



El trabajo cambió

Las crecientes exigencias que enfrenta el sector agropecuario determinaron el surgimiento de nuevos perfiles laborales. A su vez, las profesiones tradicionales exigen, cada vez más, la incorporación de competencias sistémicas y colaborativas

BELGRANO CARGAS

Una megainversión para los productores del norte

MÁS TRANSPARENCIA PARA EL TRIGO

Entrevista a Luis Urriza, subsecretario de Agricultura



CRIPTON[®]
Xpro

ES MÁS

TRIGO Y CEBADA CON MÁXIMO RENDIMIENTO

ÚLTIMA
TECNOLOGÍA
EN FUNGICIDAS

PROTHIOCONAZOLE X TRIFLOXYSTROBIN X BIXAFEN



TRES SITIOS DE ACCIÓN
COMPLEMENTARIOS



FLEXIBILIDAD



MÁS RESIDUALIDAD CON
ÓPTIMA PROTECCIÓN



MAYOR EFICACIA



MANEJO ANTI RESISTENCIA

cropscience.bayer.com.ar

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



Bayer

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

The CREA logo consists of the word "CREA" in a bold, yellow, sans-serif font, centered within a dark green rounded square. To the right of the logo, there are three overlapping, semi-transparent squares in shades of yellow and green, creating a layered effect.

Sumario

08



08

NUEVOS PERFILES LABORALES

Para el especialista en innovación Gabriel Tinghitella, será clave formarse en adaptación al cambio.

26



26

ANIMARSE A CRECER

La experiencia de un empresario del CREA Tambero Villa María.

40



34

CRIADORES MÁS OPTIMISTAS

Resultados del último relevamiento de la encuesta SEA.

40

UNA MEGAINVERSIÓN PARA LOS PRODUCTORES DEL NORTE

Estado de situación de la obra del Belgrano Cargas.

52

CREALAB 2017

Los proyectos más innovadores.

58

PAUTAS PARA MAXIMIZAR RINDES EN MAÍZ

Ensayos en la región Norte de Buenos Aires.

64

MÁS TRANSPARENCIA PARA EL TRIGO

Entrevista al subsecretario de Agricultura, Luis María Urriza.

52



SECCIÓN ECONÓMICA

76

EL PRECIO DE LA TIERRA

78

LO AYUDAMOS A PRESUPUESTAR

82

APUNTES

64



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

Patrocinantes



Auspiciantes



www.crea.org.ar



Editorial

Una cooperativa de ideas

Según la Real Academia Española, la tecnología es *el conjunto de teorías y técnicas que permiten el aprovechamiento práctico del conocimiento científico*. Como tal, es parte de nuestras vidas y nos plantea permanentemente oportunidades y desafíos, en un camino que nos exige incorporar conocimientos en forma continua, pero también desprendernos de viejos paradigmas para poder adaptarnos.

Claramente, nuestros negocios están cambiando. La forma en que nos vinculemos con la tecnología será fundamental para salir airoso en este proceso. En el pasado ya hemos demostrado que somos capaces de liderar el cambio. Precisamente, con esa mirada es que concebimos el CREAtch.

Los eventos que propone el Movimiento tienen la finalidad primera de inspirar a la acción. Somos los protagonistas, somos el equipo. Y trabajar en equipo implica responsabilidades asumidas; si alguien del equipo falla, lo sienten todos. Implica poner en práctica el ejercicio del diálogo, el intercambio y la búsqueda de consenso que es, en definitiva, lo que permite alcanzar ideas superadoras y resultados de excelencia.

Como decía nuestro fundador, Pablo Hary, "el trabajo en equipo permite ampliar notablemente el campo de acción individual, evita la dispersión de esfuerzos, y tiene los efectos multiplicadores del desarrollo. El éxito está ligado a una sistemática, organizada y solidaria puesta en común del plano intelectual. Es lo que en CREA hemos llamado la 'cooperativa de ideas'".

Con este espíritu, el CREAtch será un espacio para analizar, para discutir, para consensuar. Podremos ponernos de acuerdo o no acerca de determinados temas, pero será sin dudas un espacio de intercambio de ideas que se enriquecerán con el estímulo que nos plantearán los oradores desde el escenario.

Les pido que nos acompañen en este desafío. Como empresarios integrados a la comunidad, siendo referentes en innovación y sostenibilidad, tenemos que fortalecer el equipo. Por eso, isalgamos a ganar esta carrera! Los invito a conectarnos y hacer *sinapsis* el 11 y 12 de octubre en el estadio Orfeo de Córdoba.



FRANCISCO LUGANO
PRESIDENTE DE CREA

CREA

Consortios Regionales de
Experimentación Agrícola

FUNDADOR ARQ. PABLO HARY (†) COMISIÓN DIRECTIVA – EJERCICIO 2017/18

Presidente	Francisco Lugano
Vicepresidente	Fernando Zubillaga
Secretario	David Líbano
Prosecretario	Alejandro Biava
Tesorero	Domingo Iraeta
Protesorero	Adriana Arnaldo
Vocal titular	Alberto Garré
Vocal titular	Hernán Moreno
Vocal suplente	Ernesto Leiro
Vocal suplente	Mariano Sobré

REVISORES DE CUENTAS

Eugenio de Bary / Michael Dover

VOCALES REGIONALES

Oeste: Ignacio Rillo Cabanne; Mar y Sierras: Jorge Sáenz Rozas; Litoral Norte: Carlos Navajas
Litoral Sur: Sebastián Sabattini; Norte de Buenos Aires: Fernando de Nevares; Centro: Martín Kenny
Sudoeste: Jorge Marcenac; Sudeste: Rodolfo Nougúés
Semiárida: Eduardo Herrmann; Norte de Santa Fe: Agustín Liñeiro; Este: Juan Veiga; Sur de Santa Fe: Sofía Barreto; Santa Fe Centro: José Alberto Finello
Oeste Arenoso: Luis Busso; NOA: Daniel Fortuny
Valles Cordilleranos: Jorge Mansilla; Córdoba Norte: Mario Aguilar Benítez; Chaco Santiagueño: Alejandro Stoppa

CONSEJO CONSULTIVO

Ex Presidentes: Eduardo P. Pereda; Esteban Berisso; Luis Enrique Garat; Miguel Moneta; Lorenzo Amelotti; Manuel Candia Manfredo Von Rennenkampff; Bruno Quintana; Marcelo Lanusse (h); Alberto Ruete Güemes; Orlando Williams; Luis María Coviella; Eduardo Pereda (h); Carlos Vaquer; Marcos Rodríguez; Marcelo Carrique; Germán Weiss; Rafael Llorente; Juan Balbín; Alejandro Blacker; Francisco Iguerabide; Ex vicepresidente: Juan Carlos Burgui

SOCIOS HONORARIOS

Gregorio Pérez Compagnon, Wolfgang Grabisch (†), Marino Zafanella (†), Carlos Puricelli (†), Gianfranco Pensotti (†), Ignacio Galli, Luis Barberis (†), Adolfo Glave, Jorge Molina (†), Ángel Berardo, Sergio Lenardón, Bolsa de Cereales, Adolfo Casaro (†), Marcelo Foulon (†), INTA, FAUBA 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 Peñafort; Sudoeste: José Ansaldo; Sudeste: Pablo Corradi; Semiárida: Francisco Mouriño; Norte de Santa Fe: Marcos Buscarol; Este: Pilar Laurel; Sur de Santa Fe: Santiago Gallo; Santa Fe Centro: Rodolfo Tkachuk; Oeste Arenoso: Fabricio Fontana; NOA: Ezequiel Vedoya; Valles Cordilleranos: Fernando Ruiz
Toranzo; Córdoba Norte: David Rubin y Chaco Santiagueño: Marcelo Zucal.

DIRECTOR EJECUTIVO

Cristian Feldkamp

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

Potenciá el crecimiento de tu campo

Comprá insumos en dólares a cosecha aprovechando nuestros convenios a tasas especiales con las principales empresas del sector.

Además combiná tus Compras de Tarjeta **Galicia Rural** con préstamos en dólares a cosecha.



Conocé más en bancogalicia.com/rural



HACETE GALICIA
bancogalicia.com/rural

Siempre junto al campo.





Nuevos perfiles laborales

Para el especialista en innovación Gabriel Tinghitella, será clave formarse en adaptación al cambio

Gabriel Tinghitella es docente en la Facultad de Agronomía de la UBA, productor agropecuario y responsable de Innovación de la Unidad de Investigación y Desarrollo de CREA. Por sus diferentes actividades, se encuentra en una posición privilegiada para observar los cambios que se producen en la dinámica laboral de las profesiones relacionadas con la actividad agropecuaria.

“Uno de los desafíos pasa por desarrollar habilidades para vincularse de forma efectiva con profesionales que tienen otras capacidades. Por ejemplo, en el desarrollo de una aplicación que aborde una problemática agropecuaria determinada, más allá de los agrónomos, se necesita gente que trabaje en diseño multimedia, programación y gestión de datos, entre otras cosas”, comenta Gabriel.

–La clave, entonces, consiste en desarrollar el lenguaje necesario para poder articular conocimientos de la agronomía con las nuevas disciplinas...

–En líneas generales, creo que es importante poder interpretar a los que hablan otros *lenguajes*. En este sentido, el mejor resultado de una primera reunión con un profesional que viene de otra disciplina es lograr agendar una segunda reunión, porque es muy probable que en la primera no logremos comprender plenamente lo que pretendimos comunicarnos. Creo que el agrónomo va a tener que esforzarse cada vez más para comprender cómo funcionan los sistemas con un enfoque integral. Tiempo atrás, nos concentrábamos en los cultivos, mientras que hoy analizamos su comportamiento en el marco de

las rotaciones considerando los ambientes edáficos, analizamos el efecto que ejercen sobre el nivel de enmalezamiento de los lotes y tratamos de evaluar algunas de las consecuencias ambientales y sociales que generan. En la actualidad, el profesional tiene a cargo la evaluación del impacto de sus decisiones y las externalidades asociadas en un campo de acción mucho más amplio.

–En ese sentido, los requerimientos profesionales se multiplicaron. Es mucho más sencillo diseñar un cultivo que evaluar el impacto que va a tener sobre las napas, la estructura del suelo o la población local...

–Correcto. De todas formas, la tecnología nos viene a dar una mano en ese sentido. Por ejemplo, la inclusión de cultivos de servicios en las rotaciones puede complejizar un poco los sistemas. Por un lado, contribuye a descompactar un suelo, pero si no se lo rola o se lo quema a tiempo, puede desecar el perfil, perjudicando el cultivo siguiente. En este sentido, la incorporación de un simple sensor de humedad edáfica y un sistema de alertas simples nos puede ayudar a intervenir en el momento indicado para no comprometer la *performance* del próximo cultivo. Este es un ejemplo sencillo sobre cómo la información generada por la tecnología nos auxilia para tomar decisiones sobre los procesos. Lo entiendo como tecnología para los procesos. Progresivamente, vamos a gestionar volúmenes de datos e información cada vez más importantes, los cuales nos permitirán tomar más y mejores decisiones. Próximamente, comenzaremos a ver

el surgimiento de soluciones robotizadas. En un futuro no tan lejano, quizás dejemos de ver grandes máquinas dentro de los lotes para empezar a ver flotas de máquinas pequeñas. Estas nuevas máquinas quizá nos permitan realizar cosas que hoy no podemos hacer, o hacerlas de otra forma, mejorando la *performance* económica, ambiental y social de las actividades agropecuarias.

–Lo que en actualidad se efectúa a través de aplicaciones variables quizás mañana pueda llevarse a cabo con equipos autónomos y pequeños que realicen intervenciones de manera sectorizada...

–Puede ser. El desarrollo de nuevas tecnologías abre posibilidades insospechadas, como por ejemplo, la posibilidad de gestionar con bastante precisión espacio-temporal interacciones biológicas complejas. Mientras hoy desarrollamos cultivos monoespecíficos, quizás mañana los robots nos permitan cultivar policulturas a gran escala, maximizando la expresión de las interacciones positivas entre especies.

–En ese escenario, la clave es que los profesionales de la agronomía tengan la capacidad de evaluar procesos complejos alimentados por grandes bases de datos...

–Creería que sí. La formación en sistemas va a ser crucial para la formación de los agrónomos; hablo de sistemas biológicos en particular y del funcionamiento de sistemas en general. En algunos lugares ya se empiezan a proponer programas de formación que integran la agronomía con la estadística y con la ciencia de datos.

–El avance del conocimiento están grande que muchas de las cuestiones técnicas que se emplean hoy en la agricultura quizás sean obsoletas dentro de cinco años. Los que se educaron con la

soja tolerante al glifosato se encontraron con la aparición de las malezas resistentes al salir de la facultad...

–Así es. Durante muchos años el glifosato lo resolvía todo. Debido a ello, al carecer de conocimientos específicos sobre control de malezas, cuando comenzaron a aparecer las especies resistentes, buena parte de los agrónomos no supo cómo hacerles frente. Además, una visión sistémica debería forjarse en un marco de interacción con la investigación y la producción, trabajando en red, porque los procesos biológicos son dinámicos y complejos. Ya empiezan a aparecer sistemas de reconocimiento visual de malezas con control mecánico integrado. El sistema identifica la maleza y procede a controlarla de forma mecánica. No obstante, ya existen trabajos que ponen en evidencia que las malezas parecidas a los cultivos engañan a estos sistemas de reconocimiento visual, evaden el control mecánico y prosperan. Las malezas se adaptan y lo seguirán haciendo.

–Existen ciertos conocimientos básicos que son inherentes a toda carrera. La cuestión central es adquirir las habilidades necesarias para seguir avanzando y aprovechar las oportunidades que surjan en el mercado laboral, más allá del paquete tecnológico que se emplee en cada momento...

–Hace unos años aparecieron dispositivos para hacer controles sitio específicos de malezas en barbecho: los sistemas Weed It y Weed Seeker. Estas herramientas, de gran utilidad, se difundieron rápidamente en la zona norte del país. En paralelo, una buena cantidad de grupos CREA comenzó a sembrar cultivos de servicio (cobertura), lo que permitió realizar el control de malezas problemáticas mediante la ocupación del espacio en un momento del año en que los lotes estaban desocupados. La aparición y difusión de ambas tecnologías se produjo en forma simultánea en períodos de tiempos muy acotados, y si bien estas tecnologías son complementarias (en ciertas situaciones resulta poco factible sembrar cultivos de cobertura), pueden, en algunos casos, llegar a anularse mutuamente. Este caso pone de manifiesto que los cambios son cada vez más vertiginosos y que, lejos de aminorarse, es probable que sigan en aumento.

En el CREATech (que se realizará en octubre próximo en la ciudad de Córdoba) se van a presentar herramientas genéticas orientadas a mejorar la

Tinghitella: “Hoy el agrónomo debe evaluar el impacto de sus decisiones en un campo de acción más amplio, que incluye la rotación, el ambiente y la sociedad, además del cultivo”.



SANTANDER RÍO AGRO TU CAMPO EN CRECIMIENTO

TODAS LAS HERRAMIENTAS DE FINANCIACIÓN QUE VOS
NECESITÁS PARA TU CAMPO.

TARJETA SANTANDER RÍO AGRO

FINANCIÁ LA COMPRA DE INSUMOS, HACIENDA Y REPUESTOS DE MAQUINARIA CON LOS MEJORES PROVEEDORES Y CONVENIOS ESPECIALES DE FINANCIACIÓN.

CRÉDITO CAMPAÑA

FINANCIÁ CAPITAL DE TRABAJO **EN PESOS Y EN DÓLARES** CON AMORTIZACIÓN DE CAPITAL E INTERESES AL VENCIMIENTO.

PRENDARIO DE MAQUINARIA

DESTINADO A FINANCIAR LA COMPRA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA.

PRENDARIO DE HACIENDA

FINANCIÁ LA COMPRA Y/O RETENCIÓN DE RODEOS DE CRÍA O INVERNADA.

PROYECTO DE INVERSIÓN

FINANCIÁ **TANTO EN PESOS COMO EN DÓLARES** LA COMPRA DE CAMPOS, EQUIPOS DE RIEGO, TAMBOS, PLANTAS DE SILOS Y MÁS.

LEASING DE MAQUINARIA

FINANCIÁ EL 100% DE LA MAQUINARIA A ADQUIRIR POR MEDIO DE CÁNONES CON OPCIÓN A COMPRA.

WARRANT

OPTIMIZÁ TUS VENTAS CON TU PRODUCCIÓN COMO GARANTÍA.

Consultá al 4341-3048 / 0800-222-2552
santanderrio.com.ar/agro

 **Santander Río**

LEE 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 EN WWW.SANTANDERRIO.COM.AR LOS ACCIONISTAS DE BANCO SANTANDER RÍO S.A. LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRIPTAS.

eficiencia de las actividades pecuarias. También está invitado un referente holandés en desarrollo de carne cultivada en laboratorio. En este punto, no podemos dejar de preguntarnos qué va a pasar con la ganadería si, en algún momento, la carne cultivada llega a ser tan competitiva como la elaborada de manera tradicional. En la actualidad, es cara y no es aceptada en forma masiva, pero la tendencia histórica indica que toda nueva tecnología inicia en algún momento una reducción exponencial de costos que permite ampliar de manera significativa la cantidad de usuarios o consumidores. Adicionalmente, muchos de los nuevos productos se posicionan en nichos de mercado que se seleccionan o se crean. Probablemente, vos y yo seguiremos comiendo carne “convencional”, pero quizás las nuevas generaciones, sobre la base de un sólido argumento de venta, con un precio competitivo, opten por la alternativa sintética sin dudarlo.

–Lo que estás mencionando es que en algunas situaciones, el cambio tecnológico puede producirse a una tasa de aceleración superior a la capacidad de las personas y de las empresas para adaptarse a él...

–Puede pasar. La conclusión de las personas que más saben sobre estos temas (por lo general, economistas que estudian el impacto del desarrollo tecnológico sobre el trabajo y las sociedades) es que las nuevas tecnologías generarán un incremento de productividad superior al que cualquier

revolución tecnológica haya creado hasta el momento y que como resultado, se exacerbarán las inequidades. No obstante, existen discrepancias acerca del ritmo del cambio. Algunos dicen que el proceso se dará en forma acelerada en todos los sectores de la economía, y otros, en función del sector que consideremos, aseguran que ofrecerá plazos de tiempo variables que permitirán la adaptación.

Independientemente de quien tenga razón, creo que la solución no pasa por adquirir capacidades específicas. Es decir, no será necesario aprender robótica, sino formarnos para adaptarnos a los cambios y vincularnos con profesionales idóneos.

–Es decir, habrá que entrenarse para adquirir la capacidad necesaria para comprender procesos dinámicos y entender que lo que se sabe hoy, quizás tenga que desaprenderse mañana para adquirir conocimientos nuevos...

–Tal cual. Es el caso de la robótica, por ejemplo, que viene a reemplazar muchas tareas operativas. Es un proceso que no se puede negar ni tampoco detener; hay que tratar de entender el impacto que va a generar para poder anticiparse y empezar ya mismo a generar las capacidades que se necesitarán para reinsertarse en un mundo laboral donde las tareas operativas serán realizadas por robots.

–Es lo que sucede con los tambos robóticos en muchos de los países lecheros que los están implementando...



AKRON GRANMAX

**ELIJA SU COMPAÑIA PARA
ALCANZAR MEJORES RESULTADOS**

GRAN CAPACIDAD 35-30-25-23 Ton

AKRON®
Tecnología ganadora



Nitragin®

SPONSOR OFICIAL
DEL MEJOR RINDE.

En Nitragin acompañamos a todos esos productores que se levantan cada mañana buscando la mejor campaña. Esa que supere a todas las campañas anteriores, porque para ellos sembrar no es un trabajo, es una pasión. Y salen al campo sabiendo que siempre se puede dar más. Con ese mismo espíritu, para todos ellos trabajamos. Por eso decimos con orgullo que somos el **Sponsor Oficial del mejor Rinde.**

Nitragin, Nro 1 en Inoculantes

Más +
para tu
campo.

Nitragin®, N°1 en inoculantes.
nitragin.com.ar / [facebook/nitragin](https://www.facebook.com/nitragin)

Nitragin®

–Los tambos que implementaron sistemas robotizados no se quedaron sin tamberos, porque estos se reconvirtieron; ya no se levantan todos los días a las cinco de la mañana, sino más tarde, para dedicarse a la gestión de datos, a diseñar dietas y realizar planificaciones comerciales. Su trabajo se ha jerarquizado.

–Eso ocurrió en naciones en las cuales los dueños ordeñan sus propios tambos. En otros países esa tecnología implica eliminar empleos no calificados...

–El impacto social del avance tecnológico es otra cuestión crucial que no debemos dejar de evaluar y qué está actualmente en análisis en los principales centros de investigación y organismos de gobierno de muchísimos países del mundo. Algunos, incluso, han llegado a evaluar la aplicación de impuestos para retrasar la innovación tecnológica con el propósito de

ganar tiempo para poder estudiar su impacto social, algo muy difícil de realizar con la creciente competitividad existente en el mundo. Con las tecnologías que vienen en camino, el incremento de la productividad va a ser enorme. Tiendo a creer que su efecto se dará de forma gradual; no obstante, la brecha entre naciones y estratos sociales puede llegar a incrementarse, creando mayor inequidad. Adicionalmente, ante la posibilidad de que la tasa de destrucción de empleos sea superior a la capacidad de regenerar nuevos perfiles laborales, pueden producirse altos niveles de incertidumbre y conflictividad social. En los últimos siglos, el cambio tecnológico vino de la mano de un crecimiento de la clase media y de la capacidad de consumo promedio de la población, pero nadie tiene claro si esa tendencia va a poder repetirse en el futuro. Este aspecto también va a ser tratado en el CREATEch.

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



SCRCTLACA00023a(1)

Elanco™ y Acatak® son marcas registradas o autorizadas por Eli Lilly and Company, sus subsidiarias o afiliadas. Promoción válida hasta el 31 de diciembre 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

**Monitoreador
de cultivos**

Detective de riesgos biológicos

En 2002, mientras integraba el equipo técnico del CREA Henderson-Daireaux, Rita Robledo comenzó a ofrecer el servicio de monitoreo de cultivos.

Era un momento de cambios en la zona, donde se comenzaban a levantar los alambrados para realizar las primeras caracterizaciones de ambientes. Con la llegada de los materiales Baguette, el trigo fue uno de los primeros cultivos que requirieron monitoreos periódicos para el control de enfermedades.

“Progresivamente se fue instalando la necesidad de efectuar un seguimiento periódico, con metodología y registro de la información. Luego, la soja fue ganando superficie y complejidad, y también comenzó a demandar un seguimiento cada vez más profesional de insectos y enfermedades”, relata Rita.

En los últimos años, ante la aparición creciente de especies problemáticas, comenzó a aumentar la demanda de monitoreo de malezas. “De esta manera fuimos creciendo, incorporando profesionales para poder afrontar todos los pedidos, además de realizar ensayos y ofrecer asesoramiento”, comenta.

El trabajo, que inicialmente se hacía en planillas de papel, actualmente se realiza a través de una aplicación digital integrada a una plataforma web que opera en red con otros monitoreadores para detectar alertas tempranas sobre riesgos biológicos que puedan afectar los cultivos.

“El trabajo en red se transformó en un factor clave de nuestra tarea; por eso formamos parte de la Asociación Argentina de Protección Profesional de Cultivos Extensivos (Aappce), en el marco de la cual desarrollamos protocolos de monitoreo y umbrales de acción orientados a eficientizar estrategias de control”, señala Rita.



Rita Robledo.



Leila Filipuzzi.

Bioemprendedor

Valor agregado en origen

Cuando Leila Filipuzzi se recibió de microbióloga, se propuso desarrollarse profesionalmente en Cañada Seca, un pueblo de menos de 700 habitantes del que es oriunda, localizado en el norte de la provincia de Buenos Aires. Junto a su hermano Norberto (agrónomo) y a Yoana Scrivanti (médica veterinaria), montaron en 2016 un laboratorio de análisis agroveterinarios y microbiológicos.

La inundación que afecta la zona desde entonces no permitió generar el volumen de análisis proyectado, por lo que decidieron desarrollar una nueva unidad de negocio. El padre de Leila y Norberto, Eldo Filipuzzi, opera una planta extrusadora de soja para diversificar los ingresos de la empresa agrícola. Y uno de los problemas que tenía era que no sabía qué hacer con la goma o borra de soja, un subproducto que carecía de valor comercial.

“Detectamos que entre las pymes extrusoras de diferentes localidades, existía esta problemática común, por lo cual nos propusimos darle un valor para transformar la goma de soja en lecitina; primero a escala de laboratorio, para luego pasar a una planta piloto y finalmente generarla a nivel industrial”, explica Leila.

Comenzaron a buscar fuentes de financiamiento para llevar adelante la iniciativa y obtuvieron el segundo premio en la categoría “emprendimiento en marcha” del programa Agroemprende 2017, organizado por los ministerios de Agroindustria y de Producción de la Nación, junto con la provincia de Buenos Aires, el cual les permitirá costear parte de los equipos necesarios. Inicialmente, el proyecto contempla usar la goma de soja de la extrusora familiar para ajustar las técnicas de extracción y pureza del producto. Luego, cuando se incorpore equipamiento para comenzar a producir lecitina a escala industrial (la meta es lograr unos 1500 kilos por año), será necesario recibir goma proveniente de otras extrusoras de la región. “La lecitina tiene un mercado potencial importante como aditivo en productos de nutrición animal”, explica Leila. “El objetivo es alcanzar el punto de equilibrio a partir del sexto año”, agrega.

PARA VOS LOS INOCULANTES SON TODOS IGUALES?

PARA TU SOJA NO.

Nitragin Optimize II[®] tiene la exclusiva tecnología LCO que permite una mayor cantidad de nódulos en la raíz principal (+17%) y promueve el crecimiento temprano de las plantas, facilitando la fijación biológica de nitrógeno y aportando un 10% más de rendimiento (*).

(*). Resultados avalados a lo largo de 15 campañas, en 131 sitios del núcleo sojero de Argentina.

ELEGÍ NITRAGIN, EL N°1 DE LOS INOCULANTES.

Más +
para tu
campo.

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

Nitragin
Optimize II[®]



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%

FINANCIACIÓN PARA CARTERA DE CONSUMO A TASA FIJA EN PESOS A TRAVÉS DE S...
TOTAL, LO QUE OCURRA PRIMERO. TASA NOMINAL ANUAL (TNA): 0,00% TASA EFEC...
MESES. MONTO MÍNIMO DE FINANCIACION: \$10.000, MONTO MÁXIMO: \$220.000. C...
CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR EL DEPARTAMENTO DE CRÉDIT...
CONTADOS DESDE LA FECHA DE LIQUIDACIÓN DEL PRÉSTAMO A LA FECHA DE VE...
REPÚBLICA ARGENTINA CUYOS ACCIONISTAS LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA IN...
"A" 6173 DEL BCRA Y A LA RESOLUCIÓN 51 E/2017 DE LA SECRETARÍA DE COMER...
INGRESANDO EN WWW.VW.COM.AR. ASIMISMO, PARA CONSULTAR EJEMPLOS DE C...



TASA
0% en 18 cuotas.



Volkswagen

SISTEMA DE AMORTIZACIÓN FRANCÉS. OFERTA VÁLIDA PARA LAS OPERACIONES INGRESADAS ENTRE EL 01/09/2017 AL 30/09/2017 INCLUSIVE O HASTA AGOTAR STOCK DE 250 UNIDADES EN TATIVA ANUAL (TEA): 0,00%,(CFTEA) SIN IVA: 0,00%; CFTEA CON IVA: 0,00%, EL CFTEA INCLUYE CAPITAL E INTERESES, NO INCLUYE SEGURO DEL AUTO. PLAZO ÚNICO DE FINANCIACIÓN DE 18 GASTOS DE CANCELACIÓN TOTAL: 5%+IVA SOLO EN CASO QUE NO HAYAN TRANSCURRIDO 180 DÍAS DESDE EL OTORGAMIENTO O EL 25% DEL PLAZO, EL MAYOR. OTORGAMIENTO SUJETO AL O DE VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES COMPAÑÍA FINANCIERA S.A. Y DEMÁS CONDICIONES DE VINCULACIÓN. EL VALOR DE LA PRIMERA CUOTA PODRÁ VARIAR EN CASO DE QUE LOS DÍAS ENCIMIENTO DE DICHA CUOTA SUPEREN LOS 30 DÍAS. VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES COMPAÑÍA FINANCIERA S.A. ES UNA SOCIEDAD ANÓNIMA CONSTITUIDA BAJO LAS LEYES DE LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRIPTAS DE ACUERDO A LA LEY 19.550. Y 25.738. AVENIDA MAIPU 267 PISO 11, CABA, CUIT N° 30-68241957-8. EN CUMPLIMIENTO CON LA COMUNICACIÓN CIO DE LA NACIÓN, INFORMAMOS QUE EL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO VIGENTE POR MODELO Y VERSIÓN ES ESTABLECIDO POR VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. Y PODRÁ SER CONSULTADO OSTOS DE FINANCIACIÓN DISPONE DE UN SIMLADOR ON LINE INGRESANDO EN WWW.VWFS.COM.AR, SECCIÓN COTIZADOR.

Gestorador de agrodatos

El valor de la información

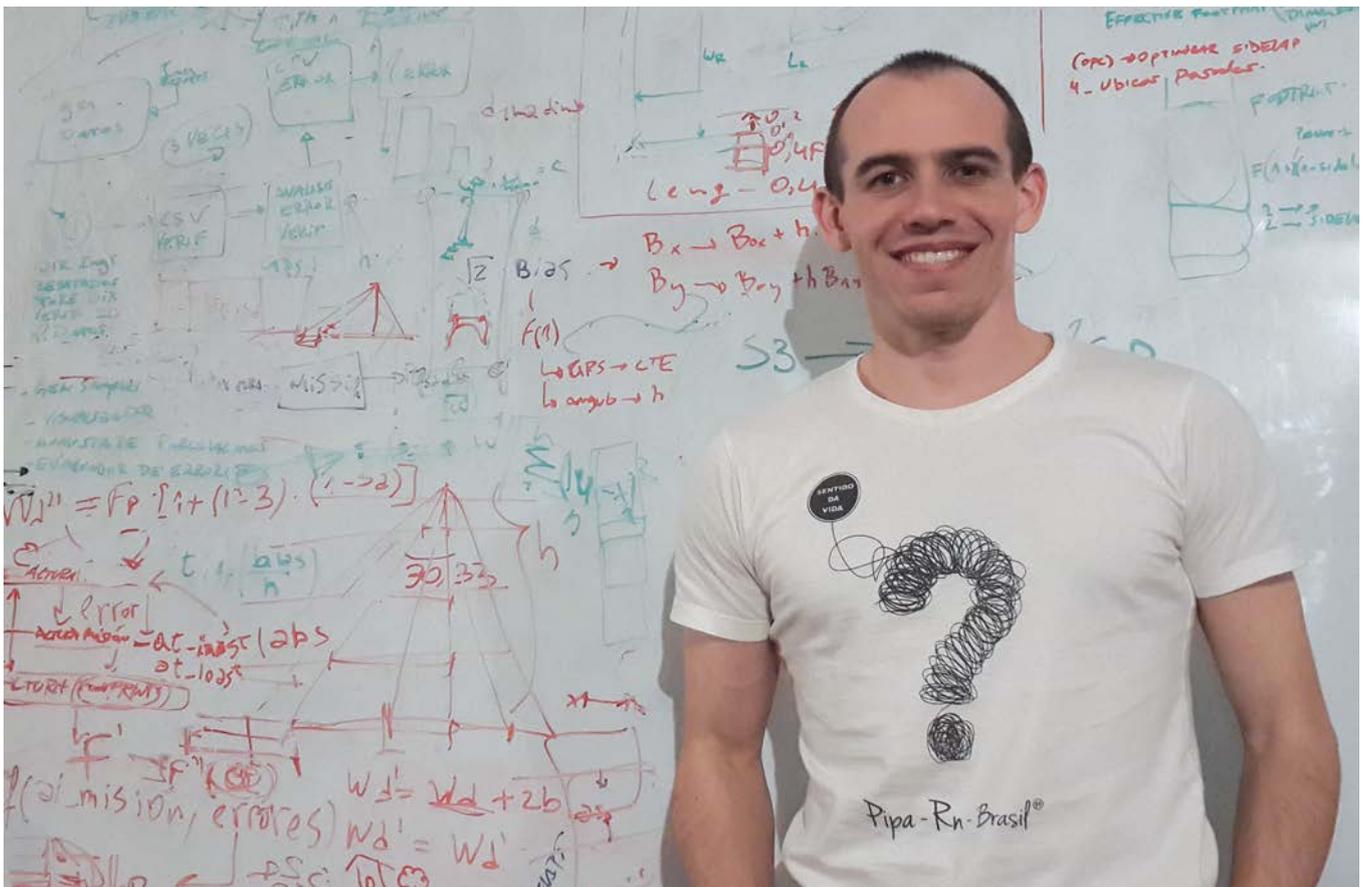
A Federico Nanni le falta poco para terminar la carrera de bioingeniería en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), la cual está orientada al desarrollo de aplicaciones en los ámbitos de salud y farmacológicos. Pero este año comenzó a trabajar en Eiwa, una empresa dedicada a recolectar y procesar datos agronómicos de interés para desarrolladores y multiplicadores de semillas.

“A pesar de no recibir formación agronómica en la carrera, fui aprendiendo del tema en la empresa, porque las herramientas de la bioingeniería también pueden aplicarse en el ámbito agrícola”, comenta Federico.

La empresa utiliza drones para relevar grandes extensiones agrícolas en busca de datos que luego, por medio de aplicaciones de diseño propio, generan información relativa a cobertura, vigor, conteo y distribución de plantas, entre otras variables.

“En los últimos meses me dediqué a desarrollar algoritmos que permiten leer imágenes para determinar, con una precisión importante, la cantidad de plantas de maíz presentes en grandes extensiones”, explica Federico.

“Si bien, cuando empecé la carrera lo hice pensando en trabajar en alguna compañía relacionada con la medicina, descubrí que en el área agropecuaria existe una gran oportunidad para desarrollar aplicaciones orientadas a la generación de valor”, añade.



Federico Nanni.

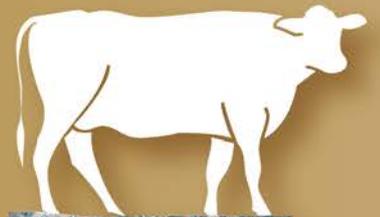
Acceda al
Manual
de Control de
Moscas
a través de
nuestra página
web

AMBIFLUD BENZURON FG BOVINOS

LARVICIDA

MOSQUICIDA DE USO ORAL EN BOVINOS

La Innovación en el Control
Integrado de Insectos en
Sistemas Intensivos de
Producción Bovina



PRODUCTOS
SEGUROS PARA
ALIMENTOS SEGUROS

WWW.VETANCO.COM



Operador de drones

Volando alto

Al regresar a la Argentina luego de realizar una maestría en EE. UU., el agrónomo Nicolás Bergmann comenzó a trabajar en el área de investigación de la filial local de una compañía semillera internacional.

La empresa agropecuaria familiar –gerenciada por su padre y su hermano– tenía planes de abrir un área dedicada a la generación de valor a partir de innovaciones tecnológicas. La primera opción fue ofrecerle el trabajo a Nicolás, quien aceptó con gusto la propuesta. Por entonces –mediados de 2014– recién comenzaba a hablarse de la posibilidad de usar drones en el agro.

Viajaron a un congreso agrotecnológico en EE. UU., donde tomaron contacto con una empresa (PrecisionHawk) dedicada a la generación de soluciones integrales para el sector agropecuario a partir de imágenes de alta resolución tomadas con drones. Tras esa visita, cerraron un acuerdo para ser los representantes exclusivos de los servicios y productos brindados por la empresa estadounidense en la Argentina.

Nicolás aprendió entonces a usar drones de ala fija y multirrotores (“aviones” y “helicópteros”), para luego comenzar a viajar por el país y visitar plantaciones de caña de azúcar, cítricos, arándanos, forestación, viñedos, semilleros (fenotipo de precisión) y tabaco –entre otras producciones–, de manera tal de realizar un estudio de mercado sobre el potencial del negocio de análisis

automatizados de datos aéreos obtenidos con drones.

“Comenzamos a desarrollar soluciones (algoritmos) a medida para las necesidades de diferentes clientes, que luego se extendieron a otros sectores, como la minería e hidrocarburos”, explica Nicolás.

El volumen de trabajo comenzó a crecer de tal manera que debió contratar a una persona (Fernando Romagnoli) para que recibiera capacitación y realizara la operación de los drones. En la actualidad, son dos los encargados de esa área (además de contar con colaboradores puntuales). También se sumó al equipo un desarrollador de algoritmos (Alfredo Campos), con el propósito de generar soluciones automáticas, repetibles y escalables para distintas industrias. Ambas áreas interactúan diariamente con el equipo de PrecisionHawk de EE. UU. buscando potenciar experiencias, conocimientos y soluciones.

“Además de los servicios a medida, estamos desarrollando dos aplicaciones de uso masivo para los productores”, indica Nicolás. “Una, en el marco de un convenio con el INTA, para ofrecer prescripciones de refertilización en maíz y trigo; la otra para realizar mapas de prescripciones de malezas orientados a brindar la información necesaria para realizar controles selectivos”, añade.



Nicolás Bergmann.

INYECTALE VALOR A TU GANADO.

Alliance Reproductiva
está diseñada para lograr
una efectiva protección
contra los principales
agentes que en bovinos
ocasionan pérdidas
reproductivas.



Comprando 1.500 dosis
te entregamos 1 jeringa
de última tecnología
sin cargo.

Alliance®

*Alliance es marca registrada por Merial.
Merial es ahora parte de Boehringer Ingelheim.



Mercedes Vasallo (izq.) y Magdalena Fernández.

Interpretador de imágenes satelitales

Una ayuda proveniente del cielo

Cuando el hijo de Magdalena Fernández –por entonces de siete años de edad– debió contar, en el marco de un trabajo práctico, cuál era la ocupación laboral de su madre, explicó que se trataba de ver en una computadora cuánto pasto comían las vacas. Todos sus compañeros entendieron.

Precisamente Magdalena, junto a Mercedes Vassallo, se dedica a gestionar la plataforma de *Seguimiento Forrajero* de CREA, la cual está basada en el uso de índices espectrales que se obtienen de imágenes satelitales.

En el año 2004, se generaron los primeros informes de productividad forrajera realizados en forma conjunta entre CREA y el Laboratorio de Análisis Regional y Teledetección (LART) que funciona en la Fauba. En 2008, el emprendimiento se concretó en un convenio que le dio un marco formal al trabajo de ambas instituciones.

Magdalena comenzó a trabajar en la plataforma poco tiempo después de recibirse de agrónoma (para lo cual se capacitó en CREA en el uso de herramientas GIS para la delimitación de ambientes y prescripciones). Mercedes, en cambio, *arrancó* antes de recibirse. “Yo quería hacer una tesis sobre producción forrajera, y uno de los profesores que me recomendaron como tutor estaba trabajando con imágenes satelitales; era toda una novedad, porque si bien actualmente existe la materia de Teledetección en la Fauba, en aquel momento no había nada parecido”, recuerda Mercedes.

El tema de su tesis fue el impacto en el ciclo del carbono –medido a través de imágenes satelitales, en áreas de la Mesopotamia– del reemplazo de pastizales por forestaciones comerciales. Para poder concretar la tesis, comenzó a capacitarse en el LART, donde posteriormente siguió trabajando como pasante (posición en la cual tuvo el privilegio de formar parte de la *cocina* del convenio entre CREA y el LART).

“Con la información brindada por *Seguimiento Forrajero*, los productores están en condiciones de estimar la carga animal que podrían sostener los diferentes lotes en distintos momentos del año. Y eso les permite anticiparse y diseñar estrategias de manejo en caso de que ocurra un exceso o un déficit de forraje”, señala Mercedes. Actualmente, la plataforma efectúa el seguimiento constante de una superficie de 320.000 hectáreas ganaderas distribuidas en diferentes zonas de la Argentina, de Uruguay y de Paraguay.

**Consultor en
gestión ambiental**

Un nuevo requisito que llegó para quedarse

Diego Álvarez comenzó a trabajar en la Fauba cuando estaba terminando de cursar el segundo año de agronomía. La primera actividad que realizó fue el monitoreo de insectos y enfermedades en soja: primero como recorridor de campo, luego como encargado de zona y finalmente en 2006 quedó a cargo de un equipo de monitoreo de plagas. Ese mismo año se recibió.

En 2009 se incorporó a la cátedra de Zoología de la Facultad de Agronomía de la UBA (Fauba) y al año siguiente comenzó a ejercer la docencia en la Escuela para Graduados Alberto Soriano (dependiente de la Fauba). “En esa etapa estuve focalizado en estudiar las metodologías de toma de datos en el campo, porque la precisión de la información es la clave a partir de la cual se puede construir un diseño agronómico efectivo”, recuerda Diego.

En los años siguientes siguió especializándose en la elaboración y gestión de plataformas destinadas a procesar grandes volúmenes de agrodatos, aunque nunca dejó de trabajar en el campo, para mantener una interacción constante entre las necesidades empresarias y las académicas.

A partir de 2015, la visión sistémica de Diego se amplió de manera exponencial al pasar a formar parte del equipo que validó el sistema Ripest, desarrollado por investigadores de la Fauba para estimar el riesgo toxicológico y el impacto ambiental de las dosis de herbicidas, insecticidas o fungicidas que se aplican a los cultivos.

El siguiente paso en su evolución profesional fue fundar una empresa (Lares), junto a otros socios, para ofrecer una plataforma digital que concentrara y procesara rápidamente datos agronómicos que permitieran evaluar diferentes alternativas de prescripciones. Este es uno de los factores clave para diseñar sistemas productivos eficientes con bajo impacto ambiental.

“Estoy convencido de que es posible realizar una producción de cultivos rentable y sostenible. Para lograr eso, que parecía una utopía hace unos años atrás, es necesario armar un equipo de trabajo donde cada uno entienda que es un eslabón más dentro de una cadena: el recorridor de campo, el encargado de la maquinaria, el proveedor de insumos y el responsable técnico deben trabajar en forma conjunta”, explica Diego.

“Siento un profundo amor por todo lo vinculado a la vida de campo, sus actividades y las tareas rurales. Por lo tanto, me da mucha pena cuando se producen situaciones o hechos que podrían haber sido evitados”, añade.  CREA



Diego Álvarez.



Matías Beltramino.

Animarse a crecer

La experiencia de un empresario del CREA Tambero Villa María

Matías Beltramino, integrante del CREA Tambo Villa María, se hizo cargo de la empresa al retirarse su abuelo. Su padre, si bien es médico veterinario, jamás ejerció la dirección del establecimiento. Desarrolló una carrera como consultor independiente, entre cuyos clientes, obviamente, estaba el establecimiento familiar.

Tras recibirse de contador, Matías comenzó a trabajar en el área de finanzas de una compañía de telecomunicaciones en la ciudad de Córdoba. Hasta que llegó la oportunidad de tomar las riendas de un tambo con 60 vacas y otro campo con un sistema de invernada de compra dedicado a la producción de novillos pesados.

En pleno auge agrícola –a mediados de la década pasada–, Matías venía solicitándole a su abuelo que comenzara a incursionar en la producción de granos, dado que la zona en la que están –próxima a la ciudad cordobesa de Villa María– tiene potencial para generar altos rindes.

Cuando aterrizó en la empresa familiar tenía 26 años. “Desde el primer momento, mi padre confió en mí para esa tarea”, recuerda Matías, quien lo primero que hizo al llegar fue vender los novillos para comenzar a desarrollar sistemas agrícolas. También intensificó la producción lechera, brindando silo a las vacas durante todo el año para estabilizar las producciones, además de incrementar el rodeo de Holando.

Pero el hecho de haber asumido la responsabilidad *de golpe*, sin quemar etapas de preparación –tal como se recomienda en casos de empresas familiares–, comenzó a afectar a Matías. Había heredado de su abuelo la cultura de que “para que las cosas funcionen”, el productor debía estar siempre en el campo, ocupándose de la mayor parte de las tareas operativas posibles. Ese mandato, que quizás fue muy útil en otra época, estaba ahora *ahogándolo* lentamente. Si bien tenía planes para hacer crecer la empresa, no le alcanzaban las horas del día para concretar todo lo que tenía entre manos. Se estaba quedando sin tiempo para pensar. Y sin vida familiar.

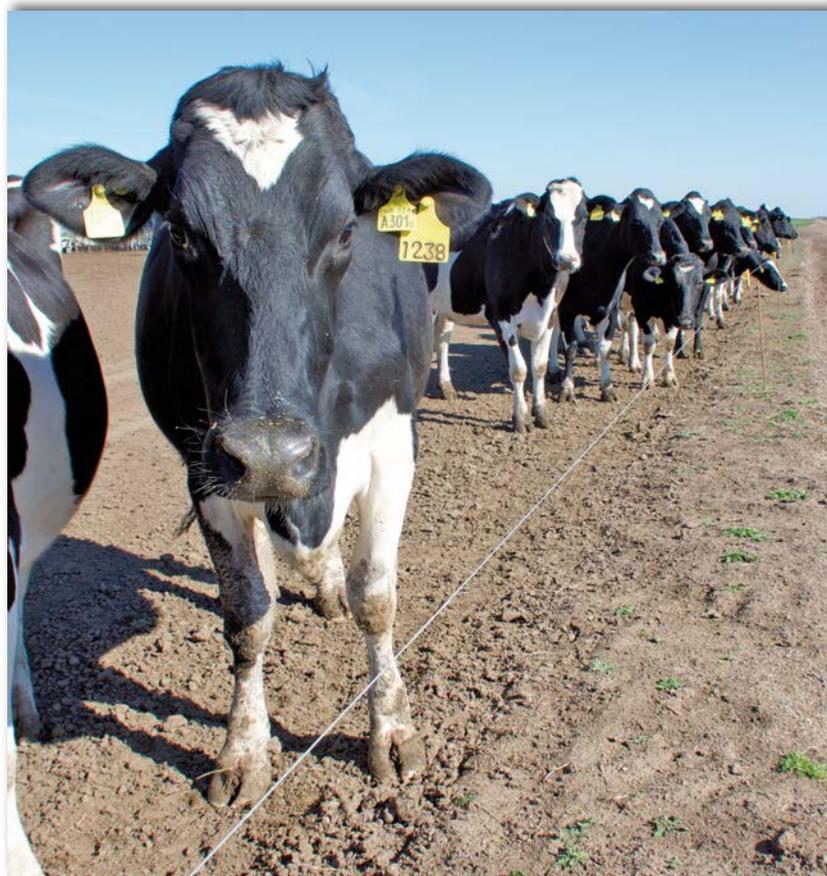
Matías creyó entonces que la mejor manera de solucionar el problema era liquidar el tambo, montar un pequeño *feed lot* para mantener un buen flujo de fondos y dedicar la mayor parte de los recursos a la producción agrícola. Su padre, inicialmente, no estuvo de acuerdo. Pero luego de varios meses de charla, finalmente aceptó la propuesta, al considerar que no debía entorpecer la decisión de

quien ahora estaba al mando de la empresa. Sus dos hermanos y su madre también lo apoyaron.

“El rodeo, de muy buena genética, se vendió en su totalidad a un vecino de la zona. Nos quedamos con unas 80 vaquillonas que parirían a fin de año con el propósito de venderlas”, apunta Matías.

Con el tiempo, descubrió que los números del *feed lot* eran más *flojos* de los que había tenido en su momento la actividad lechera; además, exigía mucha dedicación. Al realizar –ahora con más tiempo– la planificación financiera, se dio cuenta de que la agricultura no iba a resultar suficiente para cubrir los ingresos de la familia.

Apenas tres meses después de haber cerrado el tambo, Matías le dijo a su padre que estaba arrepentido de haberlo hecho. La respuesta que obtuvo lo tranquilizó: *No te preocupes; te voy a ayudar a armarlo nuevamente*. Y juntos comenzaron a reconstruirlo.



Beltramino: “Antes, las dietas eran teóricas, pero desde que implementamos las ensenadas, podemos medir exactamente cuánto consume cada rodeo”.

La tierra sabe. Escuchala.

Puedo dar más
y mejor maíz

eNeTOTAL
Nitrógeno seguro

Alta eficiencia de uso de N

- La dosis completa de N en un solo momento.
- **Aumento de Rendimiento:** en condiciones de alta temperatura y humedad se observaron respuestas de 500 a más de 1000 kg/ha en maíz.
- **Es un producto confiable.** 9 años de ensayos en todo el país, el 71% con tendencia positiva.
- **Es práctico:** Fácil de mezclar con otros fertilizantes sólidos.


PROFERTIL

Vida para nuestra tierra

www.profertilnutrientes.com.ar  Profertil Nutrientes  @ProfertilNutri

Matías inició un tratamiento psicológico para deshacerse del mandato cultural heredado de su abuelo y adquirir así la confianza necesaria para empezar a delegar tareas, aprender a escuchar y a trabajar en red.

Afortunadamente, logró que regresaran los tamberos que se habían ido al liquidar el rodeo lechero. Un cambio favorable en la relación de precios de los novillos los ayudó a disponer del capital necesario para volver a adquirir genética Holando. Con el tiempo, el tambo heredado les quedó chico, así que construyeron otro desde cero, para lo cual tomaron un crédito a una tasa subsidiada (algo que el abuelo jamás habría recomendado hacer).

A su vez, Luis –el padre de Matías–, luego de trabajar durante décadas como asesor, tuvo la oportunidad de diseñar el tambo de sus *sueños*, el cual fue montado en un campo familiar localizado a pocos kilómetros del pueblo de Etruria. Al estar prácticamente pegado a la ruta, no tiene problemas de acceso luego de los temporales. En la actualidad, cuentan con unas 330 vacas en ordeño, con planes para alcanzar un rodeo total de 450.

Iniciativa

El año pasado, el tambo arrojaba pérdidas por los bajos precios de la leche. Matías se asoció entonces con otro tambero del CREA Villa María para comenzar a comercializarla juntos. “Dejamos de ser *entregadores* para convertirnos en comercializadores”, explica. Mientras buscaban nuevas oportunidades, se contactaron con los responsables de una pequeña fábrica quesera de una cooperativa, localizada en Arroyo Algodón, quienes les propusieron recibir leche para elaborar queso cremoso, comercializarlo y liquidar su parte luego de la concreción del negocio. Aceptaron, y tuvieron que esperar un tiempo para recibir el pago; pero obtuvieron, a cambio, una diferencia interesante.

“En el mes de agosto, la venta de quesos comenzó a frenarse. Nos dijeron que no podían comercializar más nuestros quesos porque la cámara estaba colmada. De modo que si queríamos seguir derivando parte de la leche a la elaboración de quesos, teníamos que empezar a venderlos nosotros mismos”, relata Matías.

Su socio prefirió esperar. Pero Matías se entusiasmó, aunque desde el vamos se propuso ir de a poco. La primera partida de quesos propios pro-



POTENCIAMOS EL TRABAJO DE LOS PRODUCTORES DE ALIMENTOS.

Creemos en la producción de alimentos como un factor clave del desarrollo de nuestro país. Por eso ofrecemos productos, servicios y beneficios para acompañar cada etapa del ciclo productivo.

- Oficiales en sucursales exclusivos para el sector.
- Servicios y créditos específicos para cada ciclo productivo.
- Visa ICBC Campo, ahorros y cuotas sin interés.
- Convenios de financiación a tasa fija y en pesos.

El futuro nos inspira



Matías Beltramino y su padre, Luis (segundo desde la derecha), junto al equipo de trabajo. Ambos ponen especial esfuerzo en garantizar la seguridad y facilidad operativa de las tareas que se llevan adelante en el establecimiento, aspectos que consideran esenciales para fortalecer la motivación del equipo de trabajo.

Gestión Agro y Ganadería

Nuestro software para su administración agropecuaria

Software Líder para el Campo y su Industria.

Seguimos acompañando
a los **CREA REGIONALES**

Próxima visita Santa Rosa

VISITENOS EN



**EXPO
BRA
NOA 2017**

BRAHMAN - BRANGUS - BRAFORD

DEL 13 AL 15
DE SEPTIEMBRE

LA BANDA, SGO. DEL ESTERO



Physis®

www.physis.com.ar

ducida a fasón la comercializó entre familiares y amigos con el propósito de evaluar la aceptación del producto. Muy pronto, el boca a boca comenzó a traer más clientes y en un momento fueron tantos que debieron alquilar un pequeño local en Etruria. El siguiente paso fue comprar un camión con cámara de frío para empezar a distribuir quesos en los diferentes pueblos de la región.

“La producción de quesos representa el equivalente a dos o tres días de la producción semanal del tambo; el resto se sigue vendiendo a otras industrias lácteas”, explica Matías. “Al avanzar en el circuito comercial, uno descubre que no es una tarea fácil, que tiene sus costos y complicaciones, con márgenes que no son elevados”, añade.

Además de los quesos, que se comercializan con la marca de la fábrica de Arroyo Algodón (Charles Gide), distribuyen leche larga vida y yogures de La Lácteo (empresa a la que le venden leche) y fiambres (Reggio) elaborados por una empresa CREA que también decidió avanzar hacia la industrialización y comercialización del producto.

Recientemente adquirieron un terreno sobre la Ruta Provincial 4 –que une las ciudades de Labou-

laye con Villa María– con el objetivo de construir un local más grande en una zona mejor ubicada para atraer clientes. Además, contrataron a una consultora para realizar el desarrollo de marca de su propia línea de quesos (Riquetto). Son tantos los procesos en los cuales intervienen, que para ordenarse, compraron un sistema de gestión y contrataron a un contador para dirigirlo.

“Pertener a CREA, ver cómo otros pueden y hacen, me ayudó a *abrir la cabeza* y fue una gran motivación para iniciar el emprendimiento que estamos llevando adelante”, destaca Matías.

Tambo

“Antes, las dietas eran teóricas, pero desde que implementamos las ensenadas, podemos medir exactamente cuánto consume cada rodeo”, comenta Luis Beltramino.

Empezaron con dos rodeos: punta y cola. Pero luego comenzaron a instrumentar otros con el propósito de eficientizar las dietas en función del estado y la aptitud genética de cada animal. En la actualidad, cuentan con cinco rodeos para vacas de tambo (punta 1, punta 2, vaquillonas, frescas y cola) y una ensenada de enfermería (para tratar vacas con mastitis por medio del servicio de un consultor veterinario que se ocupa específicamente de esa tarea). Las vacas de parto se colocan en ensenadas diferenciadas (una a los 60 y otra a los 30 días antes del parto) con dietas a base de silo de maíz y rollo de paja (a razón de 13 kg de MS/cabeza/día).



El diseño está realizado de manera tal que todo quede a la vista, para que el trabajo resulte más fácil y operativo, sin pérdidas innecesarias de tiempo.

“Tener tantos rodeos permite que en la sala de ordeño haya una cantidad de animales más *manejeable*, además de alivianar tareas para el personal y eficientizar el uso del alimento sin que haya desperdicio”, señala Luis.

Cuadro 1. Dietas diseñadas para los diferentes rodeos de vacas en ordeño. En kilos “tal cual” y kilos de materia seca por vaca y por día

Rodeo	Punta 1		Punta 2		Vaquillonas		Frescas		Cola		Enfermería	
	KG TC	KG MS										
Silo de maíz	29,80	10,73	24,00	8,64	23,09	8,31	18,15	6,53	13,50	4,86	25,65	9,23
Rollo de alfalfa	6,96	5,91	6,00	5,10	5,32	4,52	7,15	6,08	6,00	5,10	6,00	5,10
Silo de alfalfa	16,19	5,67	16,60	5,81	14,36	5,03	4,84	1,69	11,30	3,96	14,00	4,90
Semilla de algodón	2,00	1,74	1,15	1,00	1,00	0,87	1,10	0,96	0,00	0,00	2,00	1,74
Expeller de soja	3,00	2,82	2,00	1,88	2,50	2,35	3,47	3,26	1,00	0,94	3,00	2,82
Maíz molido	4,40	3,84	2,20	1,91	3,00	2,61	4,10	3,57	1,00	0,87	3,80	3,31
Sales 1359L	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,20	0,20	0,30	0,30
Total	62,65	31,01	52,25	24,64	49,57	23,99	39,11	22,39	33,00	15,93	54,75	27,40



TODO LO QUE QUERÉS SABER DEL CAMPO
 ENCONTRALO EN MITREVELCAMPO.COM.AR
 ADEMÁS, TODOS LOS DOMINGOS DE 7 A 9HS.
 MITRE Y EL CAMPO, CON CARLOS LENCINA Y MARTÍN MELO.

El alimento se elabora en el campo con la mayor parte de recursos propios. Los equipos para distribuir la comida son modernos (factor necesario para brindar comodidad a los trabajadores), así como también las casas de los tamberos que residen en el establecimiento.

“Una de las ventajas de usar ensenadas es que desde que las vacas no van más a lotes con alfalfa, este recurso dura más tiempo; de hecho tenemos alfalfas de cuatro años que da lástima quemarlas por el buen estado que presentan para la antigüedad que tienen”, señala Luis. El silo y el rollo de alfalfa son uno de los componentes clave de la dieta (ver cuadro 1).

Todas las mañanas, Matías les alcanza una planilla a los encargados de distribuir la comida con el detalle de los kilos repartidos a cada rodeo (el “punta 1” recibe cuatro pasadas diarias, mientras que los menos *exigentes* tienen al menos dos).

“El diseño está realizado de manera tal que todo quede a la vista, para que el trabajo resulte más fácil y operativo, sin pérdidas innecesarias de tiempo; ubicamos las vacas en zonas cercanas al lugar de ordeño”, explica Luis.

El ejercicio 2016/17 cerró con 315 vacas en ordeño (373 totales) sobre 165 hectáreas, con una producción promedio de 27,9 litros VO/día y de 19.450 litros/ha/año. Emplean inseminación artificial con semen sexado en todo el rodeo. Cuentan, en promedio, con una tasa de detección de celo de 59,3% y una tasa de preñez del 32,2%, con un intervalo parto-primer servicio de 82 días.

“Es impresionante la cantidad de hembras que tenemos desde que comenzamos a usar, dos años atrás, el semen sexado. La meta es llegar a las 450 vacas, para luego, una vez cumplido ese objetivo, vender las vaquillonas restantes e iniciar así una nueva unidad de negocio”, explica Matías.



Innovation
that excites

NISSAN FRONTIER SE y XE

LISTAS PARA TRABAJAR.



FRONTIER SE 4x2 y XE 4x4 conservan la potencia del MOTOR 2.3 Lt. de 190 CV y el CONFORT en el andar gracias a la SUSPENSIÓN TRASERA MULTILINK con eje rígido. Fuertes. Confortables. Listas para trabajar con vos.

Consultá por el **DESCUENTO EXCLUSIVO** para miembros **CREA** en tu Agente Nissan más cercano o en ventas.especiales@nissan.com.ar

SEGUINOS EN    

0810.222.6477

nissan.com.ar



Criadores más optimistas

Resultados del último relevamiento de la Encuesta SEA

Según datos relevados en la última encuesta SEA realizada en julio pasado, un 67% de los criadores que pertenecen al Movimiento CREA planea aumentar la retención de vientres para incrementar el rodeo.



Si bien se trata de una cifra inferior al 80% registrado un año atrás, es superior al 55% manifestado en la encuesta realizada en marzo de 2017. La gran mayoría de los que aseguraron que aumentarían el nivel de retención (88%) señaló que lo harían porque tienen expectativas favorables sobre el negocio ganadero.

Un 67% de los criadores planea aumentar la retención de vientres para incrementar el rodeo, decisión que obedece en gran medida a las expectativas favorables respecto del negocio ganadero.

Por el momento, el mercado viene convalidando esa percepción con un incremento progresivo de los valores de la hacienda destinada a invernada.

El precio promedio de los terneros comercializados en el remate del Rosgan en agosto pasado fue de 41,9 \$/kg (18,5% más que un año atrás), mientras que el valor medio de las terneras se ubicó en 39,7 \$/kg (+17,7%).

El 6% de los criadores encuestados expresó que incrementaría la retención de vientres en más de un 21% con respecto al ejercicio anterior, mientras que otro 12% y 21% aseguraron que lo harían en rangos de 11-20% y 6-10%, respectivamente.

En términos regionales, las mayores intenciones de retención de vientres respecto de la campaña pasada se registran en el NOA (+8,8%), en la región Semiárida (+7,2%) y en Mar y Sierras (+7,1%); mientras que los menores valores corresponden a Córdoba Norte (+0,4%), Norte de Santa Fe (+2,2%), Centro (+3,2%) y Litoral Norte (+3,3%) (ver gráfico 1).

Las empresas de invernada que realizan encierres temporarios manifestaron mayoritariamente que planean incrementar la cantidad de animales recriados y terminados, respecto del ejercicio anterior. Sin embargo, los empresarios que tienen encierres permanentes (*feed lots*) con capacidad de hasta 500 cabezas dijeron que reducirán la cantidad de bovinos recriados; esa misma situación, en lo que respecta a animales en terminación, se manifestó en corrales de hasta 250 animales. Los grandes *feed lots* (+500 cabezas), en cambio, aseguraron que incrementarán la cantidad de animales tanto recriados como en terminación.

Por otra parte, un 29% del total de encuestados señaló que en el ciclo 2017/18 planea pasar parte del área agrícola a la actividad ganadera. En las zonas Santa Fe Centro y Sur de Santa Fe, un

50% y un 49% de los consultados dijo que efectuará esa redistribución de área, mientras que en Litoral Sur y Oeste esa proporción fue del 42% (gráfico 2).

El porcentaje de preñez obtenido en la palpación 2017 por las empresas ganaderas CREA consultadas fue en promedio del 88%, con máximos del 93% en Mar y

Gráfico 1. Retención en cría. Próximo ejercicio *versus* actual

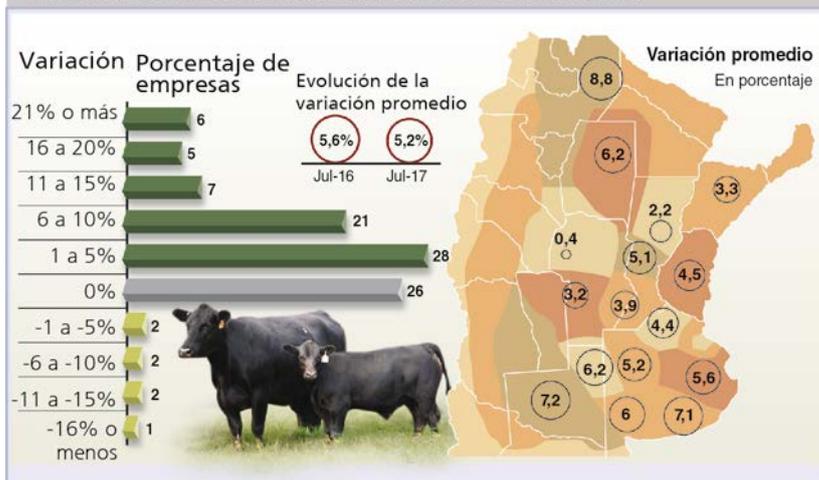
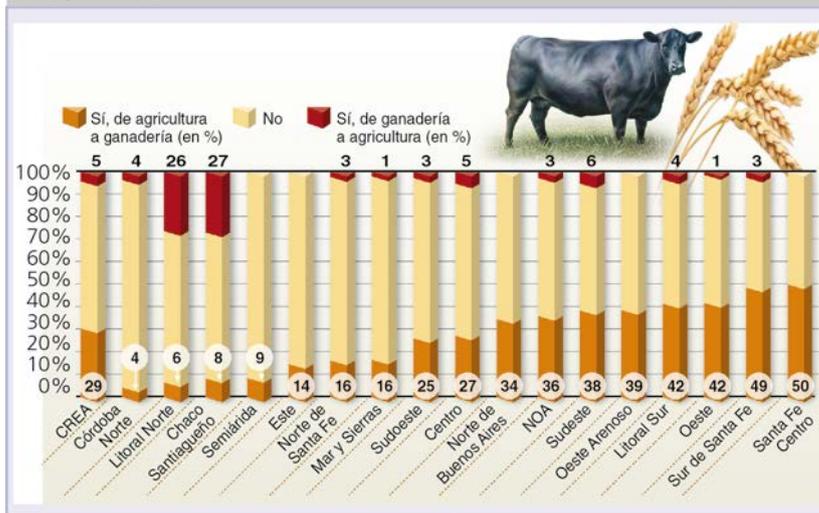


Gráfico 2. Redistribución de superficie 2017/18. Variación *versus* campaña anterior



Sierras, 92% en Oeste Arenoso y 91% en Oeste, Sudoeste, Centro y Sur de Santa Fe. Todas las regiones registraron incrementos interanuales en el porcentaje de preñez, con excepción de la zona Litoral Norte, la cual –complicada por excesos hídricos– obtuvo un promedio de 78%, seguida inmediatamente por la zona Norte de Santa Fe, con un 79% (superior, de todas maneras, al indicador obtenido en 2016, que también fue bajo por problemas climáticos).

El porcentaje de destete promedio de todas las regiones CREA se ubicó este año en 82%, con los máximos valores regionales en Sur de Santa Fe, Oeste Arenoso (ambos con 87%), Centro, Norte de Buenos Aires, Mar y Sierras y Sudoeste (todas con el 86%). Los mínimos se registraron en Norte de Santa Fe (67%), Litoral Norte y NOA (72%).

El 68% de las empresas ganaderas encuestadas manifestó tener pérdidas preñez-destete inferiores al 10% (un 12% de los encuestados aseguró que ese indicador es inferior al 3%). Las regiones que registraron las menores mermas son Sudoeste (6,4%), Centro, Sur de Santa Fe (ambas con 6,6%) y Mar y Sierras (6,7%); mientras que los mayores valores correspondieron a Córdoba Norte (11,9%), NOA (11,1%), Norte de Santa Fe (11%) y Litoral Norte (10%).

Lechería

Un 64% de los tamberos CREA consultados dijo que tenía planes de incrementar el rodeo lechero en el tercer trimestre de 2017 respecto del mismo período de 2016. La mayor parte de ese incremento se concretaría con rodeo propio.

Un 29% de los empresarios lecheros aseguró que en julio pasado tenía un nivel de reservas de forrajes conservados inferior al proyectado para esa época del año, debido principalmente a los bajos rindes de cultivos para silo; al mayor consumo de silo, dada la escasez de forraje pastoreable; o debido a los anegamientos.

Pero los excesos hídricos, que en algunas zonas generaron problemas, en otras favorecieron los planteos lecheros, dado que un 22% de los tamberos encuestados señaló que en julio contaban con mayores reservas de forraje que las inicialmente programadas. El nivel de pasto en la dietas lecheras, en promedio, aumentó en un 42% de las empresas tamberas consultadas en el último año, mientras que un 27% de los encuestados señaló, además, que incrementó el uso de concentrados respecto de 2016.

En el último trimestre del ciclo 2016/17, la deuda de corto plazo de las empresas tamberas CREA encuestadas promediaba 39 días de facturación, una cifra tres días inferior a la media de los últimos tres años. El 16% de los empresarios tamberos encuestados manifestó que necesitará refinanciar deuda contraída en el ejercicio 2016/17; ese porcentaje es del 26% en el caso de los tambos de la zona Santa Fe Centro (los cuales, en su mayor parte, registraron una situación de desastre climático el año pasado).

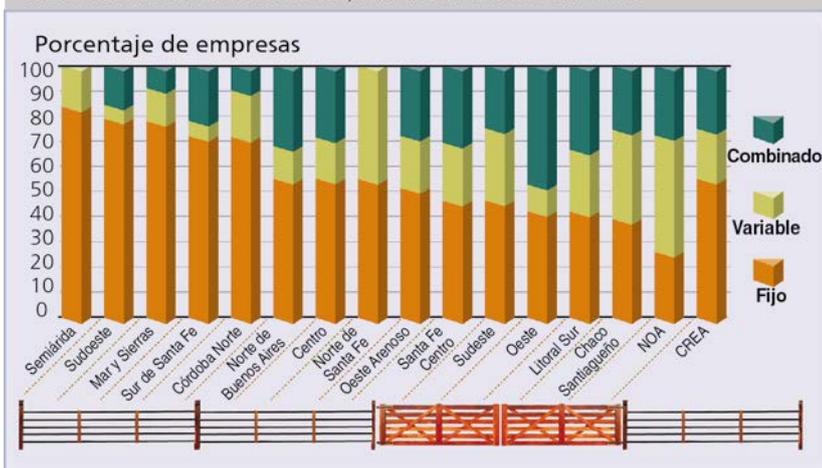
Agricultura

En julio pasado, uno de cada tres empresarios agrícolas encuestados poseía saldos de libre disponibilidad de IVA acumulados por un monto promedio de 228 \$/ha, mientras que un año atrás esa proporción superaba el 40%, con un promedio de 243 \$/ha.

Sin embargo, los saldos técnicos de IVA se incrementaron. Un 42% de la muestra manifestó tener tales saldos en julio pasado por un valor promedio de 336 \$/ha *versus* 267 \$/ha en el mismo mes de 2016 (considerando la inflación del período, el valor se habría mantenido constante en términos reales).

Recordemos que el saldo de libre disponibilidad es producto de retenciones de IVA registradas en compras (puede emplearse, en caso de resultar a favor, para pagar impuestos nacionales); mientras que el saldo técnico es el originado en las diferencias entre el débito fiscal (ventas) y el

Gráfico 3. Arrendamientos 2017/18. Modalidad de contratos





Ser curioso, el primer paso para sembrar nuevas ideas.

Para zona núcleo:

SY **3x7** RR

SY **4x1** RR

SY **4x9** RR

SY **5x1** RR

Para el Norte:

SY **6x8** IPRO

SY **7x1** IPRO

NUEVA
GRUPO VI

SYN **1561** IPRO

Conocé más variedades en www.syngenta.com/soja

syngenta®

Conseguí en tu Distribuidor Syngenta todo lo que tu soja necesita para rendir al máximo.

Para mayor información comunicate con el **Centro de Agrosoluciones Syngenta:**
0800 444 4804 - agro.soluciones@syngenta.com - www.syngenta.com.ar

INTACTA RR2 PRO

INTACTA RR2 PRO es una marca registrada de titularidad de Monsanto NL.B.V.

® y ™ son marcas registradas de una compañía del grupo Syngenta.



El 75% de los encuestados indicó que en el ciclo 2016/17 detectó malezas resistentes o tolerantes a herbicidas: las más mencionadas fueron rama negra, yuyo colorado, *Echinochloa*, *Chloris* y *Trichloris*.

crédito fiscal (compras), el cual solo puede aplicarse –si se tiene a favor– a los débitos fiscales correspondientes a los ejercicios siguientes.

El 75% de los empresarios encuestados indicó que en el ciclo 2016/17 detectó problemas con malezas resistentes o tolerantes a herbicidas. Las especies más mencionadas fueron rama negra y yuyo colorado, seguidas por *Echinochloa*, *Chloris* y *Trichloris*.

El 27% de los empresarios agrícolas registraba en julio pasado deudas comerciales o financieras que deberán ser refinanciadas. Ese 27% se descompone de la siguiente manera: 15% con necesidad de refinanciar 1% a 25% del total de la deuda; 7% con 26% a 50%, y un 5% con más del 51%.

Las zonas con mayor necesidad de refinanciamiento –calculada como la necesidad de refinanciar más del 26% de la deuda– son Santa Fe Centro (22% de las empresas manifestaron esa necesidad), NOA (20%), Sur de Santa Fe (15%) y Norte de Buenos Aires (14%).

El *stock* de trigo sin vender en julio pasado era equivalente al 4% de la producción *versus* 17% y 28% en el mismo mes de 2016 y 2015, respectivamente. Eso indicaría que con el ordenamiento del mercado del cereal, la mayor parte de los productores volvieron a emplear el trigo como generador de liquidez. Con la soja, en cambio, ocurrió el efecto inverso, dado que el *stock* en julio representaba 35% de la cosecha *versus* 32 y 28% en el mismo mes de los dos años anteriores. En maíz, esa proporción fue del 37% contra 34% y 36%. Evidentemente, los granos gruesos fueron los elegidos como “reserva de valor”.

En julio pasado, un 46% de los empresarios consultados aún no había adquirido fertilizantes destinados al plan de siembra de granos gruesos 2017/18, mientras que en fitosanitarios esa proporción era del 37%; y en semillas, del 27%.

El porcentaje promedio de los costos de implantación por financiar en la campaña gruesa 2017/18 es del 39% en las empresas agrícolas consultadas. Se trata de una cifra superior al 36% registrado un año atrás, pero inferior al 47% del año 2015.

De todas maneras, en el promedio conviven situaciones contrastantes. Un 11% de los encuestados dijo que financiará la siembra 2017/18 en un 100% con capital propio, mientras que otro 12% aseguró que necesitará endeudarse por un volumen superior al 76% del capital requerido para cubrir costos de implantación.

Apenas un 23% de los que tomarán financiamiento este año dijo que recurrirán a líneas bancarias o comerciales dolarizadas. La mayor parte de los recursos solicitados se tomarán en pesos (especialmente a través de las tarjetas agropecuarias bancarias).

El 51% de los encuestados produce en campos de terceros. Las modalidades de contratos de arrendamientos difieren mucho en las diferentes regiones CREA. Mientras que en las zonas Semiárida y Sudoeste alrededor del 80% de los acuerdos se realizan con valores fijos de quintales o dólares por hectárea, en NOA y Chaco Santiagueño la mayor parte de los contratos se determinan en función de cláusulas total o parcialmente variables (ver gráfico 3).  CREA

VERSÁTIL Y PERSISTENTE, ES HACERLO SIMPLE.



Máximo Control de Gramíneas, Maíz Guacho y Latifoliadas por más tiempo en BQ de Sojas STS.

Ligate® STS® es el resultado de la innovación tecnológica de DuPont que brinda máximo control de Rye Grass, Rama Negra y otras malezas gramíneas y latifoliadas difíciles en los barbechos químicos de soja STS®.

Mayor residualidad y mejor control por más tiempo.
Ligate® STS® la solución simple al problema de las malezas difíciles.

Ligate® 



Una megainversión para los productores del norte

Estado de situación de la obra del Belgrano Cargas

A fines de julio pasado se inauguraron los primeros 100 kilómetros de vías nuevas del ferrocarril Belgrano Cargas. Está previsto que la obra –que se propone reducir considerablemente el costo del flete desde el NOA a las terminales de la zona de influencia de Rosario– esté finalizada a fines de 2019.

“El Estado está haciendo un gran esfuerzo para generar mejoras en regiones que hoy experimentan serias dificultades competitivas”, comenta Guillermo Fiad, presidente de la Administración de Infraestructuras Ferroviarias Sociedad del Estado (Adif), “y se está haciendo cargo de la es-

tructura troncal del ferrocarril, que representa una inversión importantísima. Luego, se necesitará de la inversión privada para la infraestructura de carga en origen y descarga en puertos”, añade.

–¿Cómo se está financiando la inversión en el Belgrano Cargas?

–La inversión se realiza principalmente a partir de un crédito que fue otorgado por China Machinery Engineering Corporation (CMEC), una empresa china. Tiene, además, un componente de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y del Estado nacional. Cuando nos hicimos cargo, hace



**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



Guillermo Fiad, presidente de la Administración de Infraestructuras Ferroviarias Sociedad del Estado (izquierda), junto a Ezequiel Lemos, presidente de Trenes Argentinos Cargas; en Huanqueros (Santa Fe), supervisando obras del Belgrano Cargas.

un año y medio, heredamos un contrato firmado (con CMEC) que presentaba muchas deficiencias y que pudimos renegociar, porque por ejemplo, estábamos importando (desde China) durmientes que se pueden producir en el país. Así, redujimos en unos 600.000 los durmientes importados

y reactivamos fábricas locales (de ese producto) para generar empleo. Ya incorporamos 42 locomotoras y 3200 vagones que llegaron de China. Estamos trabajando para cambiar la historia del ferrocarril, que viene en picada desde hace décadas, sin atención ni inversión, con desidia y malas administraciones.

–En la actualidad, el Belgrano Cargas demora una eternidad para hacer el recorrido desde el NOA hasta Rosario...

–Estamos haciendo un trabajo de mejoramiento en el ingreso del Belgrano Cargas a la zona portuaria de Rosario, que atraviesa unos asentamientos importantes, lo que vuelve muy delicado el paso del ferrocarril por esa zona. Los productores van a ser los beneficiarios directos de esta inversión, pero la realidad es que toda la sociedad va a resultar favorecida con el cambio a partir de una mayor actividad económica en las provincias del norte del país. Eso será así por la competitividad adicional que se va a generar con la renovación del Belgrano Cargas. Cuando nos hicimos cargo de la gestión, nos encontramos con un contrato firmado con una compañía china, pero no se había hecho nada para poder concretarlo; solo había un plan que decía que se iba a ejecutar en algún momento. Se habían importado materiales y estábamos pagando costos irracionales por la acumulación de durmientes y rieles en los puertos, sin saber dónde ponerlos porque no había un plan operativo para llevar a cabo la obra.



METALURGICA ECHEGARAY CONSTRUCCIONES



Máquinas para tratamiento de semillas con producción desde 3 Tn/h hasta 90 Tn/h.

Calidad asegurada en el tratamiento de semillas



ERAITKUNTZA
SUTEGI S.R.L.

Ruta de los Vascos y Mario Echegaray (B1741AMA) Gral. Las Heras - Prov. de Bs. As.
Tel/Fax: (0220) 476-2252 / 3622 - E-mail: ventas@metechegaray.com.ar - www.metechegaray.com.ar



CELEBRAMOS NUESTRO **77 ANIVERSARIO** MIRANDO AL FUTURO.

ACOMPANAMOS EL LANZAMIENTO DE CONTRATOS A FUTURO
DE GANADO: TERNEROS ROSGAN Y NOVILLO LINIERS.

Somos una empresa que desde 1940 crece de forma constante en los sectores
de corretaje de granos, mercado de capitales, foresto industrial y ganadería.

Gracias por confiar en nosotros.



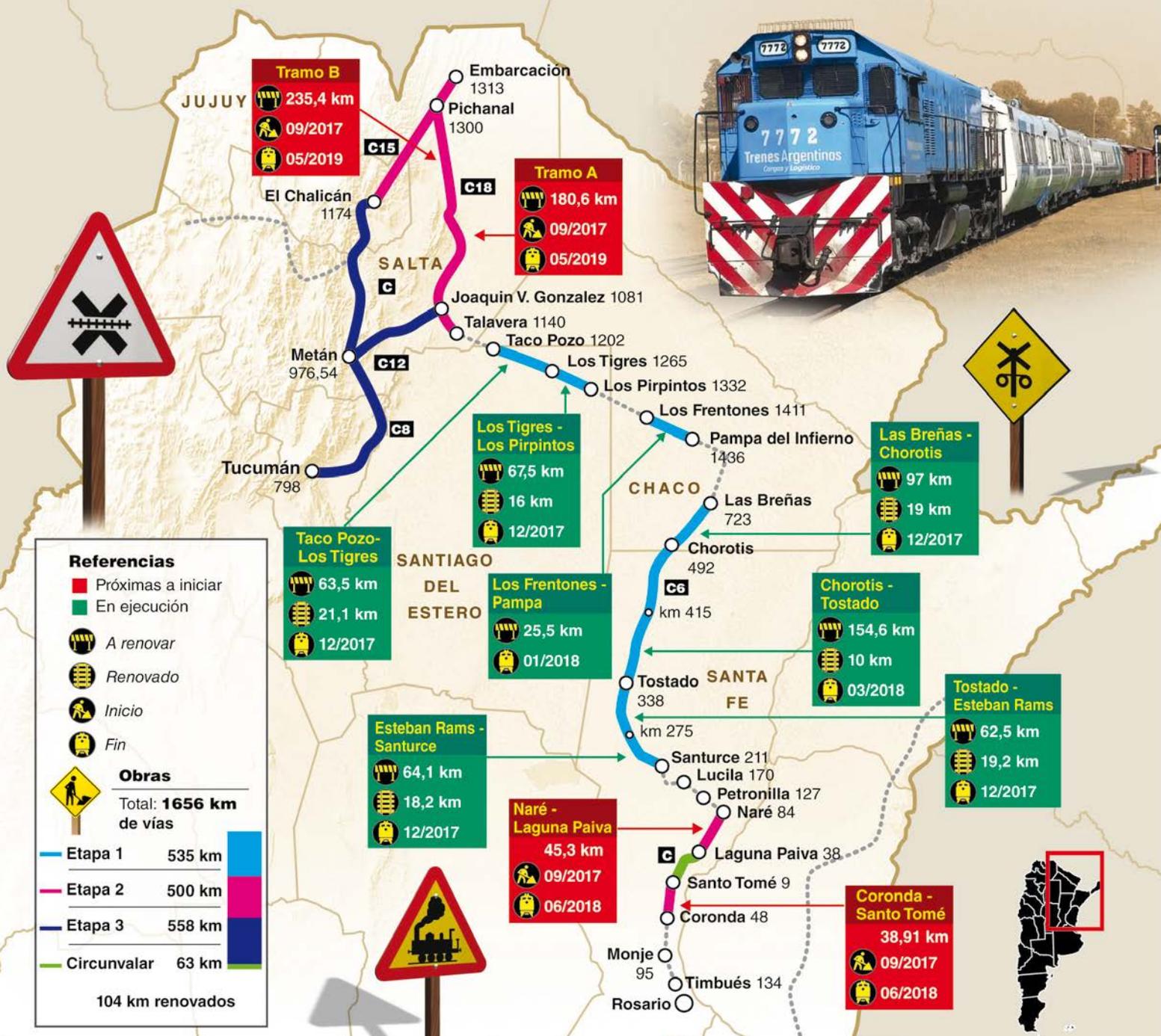
CASA CENTRAL

Arias 1639 piso 12° (C1429DWA) - Buenos Aires, Argentina
Tel. (54 11) 4700 5000

Consultas: ganado@zeni.com.ar



ENRIQUE R. ZENI Y CÍA.
S.A.C.I.A.F. e I.



Entonces, empezamos a generar una estructura que nos permitiera llevar ese proceso adelante; de hecho, la última obra gestionada por Adif –la renovación de las vías del tren de Buenos Aires a Rosario y Mar del Plata– tenía problemas por durmientes que se fisuraban, problemas que tuvimos que solucionar. En un año y medio hemos transformado esta compañía por medio de la conformación de una estructura organizacional que nos permitió llevar adelante el proyecto. No teníamos experiencia en empresas contratistas porque no se realiza algo parecido desde hace décadas.

–¿Había empresas contratistas capaces de realizar las obras?

–Había, sí, pero muy pequeñas; por eso decidimos informarle al mundo que estábamos iniciando estas obras. Contratamos empresas y supervisamos las obras. Hemos creado un departamento de control de calidad, que hasta hoy no existía.

–¿En qué estado están las obras?

–Desarrollamos los primeros 100 kilómetros de obra del Belgrano Cargas. El proyecto está dividido en tres etapas. La primera, de 535 kilómetros, está en construcción; la hicimos con tramos más pequeños; solo con empresas locales, que eran las que estaban disponibles para comenzar las obras rápidamente. Posteriormente, lanzamos la segunda etapa, que ya fue adjudicada y empieza

CON LA NUEVA NS 4309 NOSOTROS LA SOJEAMOS



Con el rendimiento excepcional de la nueva variedad NS 4309 del grupo 4 medio y su excelente perfil sanitario vas a hacer brotar el gran productor que hay en vos.



MIEMBRO DE COFCO INTL.

Renovación de las vías del Belgrano Cargas en la zona de La Cabral (Santa Fe). Ya se terminaron los primeros 100 kilómetros de la primera etapa del proyecto que contempla un total de 535 kilómetros entre Taco Pozo (Chaco) y Santurce (Santa Fe).

en septiembre (de 2017), por otros 500 kilómetros. Fue adjudicada a una UTE conformada por las firmas argentinas Ucsa y Construcciones Perforar, y por la brasileña Spavías Engenharia, con un costo (de 4030 millones de pesos) que resultó ser 24% inferior al presupuesto original. El mercado nos demostró que podía ser más barato en un entorno de competencia del que participaron 11 grupos de diferentes naciones.

La tercera etapa, que comprende las provincias de Jujuy, Salta y Tucumán, está en licitación. También tenemos proyectada una circunvalación en la zona de influencia de Rosario para agilizar el ingreso de mercadería en las terminales portuarias (ver mapa).

–Las cargas, ¿van a llegar directamente a las terminales portuarias santafesinas?

–Cuando se gestó inicialmente el proyecto, nadie había planificado el acceso a los puertos. Se trata de un aspecto complejo de la obra. Ya licitamos la realización de proyectos ejecutivos que permitan solucionar la cuestión de los accesos a las terminales portuarias localizadas en el norte y sur de la ciudad de Rosario. Hacia fines de 2019 habremos finalizado todas las obras. Además, estamos trabajando para permitir que circulen formaciones de ferrocarriles más largas. La capacidad de carga va a ir de 17 toneladas por eje –que es lo que se puede trasladar en la actualidad– a 22 toneladas por eje, aproximadamente unas 60 toneladas por vagón.

–¿Dónde se van a implementar los accesos de carga en la red central?

–Se van a realizar en aquellos sectores donde se justifique en función de las producciones que haya en las diferentes zonas. Estimamos que se van a realizar por iniciativa privada, porque el transporte por ferrocarril va a ser más conveniente que por camión; apostamos a eso. La compañía (estatal) que va a operar el Belgrano Cargas va a hacer lo posible para que la inversión se concrete.

–¿Qué significa que va a hacer lo posible?

–Que las tarifas van a ser las adecuadas. Además de la posibilidad de ayudar y colaborar con el que quiera operar. Los ingresos de la compañía van a ser marginales comparados con la inversión realizada en la red troncal, que es la que se está realizando hoy.

–¿Existe algún cálculo que permita proyectar la reducción del costo del flete que permitiría generar el Belgrano Cargas cuando esté operativo?

–Eso va a evolucionar con el desarrollo de los negocios. La posibilidad que va a tener el Belgrano Cargas para determinar tarifas para los cargadores va a determinar su éxito. No tengo dudas de que los cargadores van a poder transportar más barato con el Belgrano Cargas que con el camión.

–¿Va a existir la posibilidad de que grupos de productores inviertan en accesos para reducir el costo del flete?

–Sí, por supuesto. Este es un proceso que ya comenzó y que requiere trabajar en distintos aspectos. El primero es el de la infraestructura, otro es el factor comercial y el tercero es el regulatorio, en el que





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

también se está avanzando. Aspiramos a tener un sistema cada vez más competitivo. Estamos lanzando una licitación para que una consultora nos ayude a determinar cuál es el mejor sistema regulatorio para el mercado argentino. Lo que tenemos en la actualidad es un sistema de concesiones, algunas públicas y otras privadas, que vencerán en pocos años. Seguramente iremos hacia un esquema superador respecto del que tenemos hoy. Todavía no estamos en condiciones de definir cuál va a ser el sistema regulatorio. Estamos realizando las inversiones en infraestructura y conversando con los participantes del negocio. El marco pretenderá crear competencia entre las distintas compañías. El esfuerzo es muy grande; no lo vamos a lograr de la noche a la mañana, pero existe el compromiso de revertir el destino decadente que tenía el ferrocarril. Cada año que pasaba el Belgrano Cargas transportaba menos toneladas; el año pasado se estabilizó y este año va a comenzar a crecer, y eso sin haber completado las obras.

—¿Tienen planes para desarrollar la línea de cargas del Ferrocarril San Martín?

—Sí, son más de 1600 kilómetros adicionales que unen el puerto de Rosario con la zona de Cuyo. Transformar ese ferrocarril es una apuesta grande. En este caso, es necesario renovar todas las vías. Estamos trabajando para financiarlas con un crédito de una entidad china a una tasa muy

conveniente. Esperamos poder firmar pronto un contrato que nos permita acceder a ese crédito para comenzar con la construcción de la obra. El San Martín también tendrá un impacto importante en la producción agrícola de Córdoba y San Luis. En este caso, hablamos de una inversión de unos 2400 millones de dólares. Apostamos a que el ferrocarril, en su conjunto, llegue a transportar 100 millones de toneladas de cargas totales por año, cuando en la actualidad la carga total es del orden de apenas 20 millones.

—La renovación del ferrocarril también debería revitalizar la vida de muchos pueblos...

—Hay dos etapas. La primera es la de construcción, que está promoviendo un incremento de la actividad en los pueblos donde se están desarrollando las obras, no solo por los empleos directos, sino también por los indirectos que se generan. Esta obra (la del Belgrano Cargas) va a crear, entre directos e indirectos, más de 20.000 puestos de trabajo. Eso sin contar las canteras que se están habilitando a lo largo de todo el trayecto, porque se necesitan 5,5 millones de toneladas de balasto (para las vías); además, es necesario transportarlo. La segunda etapa es el desarrollo económico que va a venir después de las obras con los emprendimientos agropecuarios que se creen y que hoy no son rentables por el alto costo del flete a los puertos. Eso apunta al federalismo que queremos conseguir. Creemos

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



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

que el país no termina en los grandes centros de consumo. De hecho, que el Plan Belgrano tenga rango de ministerio nacional es una señal muy clara en ese sentido.

–El aspecto regulatorio es fundamental para que la reducción del costo del flete no quede en pocas manos, como está sucediendo en el caso de algunos ramales...

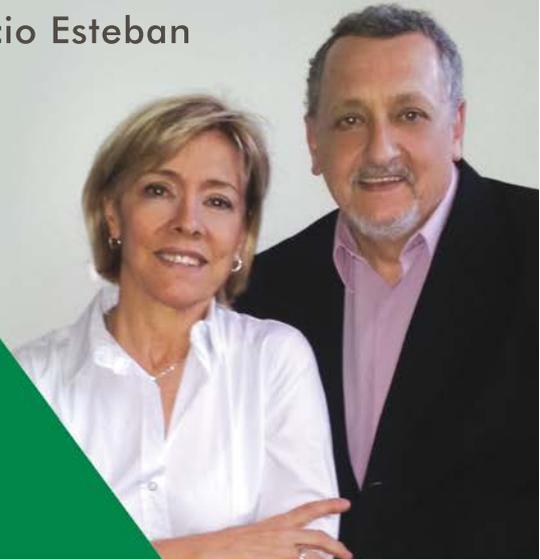
–Somos conscientes de eso. Hoy estamos inmersos en un sistema que parece poco competitivo porque hay menos infraestructura y capacidad de carga en ferrocarril de la necesaria, además de un sistema de concesiones. Eso va a ir transparentándose con la mayor capacidad de carga y con un marco regulatorio adecuado. Nos estamos tomando el tiempo necesario para estudiarlo e implementarlo.

–¿Cuántas toneladas de granos van a poder transportarse en cada viaje del Belgrano Cargas?

–Cada formación puede llegar a transportar unas 6000 toneladas por viaje. Se espera que la velocidad promedio sea de 30 a 40 km/hora, mientras que en la actualidad no supera los 15 km/hora. En los sistemas de transporte de cargas, la velocidad no es lo más significativo, sino la confiabilidad, es decir, que el tren no se pare, que no descarrile, que la mercadería llegue intacta a destino. Si la mercadería debe llegar a destino un día determinado, eso se debe cumplir. Hoy el ferrocarril tiene muchas demoras por diferentes problemas; el año pasado tuvimos 1,5 descarrilamientos por día. En definitiva, estas y otras muchas acciones tienen la estricta finalidad de llegar de la manera más competitiva posible con los productos argentinos a los mercados del mundo.  CREA

UNA NUEVA MANERA DE PENSAR Y COMUNICAR EL CAMPO ARGENTINO

CONDUCCIÓN
Monica Demichelis
Horacio Esteban



Sábados de 7 a 8hs
AM 990 - Radio Splendid



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



Los proyectos más innovadores

En el marco del CREAtch, que tendrá lugar el 11 y 12 de octubre en el estadio Orfeo de la ciudad de Córdoba, se desarrollará la segunda edición del CREALab. Allí se presentarán los 20 emprendimientos más innovadores, de un total de 100 proyectos presentados, los cuales fueron seleccionados tras una primera instancia de preselección y una curaduría final. Todos tendrán la oportunidad de darse a conocer ante una audiencia de más de 4000 asistentes, entre los cuales habrá empresarios agropecuarios, investigadores, empresas de la comunidad agroalimentaria, periodistas, políticos y representantes de instituciones públicas y privadas. El CREALab 2017 mantiene el objetivo del primer encuentro, llevado a cabo en el último Congreso Nacional CREA 2016, que fue presentar distintos emprendimientos que revelaran el valor generado por la fusión de diversas disciplinas con el agro. En esta ocasión, las propuestas de valor se incluyeron en nueve ejes diferentes: Automatización y robótica; Bioeconomía y economía colaborativa; Comercialización, trazabilidad y logística; Diseño

industrial, moda y arte; Educación; Energías renovables; Integración y diversificación agropecuaria; Nuevas tecnologías para la producción; y Turismo, alimentos y economías regionales.

Entre los criterios de selección se tuvo en cuenta la novedad del emprendimiento, el concepto de sostenibilidad en sus dimensiones económica, social y ambiental, y por último, el valor que agrega al espacio CREALab. Cabe aclarar que, adicionalmente y en forma paralela, se están seleccionando 10 emprendimientos que serán *incubados* en el Área de Innovación de CREA.

La preselección fue realizada por técnicos del *staff* de CREA, mientras que la curaduría estuvo a cargo de un jurado de referentes externos que representaron a diversos organismos públicos nacionales, como el Ministerio de Agroindustria, el Ministerio de Ciencia y Tecnología, el Ministerio de Producción, la agencia Innovar y Emprender Córdoba, la Subsecretaría de Economía Creativa de Buenos Aires, y el Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral, entre otros.

Elegidos para inspirar

Automatización y robótica. De los proyectos presentados en esta categoría se eligieron dos, denominados *VAE* y *Kilimo*. El primero consiste en un vehículo agrícola para uso experimental, propulsado mediante una fuente de tracción híbrida (combustión-eléctrica) con un sistema de navegación autónoma que le permite realizar un recorrido predeterminado a una velocidad controlada. Posee un sistema de sensores capaz de detectar obstáculos y un GPS que permite georreferenciar la operatoria. La propuesta consiste en montar al VAE un sistema computarizado que permita aplicar en forma automática productos biológicos, fertilizantes o agroquímicos según un diseño experimental preestablecido.

Por su parte, Kilimo es una plataforma que utiliza *big data* para hacer más eficiente el manejo del riego en agricultura extensiva, mejorando la ecuación económica del productor con menor impacto ambiental. Consiste en un *software* de utilización sencilla que procesa información satelital, datos climáticos y de campo para recomendar dotaciones óptimas de riego para cada cultivo. De este modo, permite mejorar los rendimientos hasta en un 30% y la eficiencia de uso del agua en un 70%. En la actualidad, monitorea más de 9000 hectáreas de cultivos extensivos –como maíz, garbanzo, lenteja y trigo– distribuidas en siete provincias.



Bioeconomía y economía colaborativa. Se seleccionaron los emprendimientos Feedlot BIC y Wuabi. El primero es un proyecto que no persigue, en principio, la maximización de la renta. El emprendimiento consiste en desarrollar un sistema de engorde a corral en el predio contiguo a la cárcel de General Alvear. Se trata de una iniciativa que tiene un triple impacto: económico, porque les permite a los productores asociados agregar kilos a sus novillos eficientemente y al costo; social, porque contribuye a reinserir a los reclusos en la sociedad mediante un trabajo digno y remunerado; y ambiental, por tratarse de un proyecto modelo en el tratamiento de efluentes.

Para ser eficientes, los *feed lots* requieren una escala de difícil acceso para un productor de la Cuenca del Salado; además, el servicio de hotelería resulta a menudo poco económico, por lo que los productores prefieren vender sus animales con un peso menor. Aprovechando la necesidad del sistema penitenciario de General Alvear de incorporar progresivamente sus reclusos a la sociedad, sería posible resolver ambos problemas en forma simultánea. Será un *feed lot* integrado por productores, quienes pagarán únicamente el costo de los kilos ganados por sus animales. Se trata, en definitiva, de lograr más kilos de carne producidos por el pequeño y mediano productor; una empresa eficiente que no busca renta, sino capacitar e integrar a las personas mientras agrega valor en un sistema productivo responsable con el ambiente.



Wuabi busca democratizar el negocio agropecuario a través de una plataforma de financiamiento colectivo que permite a los usuarios ajenos al mundo agropecuario conocer y elegir los proyectos que más se adecúan a sus intereses o a su perfil de riesgo para invertir en ellos en forma *on line*.

De este modo, intenta generar un nuevo marco que fomente la integración financiera y el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, y a la vez, le ofrece a la clase media urbana la posibilidad de invertir en negocios a los que –muchas veces– no accede por desconocimiento o por los elevados montos mínimos de inversión requeridos por el sector.



Comercialización, trazabilidad y logística. Dentro de esta categoría se seleccionaron tres proyectos: Caminos Rurales App, Easy Call y Medición de Calidad Comercial de Granos. El primero consiste en una aplicación para celulares que tiene por objetivo generar información en tiempo real acerca de la situación de los caminos rurales en todo el país. Con este sistema, los usuarios podrán canalizar de manera constructiva las quejas sobre el estado de los caminos y tomar decisiones anticipadas respecto de las vías de circulación que se pueden utilizar. Además, los gobiernos ejercerán un mejor control, al contar con información histórica para evaluar el trabajo de consorcios y municipios. Es decir que por un lado, será posible resolver una falta de información sistemática acerca del estado de los caminos, y por otro, permitirá visualizar la problemática y contribuir a poner el tema en la agenda pública.

productor la comercialización de sus producciones en el mercado de futuros y opciones para capturar mejores precios que los disponibles al momento de cosecha.

El tercer proyecto busca, como su nombre lo indica, mensurar los parámetros de calidad comercial de los granos mediante el procesamiento digital de fotografías, identificando el porcentaje de granos dañados, la presencia de materias extrañas, granos partidos, semillas de chamico, etc. Los resultados objetivos del procesamiento se obtendrán de manera rápida, sin costos logísticos ni tiempos de espera asociados. Además de brindar información valiosa a los distintos actores del sector, permite una mayor transparencia en la comercialización.



Integración y diversificación agropecuaria. En esta categoría fueron seleccionados los proyectos Franquicias Productivas Corderico e IndicAgro. El primero busca generar un sistema de franquicias para replicar un esquema simple y eficiente de producción de corderos, con seguridad en la venta del producto a un precio conocido y el acompañamiento permanente de técnicos. Se propone resolver el problema de la limitada productividad de los sistemas ganaderos ovinos. Al tratarse de una especie de menor porte, su mantenimiento exige menores cantidades de alimento, además de generar actividad económica en sectores de campos que se consideran residuales. Permitiría, de este modo, capturar la posibilidad de participar como red de productores en la cadena de la carne, pero con una especie que aún no es ofrecida en el mercado. IndicAgro es una herramienta de gestión destinada a empresas agropecuarias cuya finalidad es guiarlas en la incorporación de los conceptos de responsabilidad social y sostenibilidad a sus estrategias de negocio.

El punto de partida de este proyecto son los Indicadores de Responsabilidad Social y Sustentabilidad para el Agro desarrollados por la Bolsa de Cereales de Córdoba. La herramienta está destinada al sector agropecuario, específicamente a la producción primaria, y puede ser aplicada en todo tipo de actividades.

¿Qué es el CREAtech?



Será un evento con el que el Movimiento CREA se propone ser parte de la construcción de la agenda tecnológica de los próximos años y potenciar la productividad de las empresas. Con el lema “Experimentá el futuro”, el programa se divide en cuatro bloques: Las personas y la tecnología, Ambiente y cambio climático, Tecnologías y procesos, y Empresas atractivas. El CREAtech 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, investigadores, comunicadores y personalidades destacadas del sector agroindustrial. Quienes deseen obtener mayor información, pueden ingresar en www.createch.org.ar.

Educación. De los proyectos presentados dentro de esta categoría se eligieron tres: Así son los Suelos de mi País, Baqueano Soft y Foster Jobs. El primero busca impulsar un espacio de reflexión, sensibilización y generación de conocimiento en el ámbito educativo a través de la investigación como herramienta de aprendizaje. A su vez, procura revalorizar la importancia del cuidado de los recursos naturales y del ambiente como motor de la producción de alimentos. Por último, busca promover una metodología de trabajo en red, a través de espacios de encuentro e intercambio entre estudiantes, docentes, productores agropecuarios, investigadores e instituciones.



De este modo, el proyecto apunta a integrar a la comunidad educativa (escuelas de enseñanza

media) con el sector de ciencia y técnica (profesionales del INTA, FAO Argentina, Alianza Mundial por el Suelo, Asociación Argentina de Ciencias del Suelo) y el ámbito agropecuario (productores CREA).

Baqueano Soft desarrolla soluciones informáticas de simulación para capacitar a los actores del sector pecuario en el análisis de opciones productivas, económicas y ambientales.

El crecimiento del sector pecuario en Latinoamérica ejerce presión sobre la base de recursos naturales, pero también genera preocupación por la emisión de gases de efecto invernadero y su efecto sobre el cambio climático. Por esta razón, el manejo de riesgos es un componente esencial del desarrollo y un tema prioritario en la agenda de fortalecimiento de las capacidades de los recursos humanos, que deben mejorar su capacidad de análisis y el manejo de alternativas sostenibles.

Por su parte, Foster Jobs es una red social de jóvenes universitarios y graduados cuya propuesta de valor consiste en que las empresas planteen desafíos en forma *on line* para que los jóvenes puedan proponer soluciones y así concretar sus primeras experiencias profesionales mostrando sus habilidades.

Diseño industrial, moda y arte. El emprendimiento seleccionado dentro de este eje es Maderas Biosintéticas, una iniciativa que tiene por finalidad fabricar tablas de madera biosintética a partir de plástico reciclado (que proviene en gran medida de envases de fitosanitarios) y fibra vegetal derivada de los residuos de la industria semillera (chala, marlo, cáscara de girasol). Este producto permitiría sustituir el uso de maderas duras, evitando así la tala indiscriminada de montes nativos. Al mismo tiempo, resolvería el problema representado por la acumulación de grandes cantidades de residuos. Es un claro ejemplo de economía circular con un impacto ambiental positivo.

Energías renovables. Dentro de este eje se seleccionó el proyecto Campo Solar, que brinda soluciones completas para la extracción de agua de bebida para vacunos. Ofrece a los productores ganaderos un sistema de extracción de agua con energía solar, con tanque cisterna y aguadas móviles. Una solución práctica, económica y rápida para quien arrienda un campo donde va a realizar una explotación ganadera y descubre que no dispone de la infraestructura necesaria. Al momento de devolver el campo, podrá mudar sus instalaciones junto con los animales.

Nuevas tecnologías para la producción. Se seleccionaron los emprendimientos CTM, Farmin Technologies, Clima para Pulverizaciones y Beeflow.

CTM es un sistema capaz de monitorear al ganado en tiempo real para detectar el celo y predecir enfermedades. Procura, en definitiva, aumentar la productividad.

Por su parte, Farmin Technologies es una plataforma de redes inteligentes de sensores que integra la captura de datos, la transmisión por redes de largo alcance –independientemente de la conexión o la señal de teléfono– y la gestión y visualización de datos para resolver desafíos concretos de la actividad agrícola y ganadera.

Su primer prototipo se denomina *Autopeso*: un sistema de pesaje automático del ganado que permite obtener la evolución de cada individuo diariamente, sin intervenir ni modificar la rutina del rodeo. Los datos pueden ser visualizados en cualquier lugar, ya sea en el sitio del pesaje o en una oficina localizada en otra ciudad. De esta manera, se hace un seguimiento permanente y se toman decisiones operativas y económicas estratégicas que mejoran la eficiencia y ahorran costos de todo tipo.

Por su parte, el proyecto Clima para Pulverizaciones procura, mediante una aplicación, aportar información acerca de las variables meteorológicas de mayor impacto al momento de efectuar pulverizaciones. Esta herramienta permite realizar aplicaciones más eficientes y seguras, un aspecto de vital importancia, especialmente en zonas periurbanas.

A su vez, Beeflow se propone cumplir un rol fundamental en la producción de alimentos a partir de los aportes de la ciencia. Sus sectores productivos objetivo son semilleras que necesitan polinizadores para su producción y empresas agrícolas que producen cultivos dependientes de polinizadores.

De este modo, Beeflow busca brindar servicios de polinización profesionales, que relacionen a productores agrícolas y apicultores, vinculando oferta y demanda, para reducir los altos niveles de informalidad que se registran en el país.



Turismo, alimentos y economías regionales.

Se seleccionaron dos proyectos: Cervezas Innovadoras con Levaduras Nativas y Pura Frutta. El primero pretende generar oportunidades de diferenciación productiva y agregado de valor en la cerveza artesanal a partir del uso de levaduras nativas que permitan la construcción de una identidad local. En el segundo caso, se trata de la primera empresa argentina que produce jugo 100% natural de manzana sin conservantes. El objetivo es que dicha actividad impacte de lleno en el sector de las manzanas argentinas y en el Alto Valle.

#haceteHereford



HEREFORD
CRÍA
GANANCIAS

SUMÁ VENTAJAS

MANSEDUMBRE - ADAPTABILIDAD - APTITUD MATERNA - PRECOCIDAD
FERTILIDAD - CRUZABILIDAD - LONGEVIDAD - TERNEZA - EFICIENCIA DE CONVERSIÓN

SUMÁ HEREFORD

LA RAZA MÁS COMPETITIVA!

SOLICITÁ INFORMES DE NUESTROS PROGRAMAS

PROGRAMA
PURO REGISTRADO
de R S/

 **PEG**
PROGRAMA DE
EVALUACIÓN GENÉTICA
HEREFORD

 **VIP**
programa
**VIENTRES
PAMPA**
SELECCIONADOS

 **5^a**
EXPOSICIÓN
**Nacional
PATAGÓNICA**

CARMEN
DE PATAGONES
**7 al 10
de Septiembre**


**LA NACION
GANADERA**

INTA BALCARCE
**20 al 23
de Septiembre**

 **30^a**
EXPOSICIÓN
Nacional
y 30° CAMPEONATO DE TERNEROS

SAN LUIS
**3 al 8
de Octubre**

 Asociación Hereford  @AsocHereford  AsocHereford

www.hereford.org.ar



HEREFORD

Manuel Obarrio 2948 - CABA
Tel: (011) 4802-1019



Pautas para maximizar rindes en maíz

Ensayos en la región Norte de Buenos Aires

Dos tercios del resultado productivo del maíz en seco en la región CREA Norte de Buenos Aires se definen a partir de una correcta elección de la fecha de siembra en función del ambiente.

En suelos Argiudoles vérticos, el planteo en fecha de siembra convencional no superó en ningún caso al tardío (FST), incluso en los mejores años; mientras que sobre Argiudoles típicos, los rendimientos en fecha de siembra tardía superaron a los convencionales en el 85% de los casos. Sin embargo, sobre Hapludoles típicos solo el 30% de los planteos en fecha de siembra tardía superó a los de fecha convencional.

Asimismo, se observaron diferencias entre eventos biotecnológicos de protección contra insectos. Sobre cogollero (con baja presión), se destacaron Vip3, VT3P y PW, mientras que sobre *Heliothis*, Vip3 sigue mostrando un excelente control.

Tales fueron algunas de las principales conclusiones de los ensayos comparativos de híbridos de maíz 2016/17 realizados en la región CREA Norte de Buenos Aires por el equipo técnico coordinado por Matías Ermacora e integrado por Ezequiel Gandino y Máximo Reyes.

Resultados

En el ensayo en fecha de siembra convencional conducido en la zona de Alberdi, las excelentes condiciones hídricas (napa), de temperatura y de radiación permitieron fijar y llenar granos, mientras que en Salto y Junín –sin napa– el rendimiento se vio afectado fundamentalmente por caídas en el peso de los granos. En San Antonio de Areco, el número y peso de los granos se vieron fuertemente afectados (cuadro 1).

El planteo en fecha de siembra tardía redujo los rendimientos en las localidades de Junín y Alberdi, generó rindes similares en Salto y lo incrementó significativamente en San Antonio de Areco (cuadro 2).

En fecha de siembra convencional, se observaron diferencias significativas entre híbridos, con un máximo de 1500 kg/ha. Se destacaron Ax7918 Vip2, Dk7220 VT3P, Dk7210 VT3P y Ax 7761 VT3P, con diferencias en la definición de los componentes, seguidos de un grupo formado por Dk7320 VT3P, Lt721 VT3P, Dow22.6 Next, Lt722 VT3P, DM2772 VT3P, Ax7822 VT3P y SRM566 VT3P, sin diferencias significativas. Por su parte, el grupo

de híbridos formado por Syn875 Vip3, Dow20.6 Next e l797 VT3P presentó los menores rindes (consecuencia de una reducción significativa en uno de sus componentes).

Un grupo de materiales integrado por Ax7822 VT3P, Syn875 Vip3 y Dow20.6 Next presentó los mayores niveles de vuelco. Por su parte, Dk7210 VT3P e l767 MGRR presentaron los valores más altos de porcentaje de plantas con Fusarium de caña (cuadro 3).

En fecha de siembra tardía, se observaron diferencias significativas entre híbridos, con valores máximos de 1380 kg/ha, considerando todos los materiales evaluados en tres sitios, y de 860 kg/ha al tomar los cuatro sitios con los híbridos en común. Nuevamente, se destacan Dk7210 VT3P y Dk7220 VT3P, seguidos de Lt721 VT3P y Dk7320 VT3P, sin diferencias significativas. El grupo formado por Lt722 VT3P, SRM566 VT3P, Syn875 Vip3 y SRM572 MG presentó los menores rendimientos con caídas importantes en el número o en el peso de los granos. Un grupo de híbridos mostró mayores niveles de incidencia de enfermedades vasculares, entre los que se destacaron Lt722

VT3Pro, Dk7210 VT3P y Ax7918 Vip2. En vuelco, SRM572 MG, Ax7822 VT3P y Dow20.6 Next presentaron los valores más altos (cuadros 4 y 5).

En ambos planteos se destacó roya de la hoja, con niveles de daño más importantes en fecha de siembra convencional; sin embargo, luego de la lectura la enfermedad no avanzó significativamente en ningún caso. Los híbridos que presentaron mayores niveles de roya fueron Dk7210 VT3Pro y Syn875 Vip3. Por su parte, tizón se hizo presente en el planteo de fecha de siembra tardía a partir de R3, con valores bajos, sin aumentos significativos en los niveles de daño después de ese estadio. Estriado bacteriano volvió a presentarse en fecha de siembra tardía con niveles importantes.

En fecha de siembra tardía, las enfermedades que provocaron mayores daños sobre el área foliar en el estado de R3 durante las últimas tres campañas fueron roya y estriado bacteriano.

Al analizar el comportamiento de los eventos biotecnológicos de protección contra insectos en fecha de siembra tardía (con alta presión) en las últimas siete campañas, se observa que algunos

Cuadro 1. Rendimiento, componentes, prolificidad, vuelco, porcentaje de plantas con fusarium + antracnosis, humedad, fecha de cosecha y coeficiente de variación del censor ambiental para las cuatro localidades evaluadas en fecha de siembra convencional. Promedio de los híbridos evaluados

Localidad	Rendimiento (kg/ha)	Plantas /10 m ²	Espigas /10 m ²	Granos /m ²	Peso de 1000 granos (g)	Granos /espiga	Prolificidad	Vuelco (%)	Enf. vasculares (%)	Hum. a cosecha (%)	CV test (%)
Alberdi	13.080	73,9	75,8	4150	316	549	1,03	0	1	15,5 (24/3)	1,0
Junín	13.020	73,2	75,4	4256	307	565	1,03	0	1	15,3 (10/4)	2,4
Salto	10.547	73,7	73,9	3773	281	511	1,00	7	2	17,9 (23/3)	1,2
S. A. de Areco	9531	63	62,6	3379	282	540	0,99	6	5	15,7 (27/3)	1,0

Cuadro 2. Rendimiento, componentes, prolificidad, vuelco, porcentaje de plantas con fusarium + antracnosis, humedad, fecha de cosecha y coeficiente de variación del censor ambiental para las cuatro localidades evaluadas en fecha de siembra tardía. Promedio de los híbridos evaluados

Localidad	Rendimiento (kg/ha)	Plantas /10 m ²	Espigas /10 m ²	Granos /m ²	Peso de 1000 granos (g)	Granos /espiga	Prolificidad	Vuelco (%)	Enf. vasculares (%)	Hum. a cosecha (%)	CV test (%)
Alberdi	12.305	65,5	64,9	3806	324	587	0,99	1	23	20,5 (10/5)	1,5
Salto	10.673	64,0	63,6	3270	327	515	0,99	8	34	16,5 (14,6)	1,8
Junín	10.453	65,8	64,9	3178	329	490	0,98	3	18	16,2 (4/7)	3
S. A. de Areco	10.342	62,4	61,9	3419	303	553	0,99	1	35	17,1 (19/6)	2,4

de ellos otorgaron controles parciales respecto de los materiales sin protección, como MGRR y Td. En el caso de estos últimos se alcanzaron a medir pérdidas puntuales de hasta 700 kg/ha en las localidades localizadas más al norte (San Antonio de Areco y Capitán Sarmiento), con un

promedio general de 300 kg/ha. El control parcial (supresión) otorgado por VT3P y PW fue cuantificado desde sus primeras campañas comerciales. Se destaca el control efectuado por Vip3, con pérdidas mínimas debidas fundamentalmente al daño provocado por *Carpophilus*. En fecha de

Cuadro 3. Rendimiento, componentes, prolificidad, humedad a cosecha, vuelco, porcentaje de plantas con enfermedades de caña y rendimiento índice para todos los híbridos evaluados en fecha de siembra convencional. Datos promedio de cuatro sitios

Híbrido	Rendimiento (kg/ha)	Plantas /10 m ²	Espigas /10 m ²	Granos /m ²	Peso de 1000 granos (g)	Granos /espiga	Prolificidad	Hum. a cosecha (%)	Vuelco (%)	Fusarium + antracnosis (%)	Rendimiento índice (%)
Ax 7918 Vip2	11.969	73,2	73,4	3676	324	501	1,01	17,2	1	2	104
DK 7220 VT3P	11.934	72,1	74,2	3931	302	530	1,03	15,4	1	4	104
DK 7210 VT3P	11.931	71,3	71,5	4096	290	573	1,00	14,9	2	5	104
Ax 7761 VT3P	11.783	73,5	73,9	3950	298	534	1,01	16,0	3	4	103
DK 7320 VT3P	11.648	73,2	74,1	4020	288	543	1,03	15,7	1	1	102
Lt 721 VT3P	11.632	71,1	72,4	3934	295	543	1,02	14,9	1	2	101
Dow 22.6 Next	11.595	71,6	71,5	3774	306	528	1,00	16,4	2	1	101
Lt 722 VT3P	11.588	70,8	76,1	3915	296	514	1,08	15,1	1	2	101
DM 2772 VT3P	11.580	71,6	71	4188	276	587	0,99	16,5	4	2	101
Ax 7822 VT3P	11.505	67,0	66,7	3940	291	593	0,99	17,3	5	1	100
SRM 566 VT3P	11.463	67,1	66,9	3603	317	539	1,00	17,0	3	2	100
Syn 875 Vip 3	10.808	71,2	72,2	3965	272	549	1,02	16,7	8	2	94
Dow 20.6 Next	10.686	70,8	70,7	3456	308	490	1,00	15,0	11	2	93
I 767 MGRR	10.481	68,9	69,3	3508	298	508	1,01	15,1	3	5	91

Cuadro 4. Rendimiento, componentes, prolificidad, humedad a cosecha, vuelco, porcentaje plantas con enfermedades de caña y rendimiento índice para todos los híbridos evaluados en fecha de siembra tardía. Datos promedio de tres sitios (no incluye Alberdi)

Híbrido	Rendimiento (kg/ha)	Plantas /10 m ²	Espigas /10 m ²	Granos /m ²	Peso de 1000 granos (g)	Granos /espiga	Prolificidad	Hum. a cosecha (%)	Vuelco (%)	Fusarium + antracnosis (%)	Rendimiento índice (%)
DK 7210 VT3P	10.955	64,1	63,8	3536	310	554	1,00	16,2	3	38	105
DK 7220 VT3P	10.892	64,2	64,3	3265	334	508	1,00	16,2	2	32	104
Lt 721 VT3P	10.796	63,6	63,1	3257	332	517	0,99	16,1	1	29	103
DK 7320 VT3P	10.778	63,9	63,8	3371	320	529	1,00	16,4	0	33	103
Ax 7918 Vip2	10.630	64,7	63,6	3148	338	496	0,98	16,6	3	39	102
Syn 840 Vip 3	10.590	64,0	64,8	3524	301	544	1,01	16,6	1	17	102
Ax 7761 VT3P	10.563	65,5	65,4	3266	324	501	1,00	16,7	3	13	101
DM 2772 VT3P	10.394	63	62,4	3496	298	560	0,99	17,4	4	29	100
Ax 7822 VT3P	10.337	64,3	62,8	3270	318	522	0,98	17,2	10	22	99
Dow 20.6 Next	10.326	63,9	62,6	3059	337	490	0,98	15,9	10	32	99
Lt 722 VT3P	10.198	63,3	63,1	3375	302	536	1,00	15,9	2	41	98
SRM 566 VT3P	10.007	64,1	63,3	3028	331	478	0,99	17,1	4	17	96
Syn 875 Vip3	9999	64,2	63,1	3393	294	538	0,98	17	4	19	96
SRM 572 MG	9570	64,2	57,9	2667	359	464	0,90	16,1	17	18	92



**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

Cuadro 5. Rendimiento, componentes, prolificidad, humedad a cosecha, vuelco, plantas con Fusarium + antracnosis en base caña y rendimiento índice para todos los híbridos evaluados en fecha de siembra tardía. Datos promedio de cuatro sitios sin Ax7918 Vip y SRM572 MG

Híbrido	Rendimiento (kg/ha)	Plantas /10 m ²	Espigas /10 m ²	Granos /m ²	Peso de 1000 granos (g)	Granos /espiga	Prolificidad	Hum. a cosecha (%)	Vuelco (%)	Fusarium + antracnosis (%)	Rendimiento índice (%)
DK 7220 VT3P	11.393	64,7	64,7	3435	332	530	1,00	16,9	1	32	104
DK 7210 VT3P	11.348	64,5	64,1	3674	309	573	1,00	17,0	2	37	104
Lt 721 VT3P	11.206	64,1	63,5	3402	330	536	0,99	16,9	1	27	103
DK 7320 VT3P	11.155	64,5	64,1	3456	322	539	0,99	17,3	0	28	102
Ax 7761 VT3P	11.094	65,6	65,5	3394	327	519	1,00	17,6	3	13	102
Ax 7822 VT3P	10.880	64,9	63,3	3442	317	544	0,98	18,4	8	20	100
Dow 20.6 Next	10.828	64	62,6	3174	341	507	0,98	16,7	8	28	99
Syn 840 Vip 3	10.710	64,6	65,4	3622	296	554	1,01	17,7	1	16	98
DM 2772 VT3P	10.662	63,4	62,7	3585	297	572	0,99	18,4	4	31	98
SRM 566 VT3P	10.589	64,2	63,2	3125	338	494	0,99	18,5	3	16	97
Syn 875 Vip3	10.588	64,5	63,7	3572	295	560	0,99	18,2	5	22	97
Lt 722 VT3P	10.533	63,8	64,1	3447	305	539	1	16,8	2	38	96

siembra convencional, las pérdidas solo alcanzaron valores de hasta 130 kg/ha con un promedio de 60 kg/ha.

Al comparar los rendimientos en fecha de siembra convencional y tardía con datos de las últimas ocho campañas (2009/10 a 2016/17), se observa –en el caso de suelos Argiudoles vérticos (B1) con un horizonte B2t con más de 40% arcilla– que el planteo convencional no superó nunca los rendimientos logrados en fecha tardía; incluso en los mejores años (P80) no superó al rendimiento medio (P50) de los planteos en fecha tardía.

En Argiudoles típicos (B2), los rendimientos en planteos de fecha de siembra tardía superaron a los de fecha de siembra convencional en el 85% de los casos. Solo en los mejores años las siembras en fecha convencional superan en productividad a las tardías. En estos ambientes los planteos convencionales tienen mucho más para perder que para ganar.

En el caso de Hapludoles típicos (B3), solo el 30% de los casos planteados en fecha de siembra tardía superó a los de fecha convencional, asociados a años de bajas precipitaciones en diciembre. En estos ambientes, los planteos en fecha convencional tienen más para ganar que para perder; resulta importante conocer el agua inicial y la probabilidad de lluvias en diciembre.

A modo de conclusión, puede decirse que el cultivo de maíz en fecha de siembra tardía se presenta como una herramienta clave para aumentar la productividad en ambientes con limitantes (por ejemplo: Argiudoles vérticos, Argiudoles típicos erosionados) y como estrategia para diversificar el planteo en ambientes de buena productividad en campañas de baja recarga del perfil y con pronósticos de año La Niña. Tecnologías de proceso, como la elección de la fecha de siembra en función del ambiente, permiten dar un salto cualitativo en la productividad de los sistemas pampeanos de maíz en secano.

Con el atraso en la fecha de siembra de los planteos de maíz tardío, se incrementa la humedad a cosecha. Con fechas de siembra entre el 27/11 y el 7/12 no hay cambios importantes en las humedades a cosecha, las cuales oscilan entre 18 y 19% cuando se trilla en la primera quincena de junio. A partir del 8/12, el atraso en la fecha de siembra genera aumentos de 0,28% por día de atraso en promedio para un set variado de híbridos y localidades.  CREA

El artículo completo puede descargarse en el siguiente link:

www.crea.org.ar/index.php/publicaciones-y-software/revista

MEJORE LA VIDA A TU PUESTERO CON ENERGIA SOLAR



15% DE DESCUENTO
SOCIOS CREA

011-4803-6961
ING. JUAN PABLO EZCURRA

**SUSTEN
TATOR** 
ENERGIAS RENOVABLES

MÁS TRANSPARENCIA PARA EL TRIGO

Entrevista al subsecretario de Agricultura, Luis María Urriza

La plataforma SIO Granos (siogranos.com.ar) permite consultar las operaciones diarias de trigo pan según condición Cámara, Cámara con condiciones (niveles mínimos de proteína, gluten o peso hectolítrico), artículo 12 (molinería) y base 10,5% de proteína. Pero ahora la idea es dar un paso más.

“Estamos terminando de consensuar –para ver si lo podemos implementar este año– que todos los trigos sean categorizados en función de cuatro rangos diferentes de proteína: menos de 9,5% (forrajero); de 9,5 a 10,5% (baja proteína); de 10,5 a 11,5%; y más de 11,5%”, explica el subsecretario de Agricultura, Luis María Urriza. “Encontramos un poco de resistencia para llevarlo adelante”, añade.

–¿Por parte de quién?

–De los compradores. Una parte del negocio del trigo consiste en tratar de comprarlo en condiciones Cámara, segregarlo –que no es fácil– y venderlo posteriormente con algún premio. Queremos fomentar que el porcentaje de trigo de calidad aumente en función de la situación de oferta y demanda. Nos interesa subir el promedio de proteína para tener más posibilidades de vender el excedente en los mercados internacionales, que hemos hecho crecer y vamos a seguir aumentando en el futuro.

–La idea es que en el negocio de segregación de trigo –que hoy está en manos de acopios, molinos y exportadores– también pueda participar el productor...





–Así es. Creemos que con transparencia, el mercado se va a ordenar en algún momento. En el mediano plazo, es probable que se genere una mejor distribución del valor a lo largo de la cadena y que eso promueva un círculo virtuoso. No todo el trigo se segrega, pero el propósito es que ese negocio –aunque sea pequeño–no quede en pocas manos. Por supuesto, eso implica no pocos desafíos, porque no es sencillo segregar ni exportar trigos de calidad. En ese marco, creemos que la transparencia puede agregar mucho valor.

–En SIO Granos la información es cargada por los compradores. Los datos adicionales, ¿serán los correspondientes a las condiciones pactadas?

–Sí, tal como ocurre al cierre del negocio. Ello va a sumar transparencia para que los productores, al momento de vender, dispongan de mayor información. Creemos que eso puede agregarle valor a toda la cadena triguera. Queremos más información y que esta fluya mejor. Hoy el comprador tiene la información a su alcance; aspiramos a que también la tenga disponible el vendedor.

–De esa manera se podrían llegar a generar valores de referencia por zona según diferentes niveles de proteína, los cuales después –según la situación de mercado– podrán cumplir o no con las expectativas de los productores...

–Queremos intervenir en la información, no en el mercado. A pesar de que la proteína es solo un indicador entre muchos otros para definir

calidad del trigo, es el que se emplea en el mercado internacional para categorizar partidas por calidad.

–En EE. UU. y Australia, los trigos no solo se diferencian por proteína, sino además por su origen regional. Quizás, en algún momento, eso pueda replicarse en la Argentina...

–Es muy probable que el mercado de trigo en la Argentina vaya en ese sentido. Esto que estamos haciendo para transparentar los precios según niveles de proteína es un primer paso que puede ir perfectamente en línea con otras segregaciones, en las cuales también tiene que ver la genética empleada en los cultivos y las zonas productivas. Pero es necesario ir de a poco.

–Por las características del producto, la comercialización de trigo puede llegar a tener mayor impacto con una buena planificación; diferente es el caso de la soja...

–En soja también estamos evaluando el tema, aunque no está tan claro el diferencial de valor. La reducción del nivel proteico a nivel nacional es una verdadera preocupación. En lo que respecta al maíz, creemos que hay mucho por transparentar en la comercialización del maíz forrajero; en ese sentido, una de las líneas de trabajo consiste en aunar esfuerzos con la AFIP para facilitar la comercialización a partir de las nuevas categorías implementadas en el Registro Único de la Cadena Agroalimentaria (RUCA).

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



CARNE DE CALIDAD PARA EL MUNDO

DEVESA es una empresa argentina, con una moderna planta de faena ubicada en Azul, provincia de Buenos Aires. Accionistas con más de un siglo de experiencia en ganadería, procesamiento y comercio internacional de carnes, trabajando para ser líderes en la industria

INTEGRIDAD Y CONFIANZA

Exportando carne de altísima calidad a los mercados más exigentes del mundo.

**Compramos hacienda de exportación, con pago a 7 días.
481 - HILTON - NO HILTON**

Contáctese con nuestros responsables de compras.



JOSE BIAUS
Gerente de Compra de Hacienda
+54 911 6655 6392
jbiaus@devesa.com

FRANCISCO TORNABENE
Compra de Hacienda
+54 92281 573 553
ftornabene@devesa.com

PLANTA
Las Flores Norte s/n, Azul
Buenos Aires, Argentina.
hacienda@devesa.com

Estamos haciendo un testeo para evaluar cómo funciona la plataforma antes de oficializarla.

–La idea sería transparentar las ventas informales de maíz...

–En efecto. Una parte de esa comercialización informal está planificada para que sea así; en ese caso, desde el Estado tenemos que tener una política determinada. Otra parte está constituida por productores que venden maíz a otros productores y están dispuestos a formalizar esa operación, aunque hasta ahora eso fue muy difícil de implementar. Con los cambios en el

RUCA, creemos que vamos a poder simplificarlo (ver recuadro).

–Luego, eso permitiría ajustar la matriz de producción y consumo de maíz en la Argentina, que es un gran tema...

–Estamos convencidos de los valores que hemos venido publicando. Por ejemplo, la cifra de producción que difundimos el año pasado parecía muy elevada en un principio; sin embargo, las exportaciones concretadas dejaron en claro que era correcta. Siempre queda un *gris* en lo que respecta al consumo interno, pero el balance de consumo del año pasado también *cerró*. Este año, creemos que va a volver a verificarse que los datos del Ministerio de Agroindustria son acertados. Nos hemos concentrado en la metodología de segmentos aleatorios, que viene de la gestión anterior y es muy sólida para determinar área de siembra y producción en cultivos extensivos. En el caso de los cultivos regionales, es necesario usar otras metodologías, con informantes calificados.

–Está habiendo grandes diferencias entre las estimaciones del Ministerio de Agroindustria y algunas del sector privado, especialmente en lo que respecta a trigo y maíz...

–Eso ya sucedió el año pasado; sin embargo, los datos de exportación terminaron validando las proyecciones oficiales. Empleamos informantes calificados, encuestas e imágenes satelitales,

Nuevas categorías en el RUCA

En febrero pasado, el gobierno nacional –por medio de la resolución 21-E/17– creó nuevas categorías en el Registro Único de la Cadena Agroalimentaria (RUCA) con el propósito de facilitar determinadas operaciones realizadas por empresarios agropecuarios. Próximamente, estarán operativas en la plataforma web del Ministerio de Agroindustria. Entre las nuevas categorías incluidas en el RUCA se encuentra la de “comprador de grano para consumo propio”, que no estará arancelada y que permitirá registrar esa operación de manera sencilla. También se crearon las categorías “comerciante de granos sin planta de acopio” (que se aplicará en los casos en los cuales un productor que perdió la cosecha deba comprar grano para cumplir con un *forward*) y “usuario de industria” (para contemplar operaciones de canje de grano por subproductos).



**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



CREA TECH



Sé protagonista del agro del futuro



11 y 12 DE OCTUBRE - ESTADIO ORFEO, CÓRDOBA

Inscríbete ahora en www.createch.org.ar



CON EL APOYO DE



Ministerio de Agroindustria
Presidencia de la Nación



PATROCINAN

LA NACION

Amarok

Galicia

Bayer

Santander Río

Soluciones
MONSANTO

Clarín
Rural

canal
agrositio

YPF
Directo

DONMARIO

NISSAN

CADENA 3
ARGENTINA

AUSPICIAN



ICBC



echelon.

NIDERA
SEMILLAS
MEMBRO DE COFO MIL



AGD
ALIMENTOS NATURALES

LARTIRIGOYEN

Cargill

AGRO



Urriza: “Estamos trabajando en una resolución orientada a dar un marco en aplicaciones periurbanas de fitosanitarios, como un primer paso. Posiblemente se haga en conjunto con el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sustentable”.

herramientas que están disponibles tanto en el sector privado como en el oficial. Pero lo que solo tiene el Ministerio de Agroindustria son técnicos oficiales que verifican y revisan el 5% del área nacional en cada una de las regiones agrícolas. Esa es una inversión muy grande que hace el Estado y es muy difícil que pueda llevarla adelante un actor privado. La metodología es similar a la realizada por el NASS (National Agricultural Statistics Service) del Departamento de Agricultura de los EE. UU. (USDA, por sus siglas en inglés).

–¿Cuáles son los temas de agenda prioritarios en los que están trabajando?

–Estamos trabajando en una resolución orientada a dar un marco a las aplicaciones periurbanas (de fitosanitarios) como un primer paso. Posiblemente se haga en conjunto con el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sustentable. Será un marco conceptual para que las provincias trabajen con los municipios en aplicaciones periurbanas. Queremos que esté lista antes de fin de año.

–¿Eso implica que se van a regular las distancias de las zonas de exclusión y de amortiguamiento?

–No. Van a ser recomendaciones orientadas a reducir la conflictividad de las discusiones que se observan en algunas zonas. La regulación es potestad de las provincias y algunas de ellas la han delegado en los municipios. Posteriormente, queremos impulsar un proyecto de ley de presu-

WILLIAMS ENTREGAS S.A.



ENTREGA Y RECIBO DE CERALES 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 Favaloro 726
Tel / Fax: 03402-427267 / 421172
Email: arroyoseco@williamsentregas.com.ar

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



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

Nuevo Diseño!

Donde quiera que vayas,
agrositio va con vos.



+simple +fácil +cerca tuyo



agrositio

canal
agrositio

www.agrositio.com

puestos mínimos, que dé un marco de referencia a las provincias y a los municipios.

–Una ley, ¿tendría potestad de regular en la materia?

–No, porque es una atribución de las provincias. La ley solo puede establecer presupuestos mínimos. Conceptualmente, lo que haría es darles un marco a las legislaciones provinciales y a las ordenanzas municipales. Aunque no sea potestad de la Nación regular ese aspecto, consideramos importante establecer un marco técnico. Además, tenemos un programa a través del cual se desarrollan jornadas de trabajo en los municipios donde se presentan situaciones conflictivas. Se invita al intendente, a concejales y vecinos, y se trabaja un día entero en buenas prácticas de aplicaciones. Otros de los temas incorporados en la agenda de trabajo son herramientas para fomentar la fertilización.

–¿Tiene algo que ver con el proyecto legislativo que hubo recientemente sobre el tema?

–Claro, ese proyecto tuvo media sanción, pero perdió estado parlamentario a fines del año pasado. Con ese mismo espíritu, estamos diseñando una nueva propuesta. Queremos promover la adopción de fertilizantes ofreciendo ventajas impositivas: el productor va a poder deducir el costo del fertilizante del impuesto a las ganancias. Encontramos una manera de que eso suceda sin costo fiscal, porque como la herramienta va a incentivar una mayor producción agrícola, lo que se deje de recaudar por el incentivo fiscal se va a ver compensado en el mismo año con un crecimiento de la base imponible.

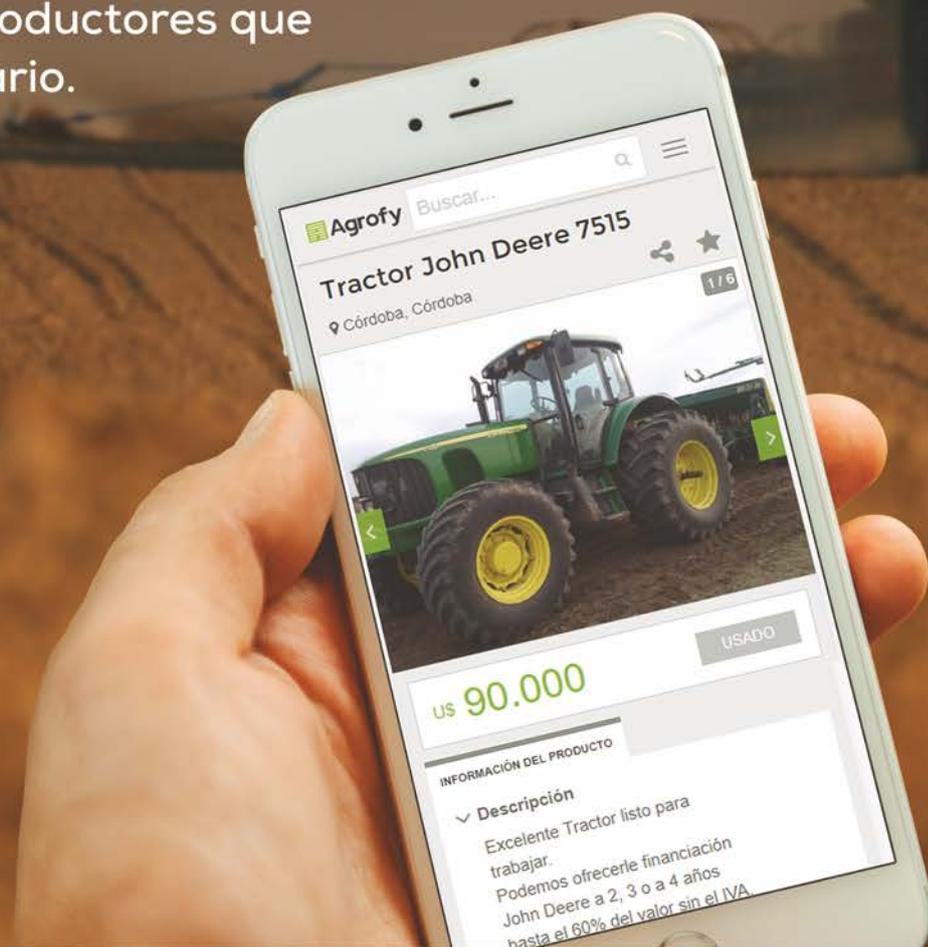
–Además, recientemente crearon un Observatorio Nacional de Suelos...

–Se trata de un plan nacional. No implica crear nada nuevo, porque los datos ya estaban disponibles. Sin embargo, es importante que el tema se transforme en una política de Estado, que se definan indicadores y se realice un monitoreo periódico de la salud de los suelos. Ya hicimos seis talleres regionales para definir indicadores con técnicos de primer nivel de cada zona. La base técnica del proyecto está dada por el INTA; también contamos con referentes provinciales y de entidades, como CREA y Aapresid. Antes de fin de año vamos a terminar un informe de base sobre carbono orgánico para presentar en la Alianza Mundial por el Suelo (FAO) y posiblemente

 **Agrofy.com**

EL MERCADO ONLINE DEL AGRO

Publicá, contactá y vendé.
Como miles de productores que
usan Agrofy a diario.



Accedé a ofertas con hasta el **20% de descuento**
y 3 años de financiación para miembros **CREA** en

crea.agrofy.com.ar

Baja proteína en soja

En la campaña 2016/17, las partidas de soja provenientes de la zona núcleo pampeana registraron –por quinto año consecutivo– un bajo nivel proteico. Según datos obtenidos por técnicos del Laboratorio de Calidad Industrial y Valor Agregado de Cereales y Oleaginosas del INTA Marcos Juárez, el promedio de proteína de la campaña de soja pasada (primera + segunda) fue de 37,1%. A partir del ciclo 2012/13, el promedio proteico de soja no superó el 37,4% (con una media en las últimas cinco campañas de 37,2%). En las cinco campañas inmediatas anteriores (2007/08 a 2011/12), el promedio anual de proteína en soja fue de 38,8%.

te también en la Iniciativa 4/1000, de Francia. Además, vamos a colaborar y aplicar fondos para la mejora y digitalización de la edafoteca del INTA Castelar, porque antes que generar nueva

información, conviene sistematizar la existente. El INTA tiene 10.000 calicatas, pero los datos están cargados en fichas de papel; tenemos que digitalizarlos y sistematizarlos.  CREA

Bichos de Campo



PERIODISMO QUE PICA

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

METRO

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

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



Precio de la tierra

El precio de la tierra en Santa Fe

Valores orientativos por zonas productivas

Zonas	Caracterización y aptitud	Localidades de referencia	U\$S/HA
ZONA 1	CUENCA ENDORREICA Agricultura (soja, maíz, girasol, trigo) e invernada	Amenábar, Sancti Spiritu, San Gregorio	6000 - 12.000
	Ganadería: cría, recría	Rufino, Aarón Castellanos	2200 - 3400
ZONA 2	PAMPA ONDULADA SANTAFESINA Agricultura: soja, maíz, trigo, girasol	Zona influencia de Rosario, Cda. de Gómez, Las Rosas, Casilda, Firmat, Va. Constitución, Melincué, Venado Tuerto, S. J. de la Esquina	12.000 - 16.000
ZONA 3	PAMPA LLANA SANTAFESINA OESTE Agricultura (soja, maíz, sorgo, girasol, trigo). Tambo e invernada	Sastre, Rafaela, Sunchales, Suardi	5000 - 8000
	Ganadería: cría, recría	Angélica, Humberto Primo, Arrufó	1600 - 2500
ZONA 4	PAMPA LLANA SANTAFESINA CENTRO Agricultura (soja, maíz, sorgo, girasol, trigo). Tambo e invernada	San Lorenzo, San Genaro, Gálvez, Coronda, Esperanza, Nelson	6000 - 10.000
	Ganadería: cría, recría	Centeno, Las Bandurrias, Cda. Rosquín	1800 - 3000
ZONA 5	ÁREA DE INFLUENCIA DEL PARANÁ Ganadería: cría e invernada a campo natural	Las Toscas, Las Garzas, San Javier, Helvecia, Santa Fe, Gaboto	1200 - 2400
	Agricultura: arroz sobre tierras sistematizadas	San Javier, Saladero Cabal, etc.	2500 - 3200
ZONA 6 OESTE	LLANURA CHAQUEÑA OESTE Campos mixtos: agricultura (soja, girasol y sorgo) y ganadería	Va. Minetti, Pozo Borrado, Tostado, Ceres, San Cristóbal	1200 - 2500
	Ganadería: cría, recría e invernada	Gato Colorado, Logroño, Esteban Rams, Huanqueros.	500 - 1200
ZONA 6 ESTE	LLANURA CHAQUEÑA ESTE Agricultura: soja, maíz, trigo, algodón	San Justo, Gdor. Crespo, Calchaquí, Reconquista	2400 - 5500
	Ganadería: cría y recría		1600 - 2400
ZONA 7	BAJOS SUBMERIDIONALES Ganadería: cría extensiva	Fortín Chilcas, Fortín Olmos, Aguará Grande	200 - 400
ZONA 8	CUÑA BOSCOsa Ganadería: cría, recría	Vera, Garabato, Los Amores, Villa Guillermina	400 - 700

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

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

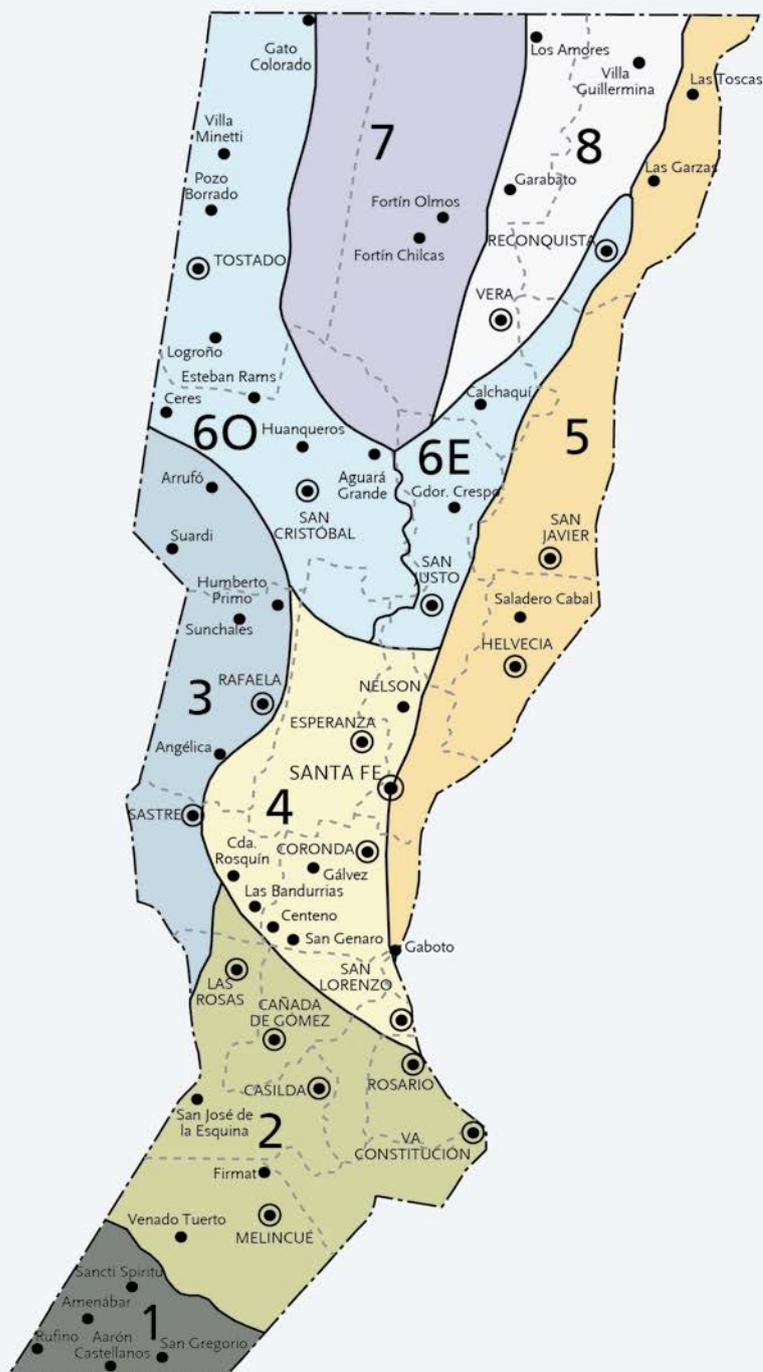
Última actualización: junio de 2017

Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

**MAÍZ - SOJA
GIRASOL**

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



NOTA: La zonificación fue realizada sobre la base comparativa del *Atlas de suelos de la República Argentina* (INTA), "Regiones naturales de la Provincia de Santa Fe".

Lo ayudamos a presupuestar

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



PRODUCTOS VETERINARIOS

Antiparasitarios internos		\$/u	
Orales			
Axilur x 5 l	2164,5	Pour-on	Rumensin bolos x unidad
Suraze oral x 5 l	1036,8	Aciendel x 5 l	973,3
Cyverm x 5 l	1352,2	Bactrofly x 5 l	1534,6
Inyectables		Arrasa bovinos x 2,5 l	1732,0
Axilur x 1 l	660,9	Curabicheras	
Fosfamisol x 500 cc	342,7	Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	86,4
Ripercol F x 500 cc	324,2	Curabichera Coopers liquido x 1 l	680,8
Endectocidas		Cacique Pasta x 950 g	594,3
Ivomec x 500 cc	595,2	Carencias minerales	
Dectomax x 500 cc	1671,6	Glypondin x 248 cc	198,8
Bagomectina forte x 500 cc	544,0	Suplenut x 500 cc	1030,6
Bovifort x 500 cc	449,3	Gluforal MF 500 x 500 cc	216,0
Antiparasitarios externos		Trivalico Ade x 250 ds	251,5
Por aspersión		Nutrekid VM x 25 ds	191,0
Triatix A x 1 l	322,7	Magnecal Plus Zinc x 500 cc	244,3
Por inmersión		Energó MAG x 250 cc	161,5
Aspersin x 250 cc	301,3	Sales Minerales	
Aciendel Plus x 1 l	329,3	Uramol en panes x 15 kg	758,1
Sarnatox x 5 l	2016,6	Carminativos	
Cipersin x 5 l	2353,3	Bloker 80% x 20 l	2116,4
		Antidiarreicos	
		Steclicin C x 100 pastillas	s/c
		Diafin 2 x 20 cc	95,2
		Tetraelmer x 100 pastillas	
		226,7	
		Vacunas	
		Brucelosis Rosembusch	7,2
		Mancha Gangrena y Enterotoxemia	3,5
		Triple N (M.G Neumonia)	3,6
		Carbunco Sanidad G. x dosis	2,4
		Bioabortogen H	18,0
		Biopoligen HS	14,8
		Hemoglobinuria	5,3
		Bioclostrigen J5	5,3
		Rotatec J5 x ds.	16,1
		Queratoconjuntivitis x ds	8,8
		Antibióticos y Sulfas	
		\$/u	
		Terramicina inject. x 500 cc	525,2
		Terramicina LA x 500 cc	1130,0
		Oxtra LA x 250 cc	436,8
		Tylan 200 x 250 cc	451,6
		Micotil 300 (100 cc)	1823,0
		Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	93,8
		Raxidal x 50 cc	373,4
		Reproducción	
		\$	
		Enzaprost DC x 20 cc	342,7
		Ciclasé x 20 cc 10 ds	226,2
		ECP Estradiol x 10 cc	62,1
		Estradiol R.J. x 100	247,1
		Específicos	
		\$/u	
		Mamyzin M iny. intram.	38,2
		Mamyzin S iny. intram.	32,8
		Novantel Lactancia	21,9
		Novantel secado	24,9
		Antisépticos y desinfectantes	
		\$/u	
		Cetrimon x 5 l	687,6

INSUMOS AGRÍCOLAS

Herbicidas	u\$s	Imazetapir 10%	6,0	Fungicidas	u\$s/l	Signum (Bio inductor)	720,0
2,4 D 50% sal amina	4,8	Gesagard 50	10,5	Amistar Xtra	56,0	Fertilizantes	
2,4 DB 100% 2 x 10 l	12,0	Insecticidas		Duett	22,5	u\$s/t	
Axial	53,0	u\$s/l		Allegro	30,0	Fosfato diamónico	
Authority	55,0	Cipermetrina 25%	6,5	Coadyuvantes		u\$s/l	
Bice Pack 20+20/ 5 has	147,6	Nitrigin Optimize Full	4,4	Eco Rizo Spray	18,5	Superfosfato Triple	
Dual Gold	12,1	Fighter Plus	63,0	Rizo Oil	2,5	Urea granulada	
Fluorocloridona	s/c	Curasemillas		Rizo Spray Sulfo	1,2	UAN	
Clorimuron	24,0	Dividend	10,4	Silwet L Ag	39,5	u\$s/u	
Glifosato común	2,6	Guapo 60% FS	32,0	Inoculantes		u\$s/u	
Galant LPU	s/c	Maxim XL (fungicida)	43,4	Excelto (insecticida p/maiz)	62,0	Semillas agrícolas	
Metsulfuron Metil 60%	21,5	Excelto (insecticida p/maiz)	62,0	Rizo Liq	174,8	u\$s/u	
Paraquat	4,6	Gaucho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	247,3	Girasol hib. (M)	
						Trigo fiscalizado	
						16,0	
						Soja RR x 40 kg	
						24,8	
						Sorgo granifero hib. (M)	
						5,4	



INSUMOS GANADEROS

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleurial Hibr.		Grama Rhodes Tolga		Destete hiper precoz	
Leguminosas	\$/kg	Pasto ovillo Starly importado	94,5	Grama Rhodes callide	15,5	Destete precoz	4790,0
Alfalfa Haygrazer	137,5	Pasto ovillo Porto	82,5	Grama Rhodes Pioneer	7,6	Recría 16% prot. (post. destete)	4010,0
Alfalfa Don Enrique	141,0	Festuca tipo Palenque	56,7	Panicum Coloratum	7,5	Balanceado engorde novillo	3640,0
Alfalfa EBC 90	154,7	Semillas para verdeos	\$/kg	Gatton Panic	4,5	Concentrado proteico 30% prot.	4760,0
Alfalfa Aurora	128,9	Avena	6,2	Pasto llorón pelleteado	7,3	Afrechillo de trigo	1800,0
Trebol rojo Redgold	86,0	Centeno	8,6	Setaria Kazungula	15,0	Pellet de trigo	1900,0
Trebol Blanco El Lucero	99,7	Triticale	7,0	Setaria Naruk	16,0	Pellet de girasol 31%PB	2664,5
Lotus Corniculatus	86,0	Sorgo Forrajero común	20,6	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	2320,7
Lotus tenuis	101,4	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	3919,3
Melilotus Alba	60,2	Brachiarias Brizanta Marandu	9,5	Sustituto Lacteo	41500,0	Harina de soja 47%PB	4263,1
Melilotus Madrid	65,3	Brachiarias Brizanta Toledo	10,5	Arranque ternero guachera	4790,0	Pellet de cascara de soja de 12%PB	1719,0
Gramíneas	\$/kg	Brachiarias Humicola	15,0	Recría ternera post guachera	4180,0	Semilla de algodón	1800,0
Agropiro alargado	46,4	Buffel Grass Biloela	16,0	Alim pre parto vaca lechera	4710,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	27,5	Buffel Grass texas	7,6	Conc pre parto c/ sales anionicas	8200,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	27,5	Digitaria eriantha	8,5	Alim vaca lechera prod	3850,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	68,8	Grama Rhodes Katambora	8,5	Conc prot 30% p/vaca en prod	5690,0		



INSUMOS TAMBO

Minutolo		Bretes a las par		Reforzado 10		Silo cono excén. cap.19 m³	
Bretes espina de pescado	\$/u	Modelo estándar	\$/u	Reforzado 12	151710,3	Silo cono central cap.25 m³	47980,0
con baranda para comederos		Estándar 4	52674,3	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m³	76237,0
4+4	63655,2	Estándar 6	75108,6	M-100 manual	8580,6	Bombas estercoleras	\$/u
6+6	86958,9	Estándar 8	98525,7	M-300 manual	10130,4	M-200 T	40068,0
8+8	104611,5	Estándar 10	121942,8	Cepo automático	\$/u	M-500 T	56133,0
12+12	139878,9	Estándar 12	145341,0	Cepo Mod. A	64656,9	Accesorios para crianza	\$/u
14+14	157531,5	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	91778,4	Estaca completa con balde	591,2
16+16	175165,2	Reforzado 4	55981,8	Cepo Mod. B	32186,7	Capas p/ ternero sin abrigo	271,8
18+18	192803,8	Reforzado 6	71706,6	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	315,3
		Reforzado 8	103118,4	Silo cono excén. cap.7 m³	19417,0	Jaula p/ crianza de terneros	8488,0



ARTÍCULOS RURALES

Mejoras		Tranqueron a palanca.		Tranq. 3m tab. 1x4 ModO cur pay	
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	1614,0	Tranqueron a crique.	1600,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	1881,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Martin	1913,0	Electricador 40 km/12v.	2262,0	Casilla manga d 6mt.	68000,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	1455,0	Electri. picana 120 km 12 v.	3608,0	Casilla d operación d 3,6mt.	80500,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	1101,0	Electricador 40 km/220v.	2262,0	Cepo Anchico liviano	17641,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	30,1	Electri. picana 60 km 220 v.	2656,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	2560,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	30,1	Carretel electroplástico 500m.	408,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	7270,0
Alambre Pua Bagual.	1270,0	Manija plastica aislante.	49,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	25450,0
Poste quebr. de 3 m super.	900,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	8,2	Molino máq.rueda y cola de 8"	17779,0
Poste quebr. de 3 m común.	830,0	Aislador esquinero (polietileno).	9,2	Molino máq.rueda y cola de 10".	30063,0
Poste quebr. de 2,4 super.	560,0	Aislador para clavar (polietileno).	2,6	Torre hierro galvanizada de 27".	15628,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	400,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	47,8	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.	310,0	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.	240,0	Torniquete N° 8 negro.	32,0	Bebedero chapa galvaniz.x 5m .	8000,0
Poste metalico 2.20 m.	182,0	Torniquete N° 6 negro.	26,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	1490,0
Poste metalico 2.40 m.	196,0	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	67,0		



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	195200
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	46202,0	SEMBRADORAS	\$/u	2688 2WD Cab 30' 284 CV	314200	RS 660	222800
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	51000,0	Apache		2799 4WD Cab 35' 345 CV	358200	RS 780	256700
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 5 m.	1.681.309	Challenger			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	59500,0	Mod. 54000 6 m.	1.934.404	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	2.295.816	FORRAJERAS			
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	2.548.718	Class			
Agco		27000 16 líneas a 40 cm	1.658.411	Jaguar 980	865000		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	27000 26 líneas a 52,5 cm	2.878.392	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	154897,0	28 líneas a 19 cm	1257120	Mainero	\$		
S293 (290 HP)	258800	Agrometal		Embolsadora 2230 70 m	141555		
AR135 (135 HP)	87300,0	TX Mega 9/52 9 surcos a 52 cm	903470				
AR150 (150 HP)	82700,0	TX Mega 13/52 13 surcos a 52 cm	1226176	ROTOENFARDADORA			
AR175 (175 HP)	99000,0	TX Mega 16/52 16 surcos a 52 cm	1449313	Mainero			
		TX N Mega 9/52 9 surcos a 52 cm	991158	Enfardadora 5700	s/c		
Massey		TX N Mega 13/52 13 surcos a 52 cm	1363691	PULVERIZADORAS			
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900	TX N Mega 16/52 16 surcos a 52 cm	1666859	Tilo			
MF2615 (49HP)	26790,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52 cm	1801859	Mod. Matrix	2836350		
MF2625 (63HP) 4X2	33088,0	TX Mega 26/52 26 surcos a 52 cm	2447490	Mod. Matrix 4 x 4	3180150		
MF2625 (63HP) 4X4	38634,0	TX N Mega 18/52 18 surcos a 52 cm	2063157	Mod. Evolución 1	2320650		
MF2640 (85HP) 4X2	41924,0	TX N Mega 26/52 26 surcos a 52 cm	2681569	Mod. Impactus	2406600		
MF2640 (85HP) 4X4	48034,0	Suagri		John Deere			
MF4275 (81HP) 4X4	44200,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	239650	Autopropulsada 4730 (245 HP)	s/c		
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		



COSTOS VARIOS

COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	650,0	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	624700	Flete 450 km	747,9
Gasoil (YPF)- agropecuario	16,9	PICK UPS	\$	Hilux c/d SR 3.0 TDI 4x4	704500	COMB. DEL NORTE	\$/litr
Nafta Premium	24,6	Toyota		Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	758800	Gasoil a granel	18,5
Nafta súper (YPF)	21,9	Hilux c/s DX 2.5 4x2 TDI C/V	462400	Fletes	\$		
OTROS	\$	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	550200	Flete 100 km	277,6		
Empleado Rural	10368,0	Hilux c/d DX 2.5 4x2 TDI	536900	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 Ipesa 4653-5700; Silobag 4580-7170;

Ins. Tambo:Minutolo S.R.L 4241-4496.

UTA: Valores provistos por contratistas.

AGROTV CUMPLE 700 PROGRAMAS Y CRECE

AHORA TAMBIEN EN CLARINRURAL.COM



Con toda la tecnología
agropecuaria en acción.

CANAL 13
SATELITAL



METRO

CABLEVISION Y
MULTICANAL



/agrotvweb



/agrotvok



/agrotvok

www.agrotvweb.com

Conducción:
Diego Peydro

Apuntes

CREA presente en la agenda del campo

En un escenario colmado de periodistas, funcionarios y personalidades destacadas del sector agroindustrial, se realizó la segunda edición de Comunidad Negocios del diario *La Nación*. El encuentro, que se desarrolló en las oficinas del diario, fue conducido por José del Río, flamante secretario de Redacción.

En dicho ámbito, Francisco Lugano, presidente del Movimiento CREA, participó del bloque "Perspectivas del sector", donde hizo foco en las oportunidades y los desafíos que tiene por delante el país para mejorar su competitividad.

El titular de CREA compartió el living junto a Gustavo López, director de Agritrend; Gustavo Oliverio, coordinador de la Fundación Producir Conservando, y Fernando Vilella, decano de la Facultad de Agronomía de la UBA.

Lugano señaló que las empresas competitivas del futuro serán aquellas que estén atentas a identificar los proyectos que le van a permitir a la agroindustria posicionarse ante la sociedad de una manera diferente, con el acento puesto en la innovación y la sostenibilidad.

En este sentido, la nueva visión del Movimiento CREA estimula a sus miembros a ser referentes y abogar por un desarrollo sostenible sin descuidar la integración con las comunidades locales.

"El desarrollo sostenible implica considerar tres ejes: el económico, el ambiental y el social. Exige mirar hacia fuera de nuestras empresas, participar en iniciativas que articulan lo público y lo privado, utilizar buenas prácticas de producción y preocuparse por generar empleo, trabajo en equipo, capacitación y educación, entre otras cuestiones", comentó.

Hacia el final del intercambio, Lugano dejó claro que en el corto plazo es importante incentivar un mejoramiento de la infraestructura nacional, aunque en el largo plazo será central el rol social de los empresarios para convertirse en protagonistas de su propio destino. "Hoy existe el consenso necesario para que el sector sea, una vez más, motor de desarrollo del país. Es responsabilidad nuestra aprovechar esta oportunidad", finalizó.



N.º 443 Septiembre 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

Colaboradores: Maximiliano Denaro y Pablo Losada

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.

LINEA BT NACIONAL CON TRANSMISIÓN POWERSHIFT.

VALTRA

Ahora la Línea BT es de producción nacional.

BT 150 / 159 HP
BT 170 / 180 HP
BT 190 / 200 HP
BT 210 / 225 HP



- HiSix: la Transmisión 24x24 con mayor cantidad de marchas del mercado.
- Hidráulico: Centro Cerrado de 162 Lts./min.
- Motor: AGCO Power 6 cilindros de fabricación nacional.
- Agricultura de Precisión: Telemetría AgCommand y Piloto Automático.

www.valtra.com.ar

VALTRA es una marca mundial de AGCO.

**TU
MÁQUINA
DE TRABAJO**

RADISTART

FERTILIZANTE FOSFORADO MICROGRANULADO

FERTILIZÁ TUS CULTIVOS CON 5 VECES MENOR CANTIDAD

LOCALIZACIÓN DE
GRÁNULOS
EN FERTILIZACIÓN
TRADICIONAL

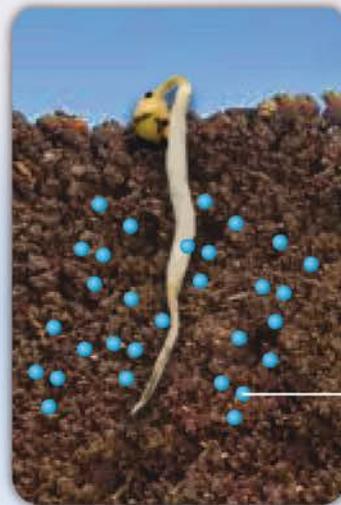
4 mm



LOCALIZACIÓN
DE MICROGRÁNULOS

RADISTART

1 mm



FERTILIZACION RADISTART
1000 KGS. FERTILIZA 50 HAS.

FERTILIZACION TRADICIONAL
5000 KG. FERTILIZA 50 HAS.



- FÁCIL MANIPULEO Y TRANSPORTE -
- MAYOR AUTONOMÍA DE SIEMBRA -
- APORTE BALANCEADO DE NUTRIENTES -
- ALTA DISPONIBILIDAD DE NUTRIENTES -
- RÁPIDO ARRANQUE DEL CULTIVO -

COMPOSICIÓN > 10 - 40 - 00 + 9 S + 1,30 Zn

Red Surcos
Una empresa de tu tierra

www.redsurcos.com

[/redsurcos](#) [/redsurcos](#) [Red Surcos](#)