



# Gestión de datos

- La automatización del análisis de grandes volúmenes de registros permite acelerar los procesos de aprendizaje
- Un nuevo paradigma para la generación de conocimiento en el ámbito agropecuario



ISSN N.º 2262-4852

## Sembrá crecimiento

Financiá los insumos de tu próxima campaña:

- Aprovechá los días libres con la Tarjeta Galicia Rural.
  - Con Préstamos en dólares a cosecha con las principales empresas del sector.
  - Combina tus compras de Tarjeta Galicia Rural con préstamos en dólares a cosecha.

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



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

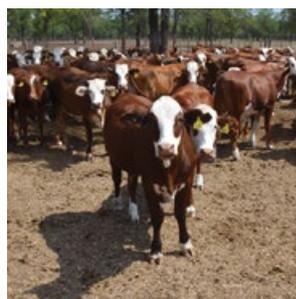




---

# Sumario

---



---

## Nota de tapa

---

### 10 | **Misión: profesionalizar la gestión de datos**

Entrevista con Federico Bert, líder de la Unidad de Investigación y Desarrollo de CREA.

### 20 | **Gestión ganadera**

Características de las empresas más productivas.

### 26 | **Caracterización de los tambos CREA**

Análisis de las gestiones 2017/18.

---

### 28 | **Lecciones comerciales del ciclo 2018/19**

Pautas de una "campaña escuela".

### 34 | **"Tenemos una oportunidad para crecer"**

Entrevista al nuevo presidente de Asagir.

### 42 | **Una revolución en camino**

Edición génica en la Primera Mesa de Competitividad en Agroindustria.

### 52 | **Gestión de envases**

Novedades sobre la implementación de la Ley 27279.

### 56 | **Producir en el Valle**

Coyuntura, desafíos y oportunidades.

### 66 | **El entusiasmo de pertenecer**

Con menos de un año dentro del Movimiento, un grupo de productores de Río Colorado manifiesta un fuerte espíritu CREA.

### 74 | **Volver a la escuela**

Una experiencia exitosa en la región CREA Sudeste.

### 76 | **El precio de la tierra**

### 78 | **Lo ayudamos a presupuestar**

### 82 | **Apuntes**

# AGRADECEMOS a las empresas que apoyan la generación de contenidos CREA

---

## Patrocinantes



---

## Auspiciantes



---

[www.crea.org.ar](http://www.crea.org.ar)

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

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

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





Utiliza y  
Recomienda



# El motor del crecimiento de tu



/VolkswagenAmarok



@VWAmarokArg



/VWAmarokArgentina



@VWAmarokArg

BENEFICIO VÁLIDO EN LA REPÚBLICA ARGENTINA DESDE EL 01/09/2018 AL 30/09/2019 O HASTA AGOTAR STOCK DE 30 BENEFICIOS AMAROK ADQUIRIDAS POR PARTE DE SOCIOS DE LAS ENTIDADES AGRARIAS CREA Y AAPRESID. NO ACUMULABLE CON OTROS BENEF

campo.



**Si sos socio de CREA podés tener tu Amarok con una bonificación del 8% + lona marítima y cobertor.**



**Volkswagen**

# Editorial



## CREA, una red en acción

Cuando tomé responsabilidades como miembro de la Comisión Ejecutiva, creía conocer la magnitud de las actividades que se desarrollaban en simultáneo en el marco de la Red CREA. Ya cerca de finalizar mi rol como presidente del Movimiento, no dejo de sorprenderme de la cantidad de eventos que se suceden en una misma jornada en las regiones, en los grupos y comunidades que los miembros CREA integran, y en la sede.

Desde el llano –mi campo, mi grupo– trabajamos en un marco de confianza y valores compartidos para mejorar el funcionamiento de nuestras empresas. Pero créanme que cuando se levanta la mirada, el aporte se multiplica y el resultado y la potencia de la red son exponenciales. Para poner las palabras en ejemplos concretos, quisiera contarles sólo algunas de las acciones que tuvieron lugar en un mes de trabajo:

El Área de Ganadería viajó a la región Semiárida con dos objetivos: acercarse a la zona, conocerla su plan de trabajo, y ver si se encuentra alineado con la Visión CREA 2025 y con los desafíos que se avizoran en ese escenario.

Se realizaron dos Jornadas de Actualización Técnica, una agrícola en Azul, organizada por la región Mar y Sierras y otra Ganadera en Calchaquí, convocada por Norte de Santa Fe, con importante concurrencia.

En 9 de Julio se realizó el Congreso de Educación *Enseñar y aprender*, nuestro desafío, que convocó a más de 600 docentes y formadores, proponiéndose como un espacio de diálogo con la comunidad educativa.

Desde el Área de Empresa, se presentaron las *Normas de Gestión Empresarial*, que les permitirán a los establecimientos CREA generar información comparable, contable, con criterios simples. Este desarrollo contó con la participación de empresarios y técnicos del Movimiento, referentes de la cátedra de Administración de la Facultad de Agronomía de la UBA, contadores especializados en agro y desarrolladores de los principales programas de gestión contable agropecuaria.

Por otra parte, ingresa en la recta final el desarrollo de *Mi espacio CREA*, una nueva plataforma de comunicación que nos permitirá, como miembros, gestionar de manera rápida y eficiente procesos administrativos, consultar material técnico e institucional e informarnos acerca de las últimas novedades.

El próximo 26 de junio tendrá lugar la Asamblea General Ordinaria, donde se procederá al recambio de autoridades. Allí varios vocales zonales e integrantes de la Comisión Ejecutiva dejaremos lugar a otros miembros que asumirán el compromiso de organizar la sumatoria de esfuerzos de todo el Movimiento.

Todas estas acciones, que pueden no involucrarnos directamente o podemos sentir "lejanas", son impulsadas por el desafío siempre presente de conformar una institución que agrega valor. Y las oportunidades de agregar valor se encuentran en cada grupo, en cada región, en cada comunidad.

Los invito a transitar ese camino que va de estar en un CREA a ser miembros CREA, convencidos del valor que agregamos cuando nos decidimos a hacerlo.

Un abrazo.

**Francisco Lugano**  
Presidente de CREA

## CREA

Consortios Regionales de  
Experimentación Agrícola

### FUNDADOR ARQ. PABLO HARY (†) COMISIÓN DIRECTIVA – EJERCICIO 2018/19

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

### Revisores de Cuentas

Eugenio de Bary / Michael Dover

### Vocales regionales

Oeste: Ignacio Demarchi; Mar y Sierras: José Luis Fernández Cisneros; Litoral Norte: Carlos Navajas; Litoral Sur: Sebastián Sabattini; Norte Bs. As.: Fernando de Nevares; Centro: Martín Kenny; Sudoeste: Jorge Marcenac; Sudeste: Carlos Jusit; Semiárida: Alberto Nistal; Norte de Santa Fe: Leandro Cian; Este: Juan Francisco Veiga; Sur de Santa Fe: Ricardo Bitti; Santa Fe Centro: José Alberto Finello; Oeste Arenoso: Juan Pablo Galán; NOA: Daniel Fortuny; Valles Cordilleranos: Jorge Mansilla; Córdoba Norte: Gustavo Grion; 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 Lenardon, 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: Juan Pablo Castellano; Córdoba Norte: David Rubin y Chaco Santiagueño: Marcelo Zucal.

### Director Ejecutivo

Cristian Feldkamp

### Equipo de dirección organizacional

Investigación y Desarrollo: Federico Bert  
Metodología y Desarrollo Personal: Francisco Mouriño  
Administración, sistemas y procesos: Jorge Pignataro  
Integración a la Comunidad: Carolina Cappelloni  
Desarrollo Institucional: Elizabeth Roberts  
Comunicación: Lorena Prenol  
Gestión de Presonas: Daniela Rodegher



# Tu campo en crecimiento

- Tarjeta Santander Rio Agro
- Crédito campaña en pesos y en dólares
- Súper Préstamo Agro UVAs
- Leasing de Maquinaria Agrícola
- Prendario de Maquinaria
- Proyectos de Inversión

4341-3048 / 0800-222-2552 [santanderrio.com.ar/agro](http://santanderrio.com.ar/agro)





# Misión: profesionalizar la gestión de datos

Entrevista con Federico Bert, líder de la Unidad  
de Investigación y Desarrollo de CREA



La difusión masiva de dispositivos digitales con una capacidad creciente de almacenamiento permitió disponer en los últimos años de un volumen de datos gigantesco, el cual, si no se procesa, constituye un recurso desaprovechado que consume *memoria* sin generar beneficio alguno.

“CREA fue siempre un gran generador de datos; lo hacen los empresarios y asesores, los grupos, la regiones y los equipos técnicos de la sede central. Esta es una de las características distintivas del Movimiento”, comenta Federico Bert, coordinador de la Unidad de Investigación y Desarrollo.

“Sin embargo, en la era de la Ciencia de los Datos (*Big Data*), donde existen tantas herramientas que permiten generar información a partir de ellos, nosotros seguíamos registrándolos y convirtiéndolos en información a partir de métodos tradicionales. Por eso nos propusimos potenciar ese activo de CREA con los instrumentos presentes en la actualidad. Se trata, en última instancia, de acelerar el proceso de aprendizaje”, añade.

*-Por medio de la generación de información...*

-Los datos son el insumo básico para generar información; es decir, son la evidencia verificable de la existencia de un suceso o fenómeno. Cuando, luego de analizarla, comprendemos las causas y circunstancias de una información, obtenemos conocimiento, a partir del cual podemos generar transformaciones. Las metodologías y programas que nos permiten analizar un enorme volumen de datos en poco tiempo posibilitan la aceleración del proceso de producción de información y aprendizaje. Ese es el camino que estamos transitando en la actualidad. Nuestro propósito, entonces, es profesionalizar la gestión de datos. Esta profesionalización involucra tres etapas: registro, almacenamiento y procesamiento de los datos. En algunas áreas hemos empezado a avanzar, tal como sucede en el caso de las gestiones físicas ganaderas y agrícolas y en la encuesta SEA.

*-¿Qué se hizo al respecto en el área agrícola?*

-En la toma de datos agrícolas encontramos que cada región CREA, e incluso cada grupo, tenía su propia metodología. Esta diversidad impedía integrar los datos en una sola base; no era posible realizar una gestión integral. Las

## La experiencia agrícola

A partir del año pasado, los datos agrícolas relevados en las diferentes regiones CREA comenzaron a registrarse en una planilla única con el propósito de sistematizar el proceso de generación de información relevante para las empresas productoras de granos.

La primera experiencia de sistematización de datos agrícolas de bases regionales CREA se instrumentó en el marco del Proyecto Rotaciones (financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo), el cual permitió almacenar en una sola plataforma 387.755 datos provenientes de 24.707.220 hectáreas de 11 zonas CREA con una historia de registros de 10 a 22 años. Se trató de una tarea colosal porque la carga de datos en las distintas zonas se venía haciendo con metodologías distintas (por ejemplo, los rindes se registraban en kilos/ha, en toneladas/ha o quintales/ha según la zona). El Proyecto Rotaciones permitió unificar las bases de datos hasta la campaña 2015/16. El proceso de homogeneización de bases finalizó en 2016/17 para arrancar en 2017/18 con una sola planilla estandarizada.



bases se pueden acomodar, pero eso implica una gran ineficiencia: cuando quisimos consolidar los datos de las gestiones físicas agrícolas lote a lote, debimos invertir tres horas para *emprolijar* las bases (*data entry*) por cada hora de análisis de datos (ver recuadro). Y eso no es lo peor, sino que, cuando se acomoda información procedente de diferentes bases, surgen muchas dudas que no se pueden resolver y eso conduce a descartar datos.

*-Se pierde trazabilidad...*

-Claro. Y eso tiene un precio elevado porque lo que se pierde no se puede recuperar. La trazabilidad es precisamente lo que permite entender la evolución de los procesos. Muchos aprendizajes no se pueden lograr sin trazabilidad.

*-Entonces el primer paso es que todas las bases se integren en una sola, y después que los datos puedan tener trazabilidad para evaluar procesos...*

-Correcto. El desafío fue más institucional que técnico: hubo que ponerse de acuerdo para que cada cual abandonara su propia planilla para comenzar a usar una planilla única estandarizada en todo el ámbito CREA. La DAT (Datos Agrícolas Trazados CREA) refleja ese esfuerzo tendiente a profesionalizar el proceso de registro. Eso nos lleva a una segunda instancia, que consiste en la profesionalización del almacenamiento, porque la información ya no se puede guardar en planillas Excel, sino en bases de datos relacionales montadas en servidores. Es decir, ya no estará almacenada en una computadora, sino en servidores específicos. El tercer paso será la automatización de los análisis agrícolas.

La encuesta SEA, por su parte, fue, desde el inicio, concebida como un formulario único, que no se almacenaba en una base de datos sino en una planilla Excel, pero eso causaba problemas porque el volumen de datos comenzó a ser tan considerable que el programa muchas veces no *respondía* cuando se intentaban realizar determinados análisis. Por ese motivo, los datos fueron migrados a bases relacionales, lo que permitió automatizar los procesos. Recientemente, los miembros CREA que contestaron la encuesta pudieron solicitar la devolución de un análisis individualizado que les permitió



# BIOINNOVO

## TERNEROS

El impulso inicial para sus terneros y terneras.



PRODUCTOS  
SEGUROS PARA  
ALIMENTOS SEGUROS

[WWW.VETANCO.COM](http://WWW.VETANCO.COM)



[vetancoargentina](https://www.instagram.com/vetancoargentina)



## Un mismo lenguaje

 DAT



La recolección de datos con un criterio unificado permite que, ante requerimientos específicos de un empresario o asesor, puedan compararse situaciones y buscarse correlaciones en todo el ámbito del Movimiento CREA. “Con el DAT pasamos a hablar todos el mismo

lenguaje”, explica Diego López, coordinador técnico agrícola de la región CREA Córdoba Norte. “En cada una de las zonas hubo un trabajo intenso para determinar cuáles son los datos clave que debería contener la planilla única, de manera tal que ahora, además de recibir esos datos, contamos con aquellos que otras regiones consideran relevantes, lo que permite ampliar el horizonte de los análisis que efectuamos”, añade. Un ejemplo: en la región CREA Córdoba Norte el factor *profundidad de napa* no es un aspecto que se tenga particularmente en cuenta porque, precisamente, no interfiere en la dinámica productiva regional. Pero el hecho de que sea un aspecto crítico en zonas vecinas los pone en *modo alerta* frente a un eventual cambio de escenario. “A partir de la introducción de la planilla única comenzamos además a relevar de manera sistemática datos de cultivos de servicio para poder generar información regional relacionada con esa tecnología”, apuntó Diego.



**Bert:** “Frente a la posibilidad de contar con un gran volumen de registros, la Ciencia de Datos nos permite arribar a conclusiones robustas sin necesidad de realizar ensayos experimentales”.

comparar su situación respecto de la de su grupo, su región y del conjunto de las empresas CREA. Todo hecho de manera automática y en tiempo real.

*-O sea que si respondí que vendí determinado porcentaje de soja, luego puedo comparar ese dato con lo que hicieron los demás integrantes de mi grupo, los de la zona y el promedio de todas las regiones CREA..*

-Así es. Es un indicador que permite vislumbrar dónde está situada cada empresa en diferentes aspectos productivos, comerciales, económicos y financieros. Eso, que antes requería muchas horas de análisis de parte del personal técnico, ahora es un proceso automatizado que se realiza en cuestión de minutos a través de un programa informático. Por otra parte, en lo que respecta a las gestiones ganaderas CREA, a fines del año pasado los empresarios pecuarios cargaron sus datos directamente en una planilla digital que fue procesada en una base de datos relacional que generó en forma automática un análisis individualizado. Ahora, el empresario ganadero que ingresa al sitio



**GLA**  
GRUPO LOGISEED AMERICA

SABEMOS QUE LOS ENVASES VACÍOS DE FITOSANITARIOS SON UN PROBLEMA PARA LA SALUD Y EL MEDIOAMBIENTE, POR ESO SIRENFI OFRECE LA **SOLUCIÓN**...



**SiREnFi**

Sistema Integral de Recupero de Envases Fitosanitarios

**Logi  
Seed**  
AGROLOGÍSTICA

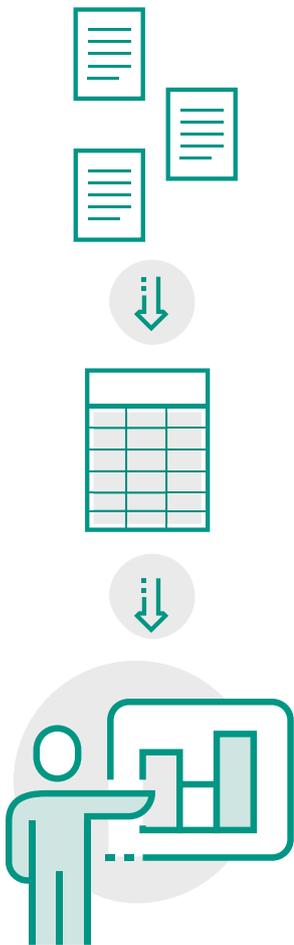
SI DE PROBLEMAS OPERATIVOS O DE COSTOS SE TRATA, LOGISEED LA EMPRESA NRO 1 DE AGROLOGÍSTICA ES LA **SOLUCIÓN**.

CUANDO HABLAMOS DE TRAZABILIDAD DE PRODUCTOS, ID-FIRST ES LA **SOLUCIÓN**.



 [soluciones@logiseed.com](mailto:soluciones@logiseed.com)

 11-2249-7576



*datoscrea.org.ar* puede visualizar sus propios indicadores productivos para compararlos con los del resto de los integrantes de su grupo, de su región y del resto de las zonas CREA. En cuanto a los datos agrícolas, en la campaña gruesa pasada –la primera recolección de datos del DAT– cubrimos el 60% del área agrícola CREA lote a lote, lo que representó un nivel de adhesión elevado. Aunque en algunas zonas esta herramienta recién está empezando a difundirse, en el relevamiento de la última campaña fina el porcentaje de adhesión superó el 70%.

-¿Se va a hacer lo mismo con las gestiones económicas?

-Sí. Este proceso va *paso a paso*. Es como construir una autopista. Una vez que está inaugurada brinda un servicio esencial, pero el proceso de construcción, que lleva su tiempo, no produce grandes beneficios, más allá de los diferentes tramos que se van inaugurando. Nuestra visión consiste en dirigirnos en esa dirección.

Básicamente, la Ciencia de los Datos crea un nuevo paradigma: antes, generar conocimiento de calidad sólo era posible a partir de una base experimental muy sólida. Esa metodología tenía un determinado ritmo de generación y un costo. Hoy, frente a un gran volumen de regis-

tros, la Ciencia de los Datos nos brinda la oportunidad de llegar a conclusiones robustas sin necesidad de realizar ensayos experimentales, esto es posible a partir del análisis estadístico de los datos.

-Sin embargo, la experimentación va a seguir siendo necesaria para evaluar cuestiones novedosas, como el uso de cultivos de servicios...

-Sí, porque no existe gran cantidad de datos al respecto. Pero a medida que se los vaya generando será posible incorporarlos a evaluaciones orientadas a descubrir patrones comunes para generar información y, eventualmente, conocimiento. Son dos caminos complementarios.

-¿Cómo se diseñan en el ámbito de CREA los programas que se encargan de automatizar evaluaciones?

-Estamos apoyándonos en profesionales expertos en Ciencia de Datos con los recursos disponibles. La capacidad de análisis de los diferentes factores que hacen a los procesos intervinientes en el agro están en los equipos técnicos CREA, pero para llevar esa capacidad a una serie de algoritmos que permitan automatizar el análisis, es necesario contar con la ayuda de informáticos especializados en la gestión de datos. ☒

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



## 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 lo acompañamos en misiones comerciales relevantes para su empresa, conectándolo con expositores de todos los continentes y asesorándolo en la promoción de sus productos y servicios.

Por décimo año consecutivo somos **Sponsor de la Misión Comercial a Nampo Harvest Day**, Bothaville, Sudáfrica.

Porque hacer negocios en más mercados es mucho más fácil con el respaldo del banco más grande del mundo.

El futuro nos inspira.

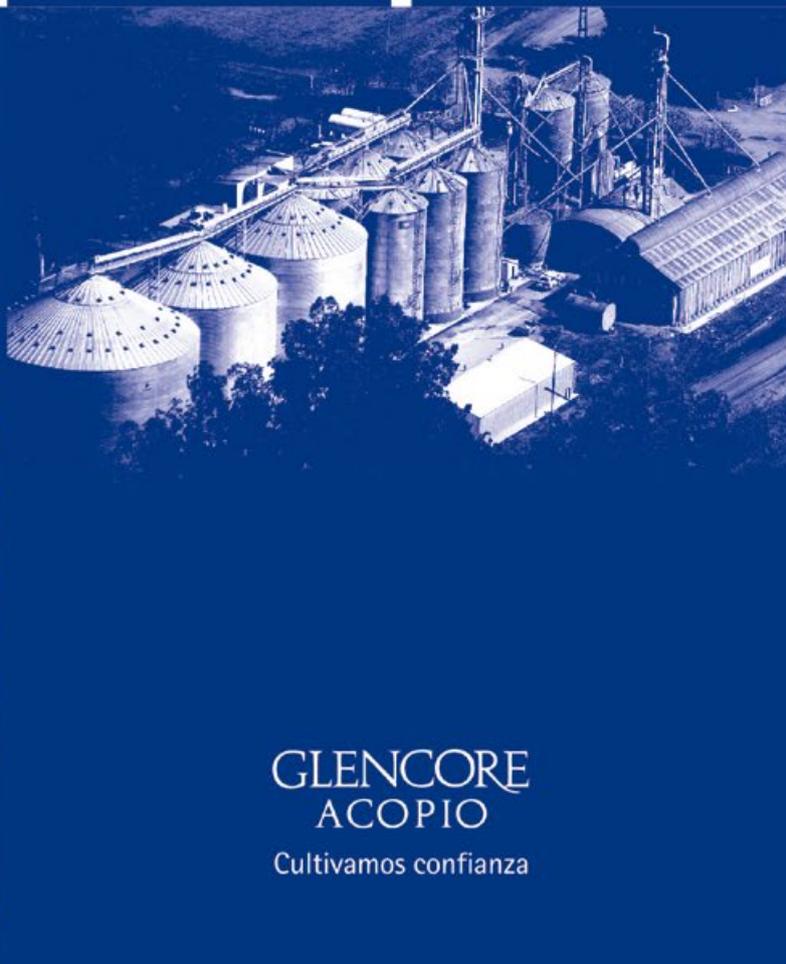


agricultura

futuro

innovación

sustentabilidad



**GLENCORE  
ACOPIO**

Cultivamos confianza

# Cultivamos un futuro sostenible

Entramos en la era de la **Innovación Tecnológica Agropecuaria**,  
clave del crecimiento sustentable.

Impulsados por los avances tecnológicos,  
buscamos **soluciones innovadoras** para **crecer juntos**.

**agrosoluciones**sustentables



GLENCORE  
ACOPIO

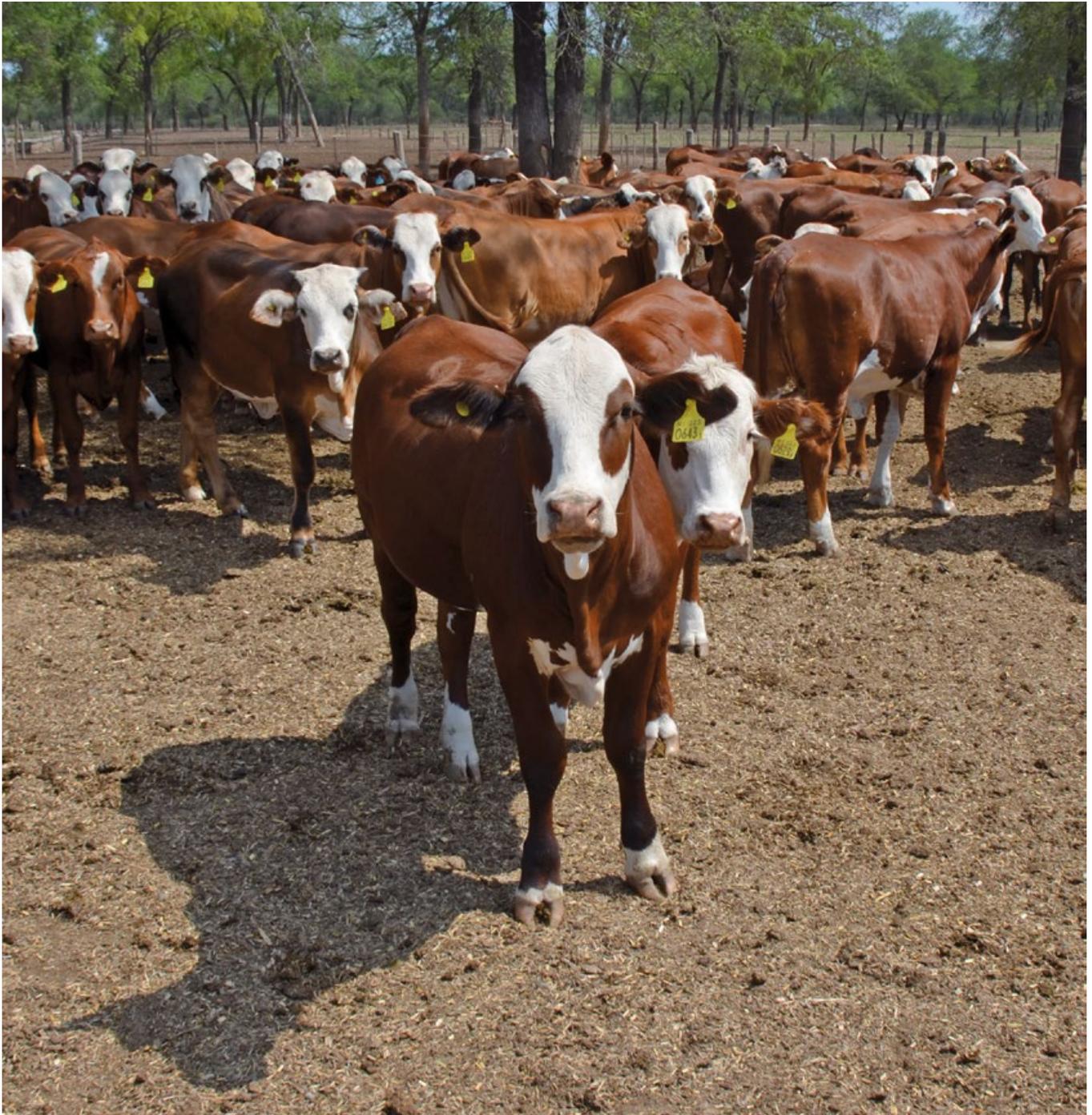
Cultivamos confianza

SOLUCIONES INTEGRALES PARA EL PRODUCTOR AGRÍCOLA

M. Magliano 3071. San Isidro - Conm. central: 011 4735 5000

Paunero 280. Bahía Blanca - Conm. central: 0291 459 1100

[www.samsa-acopio.com.ar](http://www.samsa-acopio.com.ar) -  [facebook.com/cultivamosconfianza](https://facebook.com/cultivamosconfianza)



# Gestión ganadera

Características de las empresas más productivas

Cinco años atrás, los integrantes de la Comisión de Ganadería y de la Mesa Técnica Ganadera CREA comenzaron a trabajar para protocolizar la recolección de datos a nivel nacional. Fue así como lograron diseñar una planilla estandarizada única de datos.

Este año, la novedad es que el relevamiento fue realizado por medio de formularios en línea, mientras que las devoluciones individuales se efectuaron a través de una plataforma digital que permitió agilizar el proceso de toma, procesamiento y comunicación de resultados.

El equipo técnico de la Comisión de Ganadería relevó gestiones 2017/18 de 537 establecimientos pecuarios que forman parte de 471 empresas de 17 regiones CREA.

Las regiones donde se relevó la mayor proporción de establecimientos con sistemas productivos de cría y recría fueron Litoral Norte (80% de los casos de la zona) y NOA (73%); en tercer lugar se ubicó el Norte de Buenos Aires con el 69%, lo que permitiría inferir que la actividad en esa zona se desarrolla mayoritariamente en cañadas y "bajos" de alto riesgo agrícola.

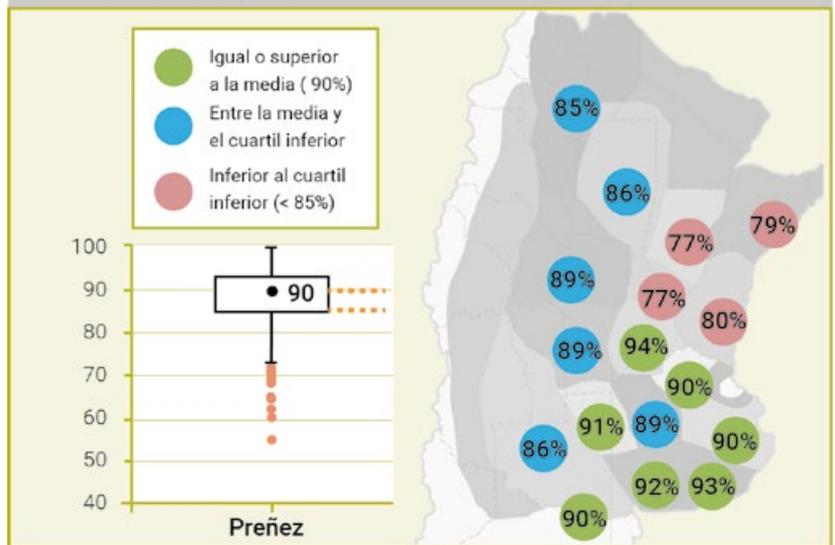
Otras regiones se destacan por tener la mayor proporción de establecimientos que realizan ciclo completo, como Sudoeste, con el 74%, seguida de Oeste Arenoso y Santa Fe Centro (67%), Oeste (66%), Sudeste (60%) y Centro (58%). Los *feed lots* y planteos de invernada de compra son minoritarios en todas las regiones, aunque se destacan Centro y Sur de Santa Fe, con 33% y 31% de participación de tales sistemas, respectivamente. Un 84% de los establecimientos que integran la muestra nacional realiza cría, pero solo un 22% del total lo hace de manera exclusiva, mientras que un 20% lo lleva adelante integrado con recría. Un 15% de los campos realiza ciclo completo con invernada de compra, mientras que el 28% restante lo hace con terneras/os propios.

Los mayores índices de preñez se registran en la zona pampeana argentina, mientras que en un segundo escalón se ubican las regiones Semiárida, Centro, Córdoba Norte y NOA. Las zonas productivas comprendidas por el litoral argentino y el centro-norte de Santa Fe son las que muestran los menores niveles de preñez (gráfico 1).

Al analizar la eficiencia por sistema productivo, las empresas de ciclo completo informaron en 2017/18 un índice de preñez promedio del 92%, mientras que las que se dedican únicamente a

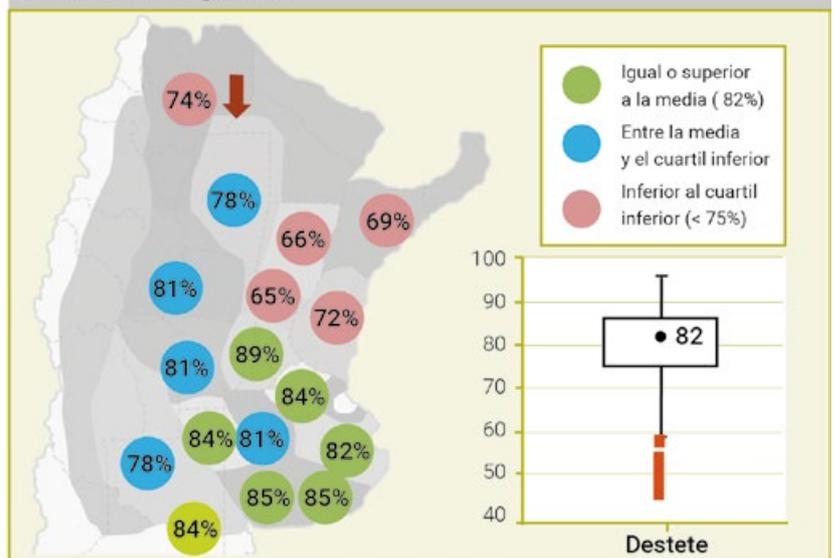
la cría indicaron una media del 88%. Este último porcentaje también fue informado por aquellos establecimientos que se dedican a cría y recría. En lo que respecta al índice de destete y a la variación del índice con relación a las zonas, se replica prácticamente la misma tendencia que se observa con la preñez, con excepción del NOA, donde la preñez promedio en 2017/18 cae a 74% y se ubica el cuartil inferior de los datos (gráfico 2). De igual manera, al evaluar los datos por sistema productivo, los establecimientos de ciclo completo informaron en 2017/18 un índice de destete

Gráfico 1. Eficiencia reproductiva



Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de gestiones productivas ganaderas.

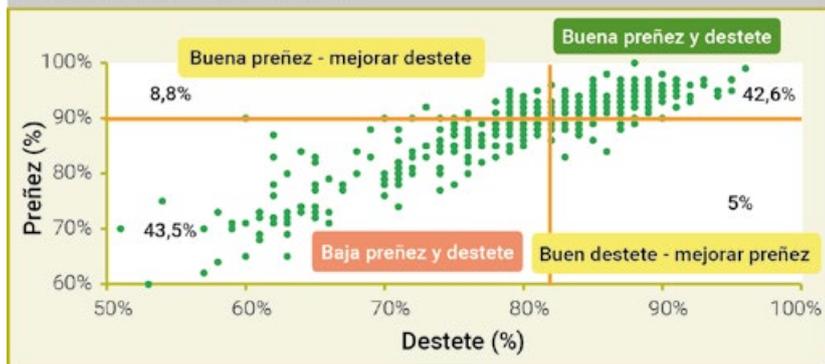
Gráfico 2. Destete por zona



Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de gestiones productivas ganaderas.



Gráfico 3. Mermas preñez-destete



Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de gestiones productivas ganaderas.

Además de generar un "mapa" actualizado de la actividad por región, el relevamiento permite analizar diferentes variables a nivel local, a partir de los cuales se destacan las empresas ganaderas "top".

promedio del 84%, mientras que el mismo fue del 78% y 79% para las empresas de cría, y de cría y re cría, respectivamente.

Las mermas preñez-destete en las regiones NOA, Norte de Santa Fe y Litoral Norte fueron del 11% en 2017/18. En un segundo lugar, con el 9%, se ubicaron Sudeste, Centro, Litoral Sur y Córdoba Norte. La mejor *performance* en este indicador se registró en Norte de Buenos Aires con el 5%.



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

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



@LARTIRIGOYENOROMI



LARTIRIGOYEN Y OROMI SA



LARTIRIGOYEN Y OROMI

[WWW.LARTIRIGOYENOROMI.COM.AR](http://WWW.LARTIRIGOYENOROMI.COM.AR)

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





## CARNE DE CALIDAD PARA TODO 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**

Comparamos hacienda de exportación  
481 – HILTON – NO HILTON



#### **AZUL NATURAL BEEF S.A**

MAIPÚ 374  
BUENOS AIRES (CI006ACB)  
ARGENTINA

+54 11 5297-0000  
WWW.DEVESA.COM

#### **NICOLAS GONZALEZ DEL CERRO**

COMPRA DE HACIENDA  
+54 9 11 6655-6392 +54 11 5297-0001 [ngonzalezdelcerro@devesa.com](mailto:ngonzalezdelcerro@devesa.com)

#### **FRANCISCO TORNABENE**

COMPRA DE HACIENDA  
+54 9 22 8157-3553 [ftornabene@devesa.com](mailto:ftornabene@devesa.com)

#### **PLANTA**

Las Flores Norte s/n, Azul, Buenos Aires, Argentina  
[hacienda@devesa.com](mailto:hacienda@devesa.com)

Al analizar la dispersión de cada dato en lo que respecta a los indicadores de preñez y destete, se observa que más de un 43% de las gestiones relevadas tiene aspectos por mejorar en ambas variables, si se establece como meta superar la media registrada en ambos indicadores (gráfico 3).

No se detectó una correlación significativa entre el indicador de pérdida preñez-destete y el valor de la tierra en la cual se desarrolla la actividad,

así como tampoco con la superficie con aptitud agrícola dedicada a la ganadería como indicador de variabilidad en los ambientes productivos. Tampoco se evidenció correlación con la escala del rodeo como variable que afecte la capacidad de gestión de la reproducción.

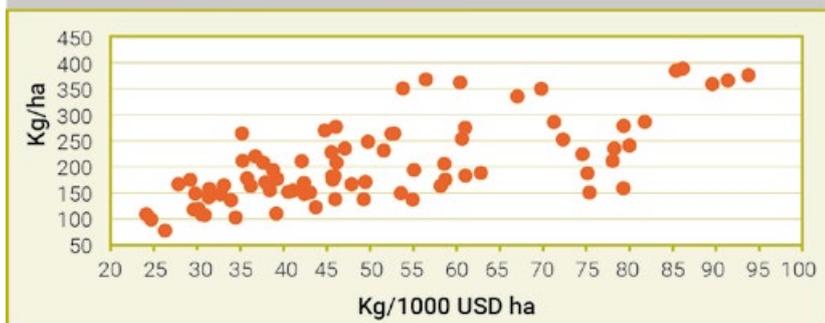
Los campos dedicados a la cría en 2017/18 lograron, en promedio, una producción de 111 kg/cabeza con una eficiencia de stock del 30%, mientras que los de cría y recría obtuvieron 112 kg/cabeza con 35%; los de ciclo completo 143 kg/cabeza con 45%, y de los ciclo completo con invernada de compra, 160 kg/cabeza con 51%. Es importante resaltar que en todos los casos se registró una amplia dispersión de los datos, lo que desafía a cada empresario a evaluar en qué situación relativa se encuentra para buscar aspectos de mejora.

Se incorporó, además, un indicador que permite evaluar la eficiencia no sólo por unidad de superficie, sino también por su valor económico. Calcular la producción en función del valor de la tierra por medio del indicador de kilo logrado por cada 1000 U\$S/ha inmovilizados permite evaluar la eficiencia de uso de los recursos disponibles. Los datos relevados en 2017/18 muestran, por ejemplo, que en la franja de productividad de 200 a 250 kg/ha hubo campos que generaron 80 kilos por cada 1000 U\$S/ha, mientras que otros lograron apenas la mitad de esa cifra (gráfico 4).

### Análisis

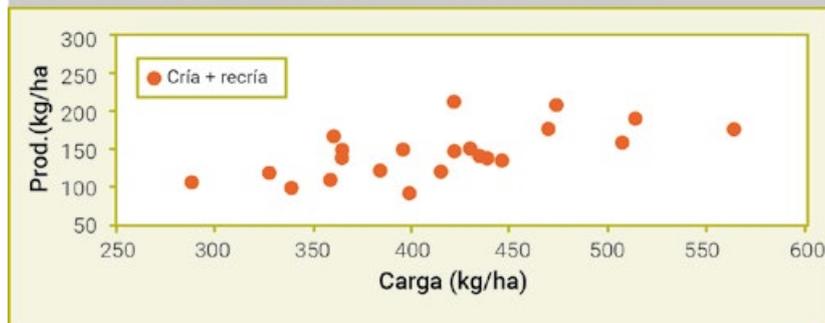
El relevamiento de gestiones, además de generar un "mapa" actualizado de la actividad por

Gráfico 4. Kilogramos de carne por hectárea física y kilogramos por cada 1000 dólares de hectárea. Región CREA Sudeste



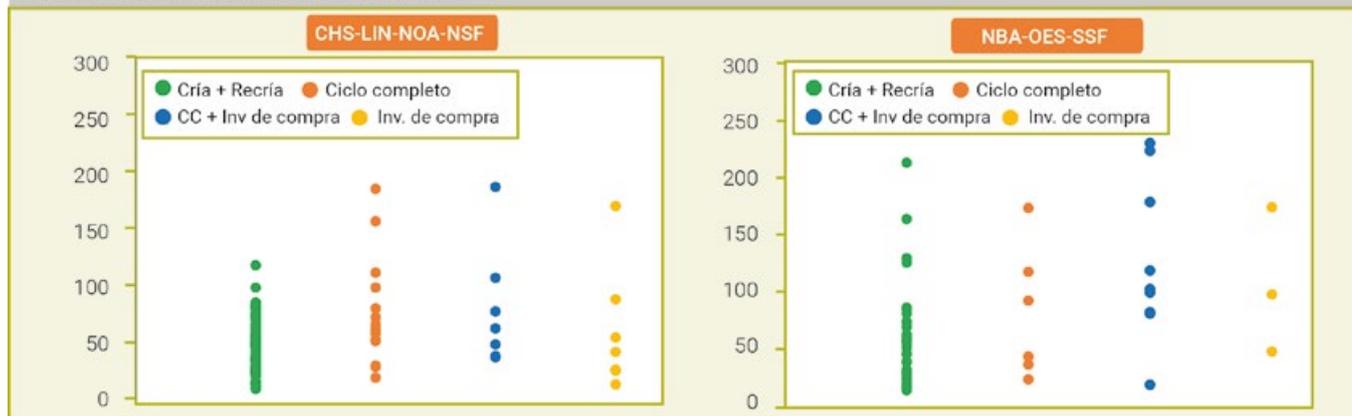
Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de gestiones productivas ganaderas.

Gráfico 5. Carga y producción por hectárea en la región Sudeste



Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de gestiones productivas ganaderas.

Gráfico 6. Producción por personal operativo



Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de gestiones productivas ganaderas.

región, permite analizar diferentes variables a nivel regional y local, útiles para identificar factores clave a partir de los cuales se destacan las empresas ganaderas "top".

Veamos un ejemplo. Al comparar la producción lograda en 2017/18 con la carga animal de los campos con cría y recría de la zona CREA Sudeste, se observa que, si bien una carga reducida no es propicia para obtener altas producciones, una demasiado elevada –con los recursos disponibles en la actualidad– también puede resultar contraproducente. Tal como puede verse en el gráfico 5, dos campos con cargas de 425 y 475 kg/ha lograron producciones superiores a 200 kg/ha en el último ciclo, mientras que la mayor parte de los casos relevados, con cargas de 325 a 450 kg/ha, generaron producciones de 100 a 150 kg/ha. Sin embargo, en los casos evaluados la productividad deja de crecer con cargas superiores a 500 kg/ha. A su vez, se observan casos con igual producción por hectárea obtenidos con diferentes niveles de carga. Por ejemplo: establecimientos que logran 150 kg/ha lo hacen con niveles de carga de 370 a 450 kg/ha; esto puede responder a diferentes objetivos productivos o bien puede estar reflejando alguna ineficiencia por gestionar. La información obtenida está diseñada para que cada empresario pueda, por medio del informe individualizado, comparar su situación en términos relativos para posteriormente analizar aquellos aspectos susceptibles de mejora. Otro ejemplo que permite reflexionar sobre la eficiencia: comparar la productividad lograda en el período en función de cada puesto de trabajo operativo (ver gráfico 6). Las dispersiones, en este caso, son muy acentuadas tanto en el norte como en el centro del país para las distintas actividades ganaderas. Esto puede reflejar, en parte, diferencias de escala, pero también podría ser evidencia de que existe un amplio margen de mejora en lo que respecta a la gestión de las personas y los equipos de trabajo.

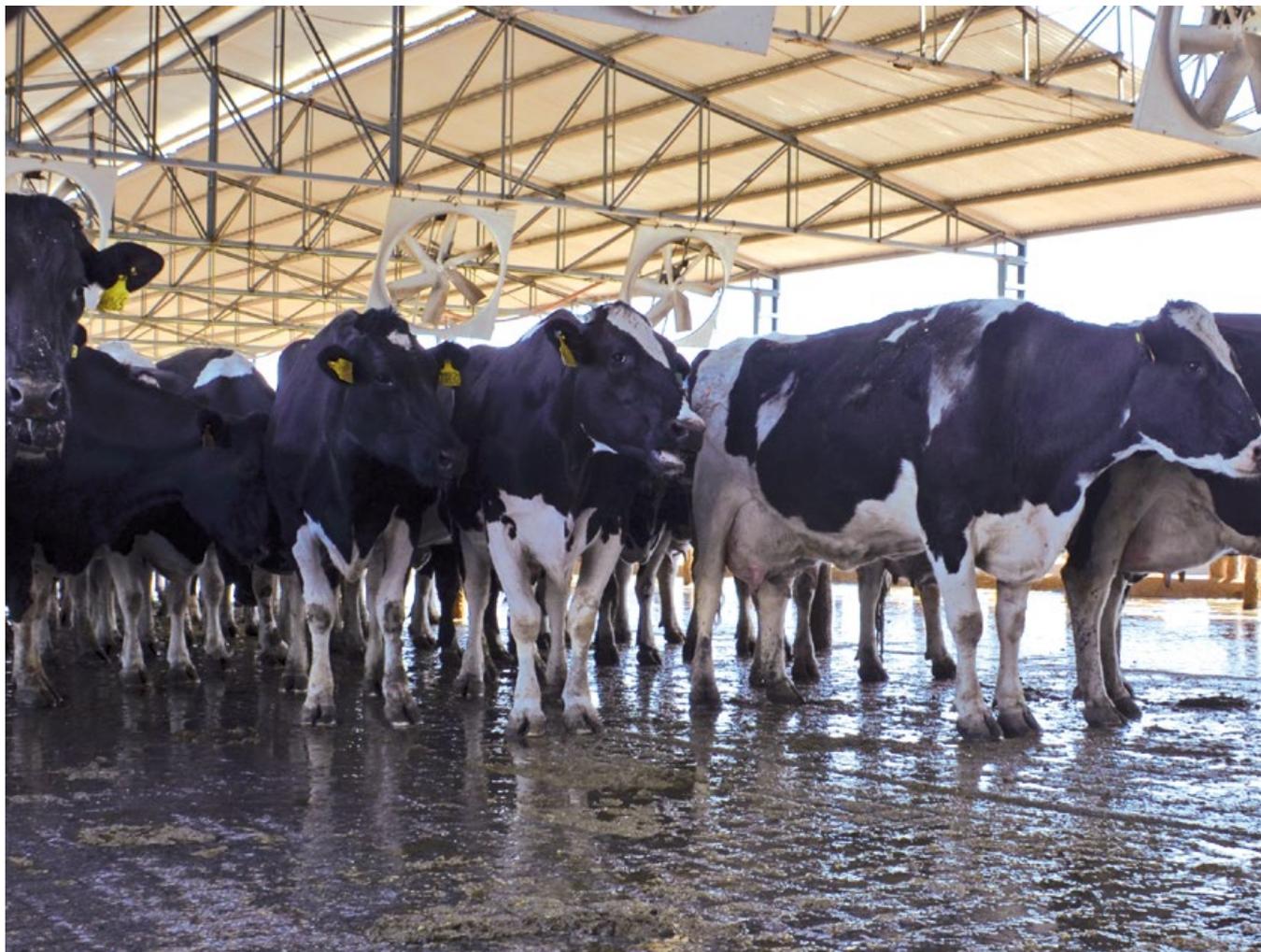
La cuarta evaluación de gestiones ganaderas CREA –la primera se realizó en el ejercicio 2014/15– permite contar con una base de datos formidable para evaluar a nivel regional y local diferentes variables con el propósito de estudiar aquellos factores orientados a incrementar la productividad y rentabilidad de las empresas ganaderas. ❖

## La cocina del proceso



Santiago Fioretti

La migración de los datos de las gestiones productivas ganaderas de una planilla Excel hacia una base de datos relacional montada en un servidor se instrumentó con la ayuda de dos profesionales informáticos contratados especialmente para el proyecto. El primer paso para realizar esa tarea fue unificar la caracterización de aquellos datos referidos a una sola variable para contar con una base de datos congruente que permitiese elaborar indicadores de manera automática sin posibilidad de errores. "En una primera etapa, seleccionamos los indicadores ganaderos que se consideraron –una vez consensuados– más relevantes. Pero en lo sucesivo se incorporarán nuevas variables", comenta Santiago Fioretti, técnico de la Comisión de Ganadería de CREA. Antes de enviar los informes automatizados a los empresarios CREA, los técnicos del área evalúan los indicadores confeccionados por la herramienta para detectar eventuales inconsistencias que se pudiesen haberse generado por un error involuntario en la carga de datos por parte de los usuarios. "Los informes individualizados, que permiten comparar de manera anónima la situación de la propia empresa con respecto a otras empresas del grupo, de la región y de la totalidad del Movimiento CREA, constituyen una hoja de ruta indispensable para detectar posibles aspectos de mejora por incorporar", explica Santiago. Para poder visualizar devoluciones individuales, ingresar al sitio <https://datos.crea.org.ar/> con el Código Único de Identificación CREA (CUIC).



# Caracterización de los tambos CREA

Análisis de las gestiones 2017/18

Las empresas lecheras CREA ubicadas en el cuartil correspondiente a los mejores resultados económicos se caracterizaron por obtener un promedio de

sólidos totales de 1042 kg/ha/vaca total, mientras que en el segundo, tercero y cuarto cuartil esa cifra fue de 863, 919 y 857 kg/ha VT, respectivamente.

Esta es una de las conclusiones del informe de análisis de resultados físicos y económicos del ejercicio 2017/18 de una muestra representativa de empresas lecheras CREA. Esa mayor productividad se logró mediante la producción y el aprovechamiento de un mayor volumen de pasto por hectárea, al cual se sumó una proporción considerable de concentrados (ver gráfico 1).

El porcentaje de muertes y descartes del cuartil de las empresas más rentables de 2017/18 se ubicó en 6 y 18%, respectivamente, mientras que en el segundo cuartil esa proporción fue de 7 y 18%; en el tercer cuartil fue de 8 y 32%, y en el cuarto, de 9 y 25%.

Además, las empresas más rentables se caracterizaron por realizar una gestión más eficiente de la actividad recria de vaquillonas, al registrar en 2017/18 un ingreso neto por venta de hacienda 60%, 69% y 178% superior al del segundo, tercer y cuarto cuartil, respectivamente. La muestra correspondiente al ejercicio 2017/18 está integrada por 274 gestiones de 178 empresas lecheras pertenecientes a 27 grupos CREA localizados principalmente en las regiones Santa Fe Centro, Oeste, Oeste Arenoso, Este, Centro y Mar y Sierras. Y en menor medida en las zonas Semiárida, Sudoeste y Litoral Sur.

La producción comprendida en la muestra suma 913 millones de litros (prácticamente la mitad de este volumen se concentra en dos zonas: Oeste y Santa Fe Centro). Se trata de una cifra equivalente al 10% de la producción nacional argentina del período considerado.

Los tambos con mayor escala productiva se concentran en las zonas CREA Oeste (570 VO/tambo) y Mar y Sierras (522), mientras que los de menor tamaño están localizados en Semiárida (199) y Santa Fe Centro (241).

El promedio de la muestra registró una productividad de 895 kilogramos de sólidos útiles (grasa + proteína) por hectárea (considerando vaca total) con un máximo de 1051 y 1050 kg/ha VT en las regiones Oeste Arenoso y Centro respectivamente y un mínimo de 605 kg/ha VT en Semiárida.

Los tambos de las cuencas bonaerenses y Santa Fe Centro tuvieron en 2017/18 mayormente una dieta pastoril, mientras que aquellos localizados en las regiones Centro y Oeste Arenoso implementaron sistemas de alimentación sustentados básicamente en reservas y concentrados.

La disparidad detectada en el indicador de litros diarios por trabajador es muy marcada, con un promedio máximo de 1676 litros/persona en la zona Oeste Arenoso, y un mínimo de 964 litros/persona en Sudoeste (gráfico 2).

Las gestiones lecheras recopilan la información productiva de las empresas con tambo del Movimiento CREA.

El análisis de los resultados económicos es un ejercicio que permite identificar y ponderar los factores que contribuyen positiva o negativamente a alcanzar los objetivos de la empresa. De esta manera, los empresarios pueden ajustar sus sistemas productivos y tomar mejores decisiones estratégicas. ☒

“ La disparidad detectada en el indicador *litros diarios por trabajador* es muy marcada, con un promedio máximo de 1676 litros/persona en la zona Oeste arenoso, y un mínimo de 964 en Sudoeste. ”

Gráfico 1. Uso de alimentos en toneladas de materia seca por hectárea (considerando vacas totales) según cuartiles de resultado económico en tambo total (2017/18)

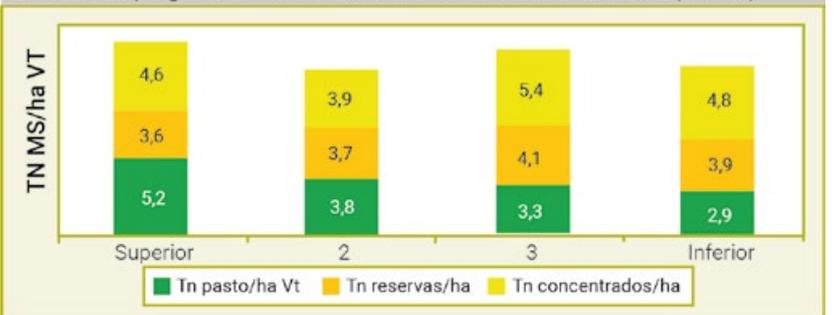
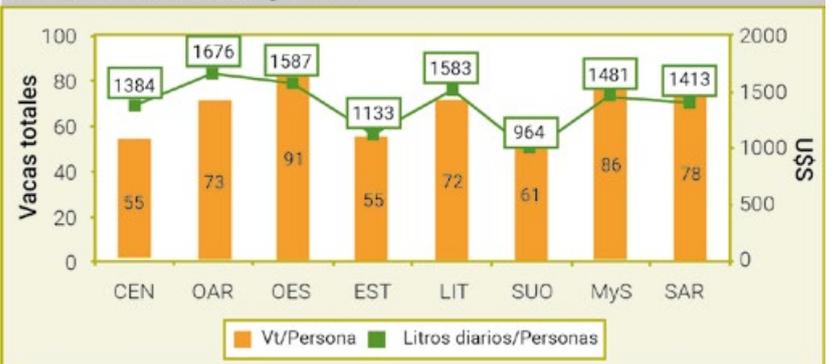


Gráfico 2. Indicadores de personal





# Lecciones comerciales del ciclo 2018/19

Pautas de una “campana escuela”



Cada campaña puede ser considerada una *escuela* en la cual se generan aprendizajes que permiten mejorar la planificación comercial del negocio agrícola siguiente. En ese sentido, el ciclo 2018/19 nos ofreció *lecciones* muy interesantes.

Es fácil dar consejos respecto de lo que se debería haber hecho una vez que se logra identificar la dinámica de los acontecimientos pasados. Por ese motivo, vamos a describir el *recorrido comercial* real de un empresario de la zona norte de Buenos Aires –al que vamos a llamar Juan– para analizar qué pasó.

Debido a la sequía de 2017/18, Juan tenía necesidad de generar ingresos de manera rápida para cancelar un elevado nivel de deuda. En ese contexto, la mayor parte de sus energías se focalizaron en el diseño del cultivo trigo/soja de segunda.

A partir de un rinde estimado de 38 qq/ha –cuenta con un campo de aptitud agrícola media– comenzó a vender Trigo Enero 2019

en abril del año pasado: un 20% de la cosecha estimada con un *forward* a 190 U\$S/tonelada. En mayo volvió a vender otro 30% al mismo valor, y a fines de julio cubrió otro 20% a un precio de 213 U\$S/tonelada. Además, con el propósito de aprovechar eventuales alzas de precio del cereal, compró un *call* (opción de compra) de Trigo Rosario Matba Enero 2019 a un valor (prima) de 5 U\$S/tonelada y un precio de ejercicio de 223 U\$S/tonelada. Como el precio del contrato Trigo Rosario Enero 2019 del Matba finalmente no superó los 223 U\$S/tonelada durante el período de cosecha, esa opción no se ejerció (la prima se absorbió como si se tratase del costo de un “seguro” comercial). Afortunadamente, fue un año climático excepcional para el trigo en la zona. El rendimiento promedio logrado fue de 49 qq/ha, lo que implicó que el nivel de cobertura de precios pasara de uno planificado del 70% a uno real del 53%. Como durante el período de cosecha los precios del trigo disponible no *aflojaron* –debido a la in-

tensa demanda brasileña que registró pérdidas productivas debidas a factores climáticos— se logró un promedio bruto de venta de trigo muy satisfactorio de 198 U\$S/tonelada.

La contrapartida de lo que sucedió en el caso del trigo se registró con los granos gruesos: Juan se *dejó estar* porque la “guerra comercial” lanzada por el presidente de EE.UU., Donald Trump, contra China *rompió*, de alguna manera, la *brújula* de factores internacionales que determinan la conformación de los precios del maíz y la soja. Además de generar gran incertidumbre por la discrecionalidad y complejidad de las decisiones en juego entre dos potencias económicas, la introducción de un factor político nuevo promovió un mercado progresivamente bajista que sólo quedó en evidencia cuando ya era demasiado tarde.

Cuando las agujas de los diferentes indicadores del *tablero de control comercial* comienzan a

*girar a lo loco* —en este caso por un factor político, pero podría ocurrir por cualquier otro evento—, no es recomendable quedarse paralizado y esperar hasta que vuelvan a la normalidad; por el contrario, es necesario verificar las herramientas disponibles y evaluar si es conveniente o no hacer uso de ellas.

Por ejemplo: en el mes de mayo de 2018 se negociaron *puts* (opciones de venta) de Soja Rosario Mayo 2019 por un volumen de 52.600 toneladas. No se trata de una cifra muy elevada, pero indica que hubo algunos empresarios que, en ese contexto incierto, aprovecharon esa oportunidad de cobertura. Por entonces se operaron, por ejemplo, *puts* a un precio (prima) de 5,2 U\$S/tonelada con un precio de ejercicio de 270 U\$S/tonelada (es decir: con un precio de cobertura efectivo de 264,8 U\$S/tonelada en mayo de 2019). De esta manera, lo que parecía a todas luces ser una opción cara en su mo-

**ESPASA**

**CREA las mejores condiciones y vos tenés todos los beneficios**

**Ventajas exclusivas y financiación preferencial para socios CREA**

**espasa** **16** AÑOS Nº1 EN VENTAS VW DE ARGENTINA

**Volkswagen**

VENTAS CORPORATIVAS Y EMPRESAS  
**11 4830 2050**  
 Av. Paseo Colón 494 CABA

WHATSAPP DIRECTO  
**11 4471 6492**  
 fcucurull@espasa.com.ar

[www.espasa.com.ar](http://www.espasa.com.ar)

TODO LO BUENO QUE LE DAS A LA MADRE,  
**TAMBIÉN SE LO DAS A SUS TERNEROS.**



Consultá con tu médico veterinario.

## ROTATEC® J5

Previene la muerte del ternero por diarrea neonatal al brindar los anticuerpos necesarios a través del calostro durante los primeros días de vida.

## SUPLENUT®

Aplicándolo durante el período de parto, genera reservas hepáticas en el feto que evitan la carencia de cobre y zinc durante los 2 primeros meses de vida del ternero.

**CONTACTANOS**

☎ 0800-555-5678



**Biogénesis Bagó**

La evolución de la salud animal

mento (520 dólares por cada contrato de 100 toneladas de soja del Matba), terminó siendo una *jugada magistral* (ver cuadro 1).

En el caso del maíz, el hecho de quedarse inmovilizado no generó, afortunadamente, mayores daños porque el precio promedio final resultó favorable. La primera venta de Maíz Rosario Abril 2019 se efectuó recién a mediados de enero pasado por un 15% de la cosecha estimada a un valor de 145 U\$S/tonelada, para luego realizar otras ventas hasta completar el 46% a un promedio de 148 U\$S/tonelada. Con ese porcentaje se llegó a la cosecha, mientras que el resto de la producción se entregó con

contratos a fijar a precio "pizarra" Rosario para evitar el costo y la logística del embolsado.

Es decir que, mientras que el trigo sirvió para cancelar buena parte de las deudas contraídas en 2017/18, con el maíz Juan solventó los gastos corrientes de la empresa.

Con respecto a la soja de primera, esta se encuentra en su mayor parte embolsada *sin precio* porque Juan solo vendió un 6% de la Soja Rosario Mayo 2019 en marzo, a un valor de 230 U\$S/tonelada. Si bien parte de la soja no tiene necesariamente que *tener precio* porque es parte del valor del alquiler de 13 qq/ha –que se liquida cuando el propietario del campo así lo dispone–, en lo que respecta a su parte, hay que subrayar que el empresario dejó pasar grandes oportunidades de venta durante la mayor parte de 2018 e incluso en las primeras semanas de 2019.

Una de las enseñanzas que nos dejó esta campaña es que, además de considerar los precios, es necesario hacer un seguimiento constante de los costos y los ingresos proyectados dentro de un marco previamente consensuado de rentabilidad mínima *objetivo*. Esto es importante porque, al momento de evaluar una venta anticipada, las dudas sobre posibles alzas futuras muchas veces terminan congelando decisiones que se podrían haber tomado con la *cabeza fría*. Es decir: el razonamiento no debería consistir meramente en preguntarse cuánto más puede subir sino que hay que verificar si el margen proyectado se encuentra dentro del rango previsto por los accionistas o propietarios de la empresa agrícola.

Los números con los que se inicia el ciclo 2019/20 son muy distintos a los que teníamos un año atrás. Las primeras aproximaciones de Juan muestran rentabilidades proyectadas muy bajas en soja de primera, aceptables en maíz temprano y buenas en trigo/soja de segunda, con los rendimientos promedio logrados en el establecimiento. En este *partido* –también convulsionado por factores políticos– arrancamos en desventaja, lo que obligará a estar mucho más atentos a las oportunidades que se presenten para poder hacer un gol. ❏

#### Diego Pasi

Analista de mercados y consultor de empresas agrícolas en AZ Group.



**Pasi:** "Una de las enseñanzas que nos dejó esta campaña es que, además de considerar los precios, es necesario hacer un seguimiento constante de los costos y los ingresos proyectados en un marco de rentabilidad mínima *objetivo*".

**Cuadro 1. Ejemplos de puts de Soja Mayo 2019 Matba negociados en mayo de 2018 (en U\$S/t)**

Precio de ejercicio	Prima (costo)	Toneladas
278	8,2	1000
282	10,4	6900
270	5,2	4000
282	9,5	2000
290	13,8	4000



**SIEMPRE EL CAMPO NECESITÓ  
DE LA APLICACIÓN.  
HOY, LA CONECTIVIDAD LO RATIFICA.**

Ahora es posible una comunicación integral en campo y estancias, pudiendo conectar el campo a diferentes servicios en línea: banca electrónica, pago de Impuestos, servidores centrales, etc.

Porque la conectividad es una herramienta clave del crecimiento, llegó **NETNIUS**.

VELOCIDAD | RESPALDO | SEGURIDAD | CONTROL

[www.netnius.net](http://www.netnius.net)

Con todo el respaldo de **MEGATRANS**

 @netnius

 /netnius.net



**NETNIUS**  
CONECTADOS, SIEMPRE



# “Tenemos una oportunidad para crecer”

Entrevista al nuevo presidente de Asagir

Juan Martín Salas Oyarzun, un empresario agropecuario del oeste bonaerense, fue elegido recientemente como presidente de la Asociación Argentina de Girasol (Asagir).

Salas Oyarzun vive en Pehuajó. Este ingeniero agrónomo, de 45 años, casado y con dos hijas, se formó en la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (Fauba) y lleva más de 25 años a cargo del campo familiar localizado en Salazar, y otros 16 como miembro fundador del grupo CREA La Vía.

“Recuerdo que cuando empecé, en 1994, sembramos absolutamente todo el campo con girasol. Al año siguiente prácticamente también. Fueron los años de mayor expansión del cultivo en la zona. Luego entró la soja y la paleta se fue diversificando, aunque nunca dejó de tener un lugar en la región”, aseguró Salas Oyarzun.

“Tengo el buen recuerdo de lo que fue la sequía de la campaña 2008/09: en aquel momento, decidimos expandir el área del girasol y nos fue muy bien, mientras que con el resto de los cultivos de gruesa sufrimos un desastre. El girasol nos salvó”, añadió.

–¿Cuál va a ser el eje de tu gestión en Asagir?

–La definición de un nuevo plan estratégico con una mirada de mediano y largo plazo para promover el desarrollo del cultivo. Vamos a terminarlo en el transcurso

de este año. Por el momento, las energías están enfocadas en la organización del Congreso Nacional de Asagir que se va a realizar en la ciudad de Buenos Aires el 2 de julio próximo.

–¿Las señales de precios actuales son apropiadas para pensar en un crecimiento del cultivo?

–Las señales de precios para los que somos productores en este momento no son muy halagüeñas en ningún cultivo. Asagir elaboró un indicador de FAS teórico (capacidad teórica de pago de la demanda) y no se evidencian grandes variaciones entre ese valor de referencia y el precio que habitualmente ofrece la industria; a veces es mayor y otras menor dependiendo de la situación de oferta y demanda coyuntural. Además, el valor es similar al FAS teórico que publica diariamente la Secretaría de Agroindustria de la Nación. Siempre que aparezcan señales de precios atractivas es recomendable, en la medida de lo factible, tomar coberturas con *forwards*. Sería ideal tener un mercado propio institucionalizado de futuros y opciones de girasol, tal como

## Diclorvós

A partir de octubre de 2018 la resolución 149/18 del Senasa prohibió la importación, comercialización y uso de Diclorvós (DDVP), Triclorfon y los productos formulados que los contengan. La normativa vigente (resolución 934/10 del Senasa) establece una tolerancia máxima de 5 partes por millón de residuos de Diclorvós en granos almacenados destinados al consumo. Sin embargo, la normativa de la Unión Europea establece una tolerancia de 0,01 parte por millón del Diclorvós en el producto (algo muy difícil de lograr porque se requieren al menos 120 días para que el DDVP aplicado en granos almacenados se volatilice casi por completo). Por ese motivo, las exportaciones argentinas de aceite de girasol destinadas a la Unión Europea se restringieron de manera significativa en la última década. Esa cuota de mercado fue ocupada por Rusia y Ucrania.

sucede en el caso de la soja, pero es bastante difícil que eso ocurra.

–Porque la demanda está más concentrada...

–Eso por un lado. La otra cuestión es que en los últimos años las exportaciones argentinas

de aceite de girasol no han venido creciendo; de hecho, están perdiendo participación relativa en el mercado internacional. Se trata de un sector que se encuentra bastante estancado. Si fuera una industria rentable, habría seguramente muchas inversiones, pero no es el caso. Hasta la campaña 2007/08 la Argentina era un jugador relevante, pero fuimos relegados, primero por Ucrania, y luego por Rusia, dos naciones que tienen ventajas geográficas y arancelarias. Ambas se encuentran cerca de los principales importadores mundiales de aceite de girasol: la India, la Unión Europea y China. En una reunión reciente que mantuvimos con el secretario de Agroindustria, Luis Etchevehere, uno de los temas clave que planteamos es la necesidad de que este producto sea parte de la agenda de negociación en las tratativas para lograr un acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Mercosur.

–La Argentina tiene restricciones para ingresar a la Unión Europea por trazas de fitosanitarios...

–El año pasado se prohibió el uso de un insecticida para evitar esa barrera, pero el control de insectos poscosecha es un aspecto difícil que nos complica...

–A fines del año pasado se prohibió el uso de Diclorvós.

–Exacto. Sin residuos de ese insecticida podemos aspirar a ingresar al mercado de Rotter-

## Genética

Por medio de la resolución 694-E/17 las autoridades del Instituto Nacional de Semillas (Inase) dispusieron que desde julio de 2018 las empresas semilleras deben indicar el tipo de aceite producido por cada híbrido al momento de solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Cultivares. La norma define al girasol oleico como aquel cuyo aceite, obtenido de la molienda y del análisis de sus granos F2 (producto de cruzamientos de dos híbridos F1), tenga un contenido de ácido oleico mayor al 80% con expresión suficientemente estable. El suboleico, por su parte, es el que tiene un contenido de ácido oleico en promedio superior al 39,4% e inferior al 80,0%, mientras que el linoleico no debe exceder una proporción de 39,4% de oleico "salvo justificadas excepciones". En los fundamentos de la medida se indica que es "fundamental que se identifique el tipo comercial que produce regularmente cada cultivar con el objetivo de identificar qué aceite desea producir cada productor y anticipar la mejor forma de comercialización para tal perfil ácido".

akron.com.ar  
0800 333 8300

**AKRON**

**LISTOS PARA ENTRAR AL CAMPO**

Calidad, eficiencia y resultados.

**NEGOCIOS  
IMBATIBLES  
Recargados**

# SOMOS LO QUE PRODUCIMOS

Somos el distribuidor, el servicio técnico y vos,  
juntos en una experiencia superadora para tu cultivo.  
Descubrí las semillas que combinan la mejor tecnología  
con innovación, simpleza y agilidad.

*Maíz de Tandil, Buenos Aires  
Campaña 2018 / 2019*

 **BREVANT**<sup>™</sup>  
semillas

 /BrevantSemillas  /BrevantSemillas  /BrevantSemillas



## Alto oleico

El nuevo Protocolo de Calidad para Productos de Papa Prefritos y Congelados diseñado por autoridades de la Secretaría de Alimentos y Bioeconomía de la Nación (resolución 50/18) recomienda especialmente el uso de aceite de girasol alto oleico en el procesamiento de estos productos. Para elaborar papas prefritas "pueden utilizarse aceites de girasol o mezcla con aceites de otras semillas oleaginosas. Es recomendable el empleo de aceite de girasol alto oleico por su mayor estabilidad durante la fritura, que se realiza durante aproximadamente 30 segundos y 180°C", indica el protocolo. "El aceite debe ser estable, por lo que es muy recomendable utilizar aceites con contenido de oleico de 50% o más", remarca.

dam (Países Bajos), que es el de mayor valor. Actualmente nuestros valores de referencia son los precios del Mar Negro (Rusia y Ucrania).

–¿Se puede aspirar a contar con partidas libres de residuos para lograrlo?

–Para ello, sería necesario implementar un sistema de trazabilidad, pero el cultivo se convertiría en una especialidad agrícola. Posible es, aunque habría que ver si es económicamente viable. Podría ser una salida para diversificar la matriz comercial, pero no creo que sea la única ni la principal. Además de la restricción vigente

en la Unión Europea, existen otras amenazas en esa región, como el cambio de criterio para evaluar a los fitosanitarios en lo que respecta a los disruptores endócrinos, aunque eso es algo que no comprende únicamente al girasol, sino a todos los cultivos.

–La exportación de grano es una alternativa para diversificar la demanda, pero, ¿por qué se exporta tan poco?

–Los residuos para controlar insectos juegan un papel importante porque la mayor oferta de grano de girasol se destina a la Unión Europea.

# Fertilice con Diagnóstico

## Haga análisis de su suelo

**Trigo**

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

**Cebada**

Girardot 1331 (C1427AKC) Bs.As. - Teléfono: (011) 4553-2474

E-mail: [tecnoagro@tecnoagro.com.ar](mailto:tecnoagro@tecnoagro.com.ar) - Visítenos [www.tecnoagro.com.ar](http://www.tecnoagro.com.ar)  

Por eso las operaciones de exportación de grano son muy limitadas.

–¿Existen otras alternativas comerciales para ampliar la demanda de girasol?

–El consumo de aceite de girasol está creciendo en los mercados asiáticos, especialmente en la India y en China; en ese ámbito, tenemos una oportunidad para crecer. Además, la producción en Rusia y Ucrania está llegando a un techo.

–A comienzos de este año, mientras los valores del girasol convencional (linoleico) caían, se llegaron a ofrecer hasta 300 U\$S/tonelada por partidas de girasol alto oleico. ¿Qué sucedió?

–Se trató de un problema surgido en Ucrania, que incumplió en Europa contratos de abastecimiento de aceite de girasol oleico, una especialidad agrícola de uso creciente en la industria de la alimentación a partir del esfuerzo por ir abandonando el uso de aceite de palma hidrogenado que, si bien es más barato, no es saludable. Y la única alternativa para cubrir ese faltante fue la oferta argentina de alto oleico.

Al momento de planificar la campaña 2018/19 no había señales de precios atractivas para sembrar híbridos alto oleico, aun así, algunos empresarios agrícolas apostaron por esa especialidad y se llevaron un *gran premio*. Esa circunstancia permitió que algunas empresas aceiteras lograran calzar contratos de abastecimiento de alto oleico para el ciclo 2019/20, de manera tal que en la próxima campaña tenemos la posibilidad de fijar precios (con *forwards*). En ese caso, la limitante pasa por la disponibilidad de semilla para sembrar.

–¿Asagir tuvo algo que ver con el cambio normativo implementado por el Inase para diferenciar qué es alto oleico y qué no?

–Sí, por supuesto. Trabajamos para que los semilleros definieran bien el perfil de los híbridos ofrecidos. El año pasado se quitaron del mercado algunos materiales que no tenían un perfil específico; es decir, que estaban a mitad de camino entre un alto oleico y un linoleico, para consolidar una oferta de genética bien específica que contribuya a generar valor sin inconvenientes en los procesos industriales y comerciales posteriores. También se propició que la red oficial de evaluación de híbridos

# CONFIANZA

## LO QUE LA TIERRA PIDE LA TIERRA DA



### Doble liberación: inmediata y gradual

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

Un producto de



PROFERTIL

Vida para nuestra tierra

## Mercado mundial

Hasta la campaña 2007/08 la Argentina era un jugador relevante en el mercado internacional de aceite de girasol. Pero luego fue perdiendo participación relativa frente a Ucrania, Rusia, e incluso frente a la Unión Europea y Turquía (nación que en los últimos años comenzó a subsidiar al sector agroindustrial para promover exportaciones en ese rubro). Los mayores importadores de aceite de girasol son la India, la Unión Europea, China, Turquía, Irak, Egipto e Irán; es decir, todas naciones lindantes o cercanas a Ucrania y Rusia.

Gráfico 1. Evolución de las exportaciones de aceite de girasol por naciones seleccionadas. En miles de toneladas (USDA). Ciclo 2018/19: estimado. Ciclo 2019/20: proyectado

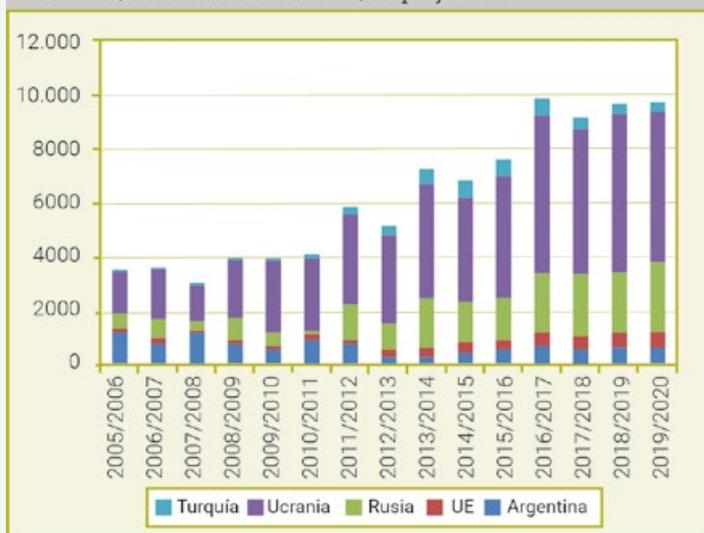
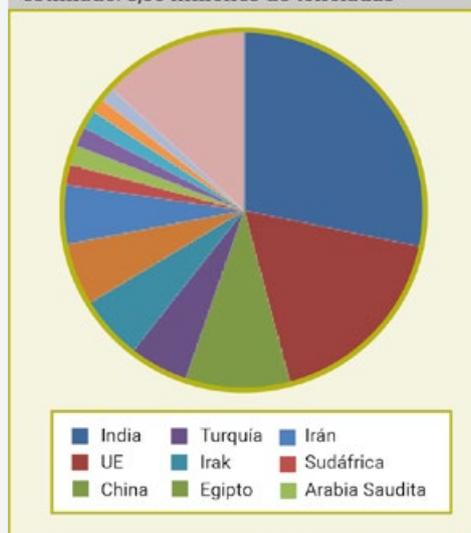


Gráfico 2. Principales importadores de aceite de girasol. Ciclo 2018/19. USDA. Monto total estimado: 8,50 millones de toneladas



## LA EVOLUCIÓN LOGÍSTICA LLEGÓ A TU CELULAR

- ENCONTRÁ CAMIONES VACÍOS.
- MONITOREÁ EL ESTADO DE LAS CARGAS.
- OPTIMIZÁ LA COMUNICACIÓN.
- GESTIONÁ TUS CUPOS.
- DESDE TU PC O CELULAR!



**Conectados, lo hacemos más simple.**  
 Más info: [comercial@muvinapp.com](mailto:comercial@muvinapp.com)  
 Seguinos en nuestras redes: @muvinapparg  
[www.muvinapp.com](http://www.muvinapp.com)



analizara el contenido de aceite tanto oleico como linoleico.

–¿Cuáles son las principales actividades de Asagir en el ámbito productivo?

–La institución se dedica a difundir el trabajo de técnicos e investigadores que desarrollan conocimientos sobre el cultivo orientados a incrementar su eficiencia y productividad. El girasol no cuenta con materiales transgénicos; entonces los avances pasan por el mejoramiento tradicional y por los factores de manejo. La edición génica constituye una gran oportunidad para mejorar la competitividad del cultivo. La principal limitante, en este sentido, es el criterio europeo de considerar equivalente un transgénico (OGM) y un producto obtenido por edición génica, mientras que en el resto de los principales países del mundo la edición génica está categorizada como un método alternativo de mutagénesis, porque no incorpora genes exógenos a un individuo sino que modifica la configuración de su propia base genética. Con

la edición génica podríamos eventualmente obtener muchas soluciones en control de malezas e insectos que ahora no tenemos.

–¿Cómo se conforma Asagir?

–La asociación representa a la cadena, pero no es la cadena; me parece muy importante hacer esa distinción. Lamentablemente, muchos integrantes de la cadena no están aún en Asagir. Están CREA y Apresid con una presencia permanente y participativa. De las gremiales agropecuarias, el único que participa es un representante de la Sociedad Rural (SRA) y lo hace de manera intermitente. Luego, están la industria aceitera y las empresas semilleras, que son los principales aportantes de recursos económicos. También participan acopios, Cámaras Arbitrales e investigadores ligados al sector. Cuenta con un presupuesto anual y una estructura pequeña integrada por un director ejecutivo (Guillermo Pozzi Jáuregui), una secretaria y una asistente. Y la Bolsa de Cereales de Buenos Aires nos ofrece un espacio físico. ☒



## SYMPHONY TWIN



**SYMPHONY**  
S-METOLACHLORO



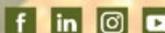
**TRAC 90 WG**  
ATRAZINA

La oportunidad de control de malezas en su maíz,  
es anticiparse con Symphony Twin.

- ◆ **Asegúrese arrancar con lotes limpios en el cultivo de maíz, evitando la competencia temprana.**
- ◆ **Alta compatibilidad de sus componentes.**
- ◆ **Combinación selectiva para cultivo de maíz, controlando gramíneas y hoja ancha.**
- ◆ **El control y la residualidad necesaria para lograr cultivos de maíz sin malezas.**



**ATANOR**  
UNA COMPAÑÍA ALBAUGH™



WWW.ATANOR.COM.AR



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



# Una revolución viene en camino

Edición génica en la Primera Mesa de Competitividad en Agroindustria

Las técnicas de edición génica, además de abaratar de manera significativa el desarrollo de nuevos cultivos y animales, permiten reducir la brecha tecnológica entre naciones avanzadas y periféricas. Y también entre grandes y medianas empresas.

Esta tecnología –cuya versión más conocida es CRISPR-Cas9– brinda la posibilidad de modificar secuencias de nucleótidos en el ADN de una manera más precisa para desarrollar los mismos productos que antes se obtenían por mutagénesis convencional, pero con la ventaja de que las mutaciones, en lugar de producirse al azar, son dirigidas en forma específica.

“Desde el inicio de la civilización humana, el mejoramiento vegetal ha incorporado una serie de herramientas de manera continua, las cuales se complementan entre sí, porque cada una desempeña una función específica. Sin embargo, los nuevos métodos nos han permitido hacer mejoras cada vez más precisas y menos invasivas”, señaló Gabriela Levitus, directora ejecutiva del Consejo Argentino para la Información y el Desarrollo de la Biotecnología (Argenbio) durante una exposición realizada el mes pasado en la primera Mesa de Competitividad de Edición Génica que se organizó en la sede porteña de la Secretaría de Agroindustria. En la *caja de herramientas* de los mejoradores vegetales se incluyen –por orden de aparición– la domesticación, la selección, la cruce entre individuos, la introgresión de genes de otras especies, el mejoramiento de líneas, los híbridos, la mutagénesis inducida (al azar), la transgénesis, el silenciamiento de genes (RNAi) y, finalmente, la edición génica.

El primer producto editado aprobado para consumo humano fue habilitado por el Departamento de Agricultura de EE.UU. (USDA por sus siglas en inglés) en abril de 2016. Se trata de un champiñón resistente al pardeamiento por medio de la inactivación del gen de una oxidasa (PPO), desarrollado por investigadores de la Universidad de Pensilvania. Fue un avance importante para el sector porque los champiñones son muy sensibles a los golpes y magulladuras, las cuales, incluso con un embalaje especial, activan unas enzimas llamadas fenoloxidasas que aceleran su descomposición (la cual empieza por un amarronamiento muy notorio que disuade al consumidor de su compra).

Otro hito tuvo lugar en marzo de 2019, cuando la empresa estadounidense Calyxt comenzó a comercializar en cadenas de restaurantes del Medio Oeste de EE.UU. el primer aceite de soja editado con un alto contenido de ácido oleico, que se emplea en frituras y para condimentar ensaladas. Además, esta compañía está desarrollando –también con edición génica– un trigo con alto contenido de fibra.

“Adicionalmente, se está trabajando en otras características de interés agronómico, tales como lechuga resistente a altas temperaturas, arroz tolerante a salinidad o maíz tolerante a sequía, además de tolerancias a nuevos herbicidas y búsqueda de cultivares con mayor potencial de rendimiento”, indicó Levitus.

“El cultivo que tiene en el mundo la mayor cantidad de desarrollos y *papers* (artículos científicos) sobre cuestiones de edición génica es el arroz y la mayor parte de ellos corresponde a China. Los cereales, que no participaron de la avanzada tecnológica de la transgénesis, tienen ahora la oportunidad de contar con un mayor componente tecnológico orientado a mejorar tanto aspectos agronómicos como nutricionales”, añadió.

Investigadores del INTA Balcarce emplearon CRISPR/Cas9 para modificar el gen de polifenol oxidasa presente en el cultivo de papa, cuya enzima provoca el pardeamiento enzimático (se pone *negra* o se oxida cuando se golpea de manera accidental). Una vez validado, este desarrollo podrá ser inscripto como un cultivo convencional en el Instituto Nacional de Semillas (Inase) al tratarse de un mutante y no de un transgénico (que requiere varios años y una inversión de millones de dólares en certificaciones ambientales y regulatorias antes de ser comercializado).

“Esto tiene un impacto nutricional, porque muchas papas se arruinan durante el transporte o el almacenaje y luego son descartadas por la industria”, indicó Feingold, quien además señaló que en el INTA Balcarce están empleando la edición génica orientada a lograr papas que, una vez sometidas al almacenaje a bajas temperaturas, permitan lograr frituras de buena calidad y con niveles reducidos de acrilamida (un componente perjudicial).

El investigador aseguró que el mayor potencial de la edición génica se producirá en cultivos

agámicos –tales como la papa, la vid, la caña de azúcar o los forestales– dado que en la actualidad no es posible dar un salto significativo con las técnicas convencionales.

### Animales editados

“Ya tenemos la posibilidad de generar copias idénticas de ejemplares de alto valor genético, pero antes llegar al proceso de clonación tene-

mos también la posibilidad de editar el genoma para conferirle una característica determinada”, explicó Nicolás Mucci, técnico del INTA Balcarce. “En poco tiempo podremos lograr individuos mejorados en aspectos clave relacionados con su capacidad productiva, su resistencia a enfermedades y con la calidad de lo que producen”, añadió.

En 2015, el Instituto de Reproducción Animal de Uruguay (IRAUY) logró generar los primeros corderos editados para generar ejemplares de una raza de lana que tuviesen un mayor rendimiento cárnico, de manera tal de lograr animales doble propósito. Para ello, se procedió a *silenciar* un gen limitante del crecimiento muscular.

En 2017, investigadores del Instituto Roslin, de la Universidad de Edimburgo lograron editar ejemplares de cerdos para tornarlos resistentes al virus PRRS (que genera importantes pérdidas económicas en el sector porcino).

En la Argentina, un equipo de investigadores del INTA y de la Universidad Nacional de San Martín identificó el gen de la beta-lactoglobulina en embriones bovinos. Luego, a partir del uso de CRISPR, logró introducir cambios en el genoma para generar individuos que producen leche sin ese componente que resulta alergénico para un porcentaje minoritario de la población humana. “Empezamos a trabajar en edición génica en el año 2014. Ya tenemos los primeros bovinos editados genéticamente. En el curso de este

## El origen

En agosto de 2012 se publicó en la revista *Science* un artículo que promovería una revolución: el equipo liderado por las investigadoras Jennifer Doudna (UC Berkeley; EE.UU.) y Emmanuelle Charpentier (por entonces en la Universidad de Umea, Suecia) describió los componentes del sistema CRISPR-Cas9 de una bacteria (*Streptococcus pyogenes*) y propuso su uso como herramienta de edición génica. Posteriormente, en febrero de 2013, un equipo liderado por Feng Zhang del Instituto Broad de EE.UU., controlado por la Universidad de Harvard y el Instituto de Tecnología de Massachussets (MIT), publicó otro artículo en la misma publicación en el cual demostró que el sistema CRISPR-Cas9 podía utilizarse para editar el genoma de células de un mamífero.

**ATENCIÓN 24 HS.**  
**SERVICIO & REPUESTOS**  
**0226615417591**  
**A CAMPO**

**Banfi Hnos.**  
 Fábrica de Cabezales y Bombas de Riego.

[www.bombasderiego.com](http://www.bombasderiego.com)



**TOYOTA**

SI SOS MIEMBRO CREA  
**TREOS** TE BRINDA  
**BENEFICIOS EXCLUSIVOS**

EN TODA LA LINEA OKM Y ACCESORIOS!



**HILUX**

**YARIS**

**COROLLA**

**ETIOS**



**TREOS** 20 AÑOS

**LA MEJOR ATENCIÓN**

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

**CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.**

**CONTACTO COMERCIAL: FERNANDO MONTAOS**

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



**TREOS**

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840 V. LOPEZ

[www.treos.com.ar](http://www.treos.com.ar)

## Gene-edited pigs show signs of resistance to major viral disease

Scientists have used advanced genetic techniques to produce pigs that are potentially resilient to Porcine Reproductive and Respiratory Syndrome (PRRS).



En 2017, investigadores del Instituto Roslin de la Universidad de Edimburgo lograron editar ejemplares de cerdos para tornarlos resistentes al virus.

año esperamos contar con animales editados que tengan la capacidad de producir leche sin beta-lactoglobulina”, comentó Mucci.

### Marco regulatorio

La Argentina fue pionera en materia de regulación de organismos obtenidos por medio de la edición génica. En este sentido, constituye un ejemplo para muchas naciones del mundo.

En 2015, la Comisión Nacional Asesora de Biotecnología Agropecuaria (Conabia) emitió una resolución (173/15) que estableció un procedimiento orientado a determinar si un organismo obtenido a partir de técnicas de edición génica debe o no ser considerado un Organismo Genéticamente Modificado (OGM). Según el Protocolo de Cartagena (2000) un OGM es un organismo “que posee una combinación nueva de material genético obtenida mediante la aplicación de la biotecnología moderna”.



**DESCARGÁ NUESTRA APP PARA IPHONE O ANDROID**

[www.anote.com.ar](http://www.anote.com.ar) 



**Plataforma online**  
 Para la **comercialización de granos** en forma **directa**, disponible en todo el país.

-  Acceso a **mayor cantidad de compradores** (exportadores, molinos, acopios, aceiteras)
-  **Reduce** los costos de comercialización
-  Fácil de usar: te **registrás, publicás** en forma gratuita y **vendés** tu grano



## FACTURACIÓN DIRECTA DE FÁBRICA - TODA LA LINEA

Bonificación especial sobre el precio de lista

### TIGUAN TDI

*Elegancia, espacio y tecnología  
para tus aventuras.  
Versiones: 1.4 o 2.0*



### AMAROK V6

*Bonificación especial CREA:  
Cobertor de caja / Lona marítima sin cargo.  
Versiones: Trendline, Comfortline, Highline*



### PREVENTA EXCLUSIVA

#### Volkswagen T-Cross

Versiones: Trendline, Comfortline, Highline.



### Saveiro

Liquidación stock 2018 0km



## ¡Consultanos!

**Marcelo Franco**

Gerente de Ventas Corporativas

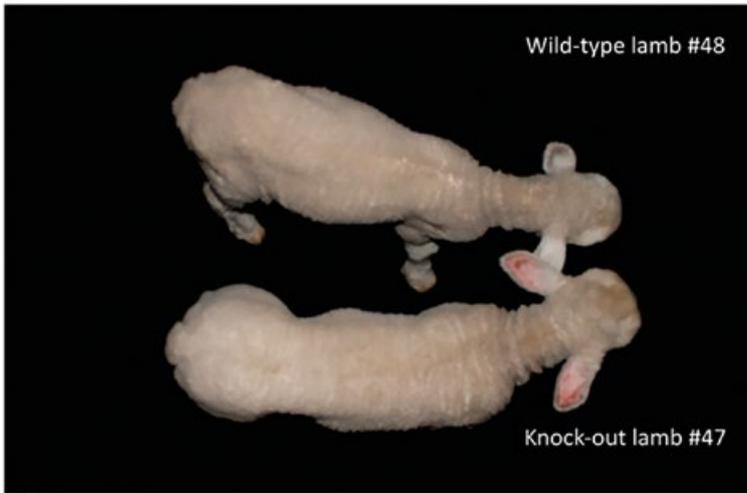
+54 9 11 4402 4914

marcelo.franco@pestelli.com.ar

[www.pestelli.com.ar](http://www.pestelli.com.ar)



Mutant lambs produced by CRISPR at IRAUy (Wild-type and KO lambs 30 days after birth).



Crispo M, Mulet AP, Tesson L, Barrera N, Cuadro F, et al. (2015) Efficient Generation of Myostatin Knock-Out Sheep Using CRISPR/Cas9 Technology and Microinjection into Zygotes. PLOS ONE 10(8): e0136690. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0136690> <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0136690>



El cordero 47, editado genéticamente por el Instituto de Reproducción Animal de Uruguay, logró generar en apenas 30 días de vida una mayor masa muscular que otro de similar base genética no-editado.

Detrás de la Argentina, otras naciones –como Chile, Brasil, Colombia, Israel y próximamente Paraguay– determinaron regulaciones similares para validar que algunos productos obtenidos por edición génica no deben ser considerados OGM, por tratarse de eventos logrados por me-

dio de una mutación del genoma del organismo (y no de la introducción de genes provenientes de otros organismos).

“El Departamento de Ciencia y Tecnología de Sudáfrica ha emitido un documento oficial en el cual recomienda implementar el modelo regulatorio argentino”, explicó Martín Lema, director de Biotecnología de la Secretaría de Agroindustria de la Nación. “Otros países africanos, como es el caso de Kenia, nos han pedido que los asesoremos en la materia”, añadió.

La edición génica permitirá “democratizar” el avance científico y tecnológico a nivel global, dado que los productos obtenidos, al no ser considerados OGM, quedan eximidos de hacerles frente a los onerosos procesos regulatorios necesarios para registrar un transgénico. “Muchos desarrolladores de innovaciones tecnológicas de otros países nos han manifestado que les encantaría trabajar en sus propios países con un marco normativo como el presente en la Argentina”, aseguró Lema.

Desde 1996 a la fecha se presentaron ante la Conabia 54 solicitudes de OGM realizadas en su mayor parte por grandes corporaciones globales, mientras desde 2016 –cuando comenzó a regir el nuevo marco normativo– se presentaron 16 productos obtenidos por edición génica, la mayor parte de los cuales fueron desarrollados por empresas medianas o centros de investigación públicos.



**Yeso Agrícola Malargüe**  
sulfato de calcio

**Yeso Agrícola: Azufre + Calcio**

**Dolomita: Magnesio + Calcio**

**Caliza : Calcio**

**Fertilizantes Minerales**

Consulte por:  
**ZEOLITA - PIEDRA POMEZ**

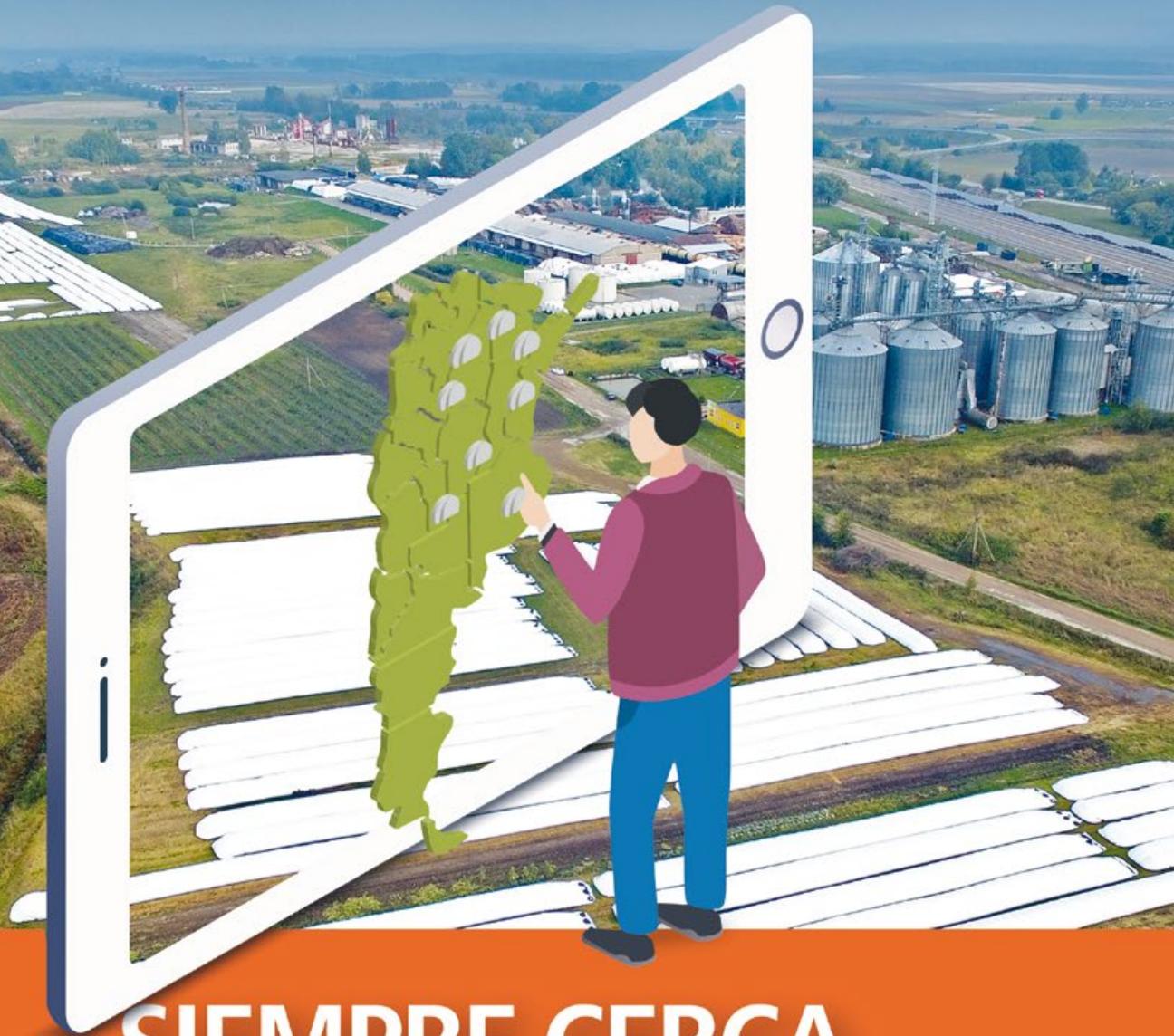
Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

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

**ENVIOS  
A TODO  
EL PAIS**



# SILOBOLSA PLASTAR



## SIEMPRE CERCA DEL PRODUCTOR

[www.silobolsa.com](http://www.silobolsa.com)

f /SilobolsaPlastar

0800-222-PLASTAR (7527)

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



APLICA A PLASTAR  
SAN LUIS S.A.



Fabricada con  
materias primas  
de Dow Argentina



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

Uno de los 16 productos evaluados por la Conabia y categorizados como no-OGM por ese organismo es la tilapia FLT01, desarrollada por la empresa estadounidense Aquabounty Technologies, la cual fue modificada para promover una mejor conversión de alimento en carne. Por otra parte, mientras que la solicitud de aprobación de transgénicos solo puede ser afrontada por grandes corporaciones globales, los requerimientos de habilitación de productos obtenidos por edición génica son liderados por centros de investigación argentinos y empresas biotecnológicas extranjeras medianas. Otra característica relevante es que, mientras que los OGM están focalizados en el control de malezas e insectos en plantas, los productos editados cumplen muchos otros propósitos adicionales, tales como resistencia a enfermedades, sostenibilidad ambiental, mejoras productivas y aportes nutricionales.

### Contexto internacional

Los organismos regulatorios de EE.UU., Canadá y Australia, si bien cuentan con metodologías de evaluación diferentes a las aplicadas por la Conabia, también establecieron criterios para categorizar a los organismos editados como no-OGM. Pero el año pasado, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea consideró que la edición génica debe quedar comprendida “en el ámbito de aplicación de la directiva sobre los OMG (2001/18/CE) y están sujetos a las obligaciones allí establecidas”. “Más allá de lo decidido por el Tribunal de Justicia de la UE, las autoridades regulatorias de algunos

países europeos habilitaron en sus territorios la realización de ensayos con organismos editados, al considerar que no son OGM”, explicó Lema. La mayor incógnita al respecto es qué posición adoptará el gobierno chino, dado que hasta el momento no se expidió oficialmente sobre esa materia.

### Declaración

A fines de marzo pasado, las autoridades de la Secretaría de Agroindustria presentaron ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) una nueva declaración en favor de la edición génica en el marco de la 74° Reunión del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS) que tuvo lugar en Ginebra (Suiza).

“La declaración fue acordada en septiembre pasado durante la reunión del Consejo Agropecuario del Sur (CAS) en Buenos Aires. En dicha oportunidad, fue suscripta por los ministros de agricultura de Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y la Argentina, ejerciendo ésta última la presidencia de dicha reunión. Una vez dado a conocer su contenido en la OMC, el Consejo recibió declaraciones de apoyo adicionales por parte las delegaciones de países pertenecientes a otras regiones, entre los que se incluyen Canadá, Colombia, EE.UU., Sudáfrica y Honduras”, informó Agroindustria.

El principal aspecto de la declaración es el que sostiene que “se deben evitar distinciones arbitrarias e injustificables entre los productos agrícolas obtenidos por edición génica y los que se logran a través de otros métodos de mejoramiento”. ❏



**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](mailto:enrique@ebayacasal.com.ar)



# AMPLIÁ TU CAMPO DE CONOCIMIENTO

2

ESTABLECIMIENTOS AGROPECUARIOS PARA PRÁCTICAS EXPERIMENTALES

4 SEDES

BUENOS AIRES  
PARANÁ  
ROSARIO  
MENDOZA

MÁS DE

50  
160

CARRERAS DE GRADO

POSGRADOS Y CURSOS DE EXTENSIÓN

24.000 ESTUDIANTES

3.400 DOCENTES

380 INVESTIGADORES

80.000 GRADUADOS

ACUERDOS CON ORGANIZACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS PARA PRÁCTICAS PROFESIONALES

CONVENIOS CON UNIVERSIDADES DEL EXTERIOR PARA INTERCAMBIOS

MÁS DE 18 AUDITORIOS Y SALAS DE USOS MÚLTIPLES

CICLO HOSPITALARIO EN EL HPTAL. BRITÁNICO

21 LABORATORIOS DE INVESTIGACIÓN Y 1 PLANTA PILOTO

6 BIBLIOTECAS CON MÁS DE 500.000 EJEMPLARES

CENTRO CULTURAL Y PABELLÓN DE LAS BELLAS ARTES

SALA DE ENSAYO CON INSTRUMENTOS MUSICALES

PRIMERA EN LA ARGENTINA EN EL QS GRADUATE EMPLOYABILITY RANKING 2019

MÚLTIPLES ACTIVIDADES SOLIDARIAS

13 LABORATORIOS DE INFORMÁTICA

TORNEOS DEPORTIVOS ANUALES

ESTUDIOS DE RADIO Y TV

3 CÁMARAS GESELL

Y MUCHO MÁS DE LO QUE IMAGINÁS

0810-333-4647

[uca.edu.ar/ingreso](http://uca.edu.ar/ingreso)

[ingreso@uca.edu.ar](mailto:ingreso@uca.edu.ar)



# UCA

Pontificia Universidad Católica Argentina



# Gestión de envases

## Novedades sobre la implementación de la Ley 27279

Las autoridades del Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible (OPDS) de la provincia de Buenos Aires aprobaron el plan para instrumentar la devolución y el reciclado de envases vacíos, a partir de lo dispuesto por el decreto 134/18 reglamentario de la Ley N° 27279.

En ese marco, la Fundación Campo Limpio, integrada por empresas que conforman la Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes (Casafe) y la Cámara de la Industria de Fertilizantes y Agroquímicos (Ciafa), habilitó recientemente un Centro de Acopio Transitorio de

envases (que Buenos Aires denomina “nodos logísticos”) en Trenque Lauquen (kilómetro 337 de la ruta 33) y en Benito Juárez (perteneciente a la firma Reciplast y localizado en el parque industrial de ese partido bonaerense).

“Firmamos una carta de intención con el municipio de Carlos Casares para montar un Centro de Acopio Transitorio (CAT) en esa localidad”, explica Ernesto Ambrosetti, director de la Fundación Campo Limpio.

“También tenemos planes para implementar un CAT en Tandil. Luego, en Necochea firmamos un convenio con 30 agronomías de la zona para alquilar un galpón en el cual montar un CAT y otro convenio con el municipio local, que se comprometió a aportar personal para operar el centro de acopio”, añade. Próximamente, también ingresarían al sistema de Campo Limpio los CAT presentes en Bragado, Brandsen (dormisitorio), Pellegrini y Patagones.

Un total de 16 provincias argentinas ya designaron autoridad competente para comenzar a trabajar en la implementación de lo dispuesto por la Ley N° 27279, aunque cada caso requiere un tratamiento particular en función de las circunstancias locales. Por ejemplo, Mendoza cuenta con su propio marco normativo en la materia, mientras que Santa Fe aprobó una legislación específica al respecto a fines del año pasado. En ambos casos, resulta indispensable unificar criterios entre las normativas nacional y provincial para evitar futuros inconvenientes.

A nivel municipal o departamental también existen diferentes opciones para implementar el sistema de gestión de envases vacíos: mientras que en algunas localidades los acuerdos se gestionan solo con el municipio, en otros intervienen agronomías (que buscan fidelizar clientes al brindarles el servicio de recolección de envases) o empresas recicladoras de plásticos.

“En La Pampa proyectamos construir tres CAT en las localidades de Macachín, Alta Italia y Colonia Barón, mientras que en Jujuy hemos avanzando en los municipios de Tilcara y Fraile Pintado para montar dos CAT junto con la Cooperativa de Tabacaleros de esa provincia. En Misiones, en el marco de un convenio con la Cooperativa Yerbatera Dos de Mayo, tenemos planes para iniciar la construcción de un CAT en Leandro N. Alem”, remarca Ambrosetti. Además de habilitar o construir centros de acopio,

Campo Limpio tiene a su cargo el diseño del esquema de distribución de envases vacíos desde dichos centros hacia las plantas de reciclaje habilitadas, las cuales no están presentes en todas las provincias.

“Por ejemplo, en el NEA existe una planta recicladora en Charata (Chaco) y otra en Alem (Misiones), pero ninguna en Corrientes, lo que implica que debe coordinarse muy bien la logística para transportar envases de una provincia a otra sin que haya inconvenientes en lo que respecta a la identificación, por parte de las autoridades de seguridad en las rutas, de los envases que forman parte del sistema de Campo Limpio respecto de aquellos otros que pueden ser destinados a recicladores no habilitados”, apunta Ambrosetti.

“En cada CAT se evaluará la necesidad de implementar compactadoras de envases, de manera tal de reducir el impacto del flete en aquellos casos en los cuales las distancias hacia la planta de reciclaje sean muy extensas. Cada situación se estudia particularmente”, agrega.

En estos días, Campo Limpio está desarrollando un sistema de trazabilidad de envases vacíos que permitirá, tal como lo determina la legislación vigente, detectar a aquellos usuarios que no los devolvieron en el plazo de un año vigente desde el momento de su adquisición.

“Al momento de entregar un envase, el CAT otorgará un certificado que permitirá validar la operación. Si alguien no lo devuelve en el término de un año, el sistema no le permitirá seguir comprando fitosanitarios hasta que no subsane ese incumplimiento”, advierte el director de Campo Limpio.

“El sistema que estamos diseñando es de *balance* entre los envases que entran y los que deberían salir en cada CUIT. Más adelante, podemos llegar a implementar sistemas de trazabilidad individual de cada uno de los envases comercializados”, concluye.

### Trazabilidad

El grupo Logiseed América diseñó un Sistema Integral para el Recupero de Envases de Fitosanitarios (Sirenfi) que permite realizar la trazabilidad individual de cada envase de fitosanitarios. El sistema está sustentado en un chip de silicio que es colocado en cada envase para que pueda ser rastreado por radiofrecuencia. Esta



**Ambrosetti:** "En cada CAT se evaluará la necesidad de implementar compactadoras de envases, de manera tal de reducir el impacto del flete en aquellos casos en los cuales las distancias hacia la planta de reciclaje sean muy extensas".

iniciativa se instrumentó en el marco de una alianza entre las empresas ID-First (que aporta el chip), Plásticos Lago (envases) y Logiseed (matriz informática de seguimiento de cada envase). "Si se encontrara un envase en el lecho de un río, por medio de Sirenfi se va a poder detectar a quién pertenece", explica Gabriel Otero, gerente general del grupo Logiseed América. "Al contar con geolocalización, el sistema va a permitir identificar a quién pertenece cada envase por más que se extraiga el chip, dado que, en tal situación, se podrá reconstruir su recorrido", asegura.

En una primera etapa, la idea es emplear este sistema en envases de fitosanitarios de 20 litros. "Hicimos una prueba en la provincia de Buenos Aires con funcionarios de la OPDS y quedaron muy satisfechos con los resultados", comenta Otero.

### Normativa

La Ley 27279 requiere la intervención de las provincias para que se aprueben los sistemas de gestión de envases vacíos. De esta manera, solo pueden implementarse una vez que son validados por las autoridades de esas jurisdicciones. De acuerdo a la legislación vigente, las provincias no tienen un plazo asignado para la aprobación de la propuesta de Campo Limpio. Sin embargo,

una vez validado el plan, el decreto reglamentario de la Ley 27279 establece que cuentan con 270 días corridos para implementar el programa de gestión de envases vacíos.

Vale recordar que la Ley 27279 prohibió el abandono, vertido, quema o enterramiento de envases vacíos de fitosanitarios, así como su comercialización o entrega en todo el territorio nacional.

Los productores y aplicadores tienen que disponer de sitios de almacenamiento temporales de envases vacíos de fitosanitarios, los cuales "deberán estar señalizados y ubicados en un lugar seco, cerrado, bajo techo, con protección en su superficie que impida la percolación de líquidos que pudieran derramarse, alejado de fuentes y reservorios de agua y de lugares de almacenamiento de alimentos destinados al consumo humano o animal".

Antes de trasladar los envases vacíos a los CAT, los usuarios de fitosanitarios deberán separarlos en dos categorías: aquellos que luego del procedimiento de triple lavado pueden, eventualmente, reciclarse, y otros que "por contener sustancias no miscibles o no dispersables en agua" no pueden reciclarse y, por ende, deben ser destruidos. No hay que olvidar solicitar el certificado de entrega de envases al momento de despacharlos. ☒

la bolsa  
oficial de



# AHORA MÁS QUE NUNCA NECESITÁS CONFIANZA

Ahora más que nunca,  
vamos a estar con vos,  
brindándote la seguridad  
de la bolsa más vendida  
en todo el mundo.

Ahora más que nunca,  
**IpesaSilo**

## AHÍ VAMOS A ESTAR



# **IpesaSilo**®

Si lo imaginamos,  
**podemos**

0800 222 7456

[www.ipesasilo.com.ar](http://www.ipesasilo.com.ar)

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

 [IpesaSiloArg](https://facebook.com/IpesaSiloArg)

 [IpesaSiloArg](https://instagram.com/IpesaSiloArg)

# Producir en el Valle

Coyuntura, desafíos y oportunidades





El CREA Alto Valle-Valle Medio fue –allá por octubre de 2017– el primero en constituirse en la Patagonia, región que viene experimentando un notable desarrollo, de la mano de productores entusiastas que hallaron en el Movimiento la posibilidad de integrarse y crecer.

Ubicado en las inmediaciones del río Negro, el grupo está integrado por 10 empresas que se dedican principalmente, aunque no en forma exclusiva, a la producción ganadera y forrajera. Para conocer más acerca de esta particular zona de la Patagonia, viajamos hasta la localidad de General Roca, perteneciente a la provincia de Río Negro, pero localizada a menos de 50 kilómetros de Neuquén. Allí nos encontramos con dos miembros del CREA, Julián Leali y Gonzalo Ezquerro, quienes desarrollan actividades distintas pero complementarias.

### Ganadería en Valle Medio

Julián Leali es ingeniero agrónomo y se desempeña como encargado en Agropecuaria Don Manuel, una empresa familiar propiedad de la familia García, situada en la localidad de Valle Azul, a menos de 80 kilómetros de General Roca. “Los dueños tienen una flota de camiones y su actividad principal es el transporte de equipos petroleros. Sin embargo, hace aproximadamente 10 años decidieron diversificarse y se volcaron a la ganadería de ciclo completo”, relata. Ocurre que a medida que se avanza sobre la cuenca del río hacia su desembocadura, los campos se vuelven más extensos y propicios para esta actividad.

El establecimiento cuenta con 20.000 hectáreas, de las cuales 16.000 son de planicie, un terreno rocoso, duro y difícil de sistematizar, donde se realiza la cría. Otras 4000 hectáreas son de valle con costado de río, con aptitud agrícola. “De esas hectáreas, 350 se encuentran en producción bajo riego: 190 por manto y 160 por aspersión. Allí se cultiva alfalfa, maíz y sorgo, tanto grano como picado, para la producción de carne”, explica Leali, quien trabaja codo a codo junto a Nicolás García, agrónomo, administrador y propietario de la empresa.

Luego de una cría a campo natural, los terneros son destetados precozmente para ser llevados a una recria sobre pasturas –fundamentalmente alfalfa y festuca– en la zona de riego. Luego, con 250-260 kilos ingresan en la etapa de

terminación, que se realiza netamente a corral. El campo cuenta con un rodeo de 850 madres. A su vez, más del 70% de los terneros que se engordan se compran a productores de la zona. "Se trata de un establecimiento donde se desarrolla ciclo completo, pero además, disponen de la maquinaria necesaria para realizar la nivelación; el suelo se sistematiza anualmente para incrementar la parte agrícola, ya que lo que se produce en esas 350 hectáreas no es suficiente para engordar los 4500 novillos que sacamos por año", subraya.

La sistematización permite regar y así convertir ecosistemas de 200-250 milímetros por año y 6 a 7 hectáreas por vaca en zona de valle natural –en la planicie hay que hablar de 25-30 hectáreas por vaca–, ambientes con el mismo potencial de producción que un campo de la zona núcleo.

### La barrera sanitaria

La hacienda, principalmente británica y sus cruza, se termina con 380-400 kilos. La existencia de una barrera sanitaria a la altura del río Colorado –que delimita la zona libre de aftosa sin vacunación– constituye una oportunidad sin igual para la región. En primer lugar, porque no se puede ingresar carne con hueso del norte, lo que determina que toda la producción se vuelque al mercado local, o bien –en menor medida– que se destine a la exportación, con un diferencial de precios que ronda el 10-20% (en

julio se efectuó el primer embarque a Japón). Al mismo tiempo, ayuda a sostener los costos de producción, notablemente superiores a los de la región pampeana. En el caso de Agropecuaria Don Manuel, el costo más importante lo constituye, sin dudas, la mano de obra necesaria para llevar adelante las tareas agrícolas, ganaderas y de riego. "Aunque la tierra sea mucho más barata, la necesidad de sistematizarla exige tiempo e inversión. Además, hay que pagar el agua, ya sea a través del canon de riego a los consorcios, como ocurre en el caso del Alto Valle, o del gasto energético que implica extraerla del río, como sucede en nuestro caso", explica.

Todo ello sin contar el costo del concentrado energético, que deben traer indefectiblemente de las zonas maiceras, dado que la producción local no alcanza para abastecer la demanda. "De alguna manera, la barrera sanitaria protege al productor. El día que falte, muchos sistemas van a desaparecer, porque no es lo mismo tener un *feed lot* en la zona núcleo con el maíz al lado que tenerlo acá. Hasta ahora, los números son ajustados, pero se pueden sostener", advierte.

El diferencial de precios entre ambos lados del río Colorado es variable. "Nosotros no tenemos en la región pampeana un marco de referencia para la hacienda, como puede ser el Mercado de Liniers. Todo se reduce a una cuestión de oferta y demanda. De modo que si ingresa una buena producción de la zona de Carmen de



#### • MESA LOGÍSTICA:

**Dirección:** Moreno 584 Piso 12 "A", CABA.  
**Teléfono Fijo:** (011) 5278-8827 / 5278-8828  
**Celular:** (+54) 9 11-64634283  
**E-mail:** bwilliams@williamslogistica.com.ar

#### • ADMINISTRACIÓN:

**Dirección:** Sgo. del Estero 1177 - San Lorenzo (Sta. Fe)  
**Teléfono Fijo:** 03476-420105  
**Celular:** (+54) 9 3476-594811 / (+54) 9 3476-592705  
**E-mail:** logistica@williamslogistica.com.ar

# EXPOSICIÓN Rural 19

123ª EXPOSICIÓN DE GANADERÍA, AGRICULTURA E INDUSTRIA INTERNACIONAL

DEL 24.07 AL 04.08

## NUEVOS HORIZONTES

## NUEVOS NEGOCIOS

- // RONDAS INTERNACIONALES DE NEGOCIOS
- // FORO DE GENÉTICA BOVINA
- // REMATES DE TODAS LAS RAZAS
- // SEMANA DE LA CARNE
- // VISITAS GUIADAS PARA PRODUCTORES
- // JORNADAS DE CAPACITACIÓN

RESERVE SU  
**STAND**

ventas@larural.com.ar

+54 11 4777.5557

www.exposicionrural.com.ar



VEHICULO OFICIAL



TRACTOR OFICIAL

A Brand of CNH Industrial



SPONSORS



ORGANIZAN





Frutal desmontado en General Roca: la renovación suele darse por una cuestión sanitaria, pero también por una situación económica propia de la actividad.

Patagones –que es desarrollada a pasto, con costos mucho más bajos–, a nosotros se nos *pincha* el precio”, reconoce.

La realidad es que la barrera sanitaria es clave para la producción de la zona. Y eso se hizo más evidente desde 2013, cuando el CREA Alto Valle-Valle Medio pasó de pertenecer a una zona “de transición” entre el norte y el sur a integrarse en una zona “libre de aftosa sin vacunación”. Esta unificación permitió que muchos terneros que antes eran destinados a La Pampa o Buenos Aires (porque no se podían vender localmente) quedaran acá, fomentando la recría y el engorde a corral. “Fue un cambio contundente que incrementó el *stock* ganadero de la zona”, asegura. También promovió la generación de reproductores. Ante la imposibilidad de traer animales en pie, los criadores comenzaron a proveerse de toros locales, generándose un nuevo nicho para las cabañas, que suman a la región otra actividad con un considerable valor agregado.

### Desafíos

Para Julián, un reto que la provincia tiene por delante es aumentar aún más las existencias ganaderas, que hoy rondan el millón de cabezas. Para lograrlo, mejorar los índices de la cría es una necesidad ineludible. “Hoy se observa una gran disparidad: hay establecimientos con muy

poco manejo y un solo puestero que quizás rondan el 50% de destete; luego, hay campos como el nuestro que llegan al 70-75%, y otros que efectúan una cría semiintensiva en tierras bajo riego que alcanzan un 90% con una buena selección de animales”, señala.

Lejos de amedrentarse, Leali se siente atraído por los desafíos que se presentan para su empresa. “Hay mucho por hacer y diversas variables por considerar, que van desde la fertilidad del suelo y el manejo del agua hasta la necesidad de encontrar la forma de adaptar a la zona cultivos de otras regiones. Estoy convencido de que este será un importante polo para la producción agrícola y ganadera; es, sin dudas, una región que tiene mucho para crecer”, concluye.

### Confección de reservas

Gonzalo Ezquerria es hijo y nieto de productores del Alto Valle, al noroeste de la provincia de Río Negro. Con su empresa Henos Alto Valle se dedica fundamentalmente a la producción de alfalfa (de noviembre a abril) y a la nivelación con sistema láser durante todo el año, en un área que va desde Cervantes hasta Allen, pasando por General Roca.

“Desde chico trabajé con mi viejo en la chacra. Cuando volví a la zona como ingeniero agrónomo tuve que arrancar solo: regar, manejar el

tractor, hacer todos los trabajos que se hacen en la chacra. De a poco fui creciendo, tomando gente, ganando cada vez un poco más de escala”, describe.

A diferencia de lo que ocurre en el Valle Medio, la zona del Alto Valle –que comprende unas 60.000 hectáreas– es predominantemente frutícola, actividad con la que se complementa perfectamente. “Algunas empresas deben renovar sus cultivos frutales, hacer el desmote, la nivelación y darle un tiempo de descanso con pasturas; es en ese momento que entra en juego lo que yo hago”, explica.

¿Por qué se efectúa esa renovación? Por un lado, por una cuestión sanitaria, y luego, por una situación económica de poca claridad para la actividad. “No es fácil tomar la decisión de plantar frutales o elegir qué frutales poner. Algunos se destinan a exportación y otros al consumo interno; las decisiones se toman de acuerdo con el tipo de cambio”, indica.

Sus clientes son los productores que poseen mayor cantidad de hectáreas (entre 300 y 600). Ezquerria tiene dos formas de encarar la actividad: una, a través del desmote, nivelación, implantación de alfalfa, corte y henificación (fardos de 22 kilos y rollos de 550 kilos), participando en el negocio a porcentaje. Otro modo de encarar el negocio es a través del alquiler de la tierra. “Esto último se da más habitualmente en terrenos que ya están desmontados o en los que hay que hacer un trabajo leve, porque el mayor problema en la zona son las grandes inversiones. Desmontar un monte frutal abandonado, volver a nivelarlo, realizar las acequias y sembrar un cultivo implica una inversión de alrededor de 3000 dólares. Para recuperarla, habría que desarrollar un negocio de muy largo plazo”, advierte.

Una tercera modalidad puede ser la de intercambiar, en empresas que tienen implantada la alfalfa, el porcentaje correspondiente a la confección y venta de las reservas por la nivelación de otras hectáreas destinadas a frutales, ya sea viña o de pepita (manzana o pera).

### Crisis y oportunidad

Según estima Ezquerria, hoy un 50% de las hectáreas de frutales del Valle se encuentran en situación de abandono. A los altos costos de producción se les suma una realidad inevitable:

**CONVENIO ASSET BROKER + CREA**

**ASSET BROKER**

**REDUCIR LOS COSTOS DEL F931 DE TU EMPRESA ES POSIBLE**

**El Seguro de ART es el único ítem negociable que puede reducir tus costos laborales.**



**POR CADA EMPLEADO DE EMPRESA CREA QUE SEA ADMINISTRADO EN LA COBERTURA DE SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO (ART), ASSET BROKER REALIZA UN APOORTE A LOS PROGRAMAS DE AMBIENTE QUE LLEVA ADELANTE I+D DE CREA.**

(+5411) 4589-0856/0866  
 agro@assetbroker.com.ar  
 www.assetbroker.com.ar





Gonzalo Ezquerro y Julián Leali junto a Fernando, empleado de Henos Alto Valle, realizando nivelación con sistema láser.

la producción frutícola se mantuvo históricamente en manos de muchos productores de pequeña escala (6 a 20 hectáreas), lo que determina que sea una actividad poco atractiva para una gran empresa que quiere realizar un cultivo alternativo, como maíz o alfalfa.

Sin embargo, esto no deja de constituir un nicho interesante para empresarios como Gonzalo, quien halló en la crisis de su zona una oportunidad: "Comencé con apenas 12 hectáreas y hoy trabajo alrededor de 150, y voy por más".

Su mercado incluye desde los engordes más cercanos (50 kilómetros) hasta los que se encuentran en la Cordillera, donde por cercanía encuentra una ventaja comparativa, con un precio diferencial respecto a la mayor área de producción de la leguminosa, que es el Valle Medio.

Con relación a esa zona, el Alto Valle presenta algunas divergencias. En primer lugar, los costos de producción son algo superiores. "Si bien el sistema de producción del Valle Medio es el mismo –bajo riego por manto–, la dimensión

**PROMOCIÓN  
REPUESTOS**  
**10% OFF**  
**PLAN  
OTOÑO**  
DEL 13/05 AL 21/06 DE 2019

\*No incluye aspersores, crucetas y manchones.

**VALLEY**

+54 237 428 9150    LAURA.PAMER@VALMONT.COM    VALLEYIRRIGATION.COM



**800  
PROGRAMAS**

**16  
TEMPORADAS**

**3.500  
ENTREVISTAS**

**8.000.000  
VISITAS YOUTUBE**

**2.200.000 KM  
RECORRIDOS**

**17  
PAISES**

**1.759  
CANALES**



[www.agrotv.com.ar](http://www.agrotv.com.ar)

 /agrotvok

 /agrotv.com.ar

 /agrotv.com.ar

 /agrotvcomar



**CANAL 13**  
SATELITAL

**METRO**  
SATELITAL



Conducción:  
**Diego Peydro**

de los campos y canales es mayor, con menores costos tanto de mano de obra como de los tiempos operativos de la maquinaria”, relata.

Otra diferencia reside en el origen del agua. En el caso del Alto Valle se la obtiene del canal principal del río Neuquén, que nace del Dique Ballester y se utiliza para irrigar toda el área que se extiende desde Cinco Saltos hasta Villa Regina. En el caso del Valle Medio, el recurso proviene del río Negro.

“Aquí –a diferencia de lo que ocurre en Valle Azul, donde es necesario instalar estaciones de bombeo propias para tomar agua directamente del río– hay consorcios de riego, que son gestionados por los mismos productores. Cada sector del río Negro tiene su consorcio, el cual

regula el abastecimiento de agua a las chacras. La cantidad de turnos u horas que le corresponden se establecen de acuerdo con la cantidad de hectáreas que tenga cada productor”, señala Gonzalo.

En coincidencia con la situación del Valle, los consorcios también atraviesan una situación complicada. “Al encontrarse gran parte de la zona en estado de abandono, esa gente no efectúa su aporte al canon de riego, que es obligatorio y hoy ronda los 1400 pesos por hectárea y por año. No es caro, pero tiene su peso cuando no se está produciendo en esas tierras”, advierte.

Aunque las nuevas tecnologías –como la nivelación láser– permiten hacer un uso mucho más eficiente del riego en las chacras, el mal estado de los consorcios afecta a todos en general, por el abandono de los canales comuneros y la falta de inversión en obras y maquinaria para el mantenimiento de canales y desagües.

## Ser CREA



**Julián Leali**, encargado de Agropecuaria Don Manuel

“Es muy motivador encontrarse con gente que hace lo mismo que uno y que tiene ganas de compartirlo. Poder transmitir los errores y los aciertos permite acortar caminos, lo que significa, en definitiva, ahorrar tiempo y dinero. Rescato además la honestidad y la unión que experimentamos en el grupo; uno se siente, tanto en la parte productiva como emocional, bien acompañado”.



**Gonzalo Ezquerro**, dueño de Henos Alto Valle

“Es muy satisfactorio reunirse, intercambiar formas de trabajo, ideas. Siempre se aprende mucho. En mi caso, a pesar de no tener hacienda, siempre he estado en contacto con la actividad porque mi padre tenía un campo de cría en La Pampa, y la producción que yo hago –alfalfa– está destinada en un 100% a lo que es ganadería. Lo mismo que hago yo, ellos lo hacen pero para consumo propio, así que estamos muy relacionados”.

## Desafíos

Ezquerro ve la reconversión del Alto Valle como una necesidad y como un gran desafío. “No puede ser que permanezcamos en esta situación. Cuando se está un tiempo afuera y se baja desde la zona árida, se advierten los recursos que tenemos: buenos suelos, disponibilidad de agua, gran radiación en verano. Acá, cualquier cultivo se puede lograr. El desafío es diversificar, buscar otros sistemas, ¡hay mucho por hacer!”, enfatiza.

Para ello, considera fundamental la existencia de una oferta crediticia accesible: “Si hay algo que hace falta son créditos. Porque tampoco es que uno llega, hace una pequeña inversión por hectárea y el sistema entra en producción inmediatamente. Son 3000 dólares que uno tiene que poner desde el desmonte hasta la nivelación. Esa reconversión es lenta y costosa; sin el aporte de créditos con algún período de gracia y un plazo considerable para devolverlo, se torna inviable”.

Como Julián, Gonzalo destaca la ventaja de hacer lo que le gusta, a pesar de todo. “Obviamente nosotros nos planteamos un negocio, nos consideramos empresarios y queremos obtener rentabilidad, queremos vivir de esto; pero fundamentalmente hacemos lo que nos gusta, y eso no tiene precio”, concluye. ❏



# agrositio

Comunicación y servicios para  
el campo y la agroindustria

## NEGOCIOS AGROPECUARIOS

CANAL AGROSITIO

STREAMING DE EVENTOS

SELECCIÓN DE RRHH

CLASIFICADOS

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS

INSUMOS

## PROGRAMACIÓN

3D online

NUEVA  
OLA 

GanaderíaTV

agtech<sup>TV</sup>

agro   
dirigencia

clínica DE  
granos

Entrevistas  
DE Actualidad

AMPM  
agrositio  
mercados

Mujeres  
DE campo 

agro   
maquinarias

vide   
conferencias

URUGUAY <sup>TV</sup>



canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro



# El entusiasmo de pertenecer

Con menos de un año dentro del Movimiento, un grupo de productores de Río Colorado manifiesta un profundo espíritu CREA

A menudo, el devenir de las cosas nos ubica en un lugar donde no planeamos estar, pero una vez allí, descubrimos que parece haber sido concebido a nuestra medida. Tal es el caso de estos productores de Río Colorado, localidad ubicada en el margen sur del río homónimo situado en la provincia de Río Negro.

Como miembros de Cambio Rural, no habían tenido más contacto con CREA que los conocimientos que su asesora, Carla Roveglia, acercaba al grupo. "Soy parte del Movimiento desde hace 20 años, porque mi marido es miembro del CREA Utracán, así que todo lo que conocía lo aplicaba", reconoce.

Fue una reestructuración a nivel gubernamental ocurrida en noviembre de 2016, la que dio de baja al grupo y obligó a los productores a tomar otro rumbo: "Nos reunimos y empezamos a analizar cómo seguir. Por aquel entonces, José Ansaldo, quien era coordinador de la región Semiárida, nos presentó el Movimiento. Luego, a lo largo de 2017 se nos brindó la posibilidad de hacer un año de prueba; es decir, de recibir la metodología, utilizar la red y aprovechar, básicamente, todos sus beneficios sin estar formalmente dentro de la organización. Finalmente, en abril de 2018 nos dimos de alta", recuerda la técnica.

Hasta ese momento, no tenían siquiera un nombre que los identificara. Ese fue otro proceso interesante del que fueron aprendiendo y que los consolidó como grupo. La denominación elegida fue Aoken AI, que significa "gente del sur" en tehuelche. "Aunque geográficamente estamos en la Patagonia, pertenecemos a la región Semiárida por la similitud de temas y producciones", explica.

### Las empresas del grupo

El perfil de las empresas que integran el CREA es variado, lo que, según la asesora, constituye la principal riqueza del grupo. La más pequeña tiene 59 vacas en una superficie de 1250 hectáreas, y la más grande, 900 vacas en 15.000 hectáreas.

Otro rasgo que caracteriza a Aoken AI es la activa participación de mujeres, tanto en calidad de miembros, como al compartir con sus maridos el manejo de los campos. Carla explica ese fenómeno, remontándose a cientos de años atrás. "Algo similar ocurrió en Australia: el rol de la mujer en la colonización de esta parte del país fue muy importante, de allí su peso en la actividad agropecuaria", indica.

El grupo abarca en conjunto unas 70.000 hectáreas al sur del río Colorado, en el centro de la provincia de Río Negro. Esta corriente de agua constituye la barrera sanitaria que divide la zona libre de aftosa con vacunación al norte, de la zona libre de aftosa sin vacunación al sur.

En todos los casos, se trata de planteos de cría, muchos de los cuales avanzaron hacia el ciclo

completo. "La sequía del ciclo 2008/09 nos llevó a aprender mucho sobre alimentación. La ventaja económica que supone la comercialización, determinada por un precio diferencial para la región, permitió realizar engordes a corral con silo de autoconsumo en los mismos campos de monte donde se hace cría y recría", describe.

Los animales ingresan con 250-260 kilos y egresan con 380-400, generando un producto que permanece en la zona. "Es un aliciente para que los productores del sur destinen su producción al consumo local, que se ve impedido de abastecerse del norte debido al estándar sanitario", explica.

¿Qué otros indicadores caracterizan a estos sistemas? No hace mucho tiempo comenzaron a registrar datos de producción. No obstante, de acuerdo a los que ya tienen, se puede hablar de planteos que rondan el 85 al 92% de preñez, con producciones que oscilan en un rango de 11 a 20 kilos de carne por hectárea.

### Los temas en agenda

En su primer año de trabajo, dos grandes temas ocuparon la agenda del grupo. El primero es la gestión de datos, algo en lo que vienen trabajando desde hace tiempo. "El productor del sur no está muy habituado a hacerlo, por lo que se comenzó a insistir en la importancia de llevar registros, de saber qué datos se toman y con qué objetivos. Esa concientización fue tal vez lo que más tiempo demandó, pero este año logramos que nueve de los 12 miembros que constituyen el CREA lleven adelante su gestión", subrayó Carla.

El otro tema al cual destinaron las últimas ocho reuniones fue *empresa familiar*. Según explica Roveglia, la mayoría de las empresas se encuentra transitando una situación de recambio generacional. Un ejemplo es el de Abel Albizua, presidente del CREA. Su establecimiento es uno de los campos "modelo" del grupo, por su prolijidad y su solvencia en la toma de datos. "Su hijo, que es contador y vive a 300 kilómetros, no lograba encontrar su lugar dentro del sistema. En la reunión del año pasado lo estuvimos trabajando y concluimos que él

El CREA Aoken AI se dio de alta en abril de 2018. Su nombre significa "gente del sur" en tehuelche.

podía ser útil para la empresa sin necesidad de estar físicamente en el establecimiento, así que ahora se encuentra a cargo de los números. Los demás, al ver que Abel pudo y que había herramientas disponibles, decidieron encarar el tema”, relata Carla, quien viajó a Buenos Aires para capacitarse en la Sede CREA.

Como todos los integrantes del grupo residen en Río Colorado, tienen la posibilidad de realizar reuniones extra siempre que sea necesario.

En este sentido, una época emblemática fue, sin dudas, fines de 2016 y principios de 2017, cuando graves incendios devastaron el 70% de los campos. “En aquel enero –relata Carla– se reunieron 17 veces con el único objetivo de brindarse apoyo. Llegaba un miembro pidiendo ayuda porque se le había quemado todo y al día siguiente se incendiaba el campo de otro integrante. Entonces decidimos comenzar a hacer compras en conjunto; a su vez, quienes no

## Una cuestión de filosofía

**Abel Albizua, presidente del CREA Aoken Al**

*–¿Cuáles eran sus impresiones respecto del Movimiento CREA antes de su ingreso?*

–Siempre me pareció interesante, pero pensaba que era para empresas más grandes. Cuando la gente de la región llegó hasta Río Colorado, nos dio una charla y nos invitó al Congreso Nacional. A partir de ahí aumentaron mis expectativas respecto de la metodología de trabajo.

*–¿Y ahora, qué es lo que rescata como principales beneficios?*

–Para mí lo más importante fue comprobar que el Movimiento se adapta a empresas pequeñas como las nuestras, facilitando el pago de la cuota mínima, promoviendo la permanente capacitación de sus miembros y asesores; fomentando el crecimiento productivo, económico y social; aplicando prácticas innovadoras, y, destacando la importancia de integrarse a la comunidad.

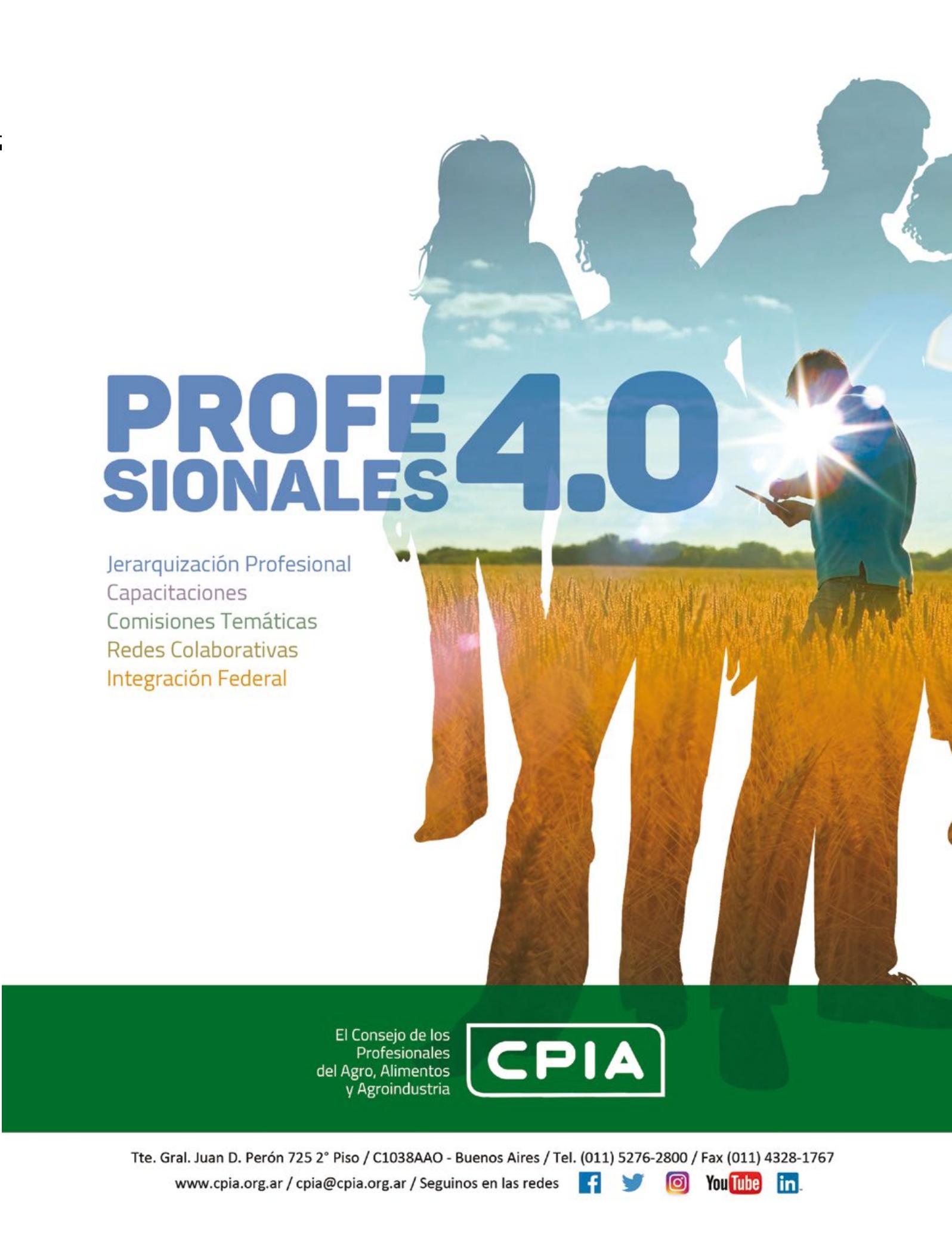
*–En menos de un año, han logrado consolidar un grupo de peso en la zona...*

–Estoy más que conforme respecto al crecimiento del grupo. Nos manejamos en un ámbito de transparencia, nos comprometimos, ganamos confianza y veo un gran entusiasmo en todos mis pares.

Durante el encuentro realizado en Las Grutas preparamos el plan de trabajo y el cronograma de reuniones del año, teniendo como norte los tres pilares del Movimiento CREA: integración, innovación y sostenibilidad. También programamos diferentes acciones, entre ellas, trabajar con una escuela agrotécnica, visitar a otros grupos de la región y seguir perfeccionándonos en el aspecto empresarial.

*–Una de las principales cuestiones que debió enfrentar como empresa fue la transición generacional, ¿en qué lo ayudó CREA?*

–Es un proceso que estoy transitando y del cual aprendo día a día. Los conocimientos que me brinda CREA –la posibilidad de ver casos similares al mío en los encuentros, la visita de otros grupos, la existencia de publicaciones, etc.– sumados a la contención que me proporciona el grupo son muy importantes para enfrentar estos procesos de cambio y encontrar siempre la mejor solución.



# PROFE SIONALES 4.0

Jerarquización Profesional  
Capacitaciones  
Comisiones Temáticas  
Redes Colaborativas  
Integración Federal

El Consejo de los  
Profesionales  
del Agro, Alimentos  
y Agroindustria

**CPIA**

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

[www.cpia.org.ar](http://www.cpia.org.ar) / [cpia@cpia.org.ar](mailto:cpia@cpia.org.ar) / Seguinon en las redes



habían sido afectados prestaban sus campos para llevar las vacas. Fue una verdadera demostración de espíritu colaborativo”, recuerda.

### La unión hace la fuerza

Demostrada con creces la validez del conocido refrán, Aoken Al siguió apostando a las acciones conjuntas. Una de ellas tuvo como objetivo resolver las dificultades que presentaba la comunicación en la zona. “Hasta ese momento, sólo disponíamos de BLU (Banda Lateral Única), un sistema de radio que a veces funcionaba y otras no. Las distancias a cubrir en la zona son importantes. Si hay que sacar una guía o llamar a un camión porque se necesita, tenemos que hacer 200 o 300 kilómetros de tierra. No hay otra opción. A raíz de esta necesidad, empezamos a averiguar posibles alternativas. La Sociedad Rural disponía de un sistema de radio de tipo VHF (de punto a punto), pero como estos lugares tienen muchas lomas tampoco servía”, relata.

En esa búsqueda, dieron finalmente con una empresa que estaba poniendo antenas para

captar Wi Fi de auxilio. Fueron a verla y le propusieron ampliar su servicio a otros usuarios, que estaban ávidos de conexión. Luego, con un presupuesto en mano de lo que saldría la inversión, el grupo abrió una inscripción en la Sociedad Rural de Río Colorado para detectar posibles interesados: en total se anotaron 80. Con ese dato, fueron a ver al Ministro de la Producción de la provincia para plantearle el problema. “El presupuesto era de 900.000 pesos, de los cuales 600.000 correspondían a las antenas y el resto a los equipos privados de cada productor. Entonces propusimos que nos adelantaran el importe necesario para las antenas, que serían utilizadas tanto para emergencias como para uso general de la provincia. Y bueno, lo conseguimos”, cuenta con orgullo la asesora.

Una serie de complicaciones, entre ellas, el alza del dólar, los obligó a dividir al grupo de 80 usuarios en tres módulos y encarar la conexión en etapas. “Finalmente, todo se encaminó a través de la Rural y del municipio. Hoy las antenas están colocadas y se están comprando los equipos para los campos”, señala.

Más que nunca, el CREA pudo palpar de cerca los beneficios de llevar los números de la empresa. Además, en la comparativa de gestiones del año, quienes nunca habían aportado datos pudieron compararse por primera vez respecto del promedio de la región. “Tanto fue el entusiasmo que se generó, que decidimos reunirnos a mediados de diciembre pasado en Las Grutas, para diseñar con tiempo el plan de trabajo y cerrar la comparativa de gestiones”, explica.

### Desafíos

Aunque fue un buen año para la ganadería local, los desafíos son aun enormes. En primer lugar, el volumen de producción de carne es bajo, más aún si se desea exportar. “La barrera sanitaria nos favorece en algunos aspectos, por ejemplo, el sobreprecio que recibimos por la carne nos permite traer maíz del norte, sin embargo, carecemos de volumen de producción”, sostiene.

Los valles irrigables situados en las márgenes del río tienen potencial para incrementar el área de maíz, tanto para grano como para silo. Esta posibilidad, junto a una mejora de los índices



Carla Roveglia, asesora del grupo Aoken Al, pertenece al Movimiento CREA desde hace 20 años.

**25 años**  
agroactiva

la muestra  
que vos armás.  
la muestra  
que vos amás.



Escaneá el código  
y descargate  
la entrada  
**GRATIS!**



**26 al 29 junio 2019**  
**armstrong santafe**

[www.agroactiva.com](http://www.agroactiva.com)

Descargá nuestra app AgroActiva 2019



de preñez y destete y al aumento de los kilos producidos permitiría incrementar considerablemente el stock. “No obstante –advierte Carla– tampoco existe hoy capacidad frigorífica para darle rienda suelta a ese crecimiento. Debería haber un plan de facilidades e inversión en infraestructura a nivel provincial, porque si, por ejemplo, hablamos de frigoríficos habilitados para exportación, sólo hay uno. Todas las mejoras tienen que ir de la mano”, asegura.

La falta de maquinaria disponible también es una limitante para el desarrollo. “No tenemos herramientas para movernos, tampoco contratistas. La máquina que conseguimos para picar viene de Benito Juárez. O sea, hay un potencial enorme pero es necesario desarrollarlo”, sostiene.

### Los “pendientes” del grupo

Después de dos años de trabajo, Carla reconoce que lo que ha madurado el grupo Aoken AI y lo que han crecido humanamente sus miembros es increíble. “Todos se sienten muy CREA”, enfatiza.

En este sentido, le atribuye mucho mérito a quienes, en los inicios, acercaron el Movimiento y la metodología, en primer lugar a José Ansaldo y luego a Francisco Mouriño, hoy líder de la Unidad de Metodología y Desarrollo Personal,

de CREA. “También, al buen desempeño de Abel como presidente. Siempre que vuelve de las reuniones transmite mucho y muy bien lo que se hace y lo que se charla en la zona. Lo mismo vale para Silvia Albizua, quien pronto asumirá su rol”, subraya.

¿Qué materias pendientes tienen por delante? Aunque la asesora sostiene que son muchas, se detiene especialmente en una: la intención del grupo de desarrollar una iniciativa en conjunto con escuelas técnicas y agropecuarias. También, la posibilidad de contagiar el entusiasmo CREA a otros productores de la zona. “Hay dos miembros que están tratando de armar nuevos grupos: uno en el sector bajo riego y otro al sur de La Pampa, junto con el INTA Guatraché, el INTA General Acha y la Universidad del Sur”, relata.

Carla no puede disimular su emoción cuando describe al grupo Aoken AI. A su entusiasmo y su orgullo por pertenecer al Movimiento se le suma, asegura, un compromiso y una solidez en los principios y valores CREA pocas veces visto. “Se trata en general de productores chicos para la zona, pero todos le dan gran importancia al grupo, al punto que algunos pagan con su sueldo la cuota cuando las vacas no les permite hacerlo”, concluye Roveglia con orgullo. ❏

WILLIAMS ENTREGAS S.A.



ENTREGA, ELEVACIÓN, INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN

[www.williamsentregas.com.ar](http://www.williamsentregas.com.ar)

• **BUENOS AIRES:** Moreno 584 / Piso 12 / Oficina “A”  
TE: 011-4322-4805 / 4393-9762  
E-mail: buenosaires@williamsentregas.com.ar

• **SAN LORENZO (Santa Fe):** Santiago del Estero 1177  
TE: 03476-430158 / 430234 / 426855  
E-mail: sanlorenzo@williamsentregas.com.ar

• **ARROYO SECO (Santa Fe):** René Favalaro 726  
TE: 03402-421426 / 429676  
E-mail: arroyoseco@williamsentregas.com.ar

• **BAHÍA BLANCA:** Ruta 252 Km 0.5 / Playa El Triángulo  
TE: 0291-4007928 / 4816778  
Email: bahiablanca@williamsentregas.com.ar

# MITREYEL



# .COM.AR

TODO LO QUE QUERÉS SABER DEL CAMPO  
ENCONTRALO EN [MITREVELCAMPO.COM.AR](http://MITREVELCAMPO.COM.AR)

ADEMÁS, TODOS LOS DOMINGOS DE 7 A 9HS.

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

[radiomitre.com.ar](http://radiomitre.com.ar)



/radiomitre



@radiomitre



MANTENÉ TU CABEZA AM.



# Volver a la escuela

Una experiencia exitosa en la región CREA Sudeste.

Gestionar eficientemente las pasturas es un factor crucial para mejorar la competitividad de las empresas ganaderas. Pero, ¿cómo lograrlo? Los integrantes de la región CREA Sudeste decidieron que tenían que hacer algo al respecto.

Así fue como en 2016 se realizó el primer módulo de capacitación para aquellos trabajadores encargados de gestionar el pasto. El taller se llevó a cabo en el marco de un acuerdo realizado entre la Mesa Ganadera de la región CREA Sudeste y la empresa semillera Gentos, la cual en los últimos años desarrolló una metodología que dio muy buenos resultados denominada "Escuela de Pastores".

"La iniciativa resultó muy exitosa y desde entonces la venimos repitiendo todos los años", explica el asesor del CREA Vallimanca, Tomás Doeyo, quien es uno de los coordinadores técnicos del programa de capacitación. "Este año

vamos a organizar el séptimo y octavo grupo de la Escuela de Pastores en las localidades de Cacharí y Conesa", añade.

En todos los casos, la propuesta consiste en que los trabajadores resuelvan cuestiones prácticas a campo en diferentes situaciones de pasturas y coyunturas estacionales.

"Una capacitación de estas características permite que las personas encargadas de gestionar las pasturas terminen internalizando herramientas conceptuales por medio de las cuales puedan cuantificar con datos objetivos el impacto de su trabajo", apunta Tomás.

"Es espectacular observar que, luego de capacitarse, los trabajadores comparten experiencias y datos utilizando conceptos tales como tasa de crecimiento diario de una pastura o porcentaje de digestibilidad, mientras que antes las referencias empleadas eran solo si una pastura era buena o mala. Creo que cualquier empresa

que tenga un manejo pastoril debería capacitar a su personal con esta metodología”, asegura.

### Testimonios

Simón Pichiquini, agrónomo y técnico *junior* de una empresa agropecuaria de la región CREA Sudeste, participó el año pasado de la Escuela de Pastores junto con el encargado y el puestero del establecimiento.

“Se trata de un curso muy útil y práctico que incluso me hizo cambiar algunos conceptos teóricos que estudié en la Facultad; no existe nada mejor para aprender a gestionar pasturas que hacerlo en el propio campo sobre una situación real”, señala Simón.

El hecho de que los tres integrantes de la empresa hicieran el curso permitió que todos compartieran el mismo *lenguaje* al momento de diseñar y gestionar las pasturas presentes en el establecimiento, de manera tal de reducir a la mínima expresión la posibilidad de errores provocados por *fallas* en la comunicación.

“La modalidad de realizar evaluaciones *in situ* y trabajar en equipo me pareció fundamental para generar aprendizajes sólidos que permitan lograr cambios productivos sostenibles”, remarca Simón.

Ricardo Barzola, encargado de un establecimiento ganadero, hacía tiempo que tenía ganas de hacer el curso de la Escuela de Pastores. Hasta que finalmente el año pasado se le pudo dar porque la capacitación se organizó cerca de la localidad bonaerense en la que trabaja (General Belgrano).

“El que no ve los cambios que se generan con un manejo adecuado de pasturas, no lo puede creer. Antes veníamos comiendo pasturas *muy pasadas*, pensando que estábamos ofreciendo lo mejor a la hacienda, cuando en realidad era todo lo contrario”, comenta Ricardo.

“El año pasado comencé a manejar las nuevas pasturas con las técnicas aprendidas en el curso y los cambios productivos generados fueron notables”, asegura. “Recientemente incorporamos a la empresa un pasturómetro digital, lo que nos va a permitir realizar una planificación forrajera mucho más precisa”, añade el encargado.

### Escuela de Encargados

En 2017, a partir del éxito de la “Escuela de Pastores”, la región CREA Sudeste inició una

nueva experiencia de capacitación que generó grandes *caudales* de motivación entre los encargados ganaderos. Se trató del curso, denominado “Escuela de Encargados”, que combina cuestiones técnicas (sanidad, seguridad laboral, atención de partos, etcétera) con dinámicas orientadas a incrementar las capacidades emocionales de las personas.

Entre los aspectos “no convencionales” del curso se destaca el trabajo sobre cuestiones tales como gestión de las emociones; modales, hábitos y comportamiento; comunicación productiva, trabajo en equipo, liderazgo y uso del tiempo.

La “Escuela” permitió crear grupos de encargados que trabajan con metodología CREA, en los cuales, además de compartir conocimientos técnicos –algo que gracias a la mensajería digital puede concretarse en tiempo real frente a una duda o dificultad puntual–, se generan vínculos que contribuyen a fomentar la motivación profesional y emocional entre pares.

“Este año vamos a realizar la cuarta edición de la Escuela de Encargados en la ciudad de Rauch. Y ya tenemos formados tres grupos de encargados que funcionan con metodología CREA: Saladillo, que va por su segundo año, Coronel Vidal y Castelli”, explica Tomás Doeyo.

“En la región Sudeste se decidió que trabajar en la gestión de personas y equipos de trabajo era vital para promover el desarrollo de las empresas y para eso se decidió emplear las bondades que tiene la metodología CREA en esos ámbitos”, concluye. ❖



Una capacitación de estas características permite que los encargados de gestionar las pasturas internalicen herramientas conceptuales por medio de las cuales puedan cuantificar con datos objetivos el impacto de su trabajo.

## El precio de la tierra en Mendoza

Valores orientativos por zonas productivas

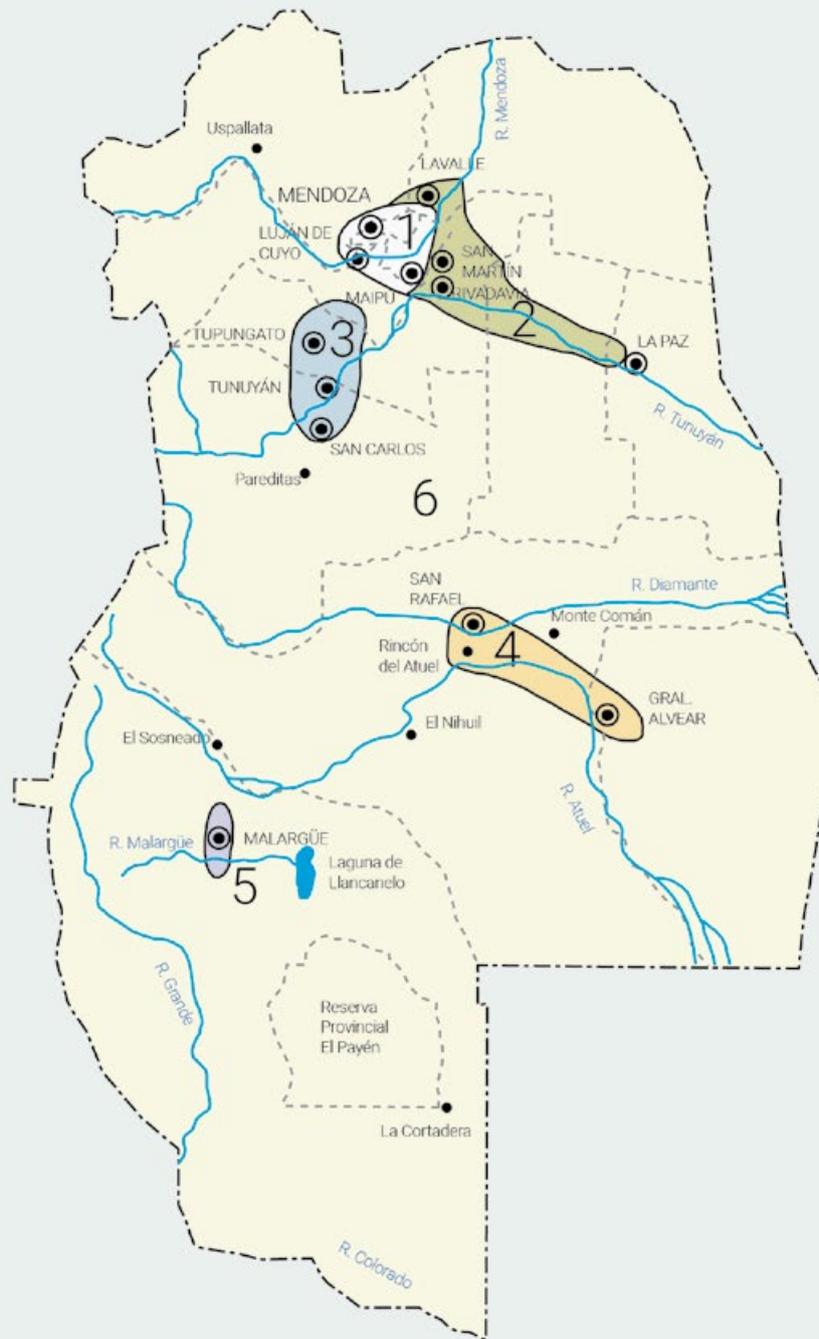
Zonas	Localización	Caracterización y aptitud		Precios U\$S/ha
ZONA 1	Oasis curso medio e inferior de los ríos Mendoza y Tunuyán. Chacras de 5 a 35 ha. Dptos. Maipú y Luján de Cuyo	Superficie cultivada: 55.000 ha Vid: 17,1%; frutales: 16%; hortalizas: 44,1%; saldo: inculto Altura s.n.m.: 650 a 1100 metros Temperatura media anual: 17°C	Terrenos cultivados c/riego  Terrenos sin cultivar c/riego  Tierras vírgenes s/mejoras potencialmente aptas	20.000 a 50.000 (*)  7000 a 15.000  1000 a 2000
ZONA 2	Oasis curso inferior de los ríos Tunuyán y Mendoza. Chacras de más de 50 ha. Dptos. San Martín, Rivadavia, Lavalle	Superficie cultivada: 108.430 ha Vid: 54,4%; frutales: 24%; hortalizas: 16,8%; saldo: inculto Altura s.n.m.: 600 a 700 metros Temperatura media anual: 17°C	Terrenos cultivados c/viñedos y riego  Tierras en blanco c/riego aptas para cultivo	12.000 a 25.000  3000 a 10.000
ZONA 3	Oasis curso superior del río Tunuyán. Valle de Uco. Dptos. Tupungato, Tunuyán y San Carlos	Superficie cultivada: 39.000 ha Vid: 5,1%; frutales: 25,7%; hortalizas: 29,2%; saldo: inculto Altura s.n.m.: 900 a 1200 metros Temperatura media anual: 14,2°C	Fincas con viñedos y riego  Tierras aptas c/riego  Terrenos incultos s/mejoras  Tierras p/frutales y hortalizas	25.000 a 50.000  10.000 a 20.000  1000 a 3000  5000 a 10.000
ZONA 4	Cursos de los ríos Diamante y Atuel  Dptos. San Rafael y Gral. Alvear	Superficie cultivada: 67.000 ha Vid: 23,4%; frutales: 34,3%; Hortalizas 9,9%; saldo: inculto Altura s.n.m.: 450 a 800 metros Temperatura media anual: 15,3C Riesgo climático de granizo	Viñedos nuevos  Tierras con viñedos c/riego  Tierras libres c/riego	10.000 a 40.000  6000 a 15.000  3000 a 6000
ZONA 5	Oasis del río Malargüe  Dpto. Malargüe	Zona relativam. pequeña, de clima riguroso y relativa escasez de agua para riego. Buenas experiencias en cultivos de semilla de papa Temperatura media anual: 11,7°C	Propiedades con derecho a riego	2000 a 6000
ZONA 6	Resto de la provincia	Ganadería extensiva en secano Receptividad: 20 a 25 ha por equivalente vaca. Producción prom.: 3 a 5 kilos de carne por ha al año Unidad económica prom.: 20.000 ha	Según receptividad, acceso y mejoras	50 a 200

(\*) Los valores están influenciados por la proximidad a ciudades y pueblos.

Nota: Debido a la diversidad en las características de las propiedades en cuanto a tamaño, acceso, topografía, tipos de suelos, sistematización del terreno, agua para riego (sujeto a la obtención de permiso para perforar por parte del Departamento General de Irrigación), etc., los precios pueden tener una amplia dispersión dentro de una misma zona.

FUENTE: Compañía Argentina de Tierras S. A.

Última actualización: marzo 2019





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

## Productos veterinarios



Antiparasitarios internos		\$/u						
<b>Orales</b>			Pour-on		Rumensin bolos x unidad	586,7	Micotil 300 (100 cc)	3893,2
Axilur x 5 l	s/c		Aciendel x 5 l	s/c	<b>Antidiarreicos</b>	<b>\$/u</b>	Estrepto-Pendiben x 5.000.000 UI	200,5
Suraze oral x 5 l	2591,6		Bactrofly x 5 l	2862,7	Steclin C x 100 pastillas	s/c	Raxidal x 50 cc	973,2
Cyvern x 5 l	2666,6		Arrasa bovinos x 2,5 l	3625,6	Diafin 2 x 20 cc	189,5	<b>Reproducción</b>	<b>\$</b>
<b>Inyectables</b>			<b>Curabicheras</b>	<b>\$/u</b>	Tetraelmer x 100 pastillas	436,7	Enzaprost DC x 20 cc	451,0
Axilur x 1 l	1957,0		Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	152,6	<b>Vacunas</b>	<b>\$/u</b>	Ciclase x 20 cc 10 ds	384,0
Fosfamisol x 500 cc	815,5		Curabichera Coopers liquido x 1 l	1763,6	Brucelosis Rosembusch	38,7	ECP Estradiol x 10 cc	130,1
Ripercol F x 500 cc	674,7		Cacique Pasta x 950 g	1355,0	Mancha Gangrena y Enterotoxemia	5,3	Estradiol R.J. x 100	491,0
<b>Endectocidas</b>		<b>\$/u</b>	<b>Carencias minerales</b>	<b>\$/u</b>	Triple N ( M.G Neumonia )	s/c	<b>Específicos</b>	<b>\$/u</b>
Ivomec x 500 cc	1078,3		Glypondin x 248 cc	378,4	Carbunclo Sanidad G. x dosis	4,3	Mamyzin M iny. intram.	105,4
Dectomax x 500 cc	3258,5		Suplenut x 500 cc	1561,4	Bioabortogen H	37,4	Mamyzin S iny. intram.	61,3
Bagomeclina forte x 500 cc	933,3		Gluforal MF 500 x 500 cc	331,3	Biopoligen HS	32,3	Novantel Lactancia	s/c
Bovifort x 500 cc	791,3		Trivalico Ade x 250 ds	490,8	Hemoglobinuria	8,0	Novantel secado	s/c
<b>Antiparasitarios externos</b>		<b>\$/u</b>	Nutrekid VM x 25 ds	s/c	Bioclostrigen J5	13,2	<b>Antisépticos y desinfectantes</b>	<b>\$/u</b>
<b>Por aspersión</b>			Magnecal Plus Zinc x 500 cc	437,9	Rotatec J5 x ds.	31,8	Cetriamon x 5 l	1405,3
Triatix A x 1 l	s/c		Energo MAG x 250 cc	342,4	Queratoconjuntivitis x ds	s/c		
<b>Por inmersión</b>			<b>Sales Minerales</b>	<b>\$/u</b>	<b>Antibióticos y Sulfas</b>	<b>\$/u</b>		
Aspersin x 250 cc	533,1		Uramol en panes x 15 kg	s/c	Terramicina inyect. x 500 cc	1052,1		
Aciendel Plus x 1 l	s/c		<b>Carminativos</b>	<b>\$/u</b>	Terramicina LA x 500 cc	2263,3		
Sarnatox x 5 l	s/c		Bloker 80% x 20 l	4929,7	Oxtra LA x 250 cc	842,0		
Cipersin x 5 l	4469,1				Tylan 200 x 250 cc	1029,2		



# Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS							
<b>Leguminosas</b>	<b>\$/kg</b>	R.G. Perenne Fleurial Hibr.	136,6	Gramma Rhodes Tolga	11,5	Destete hiper precoz	32850,0
Alfalfa Haygrazer	275,3	Pasto ovillo Starly importado	262,3	Gramma Rhodes callide	13,5	Destete precoz	11180,0
Alfalfa Don Enrique	153,9	Pasto ovillo Porto	245,0	Gramma Rhodes Pioneer	6,8	Recría 16% prot. (post. destete)	8400,0
Alfalfa EBC 90	327,4	Festuca tipo Palenque	166,9	Panicum Coloratum	7,8	Balanceado engorde novillo	7920,0
Alfalfa Aurora	232,0	<b>Semillas para verdeos</b>	<b>\$/kg</b>	Gatton Panic	4,5	Concentrado proteico 30% prot.	11200,0
Trebol rojo Redgold	206,0	Avena	18,2	Pasto llorón pelleateado	7,6	Afrechillo de trigo	3200,0
Trebol Blanco El Lucero	232,0	Centeno	20,8	Setaria Kazungula	15,0	Pellet de trigo	3300,0
Lotus Corniculatus	214,6	Triticale	18,6	Setaria Naruk	16,0	Pellet de girasol 31%PB	6504,0
Lotus tenuis	232,0	Sorgo Forrajero común	65,0	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	5636,8
Melilotus Alba	93,2	<b>Semillas subtropicales</b>	<b>u\$/kg</b>	<b>RACIONES/ALIMENTOS</b>	<b>\$/t</b>	Pellet de soja 41%PB	9539,2
Melilotus Madrid	106,2	Brachiarias Brizanta Marandu	6,5	Sustituto Lacteo	82600,0	Harina de soja 47%PB	10406,4
<b>Gramíneas</b>	<b>\$/kg</b>	Brachiarias Brizanta Toledo	8,0	Arranque ternero guachera	11180,0	Pellet de cascara de soja de 12%PB	3902,4
Agropiro alargado	123,6	Brachiarias Humidicola	13,0	Recría ternera post guachera	9400,0	Semilla de algodón	4300,0
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	175,6	Buffel Grass Biloeia	13,0	Alim pre parto vaca lechera	10600,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	67,2	Buffel Grass texas	6,8	Conc pre parto c/ sales anionicas	19300,0		
R.G. Perenne Pastoral - Tetraploide	175,6	Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	8280,0		
		Gramma Rhodes Katambora	8,0	Conc prot 30% p/vaca en prod	13200,0		



# Insumos tambo

		<b>Bretes a las par</b>	<b>\$/u</b>	<b>Reforzado 10</b>	315719,8	<b>Silo cono excén. cap.19 m³</b>	110154,2
<b>Minutolo</b>		<b>Modelo estándar</b>		<b>Reforzado 12</b>	375894,8	<b>Silo cono central cap.25 m³</b>	128690,0
<b>Bretes espina de pescado</b>	<b>\$/u</b>	Estándar 4	130511,9	<b>Comedores automáticos manuales</b>	<b>\$/u</b>	<b>Silo cono central cap. 52 m³</b>	193444,3
<b>con baranda para comederos</b>		Estándar 8	186097,7	M-100 manual	21260,3	<b>Bombas estercoleras</b>	<b>\$/u</b>
4+4	157719,4	Estándar 8	244118,5	M-300 manual	25100,2	M-200 T	99277,1
6+6	215459,3	Estándar 10	302139,4	<b>Cepo automático</b>	<b>\$/u</b>	M-500 T	139081,5
8+8	259197,4	Estándar 12	360113,5	Cepo Mod. A	160201,3	<b>Accesorios para crianza</b>	<b>\$/u</b>
12+12	346579,9	<b>Modelo reforzado</b>		Cepo Potro Mod. G	227400,7	Estaca completa con balde	1464,8
14+14	390318,0	Reforzado 4	138706,9	Cepo Mod. B	79749,4	Capas p/ ternero sin abrigo	673,4
16+16	434009,3	Reforzado 6	177668,5	<b>Silos para almac. de granos</b>	<b>\$/u</b>	Capas p/ ternero con abrigo	781,1
18+18	477712,8	Reforzado 8	255497,9	Silo cono excén. cap.7 m³	66285,7	Jaula p/ crianza de terneros	21030,8



# Artículos rurales

<b>Mejoras</b>	<b>\$/u</b>	Tranqueron a palanca.	1600,0	Tranq. 3m tab. 1x4 ModO cur pay	4165,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	4104,3	Tranqueron a crique.	3000,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P ancho.	3234,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Mai	4777,9	Electrificador 40 km/12v.	4565,0	Casilla manga d 6mt.	118000,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electri. picana 120 km 12 v.	7280,0	Casilla d operación d 3,6mt.	144000,0
Alambre boyero AR 1.83 m.	s/c	Electrificador 40 km/220v.	4565,0	Cepo Anchico liviano	26100,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	79,7	Electri. picana 60 km 220 v.	5358,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	4410,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	79,7	Carretel electrolástico 500m.	947,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	12700,0
Alambre Pua Bagual.	3087,2	Manija plastica aislante.	235,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	42500,0
Poste quebr. de 3 m super.	1500,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	18,6	Molino máq.rueda y cola de 8"	37650,0
Poste quebr. de 3 m común.	1400,0	Aislador esquinero (polietileno).	21,2	Molino máq.rueda y cola de 10"	63662,0
Poste quebr. de 2,4 super.	1000,0	Aislador para clavar (polietileno).	s/c	Torre hierro galvanizada de 27".	43758,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	660,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	109,3	Torre 10" p/molino de 8"	s/c
Poste itin entero 2,4m.	s/c	Varilla de hierro con rulo.	85,5	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	4758,0
Poste itin entero 2,2m.	s/c	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	s/c	Bebedero chapa galvaniz. x 2,5m.	14250,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	420,0	Torniquete N° 8 negro.	75,0	Bebedero chapa galvaniz. x 5m.	s/c
Poste metalico 2.20 m.	483,0	Torniquete N° 6 negro.	61,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	s/c
Poste metalico 2.40 m.	520,0	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	157,0		

## Maquinaria agrícola



TRACTORES	u\$/u	MF4299 4X4 (140 HP)	73826,0	Lexion 750 Terra Trac	554000	CASILLA RURAL	\$/u
Valtra	u\$/u	MF7014 4X4 (140 HP)	s/c			Rural Tec	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	45632,0			<b>Case</b>		RS 510	387527
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	45632,0	<b>SEMBRADORAS</b>	<b>\$/u</b>	Axial Flow 5130 2WD Rod	329300	RS 660	442333
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	45632,0	<b>Apache</b>		2799 4WD Cab 35' 345 CV	374900	RS 780	509636
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 5 m.	3075233	<b>Challenger</b>			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	56194,0	Mod. 54000 6 m.	3521118	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	<b>FORRAJERAS</b>			
BH 165 (174 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 20 líneas a 40 cm	4224880	<b>Class</b>			
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	4702881	Jaguar 980	885000		
<b>Agco</b>		27000 16 líneas a 40 cm	2996810	Jaguar 960 Equipo	715000		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	27000 26 líneas a 52,5 cm	5272729	Jaguar 940 Equipo	609000		
BT 170 (170 HP) 4x4	121224,0	<b>Giorgi</b>		<b>EMBOLSADORA</b>			
BT 190 (190 HP) 4x4	130353,0	44 líneas a 19 cm	4646601	<b>Mainero</b>	<b>\$</b>		
BT 210 (190 HP) 4x4	153465,0	28 líneas a 19 cm	2821991	Embolsadora 2230 70 m	287577		
S293 ( 290 HP)	240188	<b>Agrometal</b>					
AR135 (135 HP)	s/c	TX Mega 9/52 9 surcos a 52 cr	1928644	<b>ROTOENFARDADORA</b>			
AR150 (150 HP)	s/c	TX Mega 13/52 13 surcos a 52	3037597	<b>Mainero</b>			
AR175 (175 HP)	s/c	TX Mega 16/52 18 surcos a 52	3013701	Enfardadora 5700	s/c		
		TX N Mega 9/52 9 surcos a 52	2004281	<b>PULVERIZADORAS</b>			
<b>Massey</b>		TX N Mega 13/52 13 surcos a !	2698582	<b>Tilo</b>			
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900	TX N Mega 16/52 16 surcos a !	3263936	Mod. Matrix	5658480		
MF2615 (49HP)	22600,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52	4160358	Mod. Matrix 4 x 4	6070400		
MF2625 (63HP) 4X2	27274,0	TX Mega 26/52 26 surcos a 52	5311141	Mod. Evolución 1	4249280		
MF2625 (63HP) 4X4	32529,0	TX N Mega 18/52 18 surcos a !	3847746	Mod. Impactus	4574480		
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX N Mega 26/52 26 surcos a !	5128763	<b>John Deere</b>			
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	<b>Suagri</b>		4730FC fibra carbono	323883		
MF4275 (81HP) 4X4	42631,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	216500				
MF4283 (81HP) 4X4	48315,0	<b>COSECHADORAS</b>	<b>u\$/u</b>	<b>SEGADORA</b>			
MF4292/4 RA ( 117 HP)	s/c	<b>Class</b>		<b>Agco</b>			
MF4292 4X4 ( 117 HP)	56727,0	Tucano 470	428000	Mod 1372	60500		
MF4297 4X4 (129 HP)	63457,0						

## Insumos agrícolas

<b>Herbicidas</b>	<b>u\$/s</b>	Imazetapir 10%	s/c	<b>Fungicidas</b>	<b>u\$/l</b>	Signum (Bio inductor)	583,2
2,4 D 50% sal amina	s/c	Gesagard 50	9,2	Amistar Xtra	41,0	<b>Fertilizantes</b>	<b>u\$/t</b>
2,4 DB 100% 2 x 10 l	s/c			Duett	s/c	Fosfato diamónico	545,0
Axial	58,0	<b>Insecticidas</b>	<b>u\$/l</b>	Allegro	22,0	Superfosfato Triple	450,0
Authority	45,0	Cipermetrina 25%	7,6	<b>Coadyuvantes</b>	<b>u\$/l</b>	Urea granulada	410,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Nitragin Optimize Full	s/c	Eco Rizo Spray	22,0	UAN	345,0
Dual Gold	11,2	Fighter Plus	62,0	Rizo Oil	2,5		
Flurocloridona	s/c	<b>Curasemillas</b>	<b>u\$/kg</b>	Rizo Spray Sulfo	1,3	<b>Semillas agrícolas</b>	<b>u\$/u</b>
Clorimuron	s/c	Dividend	s/c	Silwet L Ag	39,5	Girasol hib. (M)	160,0
Glifosato común	3,2	Guapo 60% FS	s/c	<b>Inoculantes</b>	<b>u\$/s/u</b>	Trigo fiscalizado	16,0
Galant LPU	7,3	Maxim XL (fungicida)	42,1	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Soja RR x 40 kg	24,8
Metsulfuron Metil 60%	s/c	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Rizo Liq	169,6	Sorgo granifero hib. (M)	5,4
Paraquat	s/c	Gaucho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	240,3		



COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	1800,0	Volkswagen	Flete 300 km	1106,1	
Gasoil (YPF) agropecuario	41,0	<b>PICK UPS</b>	\$	Amarok c/s 2.0 TDI 140 CV 4X4	1219500	Flete 450 km	1400,2
Nafta Infinia	50,0	<b>Toyota</b>		Amarok c/d 2.0 TDI 180 CV 4X4	1858400	<b>COMB. DEL NORTE</b>	\$/litr
Nafta súper (YPF)	44,5	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	1123700	Amarok c/d 3.0 TDI 224 CV 4X4 F	2359700	Gasoil a granel	s/c
<b>OTROS</b>	\$	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	1267100	<b>Fletes</b>	\$		
Empleado Rural	19098,0	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	1548000	Flete 100 km	523,0		

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

**Empresas Consultadas:**

**Ins. Vet.:** Campo y Asoc. 4942-5521; **Agroq.:** 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. 02317-430778; Martinez 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.

MÍNIMOS REQUISITOS
LA MEJOR FINANCIACIÓN
TASAS Y PLAZOS ESPECIALES

Conocé más en: [bancoprovincia.com.ar](http://bancoprovincia.com.ar) **Banco Provincia**

# Apuntes



**N.° 464 Junio 2019**

**Propietario:** AACREA  
Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola

**Director:** Mariano Sobré

**Editora:** Mariela Suárez  
revista@crea.org.ar

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

**Diseño:** Rene Durand

**Colaboradores:** María Luz Urruspuru

**Fotografías:** Pablo Oliveri, Martín Gómez Alzaga, José Silvosa.

**Editorial responsable:** AACREA  
Registro de la Propiedad Intelectual: en trámite  
ISSN: 2362-4892

**DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN**  
Sarmiento 1236, 4.° piso, Capital Federal (1041)  
Teléfonos: (011) 4382-2076/79  
Fax: (011) 4382-2911  
<http://www.crea.org.ar>

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

**Valor de la suscripción anual:**  
En el país: \$ 980  
En Europa: US\$ 250  
En países limítrofes: US\$ 115  
Resto de América: US\$ 240  
África, Oceanía y Asia: US\$ 260

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

**IMPRESIÓN**  
Latingráfica  
Rocamora 4161 (1184) CABA

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

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



## El valor CREA

El libro *Decisiones agropecuarias: estrategia y gerenciamiento*, de Eduardo Pordomingo, editado por la Universidad Nacional de La Pampa (EdUNLPam), contiene un apartado en el cual se destaca la importancia de CREA entre los grupos de referencia presentes en el agro argentino. El autor entrevistó a diversos empresarios CREA de las zonas Semiárida y Oeste Arenoso para incluir sus testimonios en la obra, algunos de los cuales se reproducen a continuación.

“El hecho de mostrar tu campo o visitar un establecimiento por mes del grupo CREA te genera

un espíritu crítico. Te comparás constantemente, ves estilos de trabajo y formas de trabajar distintas. Te ayuda a lograr un crecimiento personal, a la par que productivo”.

“Para nosotros es muy importante. Estamos convencidos de ser parte de CREA. Lo que te ofrece es reunirse cotidianamente con gente que está pasando por lo mismo que vos; los mismos problemas. Podés discutir con ellos, sentarte y plantear: *yo lo resolví de esta manera*. Ese conocimiento es, por lejos, lo más importante”.

“Nosotros estamos desde hace dos años en un grupo CREA. Eso nos permitió ordenarnos en los números, saber cuánto se gasta en cada rubro y compararnos con otras empresas. Son alertas rojas que se encienden. Vos ves que un par tuyo invierte más en infraestructura o en personal, y tal vez menos en maquinaria, y eso te lleva por lo menos a pensar qué es lo que estoy haciendo. ¿Por qué estoy gastando en esto? Eso es lo que nos ha permitido el hecho de estar dentro del grupo CREA. Llevar los números de cerca e identificar en qué se gasta en cada rubro”.

“Pero lo más importante que tiene CREA es su metodología para comparar las empresas. Si alguien me dice: *estoy sacando un margen bruto*, yo sé cómo lo hizo; hablamos el mismo idioma. También te ofrece como herramienta series históricas de precios que se van actualizando, además de plantear distintos escenarios. Eso te permite comparar y ver. En nuestras empresas hacemos un plan de negocios para todo el año”.



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](http://www.agrositio.com/laredrural)

AHORRÁ EN BARBECHO

## 2,4 D + CLETODIM

CON NANOTECNOLOGIA ELITE ES POSIBLE

CONTROLÁ MALEZAS DE  
HOJA ANCHA Y RYE GRASS  
EN UNA SOLA APLICACIÓN



CONSULTÁ A TU INGENIERO AGRÓNOMO

2,4D Dedalo Elite:

- 100% COMPATIBLE CON TODOS LOS GLIFOSATOS.
- 400 VECES MENOS VOLÁTIL QUE UN ÉSTER.
- SIN OLOR.
- DOBLE BIOEFICACIA, MÍNIMO IMPACTO AMBIENTAL.



Red  
**SURCOS**  
Una empresa de tu tierra

**Líderes en Bioeficacia**

[www.redsurcos.com](http://www.redsurcos.com) /redsurcos /redsurcos Red Surcos

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