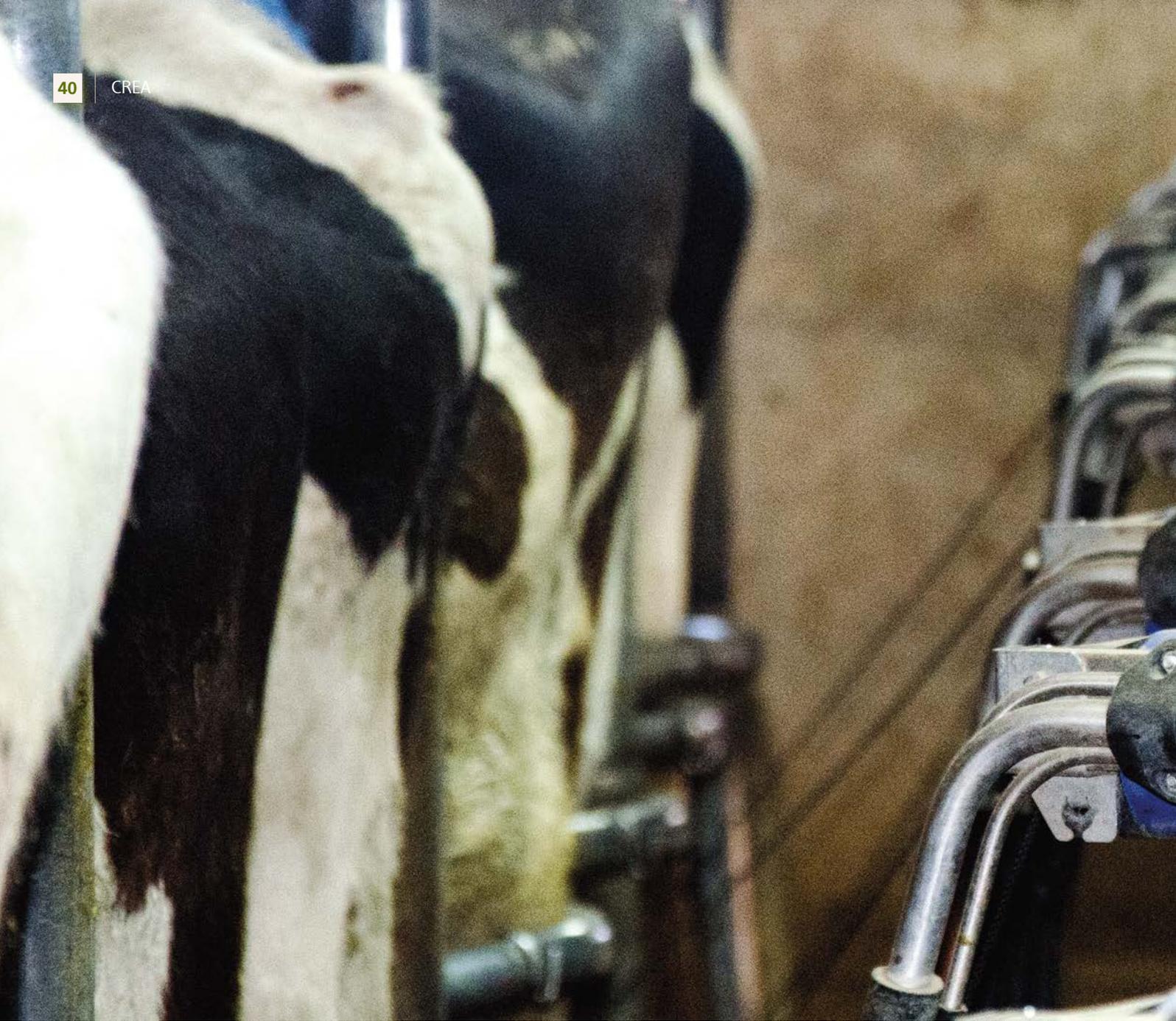
Pero la mayor sorpresa provino de las respuestas obtenidas cuando se interrogó acerca de los aspectos que más disgustaban del trabajo (se realizó una pregunta abierta para no condicionarlas). Un 83% de los consultados dijo que le molestaban el barro y la lluvia, mientras que un 50% manifestó disgusto por tener que trabajar al aire libre con temperaturas extremas. Y un 64% de los consultados se quejaron por tener que realizar el primer ordeño antes de las 4 de la madrugada. “La encuesta mostraba indicios de que la actividad se había vuelto poco atractiva para muchas personas”, explicó Moro.  CREA

Factor Humano

El equipo interdisciplinario de Factor Humano en Tambos –integrado por agrónomos, veterinarios, psicólogos, empresarios y consultores– está conformado por AACREA, Aprocal, Caprolecoba, Fundación Valores para Crecer, INTA Rafaela, Universidad Austral, UBA, Universidad Nacional de Lomas de Zamora y Universidad Nacional del Litoral.

En 2017, el grupo de trabajo planea posicionar el factor humano como un tema de trabajo, al igual que muchos otros aspectos técnicos a los que les dedica análisis, estudio y propuestas de acción.

También se dará comienzo a una serie de talleres que se realizarán en diferentes zonas para abordar diversas temáticas vinculadas al proyecto. La intención es ir conformando grupos regionales que cumplirán el rol fundamental de darle cuerpo a la masa crítica de empresas y personas interesadas en desarrollar el trabajo en red en las diferentes cuencas. El nuevo sitio web, junto con los grupos de trabajo, brindarán la oportunidad, a quienes deseen adquirir conocimientos y herramientas, de trabajar sobre su propia empresa.



Competitividad cambiaria de la lechería argentina

Un indicador clave para comprender la situación del sector exportador



A comienzos del presente año, el gobierno nacional incrementó los reintegros a las exportaciones de productos agroindustriales con el propósito de mejorar su competitividad. En el caso de los lácteos se instrumentaron reintegros del 3% para la leche en polvo entera, 4,5% para la manteca y 5% para quesos y lactosuero, entre otros alimentos. Sin embargo, el progresivo crecimiento de la inflación –una herencia de la gestión anterior– contribuye a licuar la competitividad cambiaria de las exportaciones agroindustriales en general y lácteas en particular.

En el gráfico 1 se advierte la evolución de la competitividad cambiaria del sector exportador argentino de leche en polvo entera (LPE, principal producto lácteo de exportación local) a través del indicador

“Tipo de Cambio Real Multilateral Competidor LPE” (TCRMc) de la Argentina, el cual refleja los valores –ajustados por la inflación de cada país– del peso argentino con relación a las monedas de las principales naciones exportadores de este producto. También incluye el “Tipo de Cambio Real Multilateral Competidor Efectivo” (TCRMce) que considera los reintegros a la exportación.

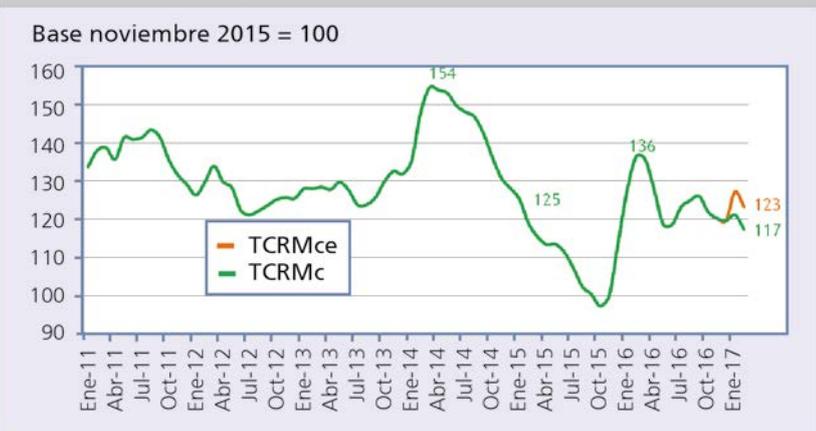
“Nueva Zelanda es el principal exportador mundial de leche en polvo entera. En 2015 concentró el 55% del mercado global; consecuentemente, el país tiene una ponderación del 55% en el índice base 2015, el cual varía año a año según la evolución de su participación en el mercado (*market share*)”, explica el técnico del Área de Economía del Movimiento CREA Santiago Giraud.

También participan del índice los Países Bajos, Australia, EE. UU. y Uruguay, entre otros países.

“Nueva Zelanda tiene una influencia relevante para la competitividad cambiaria del sector; dada su elevada participación en el mercado, la evolución del dólar neozelandés constituye una variable muy significativa dentro del índice”, añade Santiago.

Al observar la evolución reciente del TCRMc (gráfico 1), se aprecia un *pico* de ganancia de competitividad cambiaria alrededor de febrero de 2016, lo que se explica por la unificación y el “sinceramiento” cambiario instrumentado en diciembre de 2015 por el gobierno de Mauricio Macri luego del “cepo” aplicado por la gestión de Cristina Fernández de Kirchner.

Gráfico 1. Leche en polvo entera. Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral Competidor (TCRMc) y Competidor Efectivo (TCRMce)



Fuente: Área de Economía del Movimiento CREA sobre la base del FMI y otros.

Sin embargo, posteriormente se registra un progresivo deterioro a causa de la estabilización del tipo de cambio nominal (en torno a la franja de 15 a 16 \$/U\$S en el marco de una inflación elevada). “Imaginemos a un exportador de leche en polvo argentino y a otro neozelandés. En ambos países, el tipo de cambio frente al dólar permanece estable, pero en la Argentina, la inflación ronda el 25% anual, mientras que en Nueva Zelanda es del 1%. Dado este escenario, la producción argentina, medida en dólares, se va a encarecer un 25%, mientras que la de Nueva Zelanda sólo lo hará un 1%”, explica Santiago.

“Así, al tener nuestro país una inflación más alta que nuestros competidores, si el tipo de cambio no sube acompañando esa dinámica, se da un proceso en el cual el producto lácteo argentino se encarece con relación a sus pares del resto del mundo. Esto es justamente lo que se observa, con gran intensidad, desde mediados de 2014 hasta la salida del cepo, cuando la evolución del dólar se mantuvo muy por detrás de la variación de los precios”, agrega.

Esa dinámica desde la salida del cepo se dio, además, en el contexto de una importante apreciación del dólar neozelandés respecto del dólar estadounidense (lo que contribuyó a morigerar la pérdida de competitividad para la Argentina).

“Un riesgo para la competitividad cambiaria del sector es una eventual depreciación del dólar neozelandés, en la medida que la continuidad de la apreciación no puede darse por garantizada”.

FERTILIZANTES FOLIARES

SERQUIM
CALIDAD CERTIFICADA

COADYUVANTES | FOSFITOS | AUXILIARES

Su uso incorrecto puede provocar daños a la salud y al medio ambiente. Lea atentamente la etiqueta.

Tel.(011) 4713-8111 (Líneas rot) | ventasagro@serquim.com.ar | www.serquim.com.ar

Crece sin límites

*Superamos nuestros récords
y vamos a hacerlo de nuevo.
Siempre mirando adelante, poniendo
lo mejor en todo lo que hacemos.
Para crecer sin que nada nos limite.*

Ipesa utiliza materias primas de 

IpesaSilo®

Si lo imaginamos, podemos



0800 222 7456
www.ipesasilo.com.ar

da. De hecho, entre marzo de 2014 y septiembre de 2015 la moneda neozelandesa se depreció 30%, otro elemento adicional que presionó a la baja la competitividad relativa cambiaría de

nuestro país en ese período”, alerta el técnico CREA (gráfico 2).

Si se incorpora al análisis el peso de los reintegros a las exportaciones vigentes (índice TCRMce), la pérdida relativa de competitividad cambiaria es menos pronunciada (ver gráfico 1). “En cualquier caso, esos niveles son similares a los de principios de 2015, que a su vez eran 34% inferiores respecto de los vigentes en 2011, por lo que no puede decirse que el indicador tenga valores altos en términos históricos”, señala Santiago.

“Vale recordar que el aspecto cambiario es apenas una dimensión de la competitividad, la cual involucra –además– aspectos productivos, normativos, tributarios, de acceso a mercados externos; y que también se vincula con la infraestructura pública disponible a la hora de exportar. Otra variable de relevancia, fuera de la competitividad cambiaria, es el precio internacional de la leche en polvo, que en los últimos meses se incrementó de manera progresiva”, concluye el técnico.  CREA

Gráfico 2. Evolución del dólar neozelandés versus el dólar estadounidense



Fuente: Movimiento CREA sobre la base del FMI.

ASPEN

SIEMPRE JUNTO AL CAMPO

VENTAS COORPORATIVAS CONVENIO ESPECIAL CREA



CONSÚLTENOS, SOMOS EL CONCESIONARIO RANGER

CAMPANA
Panamericana Ramal 9 - Km. 73,200
(03489) 448098 / 461562

ESCOBAR
Av. Sarmiento 1869 (Ruta 25)
(0348) 4681428 / 4681407

ZÁRATE
Lavalle 1324
(03487) 434288 / 445332 / 433554



Llegá más lejos

info@aspenmotors.com.ar - www.aspenmotors.com.ar

**UNA MIRADA
DISTINTA,
EN NUTRICIÓN
ANIMAL**

PREMEZCLAS, CONCENTRADOS, BALANCEADOS.
BOVINOS DE TAMBO, FEEDLOT Y CABAÑA. PORCINOS.

PLANTA BOLÍVAR

Ruta 65 Km 270. Bolívar.
Buenos Aires. Argentina.

T (02314) 42.8342

PRIMIANUTRICION.COM.AR

EDP  agro



Siete pecados capitales

Pautas para armonizar negocios con familia

Muchos piensan que el conflicto es una característica inherente a toda empresa familiar. Pero la realidad es que eso no tiene por qué ser así si las tensiones presentes en las relaciones familiares se gestionan con la misma dedicación con la que se administra el negocio.

Tal es la tesis central del consultor e investigador Javier Dulom, director de *Aqnitio* (consultora especializada en asesoramiento a empresas que son administradas por sus dueños y familiares), quien presentó los “Siete pecados capitales de la sucesión en la conducción” durante una jornada empresarial realizada recientemente en Las Flores por la región Sudeste del Movimiento CREA. Veamos algunos conceptos allí desarrollados.

1. “Elegirás una carrera acorde a las necesidades de la empresa”
2. “Dejarás tu vocación de lado”
3. “Trabajarás en la empresa familiar”
4. “Empezarás *barriendo el piso*”
5. “No cobrarás sueldo porque la empresa será tuya mañana”
6. “Te sentarás en el sillón de tu padre o madre”
7. “Respetarás la fórmula del éxito”

Se trata de una lista parcial a la que podrían agregárseles, si se invierten los roles, otros mandatos tales como “me garantizarás un trabajo acorde a mis intereses” o “recibiré un salario determinado por mi condición de familiar”. En cualquier caso, se trata de exigencias impuestas que no consideran las necesidades de las personas que integran la familia ni las de la empresa fundada o gestionada por algunos de sus miembros.

“La vocación es la llama que enciende la pasión. Las personas exitosas son aquellas que se apasionan por lo que hacen; por eso, cuando se *mata* la pasión se corre el riesgo de resignarse a la mediocridad”, explicó Dulom (quien además es coordinador académico del Programa de Dirección de Empresas Agropecuarias UdeSA-AACREA).

“Abrirse a la posibilidad de que los miembros de la familia puedan participar sin tener que trabajar necesariamente en la organización es condición para superar el concepto de una *empresa administrada por sus dueños* para pasar al de *empresa familiar* y, finalmente, al de *familia empresaria*”, añadió.

Además, el consultor resaltó que trabajar sin cobrar un salario acorde a la tarea realizada es

una fuente potencial de conflictos que luego son muy difíciles de solucionar, dado que aquellos herederos que hicieron el “esfuerzo” –con los años– pueden terminar creyendo que tienen más derechos que los socios que no trabajan en la empresa.

“Los que pasan el mando, lejos de intentar imponer mandatos, deben confiar –si están, por supuesto, debidamente preparados– en la capacidad de la nueva generación para encontrar su propia fórmula del éxito. Pretender que se respeten los esquemas heredados muchas veces es la diferencia entre una empresa próspera y otra que se divide, achica o desaparece”, comentó Dulom.

“Una familia empresaria es aquella que desarrolla una sólida cultura emprendedora y está integrada por miembros conscientes de los desafíos y responsables por el legado que recibirán”, agregó.

Dulom, luego de muchos años de trabajo con empresas y familias, pudo advertir que uno de los aspectos menos y peor gestionados es la diversidad. “Es necesario tomar conciencia de quiénes somos, identificando intereses, expectativas y talentos de cada uno de los integrantes de



Dulom: “Las tensiones presentes en las relaciones familiares deben gestionarse con la misma dedicación con la que se administra el negocio”.



Programa de Dirección de Empresas Agropecuarias

El Programa de Dirección de Empresas Agropecuarias se desarrolla desde el año 2010 y tiene una duración de nueve meses; está organizado en tres módulos (Estrategia, Táctica y Operaciones). Es una iniciativa que combina la metodología CREA con la excelencia académica del Centro de Educación Empresaria de la Universidad de San Andrés.

La propuesta se basa en el aprendizaje de distintas habilidades y competencias a partir de encuentros académicos mensuales. Un aspecto diferencial del programa es que durante su desarrollo se trabaja en la aplicación de los conceptos aprendidos dentro de la propia empresa.

Teniendo en cuenta que la esencia del funcionamiento de los grupos CREA es el trabajo grupal, a medida que se van aplicando las habilidades adquiridas, se discuten los avances en pequeños grupos conformados entre los participantes. Cada uno de ellos cuenta con un tutor, que actúa como facilitador de las reuniones y, además, los asiste en sus respectivos trabajos individuales mediante encuentros virtuales a distancia.

Para obtener mayor información, comunicarse por correo electrónico a capacitacion@crea.org.ar o por teléfono al (011) 4382-2070/76.

la familia, además de promover la cultura emprendedora con el propósito de desarrollar una empresa que esté en constante evolución y que sea atractiva e integradora”, afirmó.

El “mapa” de toda empresa administrada por sus propietarios está integrado por tres dimensiones:

familia, negocio y propiedad. En el núcleo de las tres se encuentran los dueños-administradores (quienes pueden ser fundadores, segunda generación, etcétera). Luego están los familiares que trabajan en la empresa; los que no se desempeñan en ella, pero son accionistas, y los herederos (accionistas potenciales) (ver gráfico 1).

“Las empresas familiares son las únicas sociedades comerciales en las cuales los socios no se eligen, sino que se heredan, y esto genera una responsabilidad para los miembros de la familia, quienes no deberían dar eso por supuesto, sino que tendrían que darse un espacio para elegirse como socios”, indicó Dulom.

Este aspecto es importante porque, si no se comprende, puede ser el origen de conflictos complejos de solucionar cuando *estallan*. El concepto implica entender que si bien todos los integrantes de una familia estarán unidos siempre por vínculos emocionales, no necesariamente tienen que ser todos socios de una empresa.

Este aspecto es cada vez más importante a medida que la familia va creciendo, dado que para compartir el capital de una sociedad, es necesario que los socios tengan ciertos acuerdos básicos sobre su gestión. Y es imposible que tales acuerdos surjan a partir de una imposición:

Gráfico 1. Dimensiones e integrantes de una empresa familiar



para evitarse problemas, deben originarse a partir de una elección personal.

“Una de las cuestiones más conflictivas es la de sentir que uno está obligado a ser socio de otros”, expresó Dulom. El respeto a la individualidad de la persona, entonces, es el primer cimiento sobre el cual debería edificarse una empresa familiar saludable. Los mandatos, en cualquier circunstancia, si bien pudieron haberse extendido en otras épocas, en la actual coyuntura, con la participación creciente de la Generación Y o *millennials* en el mercado laboral, se tornan crecientemente inviables.

El segundo cimiento de la *salud* de una empresa familiar es el respeto tanto de las particularidades individuales de cada integrante de la familia como de las necesidades de la empresa.

“Algunas familias, por ejemplo, deciden incorporar familiares a la empresa sólo si estos suman

alguna nueva actividad que genere valor para todos los accionistas. De esa manera logran hacer coincidir vocaciones emprendedoras con el interés de los socios, que eventualmente pueden participar o no en la empresa e, incluso, no ser parte de la familia”, explicó Dulom.

Lo importante es no forzar ni a las personas –para que hagan lo que quizás no quieren hacer– ni a la empresa –para hacerse cargo de lo que no tiene por qué hacerse cargo–.

“Los dueños administradores, que suelen ser apasionados y estar absolutamente comprometidos con su tarea y su empresa –a la que consideran un hijo más– deben gestionar la sucesión con la misma profesionalidad con la que encaran los aspectos constitutivos del negocio”, aconsejó Dulom. “La exclusión genera resentimiento y el resentimiento genera conflictos: aprendamos a gestionar la diversidad para potenciamos”, concluyó.  CREA

Prolongue la vida útil de sus baños y garrapaticidas inyectables rotando con Acatak

Acatak®

BONIFICACIÓN

1 Por la compra de 10 a 50 bidones x 5 litros de Acatak: 20 % Bonificación.

2 A partir de 51 bidones x 5 litros de Acatak: 30 % Bonificación.

Recibirá un bono para presentar a su proveedor Elanco, quien le bonificará el descuento en su compra de Acatak.

Para mayor información comuníquese al:
Mail: pedidoselanco@elanco.com o al
Teléfono 0800-777-ELANCO [352626]

El poder residual más prolongado (41 días) significa:

- Más días de protección
- Menos pérdidas producidas por garrapatas
- Menos movimientos de animales. Menos Stress
- Menos pérdidas por movimientos (abortos, kilos, etc)
- Menos costo de personal
- Menor costo por día de poder residual

Fuente: Pruebas oficiales Campo Experimental del SENASA, Cambá Punta, Corrientes



SCRCLACA00023a(L)

Elanco™ y Acatak® son marcas registradas o autorizadas por Eli Lilly and Company, sus subsidiarias o afiliadas. Promoción válida hasta el 31 de julio de 2017 o hasta agotar stock del producto. El bono no podrá ser convertido en dinero.

Elanco Animal Health
Una División de Eli Lilly & Company
Tronador 4890 Piso 12
C1430DNN, CABA

Buenos Aires, Argentina
Tel.: 0800-777-ELANCO [352626]
E-mail: pedidoselanco@elanco.com
cliente_elanco_servicio@lilly.com

Elanco



Ley Pyme

Más del 40% de los empresarios desconoce los beneficios de esta norma

Según los resultados del Sistema de Encuestas Agropecuarias del Movimiento CREA, el 42% de los encuestados no conoce los beneficios del Programa de Recuperación Productiva dispuesto por la Ley N.º 27264 (denominada *Ley Pyme*). Del 58% que sí la conoce, un 33% registró a su empresa en el programa, mientras que otro 14% planea hacerlo próximamente (un 7% no califica porque no tiene una empresa pyme). Así lo destaca el último relevamiento realizado en marzo pasado sobre una muestra de más de 1100 empresas.

Entre los principales beneficios del programa, se mencionaron –por orden de importancia– la compensación del impuesto a los débitos y créditos bancarios, la desgravación del impuesto a las ganancias del 10% de las inversiones realizadas y la eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta, entre otros (gráfico 1).

En lo que respecta a las inversiones realizadas en el último año, el 48% de los encuestados manifestó haber mejorado alambrados; un 47% renovó camionetas, 32% tractores, 29% mangas o corrales, 15% equipos de agricultura de precisión, 14% sembradoras y 13% plantas de silos, entre otros ítems.

En términos promedio, en el ciclo 2017/18 los empresarios agrícolas y ganaderos piensan que el capital operativo, medido en dólares por hectárea, se incrementará un 7% respecto de 2016/17, mientras que la expectativa de suba en el caso de los tamberos es de un 6%.

Agricultura

En marzo pasado, los empresarios trigueros consultados indicaron que para esa fecha, un 24% del cereal se encontraba sin vender *versus* un 31% en el mismo mes del año anterior. En cebada, esa proporción era de 19% *versus* 24%. Apenas un 14% y un 15% de la producción prevista de maíz y soja 2016/17 se encontraba con cobertura de precios al mes de marzo. En el caso del girasol, el 22% de la cosecha fue vendida de manera anticipada con *forwards*.

Los encuestados manifestaron que, en promedio, deberían vender un 32% del maíz en los dos meses posteriores a la cosecha (con los precios disponibles vigentes en marzo pasado) para pagar deudas asociadas a costos de producción, mientras que en soja y girasol esa proporción es del 37% y 55%, respectivamente.

La tarifa pagada o acordada del servicio de cosecha de soja con mapeo fue en promedio –según indicaron los consultados– de 1141 \$/ha, una cifra 30,5% más elevada que la declarada en marzo de 2016. Los menores valores promedio se informaron en las zonas Chaco Santiagueño y Mar y Sierras.

Los empresarios agrícolas consultados indicaron que, en promedio, un 75% del área destinada a cultivos de invierno se sembrará con trigo *versus* el 64% de un año atrás, mientras que en cebada esa proporción será de 17% *versus* 26%. El resto del área corresponde a garbanzo y colza, entre otras alternativas.

El 37% de los empresarios agrícolas encuestados indicó, además, que estima recurrir al financiamiento para cubrir al menos el 40% de los costos de implantación previstos en la campaña 2017/18. El nivel estimado de financiamiento agrícola promedio en 2017/18 es del 35% del capital; es decir, 3 y 14 puntos porcentuales menos que en 2016/17 y 2015/16, respectivamente.

Ganadería

Luego de haber perdido total o parcialmente sus pasturas por desastres climáticos, el 41% de los productores pecuarios afectados señaló que había cambiado o planeaba cambiar la estrategia productiva. Dentro de las alternativas mencionadas se incluyen mayor suplementación, aumento del *stock* de ganado en corrales, destete precoz,

Gráfico 1. ¿Qué beneficios de la Ley N.º 27264 tienen mayor impacto en su empresa?



Gráfico 2. ¿Piensa cambiar su estrategia forrajera frente a adversidades climáticas? En caso de ser afirmativa su respuesta, describa las alternativas por implementar



Gráfico 3. Intención de retención de vientres en empresas criadoras sobre stock total

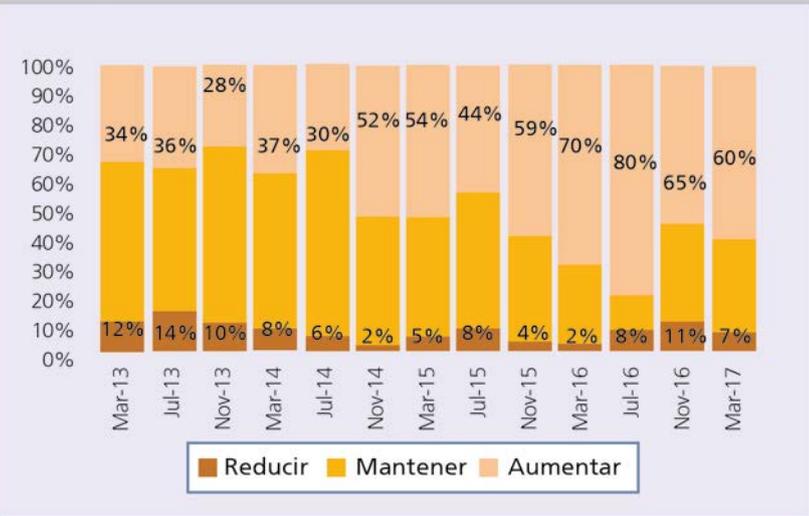
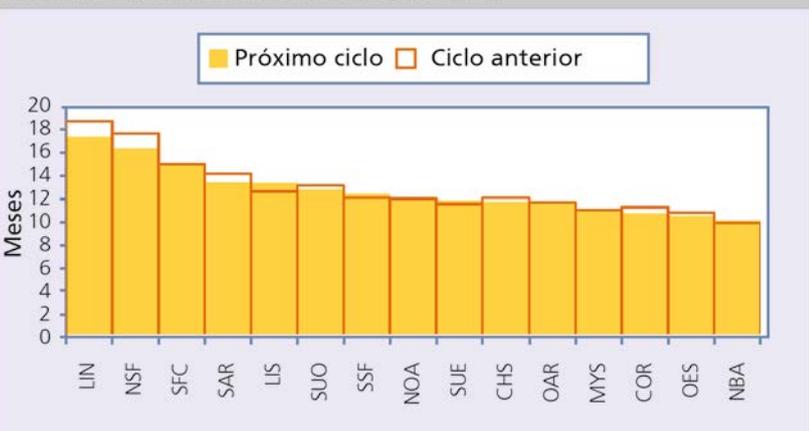


Gráfico 4. Duración media de la invernada del último ejercicio y duración prevista para el presente año por región CREA



incremento de ventas o traslado de animales, entre otras opciones (ver gráfico 2).

Los empresarios ganaderos encuestados indicaron que este año el área con recursos forrajeros se incrementará 2,4% respecto de 2016, mientras que un 31% de las empresas CREA aumentará la superficie ganadera. Los mayores aumentos se darán en implantación de pasturas (58% de las empresas) y en verdeos de invierno (43%).

La mayor parte de las inversiones se destinarán a pasturas en implantación (16% más de superficie que el año pasado), verdeos de invierno (11% más) y rejuvenecimientos (7% más).

Un 60% de los empresarios criadores manifestó que piensa aumentar su rodeo *versus* el 70% de marzo de 2016, mientras que otro 7% dijo que liquidará vientres contra 2% de un año atrás (señal de que el proceso de retención iniciado a fines de 2014 se está desacelerando; gráfico 3).

En el próximo ciclo, la duración media de la invernada no se modificará de manera significativa. En promedio, está prevista en 12,3 meses *versus* 12,5 meses del ejercicio anterior. Las mayores reducciones programadas se darían en las regiones Litoral Norte, Norte de Santa Fe y Semiárida (gráfico 4).

Lo mismo ocurre con el peso de faena. El peso medio de terminación proyectado para este año es de 331 kilos, una cifra 9 kilos superior a la del período previo. Un 46% de los invernadores consultados produce en establecimientos habilitados para exportación; la mitad de esos casos señaló que en el presente ejercicio podría generar animales pesados para mercados externos.

En el período comprendido entre marzo y agosto de este año, el 35, 34 y 32% de las empresas que desarrollan recría, recría con engorde y engorde, respectivamente, indicaron que planean incrementar los encierres respecto del mismo período de 2016.

El 37% de los empresarios ganaderos de invernada estima que la mayor parte de sus ventas se concretará en el segundo trimestre de 2017, mientras que apenas el 16% expresó que ese pico se produjo en los tres primeros meses del año (gráfico 5).

Lechería

El 38% de los tamberos consultados expresó que en los últimos tres meses debió secar más vacas que las inicialmente planificadas a causa de bajas producciones (59% de los casos), défi-

LA MEJOR PROTECCIÓN PARA SU PRODUCCIÓN

LA SOLUCIÓN PARA SU SILO BOLSA



SISTEMA ESPECIALMENTE DISEÑADO PARA REPARACIÓN Y CIERRE HERMÉTICO



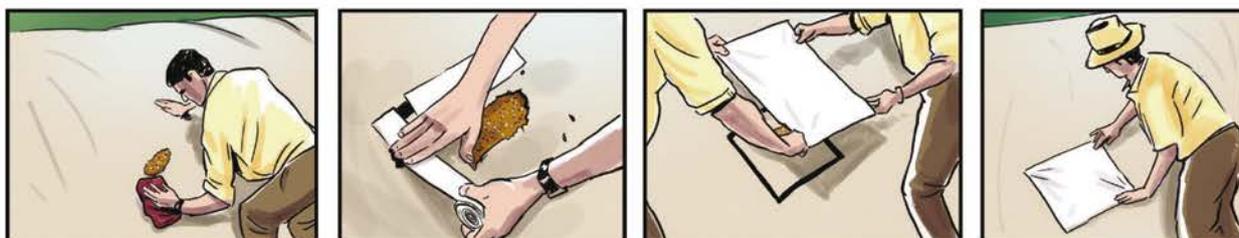
CINTA DE CIERRE. Cerrado de bolsas



PARCHES. Pequeñas roturas



CINTAS DE REPARACIÓN. Grandes roturas



**AGRO
ADHESIVO**

+5411 4709.5703
info@agroadhesivo.com
www.agroadhesivo.com

Fabrica y distribuye
"RIVAMAR S. A."
INDUSTRIA ARGENTINA

Gráfico 5. Periodo de concentración de ventas de hacienda por trimestre proyectado para 2017



cits forrajeros (23%) y problemas reproductivos (10%) y sanitarios (8%).

En el presente año, un 71% de los tamberos encuestados espera incrementar el volumen de producción de leche respecto de 2016 mediante aumentos de la carga animal y de un mayor uso de concentrados. En muchas situaciones, estos se emplean ante la baja disponibilidad de forraje provocada por factores climáticos (gráfico 6). La mayor parte de los productores lecheros planifica incrementar la producción de verdeos y pasturas en el presente año.

Sistema de Encuestas Agropecuarias CREA

El Sistema de Encuestas Agropecuarias (SEA) reúne información de más de 1100 empresas CREA sobre percepciones y expectativas económicas y financieras, y de la evolución técnica y productiva de cada campaña. Su objetivo es generar información e instrumentos confiables para la toma de decisiones de los miembros y de los distintos agentes que participan de la cadena agroalimentaria.

El relevamiento tiene una periodicidad cuatrimestral y se realiza en los meses de marzo, julio y noviembre de cada año. Se consultan datos de la empresa, de las actividades agrícolas, ganadería de carne, tambo y cultivos plurianuales.

**UNA NUEVA MANERA
DE PENSAR Y COMUNICAR
EL CAMPO ARGENTINO**

CONDUCCIÓN
Monica Demichelis
Horacio Esteban



Sábados de 7 a 8hs
AM 990 - Radio Splendid



AgroIndustriales
AM 990 - Radio Splendid

TRABAJO EN EQUIPO

(Sos miembro CREA, sabes de lo que estamos hablando)

JERARQUIZACIÓN PROFESIONAL
CAPACITACIONES
COMISIONES TEMÁTICAS
REDES COLABORATIVAS INTERDISCIPLINARIAS
INTEGRACIÓN FEDERAL

SUMATE

“El Consejo de los
Profesionales del
Agro, Alimentos
y Agroindustria”

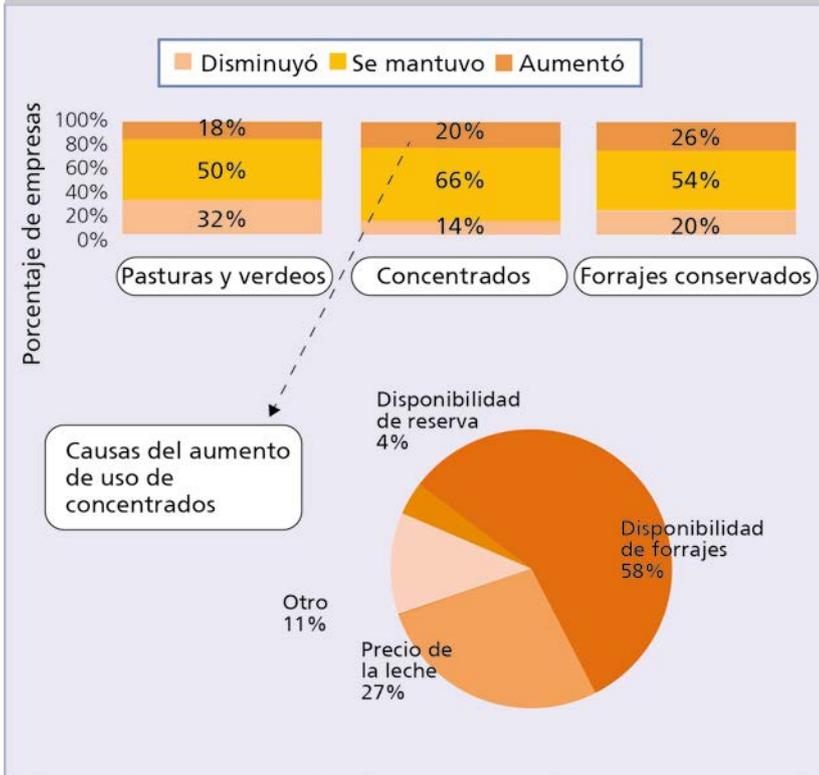


Tte. Gral. Juan D. Perón 725 2° Piso / C1038AAO - Buenos Aires / Tel. (011) 5276-2800 / Fax (011) 4328-1767

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

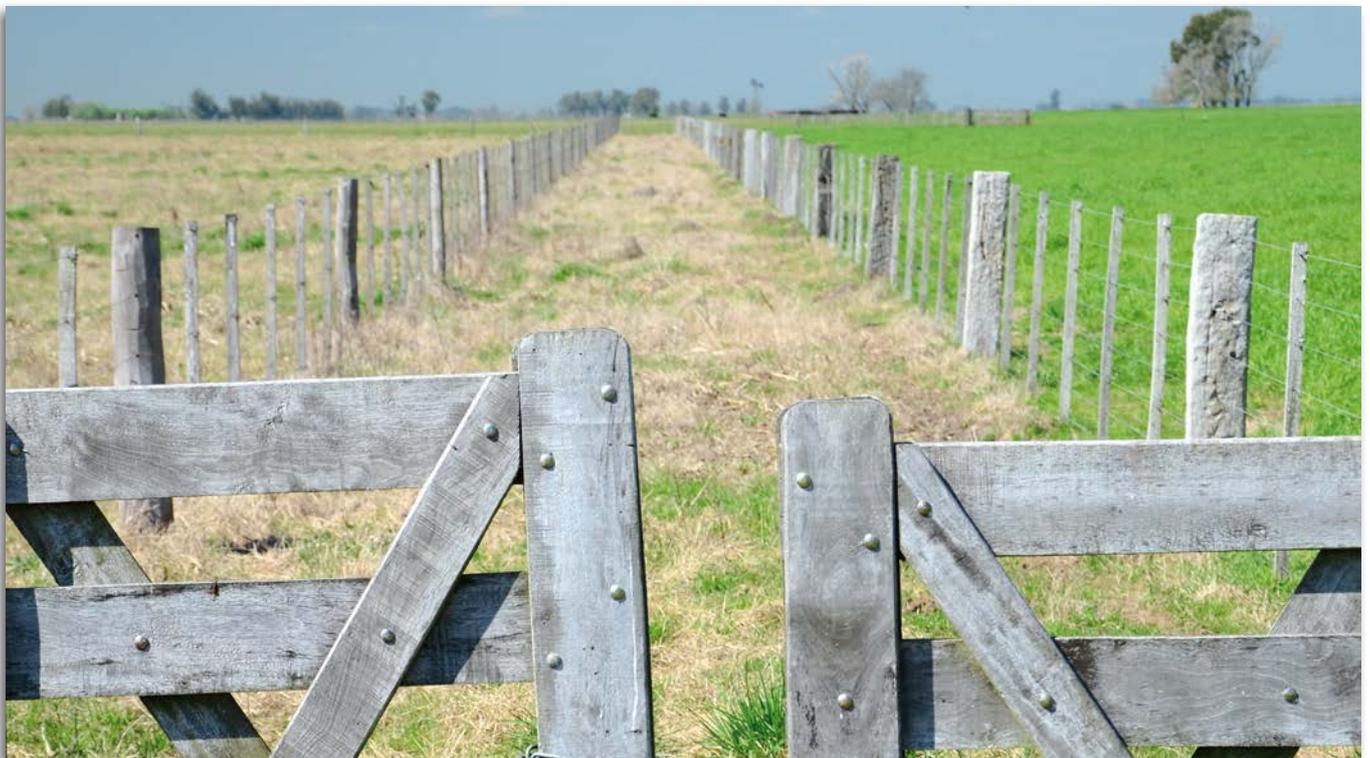


Gráfico 6. Tambos. Composición de la dieta en el último trimestre



Ley Pyme

El primer paso para que las pymes puedan acceder a los beneficios del Programa de Recuperación Productiva dispuesto por la Ley N.º 27264 (aprobada por el Congreso el 13 de julio de 2016 y reglamentada por el decreto 1101/16 y la resolución general 3945 de la AFIP) es solicitar la adhesión ingresando –con clave fiscal– al servicio denominado Pyme Solicitud de Categorización y/o Beneficios disponible en el sitio web www.afip.gob.ar. La norma determina que las empresas agropecuarias micro y pequeñas pueden computar el 100% del impuesto sobre los créditos y débitos en cuentas bancarias como pago a cuenta del impuesto a las ganancias. Además, el nuevo régimen establece que será posible ingresar el saldo resultante de la declaración jurada del IVA en la fecha de vencimiento correspondiente al segundo mes inmediato siguiente al de su vencimiento original. Quienes adhieran al beneficio estarán obligados a utilizar el Sistema de Cuentas Tributarias (dispuesto por la resolución general 2463 de la AFIP y sus complementarias) y deberán presentar en forma mensual las declaraciones juradas



2017

Bar
Gastronomía

Que no te la cuenten. Vivila.

ARMSTRONG, SANTA FE 31 DE MAYO AL 3 DE JUNIO

Compartir experiencias es algo vital del ser humano. AgroActiva®, como hecho trascendente del agro, no queda fuera de ese tipo de vivencias.

Y se siente en esa imperiosa necesidad de contarlo. Pero las experiencias son intransferibles.

Cómo explicar la sensación que brindan cientos de fierros en acción. Los miles y miles de visitantes de la Argentina y de todo el mundo recorriéndola. El clima festivo. El conocimiento directo de tantas novedades. Un aviso no alcanza para explicarlo.

Queremos que te identifiques con el saber del agro de los miles que hacemos la Muestra, con este sentimiento. Con esta pasión.

AgroActiva®, que no te la cuenten. Vivila.

Muestra Estática Muestra Dinámica
Muestra de Ganadería y granja
Ronda de Negocios Muestra de Aeroaplicación



Sponsors

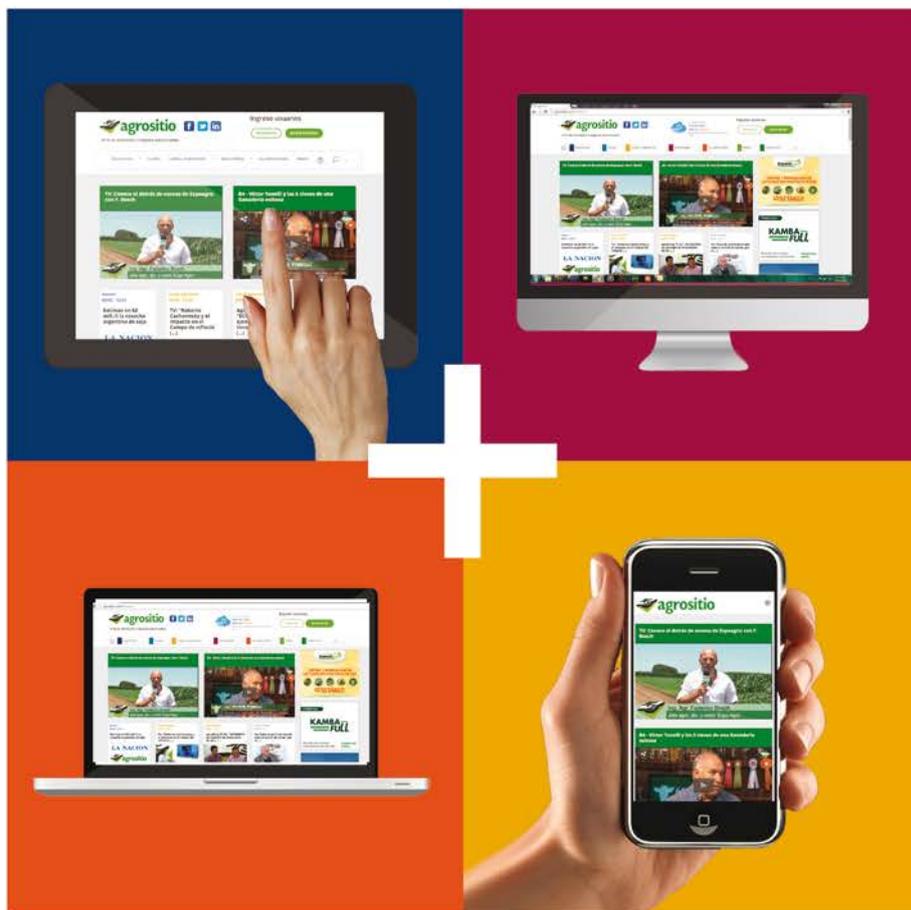


Adhieren



Nuevo Diseño!

Donde quiera que vayas,
agrositio va con vos.



+simple +fácil +cerca tuyo



agrositio

canal
agrositio



www.agrositio.com

de IVA (según lo dispuesto por la resolución general 715 de la AFIP y sus complementarias). A fin de acceder al régimen, quienes desarrollen exclusivamente actividades agropecuarias deberán desistir expresamente en forma previa de la opción de pago anual de IVA establecida en la resolución general 1745 de la AFIP. En caso de que los beneficiarios dispongan de saldos acreedores, podrán ser compensados con “un bono de deuda pública, cuya suscripción será voluntaria”.

Las micro, pequeñas y medianas empresas tienen derecho a computar como pago a cuenta del impuesto a las ganancias el 10% del valor de la inversión en bienes de capital u obras de infraestructura; dicho monto no podrá superar el 2%

Entre los principales beneficios del programa, se mencionaron la compensación del impuesto a los débitos y créditos bancarios, la desgravación del impuesto a las ganancias del 10% de las inversiones realizadas y la eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta.

del promedio de los ingresos netos obtenidos en concepto de ventas, prestaciones o locaciones de obra o de servicios, correspondientes al año fiscal en que se realizaron las inversiones y el anterior. El importe computable del pago a cuenta se calculará sobre la base del valor amortizable de los reproductores o hembras de pedigrí o purros por cruce determinado de conformidad con lo previsto en la Ley de Impuesto a las Ganancias T. O. 1997 y sus modificaciones. Las inversiones se consideran realizadas en el año fiscal en que se verifique su habilitación o puesta en marcha o su afectación a la producción (excepcionalmente podrán solicitarse habilitaciones parciales). Las obras de infraestructura en construcción deberán finalizar dentro del plazo de cuatro años luego de haberse obtenido el beneficio.  CREA

Sos Productor Agropecuario, nosotros también.

Aprovechá los beneficios del Club
de Suscriptores de la Revista CREA

1

Revista CREA
al año bonificada.



20%

de descuento en la compra de todos los Libros
y Softwares CREA.



10%

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

Y además recibirás un newsletter de la Revista
con información coyuntural del sector,
para enterarte de las novedades antes que nadie.

Para más información: 011 4382-2076 int. 135
suscripciones@crea.org.ar



\$495
por año

iSuscribite
ahora!





Hablando se entiende la gente

Encuentro entre referentes legislativos sobre sostenibilidad

El diálogo es la base de los esquemas normativos en las sociedades democráticas. En ese marco, la Fundación Barbechando organizó el mes pasado un encuentro orientado a tender puentes entre dos referentes legislativos que provienen de diferentes ámbitos. El evento, organizado en el establecimiento La Materina, de la localidad de Diego Gaynor, contó con la participación de los diputados nacionales Gilberto Alegre (UNA; Buenos Aires), quien es empresario agropecuario y exintendente de General Villegas; y Juan Carlos Villalonga (PRO; CABA), quien se desempeñó anteriormente como director político de Greenpeace Argentina y como presidente de la Agencia de Protección Ambiental de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La reunión, moderada por el empresario agrícola Álvaro Tomas, trató diversas cuestiones relacionadas con el campo y el ambiente.

–Álvaro Tomas: *¿Qué entienden por sostenibilidad?*

–Gilberto Alegre: Uno de los graves problemas de la Argentina es la falta de políticas de Estado; siempre hay confrontación entre los distintos sectores, que buscan tener razón acerca de determinados temas denostando al adversario. En este sentido, considero que el agro es uno de los ámbitos donde es más factible desarrollar políticas de Estado, porque no es difícil coincidir respecto de lo que se quiere para la producción del país. El sector agroindustrial ha evolucionado mucho, algo que sin dudas viene determinado por el acierto y el error, pero son los propios productores los que entienden la necesidad de conciliar su actividad con el cuidado del ambiente.

–Juan Carlos Villalonga: Pensar a la Argentina como proveedor de alimentos es bueno, tanto en términos de desarrollo como del aporte a la paz internacional. La idea de constituirnos en *la góndola del mundo* es un buen concepto; habla de la aspiración de generar una oferta de calidad respecto de la demanda global. Pero para comenzar a hablar es clave hacer el ejercicio de ponerse en el lugar del otro; cuando digo esto, quiero señalar que es necesario reconocer que todos estamos en el mismo *barco*, todos somos parte de un país donde la actividad agroindustrial es fundamental. Dicho esto, se puede comenzar a hablar y criticar al campo, pero sin puñaladas que intenten debilitarlo; la cuestión es cómo hacer de él una actividad sostenible que genere riqueza. Insisto, como pacifista, en que el comercio internacional de alimentos no es un tema menor; se trata de una cuestión importantísima a la hora de equalizar diferencias a nivel global. Tenemos que generar una agenda común.

–AT. *Existe un aumento progresivo de la población mundial y de la capacidad adquisitiva en los países emergentes, lo que produce un incremento de la demanda de alimentos...*

–GA: La población urbana argentina aún no ha tomado conciencia de lo que el campo representa en términos de proyección económica y de desarrollo. Hay quienes se refieren al agro de manera despectiva. Por supuesto que el modelo de producción debe estar vinculado a la sostenibilidad, porque de lo contrario no tendremos

futuro. A menudo vemos grandes empresas buscando ganancias desmedidas sin respetar los parámetros que exige una comunidad para ser sostenible. Y es en este punto donde entra a discutirse la necesidad de que haya una legislación adecuada para regular este tipo de asuntos, que sin duda exigen la participación de las entidades privadas. No podemos tener una legislación que confíe en el Estado como guardián, porque este necesita controles y estos deben ser ejercidos por la propia ciudadanía; si no logramos que las entidades vinculadas a los distintos sectores de la producción se involucren, entonces estamos dejando el tema en manos de sectores que solo persiguen un beneficio económico. Siempre pongo como ejemplo el hecho de que la Argentina logró combatir la aftosa gracias a la participación de entidades privadas. Entonces, si queremos avanzar en el tema de la aplicación de productos fitosanitarios, eso no se puede hacer de otra manera. Si bien la Ley de Envases N.º 27279 representa un avance, tenemos que resolver rápidamente este tema, fundamental para hacer sostenible la actividad y convivir con el medio urbano.

–AT: *Mucho depende del sistema de incentivos económicos. La mejora de las rotaciones, con una mayor incorporación de gramíneas, vino de la mano de una mejora de los precios de los cereales.*

–JCV: Muchos problemas surgen de una visión distorsionada del campo, que implica considerarlo una actividad del pasado que es necesario superar. Aún se desconoce cuánta tecnología y cuánta ciencia hay puesta *en juego* en cada cosecha y en el procesamiento de alimentos. Por otra parte, el sector debe autoimponerse determinados límites que tienen que ver con el suelo, con la carga química, con el cuidado de ecosistemas frágiles, con el ordenamiento del territorio; es allí donde nos están haciendo falta políticas públicas. Y es el Estado quien debe establecer las reglas de juego, porque el productor va a responder a un estímulo representado por los precios. Este año, la eliminación de retenciones en cereales fue la política más eficaz para diversificar los cultivos y salir de la *hegemonía* de la soja. Todo con una simple medida. Las rotaciones, la protección del suelo, todo eso se logra con medidas inteligentes y no con el mero voluntarismo.

–GA: Quiero aclarar que yo estoy de acuerdo con que las leyes tienen que estar, pero en el control de su ejecución también tienen que comprometerse los sectores particulares.

–JCV: Totalmente. Buena parte de los avances registrados en los últimos años tienen que ver con las entidades intermedias del campo. No han sido fruto de políticas activas del Estado. Cuando uno realiza una advertencia, lo hace desde adentro del sector, comprometido con la idea de que el campo tiene que ser fuerte y tiene mucho por hacer en la Argentina.

–AT: *En ocasiones, hay diferencias entre lo que el productor dice y lo que los ambientalistas entienden. Y muchas veces, esas diferencias son consecuencia del uso de distintos lenguajes, de malentendidos que determinan que no se logre coincidir....*

–JCV: Con frecuencia escucho que se dice *nos falta comunicar*. El campo tiene a su disposición medios de comunicación, los cuales tendrían que abrirse a otras voces, respetándolas, aún en el disenso, como en este diálogo que estamos sosteniendo, que es una medida para acercar posiciones, para intentar comprendernos. Por supuesto, existen minorías *intensas* que utilizan frases rimbombantes, las que más *pegan*, las más *prensables*, y que a veces esconden el verdadero debate que debería producirse. Ese es el ejercicio que se debe el sector. No sirve que el agrónomo, desde un lugar de superioridad,

intente explicarle al ciudadano común cómo son las cosas. Es necesario buscar referentes. Hay que comunicar las buenas prácticas.

–AT: *¿Cómo fue su experiencia de diálogo con el ambientalismo?*

–GA: Soy productor y conozco en profundidad la gestión del campo en la economía de la Pampa húmeda. En los últimos años, tuve la oportunidad de observar un cambio fundamental en el manejo de los cultivos, producto del asesoramiento de los agrónomos. En este sentido, hay que distinguir al productor que trabaja por cuenta propia del que arrienda campo; creo que el mayor problema se da en este último caso, porque no hay cuidado del ambiente, sino que prima el criterio exclusivo de la rentabilidad.

En nuestro país, pese a que se produjo un avance importante en materia de cuidado del ambiente, persiste una brecha que, sin dudas, debe generar una legislación sobre uso racional del suelo y aplicación de agroquímicos. Hay varias cuestiones pendientes. El principal debate que se tiene que dar debe comenzar por la educación. Nosotros presentamos un proyecto de ley para que se incluyan en la currícula escolar los contenidos de las buenas prácticas agrícolas, de modo que no sea un tema limitado exclusivamente a las escuelas agrotécnicas. También se necesita mejorar mucho el Senasa, y evaluar cómo podemos hacer para preservar los suelos. Pero lo bueno es que hay un camino por transitar, que no es el de la confrontación, sino el de la concordia.

Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

Trigo
Cebada
Colza

TECNOAGRO S.R.L.
LABORATORIO INAGRO

Girardot 1331 (C1427KC) Bs As. Telefax: (011) 4553-2474 Líneas rotativas
 E-mail: tecnoagro@tecnoagro.com.ar Visitenos en nuestra www.tecnoagro.com.ar

La sociedad del conocimiento agropecuario está en AgroTv



CABLEVISION Y
MULTICANAL
SATELITAL
SABADOS 13 HS.



CANAL 13
SATELITAL
SABADOS 12 Hs.

AGRO TV

Con toda la tecnología en acción

www.agrotv.tv

Conducción:
Diego Peydro





Pese a que se produjo un avance importante en materia de cuidado del ambiente, aún persiste una brecha que debe generar legislación sobre uso racional del suelo y aplicación de agroquímicos.

Producir un cultivo de manera eficiente también implica producirlo a bajo costo. Si usamos el glifosato de manera excesiva, aparecerán malezas resistentes que determinarán la necesidad de aplicar un tratamiento, lo que volverá más oneroso al esquema productivo. El problema es que el propietario que alquila su campo exige una determinada cantidad de dinero y después dice *hagan lo que quieran*. Habría que ver cómo se puede hacer para encontrar un equilibrio entre el interés particular del que alquila el campo y el interés colectivo.

–AT: *El agro tiene su historia y sus propios interlocutores, ¿cuáles son los del ambientalismo?*

–JCV: Han variado bastante en los últimos años, lo que dificulta el diálogo, pero se está produciendo un recambio generacional muy positivo, porque se necesita una mirada que esté fundamentada en la sostenibilidad y que sea de algún modo *maximalista*, para que la discusión tenga todos los matices que se necesitan. Así como sufrieron los partidos políticos durante la crisis de 2001, hay un agotamiento también en algunas organizaciones (no gubernamentales). Yo mismo me sorprendo cuando algunos enclaves científicos y tecnológicos incluyen al sector agropecuario o agroindustrial. No se puede hablar de él como de una actividad primaria que no genera conocimiento; esto debe ser reconocido. Por su parte,

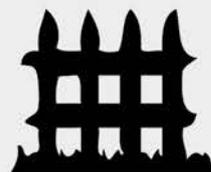
el ambientalismo encierra hoy el problema de identificar a sus interlocutores. Es cierto que falta regulación. Yo trato de que estas organizaciones no sean vistas como una amenaza, sino como un marco que hace a la generación de reglas de juego comunes. En materia de cambio climático nos vamos a ver tremendamente cuestionados si no bajamos los niveles de emisión de gases de efecto invernadero. Cada vez que deforestamos, estamos generando una cantidad enorme de emisiones que, a la larga, van a generar una penalidad económica por una vía o por la otra. No es cuestión de si los ambientalistas quieren proteger los bosques; tenemos que entender que esa es una tarea común a todos y es un pecado que el sector se tiene que *sacar de encima*. Del mismo modo en que enfatizo mi compromiso con el campo, quisiera ver un interés por parte del sector productivo en los bosques, porque también son de ellos; de lo contrario nos estamos pegando un *tiro en el pie* con el crecimiento de la temperatura global.

–AT: *El desafío es cómo lograr esa responsabilidad por parte de la producción...*

–GA: Con una ley de uso racional del suelos. El Estado debe tomar conciencia de toda la problemática; hasta ahora, prevaleció un criterio utilitarista que planteaba: *sembremos soja, cobremos retenciones*, sin importar que con ello se dejaría de sembrar gramíneas. Si va a perder plata sembrando maíz, el productor elegirá soja. La provincia de La Pampa tiene una reglamentación importante en lo que respecta al uso del suelo y si hoy empresarios maniceros quisieran sembrar en esa provincia, deberían cumplir una serie de reglamentaciones específicas. Todos debemos avanzar en esa dirección porque está en juego nuestro futuro.

–JCV: Retomando el tema de la comunicación, de dar a conocer el trabajo del sector, hay que pensar cómo hacer ese trabajo de extensionismo –que el campo realiza muy bien entre sus pares– hacia la sociedad, que suele creer que ciencia son sólo los satélites. La implementación de algunas leyes, como la de envases de fitosanitarios, es una oportunidad para mostrar que se están haciendo las cosas bien. Es una oportunidad –no una restricción– para empatizar con los que están

MITREYEL



.COM.AR

TODO LO QUE QUERÉS SABER DEL CAMPO
ENCONTRALO EN MITREYELCAMPO.COM.AR

ADEMÁS, TODOS LOS DOMINGOS DE 7 A 9HS.

MITRE Y EL CAMPO, CON CARLOS LENCINA Y MARTÍN MELO.

radiomitre.com.ar



[/radiomitre](https://www.facebook.com/radiomitre)



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



MANTENÉ TU CABEZA AM.

preocupados por esos temas. De acá al año 2020 tenemos que llegar a un nivel de deforestación cero o cercano a cero, porque hoy estamos en niveles muy altos a nivel internacional; tenemos una ley que prevé la compensación a las provincias y (los particulares) tienen que hacer el esfuerzo. Además, el campo va a tener que producir energía: luego de los biocombustibles, se viene la biomasa, además de la energía eólica y solar, en donde el agro va a desempeñar un rol activo, tal como sucede en Europa, donde cooperativas de productores implementan paneles solares o turbinas eólicas. El paisaje rural va a cambiar en los próximos años.

–GA: Para eso se necesita que los productores puedan vender energía al sistema...

–JCV: La ley tiene que salir del concepto de energías distribuidas; estamos trabajando en eso y esperamos lograrlo, porque eso le va a abrir

puertas a un sector que tiene espacio, sol, viento y residuos orgánicos que pueden ser convertidos en energía. Eso es parte de la agenda: ayudar a que el campo deje de ser considerado sólo como un sector primario.

AT: Respecto del proyecto de ley de humedales, que tiene media sanción en el Senado, ¿cómo ven su continuación en Diputados?

GA: Es un tema complicado en cuanto a la diferencia de criterios entre qué se considera humedal y qué no. Es necesario encontrar un equilibrio, que vamos a intentar buscar consultando a especialistas del INTA, que son quienes más conocimiento tienen de estos temas, porque si nos atenemos a una definición muy estricta, dejamos afuera muchas zonas productivas. Tenemos que ser muy cuidadosos, respetando los sistemas de humedales, pero también teniendo presente que una cosa son los terrenos inundados de manera permanente, y otra, el caso de los de la Cuenca del Salado, por ejemplo, que se inundan de manera transitoria y tienen conexión directa con la producción agropecuaria. Hoy la provincia de Buenos Aires tiene muchos más humedales que hace 10 años. Nos encontramos con muchas zonas inundables. Entonces, ¿cómo hacemos? Si nos manejamos con un criterio estricto que diga *esto es un humedal y acá no se puede producir más*, eliminaríamos zonas altamente productivas. Tiene que estar bien definido, porque de lo contrario se puede llegar a inventariar cualquier cosa.

–JCV: No me gusta el proyecto que salió del Senado. Mi visión es que este proyecto tiene que aplicarse con un criterio similar al de la Ley de Bosques, que redujo notablemente la conflictividad en lo que respecta al tema, más allá de las barbaridades que hicieron algunas provincias. También disminuyó la tasa de deforestación, aunque no a los niveles que uno quisiera. El debate sobre el proyecto de humedales fue un gran *diálogo de sordos*: lo que decía el Ministerio de Agroindustria era diferente de lo que decían el sector productivo, el Ministerio de Ambiente y los sectores ambientalistas. Cada uno interpretaba cosas distintas respecto de lo que se consideraban humedales.

Una definición generosa del tema tratado por la ley no implica una restricción de lo productivo,

Gestión Agro y Ganadería

Nuestro software para su administración agropecuaria

DEL 19 AL 30 DE JULIO
LOS ESPERAMOS EN

EXPOSICIÓN

Rural17

17ª EXPOSICIÓN DE GANADERÍA, AGROPECUARIO Y MUESTRAS REGIONALES



Celebramos nuestros 10 años
en la Exposición Rural de Palermo.

Visítenos en el Stand P9, Pabellón Verde



www.physis.com.ar

sino que exige que el Estado asuma la responsabilidad de que esas áreas –que tienen ciertas dinámicas hídricas– sean debidamente inventariadas y estudiadas. Si esto se hubiese hecho como corresponde, las obras de infraestructura realizadas sobre algunos de los humedales, o algunos asentamientos o emprendimientos productivos, podrían haberse concretado de otro modo. Uno no pretende que esas zonas vuelvan a ser vergeles, pero una vez que se conoce esa dinámica, entonces las obras tienen que hacerse de determinada manera. Creo que es *oscurantismo* pretender que el Estado conozca menos *por las dudas*. El proyecto dice que de acuerdo con la dinámica de los humedales y con otras variables que indiquen su relevancia, se va a decidir cuáles son las áreas que se van a tener que conservar. Ese es el sentido del inventario. El ordenamiento implica que no se pueda hacer cualquier cosa en cualquier lado. Nadie establecería una planta, por más inocua que sea, frente al Glaciar Perito Moreno. La Ley de Bosques (N.º 26331) dice que, una vez identificados, hay bosques que podemos desmontar, otros sobre los que podemos intervenir, aunque sea levemente, y otros que se deben mantener protegidos. Cuando uno mira los mapas de ordenamiento territorial, no puede decir que sean algo tremendamente proteccionista, porque son vastas las áreas verdes sometidas al desmonte. Que yo esté diciendo que tenemos que reducir los desmontes tiene que ver con otra situación, que es una emergencia climática. Lo mismo ocurre con los humedales: tenemos

que definir si estos van a poder ser sometidos a una actividad productiva o a la urbanización, pero tomando ciertos recaudos, porque cada tantos años la zona se inunda. También hay que identificar aquellos casos en los que no se van a admitir intervenciones. Esto se confundió, pero la Ley de Bosques también tuvo ese problema. No me gustan las leyes ambientales malas. Creo que inhiben la discusión y no solucionan las cuestiones ambientales; por eso, prefiero que los temas queden latentes y, cuando se den las condiciones, hacer el esfuerzo por discutir lo que sea necesario.

–AT: *¿Existe en ese sentido un marco para hablar de ordenamiento territorial?*

–JCV: Reconocer un humedal implica entender cómo es su dinámica y cómo se tienen que desarrollar las actividades. Probablemente, la conservación se vaya a restringir a otras áreas. Necesitamos que el Estado sepa. Con la Ley de Bosques ya se sabía qué era bosque y qué no lo era, entonces hubo que decidir qué hacer con cada área. Pero acá el Estado debe saber.

–AT: *El proyecto, ¿hace referencia a la regulación de uso de humedales?*

–JCV: Hace referencia a la potestad de las provincias en ese sentido. Con ese mecanismo se garantiza que las provincias nunca hagan el ordenamiento; por eso considero que es muy mala la



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



- Ventas en Mercado de Liniers / Contado y Plazos
- Ventas Directas a Frigoríficos
- Negocios de Invernada y Cría
- Remates Feria y Cabaña
- Remates Televisados
- NUEVA Sección Inmobiliaria de Campos

(011) 4813-4811
info@lartirigoyenoromi.com.ar
campos@lartirigoyenoromi.com.ar
www.lartirigoyenoromi.com.ar

ley. Tenemos que avanzar, porque de lo contrario urbanizamos en cualquier lado, poniendo en riesgo a la gente. Cuando hablamos de riesgo, no sólo lo hacemos porque estamos más expuestos a eventos extremos, sino porque además estamos habitando lugares vulnerables, tales como laderas de montañas o zonas anegables. Al crecer la población y las ciudades, comenzamos a ocupar espacios que están en zonas límite y eso coloca a muchas personas en situación de vulnerabilidad. Por eso, el ordenamiento es necesario; no tiene que ver únicamente con dónde sembramos, sino también con dónde urbanizamos.

–AT: *Nos queda hablar de los proyectos de la ley de semillas (presentes en la Cámara de Diputados). ¿Cómo creen que va a terminar de resolverse el tema?*

–GA: Sin dudas, el tema requiere una decisión del Poder Ejecutivo, que es el que impulsa la necesidad o no de resolver esta cuestión. Yo considero que tiene que haber una ley de semillas porque protegería a toda la industria nacional. Al no existir esa ley, las industrias nacionales de desarrollo tecnológico no pueden cobrar regalías, con lo cual van desapareciendo o se trasladan a otros lugares del mundo donde pueden generar desarrollos con mejor suerte. De este modo, estamos dejando toda la investigación y el desarrollo en manos de empresas multinacionales. El negocio de las semillas para la Argentina es de unos 1000 millones de dólares anuales, que se va a concretar con o sin empresas nacionales. Lo más apropiado sería

promover el desarrollo nacional permitiendo que las empresas puedan cobrar regalías para que reinviertan en la actividad. Por eso creo que es una ley que debería salir rápidamente. Hay varios proyectos, uno de los cuales presentamos nosotros, que está bastante aceptado. También está el proyecto del Poder Ejecutivo, que tiene bastantes dificultades; pero más allá de eso, me parece que no están dadas las condiciones para que salga una ley de semillas. Aparentemente, el Ejecutivo considera que puede producirse una eventual confrontación con los sectores productivos, y me parece que es un error. El tema de la semilla se debe manejar desde Ciencia y Tecnología, además de considerar el aspecto de propiedad industrial, y el gobierno lo está manejando con los sectores productivos, aunque no todos están en contra, porque algunos consideran lógico pagar regalías a los desarrolladores. Estamos en ese *impasse*, que en algún momento se tendrá que resolver.

–JCV: Probablemente esta ley no va a resolver todos los conflictos ni va a resultar de entera satisfacción para algunas empresas (semilleras), pero les va a servir fundamentalmente a los productores. Creo que no es restrictiva en cuanto al “uso propio”, porque las excepciones están debidamente atendidas (en el proyecto oficial). Tiene que salir en el marco de un acuerdo con los sectores productivos, aunque existen diferentes lecturas. En la medida en que se pongan de acuerdo, la ley puede salir. Uno de los principales beneficiarios de esta ley es el INTA, porque va a estar cobrando por años y años de trabajo e investigación.  CREA

VALLEY 



Nueva Planta Industrial

Valmont Industries de Argentina S.A.
Ruta 24 km 20, esq. Raúl Ayala
(B1748) General Rodríguez, Buenos Aires, Argentina
Tel/Fax: +54 237 428 9150

www.valleyirrigation.com

financiación

planes especiales



**Créditos al 4% en dólares, hasta 5 años.
Desde el 14% en pesos y hasta 10 años.**

Consultas: Lorena.vigil@valmont.com



radio la red
AM910

LA RED RURAL

CON

LOS PROFESIONALES DEL AGRO

SÁBADOS 6 HS.

MICROS INFORMATIVOS:

LUNES A VIERNES 7.35 / 11.35 / 15.35 / 17.35 / 19.35 HS.

ESCUCHÁ EL ESPACIO EXCLUSIVO DE 

SEBASTIAN SALVARO

RICARDO BINDI

MARCOS LOPEZ ARRIAZU



Para escuchar las entrevistas de La Red Rural
ingresá también a www.agrositio.com/laredrural



CREATECH

EXPERIMENTÁ
EL FUTURO

Un encuentro único para analizar tecnologías

El 11 y el 12 de octubre se llevará a cabo en el estadio Orfeo de la ciudad de Córdoba el CREAtech, un espacio de intercambio, participación y construcción colectiva con el que el Movimiento CREA se propone participar en la definición de la agenda tecnológica de la agroindustria en los próximos años.

El evento –en el que por primera vez se trabaja junto con el INTA– convocará a más de 4000 participantes y tiene como ejes principales: *El ambiente y el cambio climático, Las tecnologías duras, Los modelos de empresa y Las personas y la tecnología.*

El principal objetivo del encuentro será comprender de qué manera debe prepararse la agroindustria nacional para adaptarse a los cambios que plantea el entorno y capitalizar las oportunidades presentes.

Al abordar la cuestión ambiental –una de las mayores preocupaciones del sector– es clave destacar la mirada sistémica que exigen los sistemas productivos en la actualidad, entendiendo que no hay componentes aislados, sino que todos deben trabajar de manera interrelacionada para conformar modelos sostenibles.

También se analizarán las modificaciones que el cambio climático introduce en el escenario productivo y el modo en que la tecnología puede colaborar para morigerarlas y optimizar los factores de competitividad de las empresas en el nuevo contexto.

En este espacio también se destacarán las restricciones y las oportunidades que se presentan para los actores de las cadenas de producción de alimentos, así como para los integrantes de las comunidades en las que las empresas se desarrollan día a día.

Comisión Organizadora

La Comisión Organizadora del CREAtech está presidida por Michael Dover, miembro del CREA Arroyo del Medio, quien será secundado por Fernando García Frugoni como coordinador temático y por los representantes regionales, directivos y el *staff* de AACREA.

Cabe destacar que, por primera vez, se suma al equipo responsable del temario un grupo conformado por cinco de los mejores hombres del INTA para articular una red que nos permita enfrentar los desafíos tecnológicos y las oportunidades que se vislumbran en el horizonte cercano.

Una mirada al futuro

La sección *Tecnologías duras* procurará identificar las nuevas tendencias vinculadas con la producción agroindustrial. Será de especial relevancia reconocer aquellas que resulten de mayor utilidad para el sector y la relación costo-beneficio para las principales cadenas productivas, como así también la dimensión ética que atraviesa a todas ellas en su concepción y en su implementación. Como ejemplo, se destacan la robótica, la gestión de la información, el desarrollo de aplicaciones móviles, la utilización de sensores remotos y los adelantos en materia de genética, inteligencia artificial y alimentos sintéticos.

Al momento de hablar sobre *Modelos de empresa* se pondrá el acento en las organizaciones y las nuevas formas de vincularse con los negocios, los consumidores y los cambios de paradigma. Asimismo, se planteará la necesidad de que el productor adquiera un perfil de empresario, para gestionar y generar datos que vuelvan más eficientes los procesos de trabajo. En este sentido, el principal desafío posiblemente consista en comprender hacia qué modelo de empresa vamos a evolucionar y las distintas alternativas de agregado de valor; lo que implica, además, identificar nuevas alternativas de financiamiento y las oportunidades que generan la interacción público-privada.

Por último, se trabajará sobre las tendencias sociales (migración rural, cambios en el estilo de vida, nuevas demandas) y el rol de la comunicación en la promoción del desarrollo de las personas. Por otra parte, se generará un espacio para destacar el valor de los equipos de trabajo en su diversidad (coexistencia de distintas generaciones, diferentes profesiones y miradas) y la forma de liderarlos y potenciarlos.

También habrá charlas destinadas a esclarecer de qué manera se deben gestionar los cambios tecnológicos, el rol que desempeñará la educación en un futuro cercano y el modo en que el empresario agropecuario puede anticiparse a las necesidades de sus clientes y de los colaboradores de su empresa.  CREA

Antecedentes

El CREAtch es la continuación de los Congresos Tecnológicos CREA desarrollados en 2011 y 2014 con los lemas “Para saber hoy qué haremos mañana” y “Tecnologías para un nuevo salto productivo”, respectivamente. Son eventos que convocan a productores agropecuarios, técnicos, empresarios, comunicadores y personalidades destacadas del sector agroindustrial. En su última edición, el encuentro reunió a más de 3000 personas. Próximamente, habrá mayor información disponible en www.createch.org.ar.



CREALAB
EL PODER DE LAS IDEAS 

En el marco de CREAtch habrá una segunda edición de CREALab, un espacio de innovación presentado en el último Congreso Nacional CREA 2016, donde distintos proyectos revelaron el valor generado por la fusión de diversas disciplinas con el agro.

Los desafíos que el agro tiene por delante para mantenerse *en carrera* son tan complejos que requieren el aporte coordinado de investigadores, profesionales y empresarios provenientes de otras actividades. Por lo tanto, todo lo que contribuya a potenciar el crecimiento de las innovaciones orientadas a generar valor en el agro es un aporte para mejorar, y en algunos casos transformar, su competitividad.



**Sabemos de producción.
Nos conocemos.**

- Semillas forrajeras.
- Híbridos de maíz, girasol y sorgo.
- Agroquímicos.
- Plantas de acopio.
- Comercialización de granos.
- Variedades de trigo y soja.
- Fertilizantes.
- Productos veterinarios.
- Bombas, pastillas y accesorios pulverización.

www.ebayacasal.com.ar - Nueva dirección: **Iberá 3143** (CP1429)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires - (011) 4547-8200 - enrique@ebayacasal.com.ar





El campo en Lollapalooza



Por segundo año consecutivo, CREA se hizo presente en el festival internacional de música

Por segundo año consecutivo, el Movimiento CREA –junto con Aapresid y con el apoyo del Ministerio de Agroindustria de la Nación– fue invitado a integrar, en representación del campo, el espacio Espíritu Verde de Lollapalooza, el festival de música internacional que convocó a más de 170.000 personas en su última edición realizada recientemente en el Hipódromo de San Isidro.

Con el mensaje *El campo produce energía; tu energía viene del campo*, se buscó un acercamiento del público (principalmente jóvenes y adolescentes) al campo. Durante los dos días del evento, más de 1000 personas visitaron el *stand* institucional; allí se les ofreció la posibilidad de saltar en una cama elástica si aceptaban contestar una trivia que incluyó temas relacionados con cultivos, tecnología, cambio climático, energías renovables y sostenibilidad, entre otros aspectos. “Además, este año, 20 jóvenes vinculados con el Movimiento CREA participaron como voluntarios del programa *Rock & Recycle*, que se llevó a cabo en el espacio Espíritu Verde y que promovió la reducción de la *huella ambiental* del encuentro a través de la separación en origen de los residuos”, comentó Carolina Massa, integrante de la Unidad de Comunicación y Marketing de AACREA.

“Este evento nos permitió trabajar en diversos objetivos orientados a tender puentes entre el campo y la ciudad”, comentó Graciana Mujica, líder de Comunicación y Marketing del Movimiento CREA. “Compartimos el lugar con organizaciones reconocidas por estimular un estilo de vida más sostenible; es decir, más amigable con el ambiente, solidario, responsable y consciente”, añadió.

Nuestra participación en el festival permitió comunicar la realidad del campo a un público urbano y, simultáneamente, evaluar su visión acerca de cuestiones relacionadas con el agro. “Por ejemplo, en el ítem tecnología, se les preguntó si conocían la relación entre la siembra directa y la dinámica del agua; ante el desconocimiento del concepto de siembra directa por parte de los encuestados, se generó un espacio para explicarles cuál es su importancia para el cuidado del ambiente”, señaló Federico Fritz, técnico del Proyecto Ambiente de AACREA. “Percibimos que la mayor parte de los jóvenes encuestados sabe muy poco acerca de ciertos conceptos clave sobre los cuales se sustenta la producción agropecuaria argentina”, apuntó.

La actividad desarrollada en el festival se enmarca dentro de las múltiples acciones que el Movimiento CREA tiene programadas para promover una mayor y mejor integración con la comunidad.  CREA



El equipo CREA en Lollapalooza.

Noticias de empresas



Sembrando Conciencia 2017

Syngenta, junto con Fundación ArgenINTA y Fediap, lanzan por cuarto año consecutivo el programa *Sembrando Conciencia*, que ofrece charlas instructivas de índole teórico-práctica sobre buenas prácticas agrícolas dirigidas a estudiantes y docentes de escuelas agrotécnicas. Su objetivo es afianzar el conocimiento existente sobre el uso responsable de agroquímicos, haciendo hincapié en el cuidado de la salud, la seguridad laboral y la protección del ambiente y las comunidades rurales.

Con un abordaje participativo, este año el programa incorpora un módulo sobre nuevas tecnologías que incluye los siguientes temas: biotecnología para no entendidos; la revolución de los genes apilados; los transgénicos, más allá del mito; y ventajas y desventajas de los paquetes tecnológicos.

Las instituciones interesadas en recibir este tipo de capacitación deben enviar un correo electrónico a amillauro@argeninta.org.ar.



Spraytec y Okandú juntos en investigación y desarrollo de fitoestimulantes

Recientemente, ambas empresas firmaron un acuerdo a partir del cual el equipo de Okandú se compromete a brindar soporte técnico a la firma Spraytec. La lista de actividades por desarrollar incluye la revisión y el análisis de la información surgida de los ensayos realizados en las últimas campañas, la coordinación e implementación de nuevas experiencias, charlas técnicas dirigidas a productores y distribuidores, y la interacción con instituciones –como Fertilizar, Aapresid, AACREA– y con las filiales de Spraytec en otros países.

Bichos de Campo



PERIODISMO QUE PICA

Matías Longoni • Manuel Fernández • Carlos González Prieto • Fernando Bertello
Nicolás Razzetti • Alejandra Groba • Mercedes Colombres • Soledad Ricca



Sábados 12:30 hs
por Canal Metro



Sábados de 6 a 8 hs.
por Radio Rivadavia

Micros de Lunes a Viernes
8:30, 10:30, 11:30 y 18:30 hs.

Todos los programas en www.bichosdecampo.com.ar

/BichosdeCampo @BichosdeCampo

una producción de

PUKÉN

Hombres de Campo



Sábados 13.30 hs, por Canal Rural

Oscar Gómez Castañón, Eleonora Cole
con Jorge Pandini



www.hombresdecampo.tv



UNA PRODUCCIÓN DE

PUKÉN

Precio de la tierra

El precio de la tierra en Misiones

Valores orientativos por zonas productivas

Zonas		Caracterización y aptitud	Ubicación	U\$S/ha
APTAS PARA FORESTACIÓN	1A	Suelos rojos profundos, área libre de monte nativo. Aptos para yerba mate, te, citricultura, cultivos subtropicales.	San Ignacio, Puerto Rico, Montecarlo, Eldorado, zona sudeste.	2400 - 2600
	1B	Suelos rojos profundos, área de monte nativo o capuera.	Andresito, Ruta Nac. N.º 16.	400 - 600
	2	Suelos rojos profundos, asociados a suelos con limitaciones de profundidad por presencia de tosca o piedra.	Zona sur de Misiones.	1200 - 1700
	3	Suelos con tosca y/o piedra limitados por profundidad.	Franja central de Misiones y costa del río Uruguay, Iguazú, San Pedro.	600 - 1000
NO APTAS PARA FORESTACIÓN	4	Suelos pedregosos, mayormente con piedra en superficie.	Nordeste, sector centro y sur de la provincia.	350 - 450
	5	Áreas naturales protegidas.	Iguazú, San Pedro, Valle del Cuñapirú.	300 - 400

Nota: Los valores de las zonas aptas para forestación corresponden a campos desmontados habilitados para plantar.

En caso de ser campos con monte, a esos valores hay que restarle el precio del desmonte.

FUENTE (zonificación y valores): Compañía Argentina de Tierras S. A.

Última actualización: enero 2017

WILLIAMS ENTREGAS S.A.



ENTREGA Y RECIBO DE CEREALES Y OLEAGINOSAS

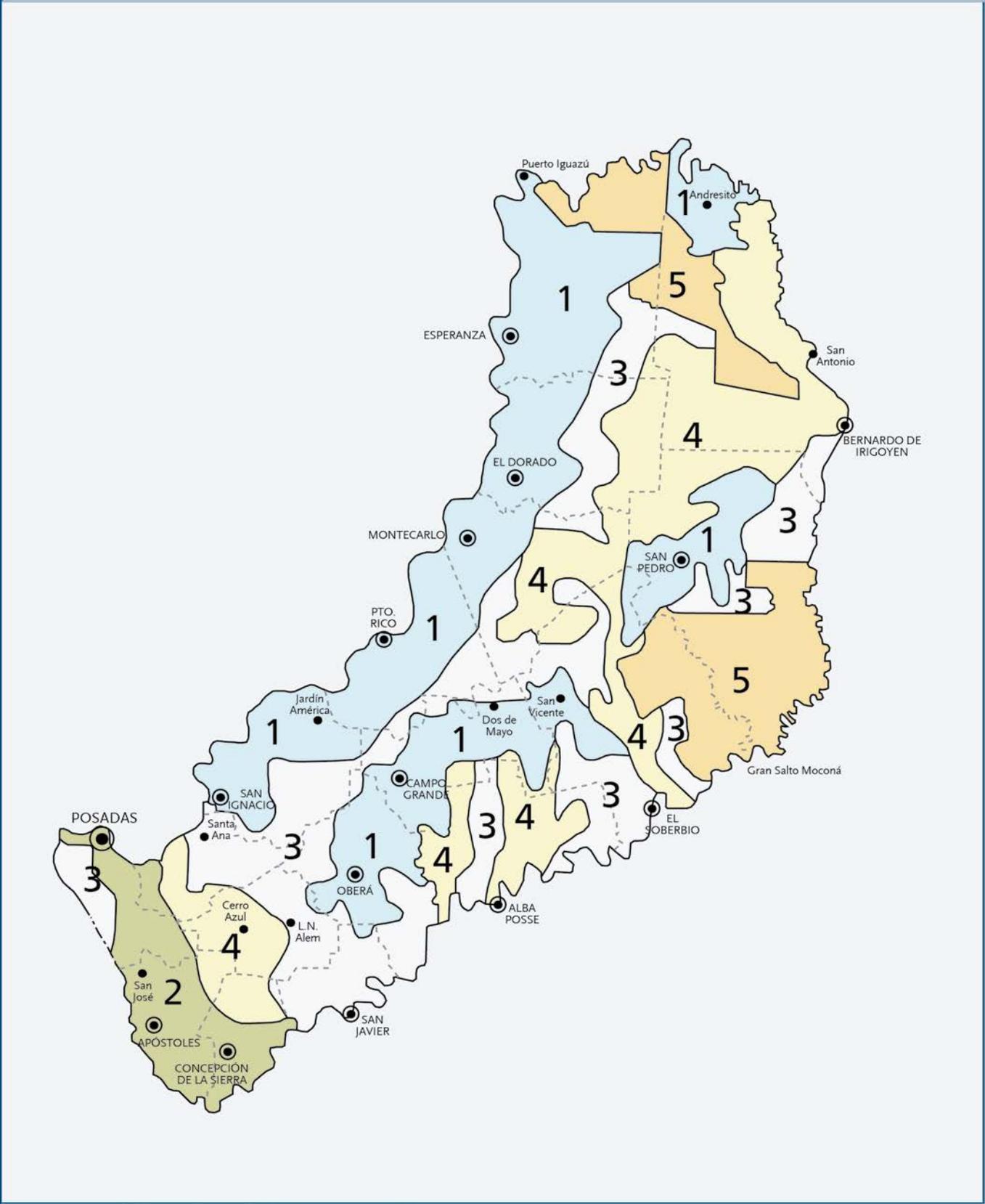
www.williamsentregas.com.ar

BS AS: Moreno 584 Piso 12 oficina A
Tel / Fax: 011-4322-4805 / 4393-9762
Email: buenosaires@williamsentregas.com.ar

SAN LORENZO (Sta. Fe): Sgo. del Estero 1177
Tel / Fax: 03476-430158
Email: sanlorenzo@williamsentregas.com.ar

ARROYO SECO (Sta. Fe): René Favalaro 726
Tel / Fax: 03402-427267 / 421172
Email: arroyoseco@williamsentregas.com.ar

Bahía Blanca: Ruta 3 y 252
Tel / Fax: 0291-4007928
Email: bahiablanca@williamsentregas.com.ar



Lo ayudamos a presupuestar



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



PRODUCTOS VETERINARIOS

Antiparasitarios internos		\$/u	
Orales		Pour-on	
Axilur x 5 l	2042,0	Aciendel x 5 l	875,0
Suraze oral x 5 l	1036,8	Bactrofly x 5 l	1534,5
Cyverm x 5 l	1269,3	Arrasa bovinos x 2,5 l	1577,8
Inyectables		Curabicheras	\$/u
Axilur x 1 l	611,1	Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	86,4
Fosfamisol x 500 cc	326,2	Curabichera Coopers líquido x 1 l	529,3
Ripercol F x 500 cc	304,2	Cacique Pasta x 950 g	480,8
Endectocidas	\$/u	Carencias minerales	\$/u
Ivomec x 500 cc	589,3	Glypondin x 248 cc	198,8
Dectomax x 500 cc	1572,2	Suplenut x 500 cc	982,4
Bagomectina forte x 500 cc	457,3	Gluforal MF 500 x 500 cc	216,0
Bovifort x 500 cc	428,0	Trivalico Ade x 250 ds	251,5
Antiparasitarios externos	\$/u	Nutrekid VM x 25 ds	191,0
Por aspersión		Magneal Plus Zinc x 500 cc	244,3
Triatix A x 1 l	314,7	Energio MAG x 250 cc	161,5
Por inmersión		Sales Minerales	\$/u
Aspersin x 250 cc	300,5	Uramol en panes x 15 kg	736,0
Aciendel Plus x 1 l	296,8	Carminativos	\$/u
Sarnatox x 5 l	1957,8	Bloker 80% x 20 l	2116,4
Cipersin x 5 l	2242,2	Rumensin bolos x unidad	332,7
		Antidiarreicos	\$/u
		Steclin C x 100 pastillas	s/c
		Diafin 2 x 20 cc	95,2
		Tetraelmer x 100 pastillas	226,7
		Vacunas	\$/u
		Brucelosis Rosembusch	7,2
		Mancha Gangrena y Enterotoxemia	3,5
		Triple N (M.G Neumonía)	5,9
		Carbunco Sanidad G. x dosis	2,4
		Bioabortogen H	16,6
		Biopoligen HS	13,7
		Hemoglobinuria	5,3
		Bioclostrigen J5	4,9
		Rotatec J5 x ds.	14,9
		Queratoconjuntivitis x ds	8,8
		Antibióticos y Sulfas	\$/u
		Terramicina inyect. x 500 cc	492,8
		Terramicina LA x 500 cc	1060,2
		Oxtra LA x 250 cc	436,8
		Tylan 200 x 250 cc	499,5
		Micotil 300 (100 cc)	1814,5
		Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	93,8
		Raxidal x 50 cc	362,6
		Reproducción	\$
		Enzaprost DC x 20 cc	326,2
		Ciclase x 20 cc 10 ds	222,9
		ECP Estradiol x 10 cc	62,1
		Estradiol R.J. x 100	247,1
		Específicos	\$/u
		Mamyzin M iny. intram.	52,8
		Mamyzin S iny. intram.	32,8
		Novantel Lactancia	19,7
		Novantel secado	23,9
		Antisépticos y desinfectantes	\$/u
		Cetrimon x 5 l	687,6



INSUMOS GANADEROS

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleural Hibr.	51,2	Gramma Rhodes Tolga	11,5	Destete hiper precoz	15640,0
Leguminosas	\$/kg	Pasto ovinillo Starly importado	88,4	Gramma Rhodes callide	15,5	Destete precoz	4660,0
Alfalfa Haygrazer	127,1	Pasto ovinillo Porto	74,4	Gramma Rhodes Pioneer	7,6	Recría 16% prot. (post. destete)	3710,0
Alfalfa Don Enrique	131,8	Festuca tipo Palenque	52,7	Panicum Coloratum	7,5	Balanceado engorde novillo	3420,0
Alfalfa EBC 90	144,2	Semillas para verdes	\$/kg	Gatton Panic	4,0	Concentrado proteico 30% prot.	4490,0
Alfalfa Aurora	116,3	Avena	5,6	Pasto llorón pelleteado	7,3	Afrechillo de trigo	1500,0
Trebol rojo Redgold	80,6	Centeno	8,1	Setaria Kazungula	15,0	Pellet de trigo	1600,0
Trebol Blanco El Lucero	93,0	Triticale	6,4	Setaria Naruk	16,0	Pellet de girasol 31%PB	2015,0
Lotus Corniculatus	80,6	Sorgo Forrajero común	18,6	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 35%PB	2278,5
Lotus tenuis	91,5	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	3441,0
Melilotus Alba	54,3	Brachiarias Brizanta Marandu	12,5	Sustituto Lacteo	38390,0	Harina de soja 47%PB	3720,0
Melilotus Madrid	58,9	Brachiarias Brizanta Toledo	13,5	Arranque ternero guachera	4660,0	Pellet de cascara de soja de 12%PB	1550,0
Gramíneas	\$/kg	Brachiarias Humidicola	15,0	Recría ternera post guachera	4020,0	Semilla de algodón	2170,0
Agropiro alargado	41,9	Buffel Grass Biloela	16,0	Alim pre parto vaca lechera	4470,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	24,0	Buffel Grass texas	7,6	Conc pre parto c/ sales anionicas	8100,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	27,1	Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	3620,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	62,0	Gramma Rhodes Katambora	8,5	Conc prot 30% p/vaca en prod	5540,0		



INSUMOS TAMBO

Minutolo		Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	116137,7	Silo cono excén. cap.19 m³	43424,0
		Modelo estándar		Reforzado 12	138273,1	Silo cono central cap.25 m³	47980,0
Bretes espina de pescado	\$/u	Estándar 4	48008,9	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m³	76237,0
con baranda para comederos		Estándar 6	68456,1	M-100 manual	7820,6	Bombas estercoleras	\$/u
4+4	58017,2	Estándar 8	89799,1	M-300 manual	9233,1	M-200 T	36519,1
6+6	79256,8	Estándar 10	111142,2	Cepo automático	\$/u	M-500 T	51161,2
8+8	95345,9	Estándar 12	132467,9	Cepo Mod. A	58930,1	Accesorios para crianza	\$/u
12+12	127489,6	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	83649,5	Estaca completa con balde	538,8
14+14	143578,7	Reforzado 4	51023,4	Cepo Mod. B	29335,9	Capas p/ ternero sin abrigo	247,7
16+16	159650,6	Reforzado 6	65355,4	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	287,3
18+18	175726,9	Reforzado 8	93985,1	Silo cono excén. cap.7 m³	19417,0	Jaula p/ crianza de terneros	7736,2



ARTÍCULOS RURALES

Mejoras	\$/u	Tranquero a palanca.	540,0	Tranq. 3m tab.1x4 ModO cur pay	2303,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	1441,0	Tranquero a crique.	1530,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	1897,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Ma	1739,0	Electricificador 40 km/12v.	1848,0	Casilla manga d 6mt.	65700,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	1325,0	Electrí. picana 120 km 12 v.	2947,0	Casilla d operación d 3,6mt.	77643,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	1001,0	Electricificador 40 km/220v.	1848,0	Cepo Anchico liviano	17641,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	28,3	Electrí. picana 60 km 220 v.	2170,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	2353,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	28,3	Carretel electroplástico 500m.	342,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	6940,0
Alambre Pua Bagual.	1130,0	Manija plastica aislante.	41,2	Embarcadero 1,7m altax 4m.	23575,0
Poste quebr. de 3 m super.	870,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	7,0	Molino máq.rueda y cola de 8"	17779,0
Poste quebr. de 3 m común.	790,0	Aislador esquinero (polietileno).	8,0	Molino máq.rueda y cola de 10".	30063,0
Poste quebr. de 2,4 super.	515,0	Aislador para clavar (polietileno).	2,2	Torre hierro galvanizada de 27".	15628,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	365,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	48,2	Torre 10" p/molino de 8"	6477,0
Poste itin entero 2,4m.	370,0	Varilla de hierro con rulo.	57,2	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	1830,0
Poste itin entero 2,2m.	275,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	9,2	Bebedero chapa galvaniz.x 2,5m.	5625,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	220,0	Torniquete N° 8 negro.	27,2	Bebedero chapa galvaniz.x 5m .	8000,0
Poste metalico 2.20 m.	175,0	Torniquete N° 6 negro.	22,1	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	1393,0
Poste metalico 2.40 m.	189,0	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	63,6		



MAQUINARIA AGRÍCOLA

TRACTORES	u\$/u	MF4299 4X4 (140 HP)	78348,0	Lexion 750 Terra Trac	511000	CASILLA RURAL	\$/u
Valtra	u\$/u	MF7014 4X4 (140 HP)	s/c			Rural Tec	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	51000,0			Case		RS 510	188600
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	46202,0	SEMBRADORAS	\$/u	2688 2WD Cab 30' 284 CV	314200	RS 660	215300
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	51000,0	Apache		2799 4WD Cab 35' 345 CV	358200	RS 780	248000
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 5 m.	1515545	Challenger			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	59500,0	Mod. 54000 6 m.	1739574	CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/plat. 30	547900		
BH 145 (153 HP) 4x4 s/3p	s/c	Air Drill 18000 43 lin.a 17,5 cm	s/c				
BH 165 (174 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 20 líneas a 40 cm	2073756	FORRAJERAS			
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	2300891	Class			
Agco		27000 16 líneas a 40 cm	1489224	Jaguar 980	865000		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	27000 26 líneas a 52,5 cm	2596012	Jaguar 960 Equipo	691000		
BT 170 (170 HP) 4x4	128800,0	Giorgi		Jaguar 940 Equipo	548000		
BT 190 (190 HP) 4x4	138500,0	44 líneas a 19 cm	2069934	EMBOLSADORA			
BT 210 (190 HP) 4x4	151860,0	28 líneas a 19 cm	1257120	Mainero	\$		
S293 (290 HP)	258800	Agrometal		Embolsadora 2230 70 m	134814		
AR135 (135 HP)	87300,0	TX Mega 9/52 9 surcos a 52 cr	842934				
AR150 (150 HP)	82700,0	TX Mega 13/52 13 surcos a 52	1144017	ROTOENFARDADORA			
AR175 (175 HP)	99000,0	TX Mega 16/52 16 surcos a 52	1352203	Mainero			
		TX N Mega 9/52 9 surcos a 52	924746	Enfardadora 5700	s/c		
Massey		TX N Mega 13/52 13 surcos a	1272318	PULVERIZADORAS			
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900	TX N Mega 16/52 16 surcos a	1555172	Tilo			
MF2615 (49HP)	26790,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52	1681126	Mod. Matrix	2557500		
MF2625 (63HP) 4X2	33088,0	TX Mega 26/52 26 surcos a 52	2283498	Mod. Matrix 4 x 4	2867500		
MF2625 (63HP) 4X4	38634,0	TX N Mega 18/52 18 surcos a	1924916	Mod. Evolución 1	2092500		
MF2640 (85HP) 4X2	41924,0	TX N Mega 26/52 26 surcos a	2501893	Mod. Impactus	2170000		
MF2640 (85HP) 4X4	48034,0	Suagri		John Deere			
MF4275 (81HP) 4X4	44200,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	239650	Autopropulsada 4730 (245 HP)	302858		
MF4283 (81HP) 4X4	49200,0						
MF4292/4 RA (117 HP)	65803,0	COSECHADORAS	u\$/u	SEGADORA			
MF4292 4X4 (117 HP)	60064,0	Class		Agco			
MF4297 4X4 (129 HP)	67190,0	Tucano 470	402000	Mod 1372	49300		



INSUMOS AGRÍCOLAS

Herbicidas	u\$/s	Imazetapir 10%	6,0	Fungicidas	u\$/l	Signum (Bio inductor)	720,0
2,4 D 50% sal amina	4,8	Gesagard 50	9,7	Amistar Xtra	56,0	Fertilizantes	u\$/t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	12,0			Duett	22,5	Fosfato diamónico	500,0
Axial	56,0	Insecticidas	u\$/l	Allegro	30,0	Superfosfato Triple	460,0
Authority	55,0	Cipermetrina 25%	6,5	Coadyuvantes	u\$/l	Urea granulada	410,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	147,6	Nitragin Optimize Full	4,4	Eco Rizo Spray	18,5	UAN	310,0
Dual Gold	11,8	Fighter Plus	63,0	Rizo Oil	2,5		
Flurocloridona	s/c	Curasemillas	u\$/kg	Rizo Spray Sulfo	1,2	Semillas agrícolas	u\$/u
Clorimuron	24,0	Dividend	10,4	Silwet L Ag	39,5	Girasol hlb. (M)	160,0
Glifosato común	2,6	Guapo 60% FS	32,0	Inoculantes	u\$/u	Trigo fiscalizado	16,0
Galant LPU	s/c	Maxim XL (fungicida)	43,4	Excelto (insecticida p/maiz)	62,0	Soja RR x 40 kg	24,8
Metsulfuron Metil 60%	21,5	Excelto (insecticida p/maiz)	62,0	Rizo Liq	174,8	Sorgo granifero hlb. (M)	5,4
Paraquat	4,6	Gaucho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	247,3		



COSTOS VARIOS

COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	650,0	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	613500	Flete 450 km	747,9
Gasoil (YPF)- agropecuario	18,3	PICK UPS	\$	Hilux c/d SR 3.0 TDI 4x4	677600	COMB. DEL NORTE	\$/litr
Nafta Premium	21,3	Toyota		Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	726800	Gasoil a granel	18,5
Nafta súper (YPF)	19,2	Hilux c/s DX 2.5 4x2 TDI C/V	444600	Fletes	\$		
OTROS	\$	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	530700	Flete 100 km	277,6		
Empleado Rural	10368,0	Hilux c/d DX 2.5 4x2 TDI	527400	Flete 300 km	608,8		

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.:** Ciagro 4912-0045, Lartirigoyen 02344-452057, Rizobacter 2477-409400; **Semillas:** E. Baya Casal S.A. 4896-2600; Agrofina Semillas Arg. 4361-2941, AGRO Empresa Semillas SA 03525-429400. **Raciones/Alimentos:** Brassicas SA 4394-6097; Santa Sylvina 03471-499071
Artículos Rurales: Lago Rural 4301-6514; Lomarural 02243-452492. **Maq. Agrícola:** Apache 03471-471349; Valtra 4719-6072; John Deere 0341-4718002; Don Roque 03465-423055; Giorgi S.A. 03464-493512; Agco Arg 4469-7863/7880; Pla 03471-451655; Agrometal 03468-471311; CLAAS 03493-423124; Grupo Suagri S.A. 4307-2325; Pauny S.A. 03533-423609; Agrinar; 0341-4117401; Agrop. S.R.L. 03402-420407; Yomel S.A. 02317-430776; Martínez y Staneck 02293-428862; Agroar 03492-470809; Mainero 03534-424031; Cestari 02473-430490; Bolsas plásticas Ipsesa 4653-5700; Silobag 4580-7170; **Ins. Tambo:** Minutolo S.R.L. 4241-4496. **UTA:** Valores provistos por contratistas.



Apuntes

Trabajar en red

Los eventos climáticos extremos, cada vez más recurrentes, determinaron que en muchas zonas productivas el problema de los caminos rurales se transformara en un factor crítico. Al tratarse de una cuestión tan compleja, encontrar una solución implica instrumentar el trabajo integrado de una red público-privada.

El mes pasado se desarrolló en la localidad de Humboldt la tercera jornada para presidentes y autoridades comunales de los departamentos de Castellanos y Las Colonias sobre gestión de caminos rurales (la primera y la segunda se realizaron en junio y octubre del año pasado). Además de la actividad institucional, se llevó a cabo de manera paralela una capacitación teórico-práctica para los operadores de máquinas viales de las comunas involucradas.

El evento es parte de la agenda de trabajo del Nodo Pilar, integrado desde 2013 por la región CREA Santa Fe Centro, la Cooperativa Guillermo Lehmann y la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional del Litoral.

“El primer encuentro –que contó además con la participación de los senadores provinciales de ambos departamentos– sirvió para explicar la metodología de trabajo, inspirada en CREA, por medio de la cual se busca unir voluntades para generar logros de manera conjunta. Esto es importante para los referentes políticos, porque a priori podrían llegar a pensar que se trata de un ámbito donde sólo van a recibir quejas y reclamos”, comentó Gonzalo Turri, gerente general de la Cooperativa Guillermo Lehmann.

Además, este año el Nodo Pilar volverá a organizar nuevos encuentros multidisciplinarios de asesores de empresas agropecuarias de la región. “Hemos reunido a más de 100 profesionales –agrónomos, veterinarios, contadores– dispuestos a buscar soluciones técnicas comunes a los problemas presentes en las empresas. Brindar un espacio para comunicarse y comprender la visión de otros profesionales es esencial para avanzar en ese sentido”, señaló Turri.



N.º 439 Mayo 2017

Propietario: AACREA
Asociación Argentina de Consorcios
Regionales de Experimentación Agrícola

Director: Mariano Sobré

Editora: Mariela Suárez
revista@crea.org.ar

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

Diseño: Rene Durand

Fotografías: Pablo Oliveri, Martín Gómez Alzaga,
José Silvosa

Corrección: Alejandra Valente

Editorial responsable: AACREA
Registro de la Propiedad Intelectual: 5320176.
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
Romina Vignati
Teléfono: (011) 4382-3517/2076/79
Fax: (011) 4382-2911
suscripciones@crea.org.ar

Valor de la suscripción anual:
En el país: \$ 495
En Europa: U\$S 250
En países limítrofes: U\$S 115
Resto de América: U\$S 240
África, Oceanía y Asia: U\$S 260

PUBLICIDAD
Ignacio Amaya
(011) 4382-2076/79. Int. 181
iamaya@crea.org.ar
Sarmiento 1236, 4.º piso, Capital Federal (1041)

IMPRESIÓN
Artes Gráficas Buschi S.A.
Ferré 2250/52 (C1437FUR) Capital Federal

DISTRIBUIDORES EN CAPITAL FEDERAL
Jaqueline

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.

VALTRA LÍNEA S RENDIMIENTO

VALTRA

XXXL



IMAGEN ILUSTRATIVA, NO CONTRACTUAL.

S 293 - 320 HP | S 353 - 370 HP

- Transmisión continua variable "AVT".
- Ecuación de potencia y fuerza: optimización y economía de combustible.
- Mayor comodidad operacional y ergonomía con cabina de máximo confort.

CONSULTE NUESTRA RED DE CONCESIONARIOS.

www.valtra.com.ar

VALTRA es una marca mundial de AGCO.

**TU
MÁQUINA
DE TRABAJO**

UN 2,4D DIFERENTE

CON NANOTECNOLOGÍA

**NO ES VOLÁTIL COMO UN ÉSTER.
NO SE CORTA EN MEZCLAS COMO UNA SAL.**



**MEJOR INNOVACIÓN Y DESARROLLO
PREMIOS A LA
EXCELENCIA AGROPECUARIA 2016**

- ★ LA MÁS BAJA VOLATILIDAD
400 VECES MENOS QUE UN ÉSTER
5 VECES MENOS QUE UNA SAL AMINA
- ★ SIN RESTRICCIONES PROVINCIALES DE USO
- ★ COMPATIBLE CON TODOS LOS GLIFOSATOS
- ★ SIN OLOR
- ★ SEGURO PARA APLICACIONES PERIURBANAS
- ★ ALTAMENTE EFECTIVO EN BARBECHOS

Red
Surcos
Una empresa de *tu tierra*

www.redsurcos.com

[/redsurcos](https://www.facebook.com/redsurcos) [/redsurcos](https://www.instagram.com/redsurcos) [Red Surcos](https://www.linkedin.com/company/red-surcos)