



La mejor receta: producir conocimiento

- El control de malezas problemáticas exige un trabajo integral con un seguimiento constante que sólo puede encararse trabajando en red
 - Cuáles son los últimos avances



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 | **Malezas problemáticas en pasturas**

Resultados de los últimos ensayos CREA.

20 | **Una red de conocimiento**

Avances del proyecto Malezas CREA.

24 | **El aporte de los cultivos de cobertura**

Crece el uso de esta práctica agronómica.

38 | **Michael Dover es el presidente de CREA**

En la última asamblea, fue designado titular de la Asociación por el plazo de dos años. Lo secundará Adriana Arnaldo.

42 | **Censo CREA 2019**

Se realizará entre el 15 de agosto y el 15 de noviembre.

48 | **Cómo valorizar el negocio ganadero**

La experiencia de la firma Urien Loza.

56 | **¿Cuán difícil es ser productor de papa?**

Experiencias de empresarios CREA.

62 | **Especialidades en el NOA**

Buscando diversificar, Anta del Dorado incursionó en el mundo de las especialidades. Hoy produce más de 15.000 toneladas, que procesa y exporta al mundo.

70 | **Nuevas aplicaciones para el agro**

Herramientas útiles para eficientizar procesos y crear oportunidades.

72 | **Mejor estar preparados**

Planificación de escenarios, un servicio del área Empresa.

74 | **El precio de la tierra**

76 | **Lo ayudamos a presupuestar**

82 | **Apuntes**

AGRADECEMOS a las empresas que apoyan la generación de contenidos CREA

Patrocinantes



Auspiciantes



www.crea.org.ar

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

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

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





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



Pensar lejos y en grande

En la última Asamblea General Ordinaria fui designado presidente del Movimiento CREA. Durante los próximos dos años, tendré la responsabilidad de liderar la gestión de nuestra querida y respetada institución.

Los valores y la metodología de trabajo que compartimos acompañan mi historia personal y profesional. Desde hace 46 años, mi familia integra el CREA Arroyo del Medio de la región Norte de Buenos Aires. Fui presidente de mi grupo, luego vocal regional, y en 2013, Alejandro Blacker me convocó a formar parte de la Comisión Directiva que tuvo el honor de presidir. El camino recorrido ha sido una gran fuente de aprendizajes y vivencias. Ahora, ha llegado el momento de devolverle del Movimiento la positiva incidencia que ha tenido en mí.

Desde ese lugar, continuaré impulsando las acciones que las Comisiones Directivas anteriores venían llevando adelante con el objetivo de alcanzar nuestra Visión 2025: "Las empresas CREA, integradas a la comunidad, son referentes en innovación y sostenibilidad".

Nuestra gestión se sustentará en dos grandes lineamientos: tranquilos adentro, trabajaremos para asegurar que todos los miembros encuentren el valor de pertenecer a la Red CREA y puedan maximizar todo su potencial. La diversidad del Movimiento es enriquecedora, pero también implica un gran desafío.

Hacia afuera, trabajaremos en la co-construcción de una visión ampliada del ecosistema agroindustrial como motor de desarrollo y riqueza para el país. Seremos facilitadores del intercambio y del consenso, y propiciaremos los espacios colaborativos necesarios con instituciones públicas y privadas. Necesitamos integrarnos a nuestras comunidades para definir y trabajar juntos en pos de una visión clara y compartida del sector a mediano plazo.

Porque como decía nuestro fundador: "Nuestro Movimiento funcionará tan bien como lo haga la comunicación, el diálogo entre nosotros y con nuestro entorno. El cambio que opera CREA en sus integrantes debe reflejarse en la producción, en la empresa, en la sociedad y en el país".

Los invito a pensar lejos y en grande.

Michael Dover
Presidente de CREA

CREA

Consortios Regionales de
Experimentación Agrícola

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

Presidente	Michael Dover
Vicepresidente	Adriana Arnaldo
Secretario	Mariano Sobré
Prosecretario	Mauricio Davidovich
Tesorero	Eugenio de Bary
Protesorero	Clara Lacau
Vocal titular	Ernesto Leiro
Vocal titular	Nicolás Pfirter
Vocal suplente	Santiago Negri
Vocal suplente	Juan Martín Miretti

Revisores de Cuentas

Domingo Iraeta / Alejandro Caraffi

Vocales regionales

Oeste: Ignacio Demarchi; Mar y Sierras: José Luis Fernández Cisneros; Litoral Norte: Eduardo de Coulon; Litoral Sur: Guillermo Zorraquín; Norte Bs. As.: Juan S. Forcat; Centro: Eduardo Cravero; Sudoeste: Roberto Benamo; Sudeste: Carlos Jusit; Semiárida: Alberto Nistal; Norte de Santa Fe: Leandro Cian; Este: Juan Pablo Abal; Sur de Santa Fe: Ricardo D. Bitti; Santa Fe Centro: Alejandro Baudino; Oeste Arenoso: Juan Pablo Galán; NOA: Anibal García Romano; Valles Cordilleranos: Francisco Copello; Córdoba Norte: Gustavo Grion; Chaco Santiaguense: Ramiro Elizalde.

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; Francisco Lugano
Ex vicepresidente: Juan Carlos Burgui.

Socios honorarios

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

Coordinadores regionales

Oeste: Ignacio Lamattina; Mar y Sierras: Nora Mailland; Litoral Norte: Alejandro Socas; Litoral Sur: Federico Vouilloud; Norte de Buenos Aires: Pedro Estrugamou; Centro: Carlos Peñafort; Sudoeste: José Ansaldo; Sudeste: Pablo Corradi; Semiárida: Francisco Ferreira; 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; Chaco Santiaguense: 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 crecimiento nos moviliza

- Tarjeta Santander Agro
- Crédito campaña en pesos y en dólares
- Súper Préstamo Agro UVAs
- Leasing de Maquinaria Agrícola
- Prendario de Maquinaria
- Proyectos de Inversión
- Hacélo a través de Online Banking o llamando al 0800 999 2400.

Para más información consultá en santanderrio.com.ar





Malezas problemáticas en pasturas

Resultados de los últimos ensayos CREA



¿Es conveniente introducir de manera sistemática controles químicos en pasturas para evitar la dispersión de malezas problemáticas? Para comenzar a esbozar una respuesta a esta pregunta, en los últimos años el Proyecto Malezas CREA comenzó a evaluar la efectividad de diferentes tratamientos químicos.

Durante la campaña 2018/19 se realizaron ensayos en establecimientos CREA de Carlos Casares (región Oeste), Coronel Suárez (Sudoste) y María Grande (Entre Ríos, Litoral Sur).

Oeste

En la región CREA Oeste el ensayo se realizó sobre una pastura de alfalfa (grupo IX) de segundo año implantada en marzo de 2017 con una densidad de 15,6 kg/ha. Luego de un pastoreo, se implementaron cinco estrategias químicas a fines de agosto de 2018 para controlar cardo (*Cirsium vulgare*) y rama negra (*Conyza bona-*

riensis). Al momento de aplicación, las plantas de cardo tenían en promedio un diámetro de roseta de casi 15 centímetros (cuadro 1).

Durante la realización del ensayo el lote no fue pastoreado, sino que se realizaron dos cortes para la confección de silaje con rendimientos de 4370 y 5694 kg MH/ha en el primer y segundo corte, respectivamente.

Cuadro 1. Estrategias químicas según producto Región CREA Oeste

Estrategias químicas	2,4 DB ester cc	Flumet-sulam cc	Diflufeni-can cc	Bromoxi-nil cc	Imazetapir granulado gs
E1	1000				
E2	1000	250			
E3	900		90		
E4	700			700	
E5	700				135

Cuadro 2. Evolución de la medición de biomasa en pasturas con los diferentes tratamientos *versus* testigos Región CREA Oeste.

Kg MS/ha			
M1	Estrategia	Testigo	Diferencia
1	1503	1781	-15,6%
2	1153	1323	-12,9%
3	1241	1499	-17,2%
4	1253	1619	-22,6%
5	1094	1462	-25,2%
Kg MS/ha			
M2	Estrategia	Testigo	Diferencia
1	2248	1719	30,7%
2	1739	1274	36,5%
3	1575	1573	0,1%
4	1648	1298	27,0%
5	1852	1610	15,0%
Kg MS/ha			
M3	Estrategia	Testigo	Diferencia
1	2969	3014	-1,5%
2	2367	2601	-9,0%
3	2670	2510	6,4%
4	2823	2370	19,1%
5	2452	2451	0,0%



El tratamiento con 700 cc/ha de 2,4 DB éster + 700 cc/ha de Bromoxinil es el que mostró la mayor recuperación de las pasturas en la última observación.

Los tratamientos que permitieron un mejor control de cardo fueron E1 (1000 cc/ha 2,4 DB éster), E2 (1000 cc/ha 2,4 DB éster + 250cc/ha Flumetsulam) y E4 (700 cc/ha 2,4 DB éster + 700 cc/ha Bromoxinil).

En tanto, los que lograron un mejor control de rama negra fueron E2 (1000 cc/ha 2,4 DB éster + 250 cc/ha Flumetsulam), E4 (700 cc/ha 2,4 DB éster + 700 cc/ha Bromoxinil) y E5 (700 cc/ha 2,4 DB éster + 135 gr/ha Imazetapir).

Sin embargo, 20 días después de realizar el control químico (M1) se registró un efecto fitotóxico sobre la pastura de alfalfa en todos los tratamientos. E1 y E2 fueron los que presentaron menos síntomas de fitotoxicidad en comparación con las demás estrategias.

“Transcurridos 65 días luego de la aplicación de herbicidas y 25 días después de realizar el primer corte (M2) se registró una recuperación de las pasturas, especialmente en los módulos E1, E2 y E4”, explica Florencia Bermejo, quien, junto a Mercedes Mateu, se encargó de diseñar los ensayos.

En la última observación, realizada 105 días después de la aplicación de herbicidas y 22 días luego de realizar el segundo corte (M3), se observó una muy buena recuperación de las pasturas que recibieron el tratamiento E4 (cuadro 2 y foto). “Si bien los cortes para silaje no estaban previstos dentro del ensayo, creemos que constituyeron una herramienta importante para el control de malezas en nuestras pasturas. Esto se evidencia por la caída sostenida en la densidad del cardo y en la frecuencia de rama negra en todos los casos”, comenta Florencia.

Sudoeste

En la región CREA Sudoeste el ensayo se realizó sobre una pastura de pasto ovillo Facón (8 kg/ha), alfalfa EB90 (grupo IX y densidad de 8 kg/ha) y trébol blanco Sulky (1 kg/ha). Al momento de la aplicación (fines de octubre) la pastura contaba con un año y ocho meses de edad. Se plantearon ocho tratamientos (incluyendo un testigo sin herbicidas; cuadro 3) y se realizaron cortes el 28 de noviembre, el 5 de enero y el 7 de febrero.

“Ninguno de los tratamientos evaluados logró un control eficiente sobre la maleza *objetivo*: cardo negro (*Cirsium vulgare*). Esto pudo tener que ver con el tamaño que tenía la maleza al



BIOINNOVO

TERNEROS

El impulso inicial para sus terneros y terneras.



PRODUCTOS
SEGUROS PARA
ALIMENTOS SEGUROS

WWW.VETANCO.COM



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



momento de la aplicación y con las condiciones climáticas, entre otros factores”, indica Agustín Giorno, responsable de los ensayos junto a Nicolás Ahumada. “Sin embargo, tratamientos que contenían Diflufenican lograron controlar entre

el 30 y 45% de la población”, añadió (cuadro 4). En cuanto a la producción de forraje, en todos los casos se observó una disminución de la productividad de la pastura en el primer corte luego de la aplicación de los productos.

En el segundo corte, el tratamiento 4 (2,4 DB + Diflufenican) logró una mejora en la producción forrajera con respecto al testigo, al tiempo que logró controlar el cardo presente en un 30%.

El tratamiento 6 (2,4 DB + Flumetsulam), que al primer corte había mostrado una merma en su producción forrajera, logró una recuperación parcial en el segundo y tercer corte. “En cambio, los tratamientos que contenían Metribuzin en su mezcla se asociaron a una pérdida de productividad sin haber mejorado el control de

Cuadro 3. Estrategias químicas según producto

Estrategias	Fecha de aplicación (30/10/18)
Tratamiento 2	2,4 DB (0,8 lt/ha) + Bromoxinil (1,2 lt/ha)
Tratamiento 3	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Bromoxinil (1,2 lt/ha)
Tratamiento 4	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Diflufenican (1,1 lt/ha)
Tratamiento 5	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Diflufenican (0,1 lt/ha) + Metribuzin (0,3 lt/ha)
Tratamiento 6	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Flumetsulam (0,25 lt/ha)
Tratamiento 7	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Flumetsulam (0,25 lt/ha) + Metribuzin (0,3 lt/ha)
Tratamiento 8	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Flumetsulam (0,25 lt/ha) + Prometrina (1 lt/ha)

Cuadro 4. Porcentaje de control de los diferentes tratamientos
Región CREA Sudoeste

Tratamiento		Sin Control	Afectados	Controlados
T1	Testigo	100%	0%	0%
T2	2,4 DB (0,8 lt/ha) + Bromoxinil (1,2 lt/ha)	70%	30%	0%
T3	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Bromoxinil (1,2 lt/ha)	75%	25%	0%
T4	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Diflufenican (1,1 lt/ha)	20%	50%	30%
T5	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Diflufenican (0,1 lt/ha) + Metribuzin (0,3 lt/ha)	5%	50%	45%
T6	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Flumetsulam (0,25 lt/ha)	45%	50%	5%
T7	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Flumetsulam (0,25 lt/ha) + Metribuzin (0,3 lt/ha)	55%	45%	0%
T8	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Flumetsulam (0,25 lt/ha) + Prometrina (1 lt/ha)	65%	35%	0%



• ADMINISTRACIÓN:

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

• MESA LOGÍSTICA:

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



G L A
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 AGROLOGISTICA ES LA **SOLUCIÓN**.

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



soluciones@logiseed.com

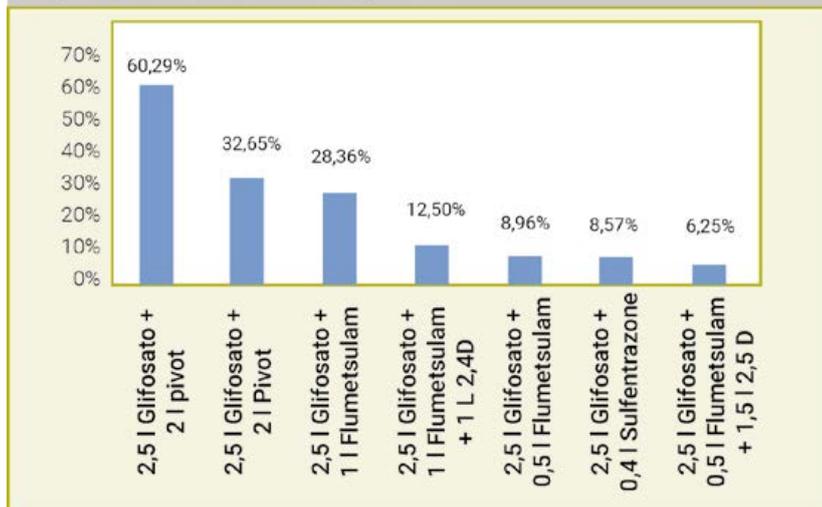


11-2249-7576

Cuadro 5. Diferencias de producción de los distintos tratamientos con respecto al testigo para las tres fechas de corte analizadas. Se muestra, además, la compensación de producción de cada uno de los tratamientos con respecto al testigo.

Tratamiento		1° corte	1° corte	3° corte	Compensación
T1	Testigo	0	0	0	0
T2	2,4 DB (0,8 lt/ha) + Bromoxinil (1,2 lt/ha)	-564	305	182	-77
T3	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Bromoxinil (1,2 lt/ha)	-74	76	182	185
T4	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Brodal (0,1 lt/ha)	-294	419	0	125
T5	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Brodal (0,1 lt/ha) + Metribuzin (0,3 lt/ha)	-736	-114	-365	-1215
T6	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Flumetsulam (0,25 lt/ha)	-392	229	365	201
T7	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Flumetsulam (0,25 lt/ha) + Metribuzin (0,3 lt/ha)	-490	-343	-182	-1016
T8	2,4 DB (1,2 lt/ha) + Flumetsulam (0,25 lt/ha) + Prometrina (1 lt/ha)	-441	-305	-304	-442

Gráfico 1. Pérdida de productividad de la pastura según control versus testigo luego de 147 días de realizada la aplicación



Cuadro 6. Estrategias químicas según producto Región CREA Litoral Sur

Estrategias	Fecha de aplicación (29/05/18)
Tratamiento 1	Glifosato (2,5 lt/ha) + Imazetapir (1lt/ha)
Tratamiento 2	Glifosato (2,5 lt/ha) + Imazetapir (2lt/ha)
Tratamiento 3	Glifosato (2,5 lt/ha) + Flumetsulam (0,5 lt/ha)
Tratamiento 4	Glifosato (2,5 lt/ha) + Flumetsulam (1 lt/ha)
Tratamiento 5	Glifosato (2,5 lt/ha) + Flumetsulam (1 lt/ha) + 2,4 D (1 l/ha)
Tratamiento 6	Glifosato (2,5 lt/ha) + Flumetsulam (1 lt/ha) + 2,4 D (1 l/ha)
Tratamiento 7	Glifosato (2,5 lt/ha) + Sulfentrazone (0,4 lt/ha)

cardo, tendencia que se mantuvo en el segundo y tercer corte”, advirtió Agustín.

“En todos los tratamientos, la producción forrajera se vio afectada inmediatamente después de la aplicación, aunque en algunos casos esa pérdida fue compensada en cortes posteriores. Esto nos conduce a pensar que, probablemente,

el control de malezas en pasturas conlleva una merma en la productividad que supera a la eficacia de control, por lo menos en el corto plazo”, añadió el técnico CREA (cuadro 5).

“También debe tenerse en cuenta que si no hay un manejo adecuado de malezas, éstas pueden transformarse eventualmente en un problema importante en años posteriores, impactando directamente en la productividad futura. Es necesario seguir investigando para entender los efectos a largo plazo”, concluyó.

Litoral Sur

En la región CREA Litoral Sur el ensayo se realizó días antes de sembrar una pastura de alfalfa Monarca (grupo IX) con una densidad de 15 kg/ha de semilla.

Antes de realizar la aplicación de siete tratamientos a fines de mayo de 2018, se analizó el agua disponible en el campo, lo que dio como resultado un pH inicial de 7 y una dureza inicial de 150 ppm. Entonces, se corrigió la dureza a 0 ppm y se llevó el pH a 4 (cuadro 6).

Al menos tres tratamientos (T1, T2 y T4) perjudicaron de manera importante la producción de materia seca de la pastura. “Esto pudo deberse a la fitotoxicidad ocasionada por los residuales utilizados”, apunta el responsable del ensayo Franco Chiarelli.

Al comparar la producción obtenida en cada tratamiento con la alcanzada por los testigos, se advierte que todos los tratamientos presentaron mermas en su producción con respecto al testigo apareado, las cuales representan en algunos casos pérdidas mayores del 60%, como en el caso de T2 (2,5 litros/ha glifosato + 2 litros/ha Imazetapir; gráfico 1).

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

ingreso@uca.edu.ar



UCA

Pontificia Universidad Católica Argentina

A los 45 días de la aplicación de herbicidas, la mayoría de los tratamientos se encontraba con escasos signos de fitotoxicidad, excepto T2 que, además de presentar pérdidas del stand de plantas, continuaba mostrando sintomatología severa de fitotoxicidad. El tratamiento que contenía Sulfentrazone (T7) logró un excelente control de *Bowlesia incana*, sumado a un escaso efecto fitotóxico.

“Uno de los aspectos más importantes es el momento de aplicación de los herbicidas. Si se realiza cuando la alfalfa se encuentra en activo crecimiento –entre 5 y 8 nudos– y presenta una cantidad de biomasa adecuada para pastorear, la aplicación podría tener un impacto fitotóxico, llegando a comprometer hasta en un 30-40% la disponibilidad forrajera del lote en el corto plazo. Si esto ocurre, podría verse afectada indirecta-

mente la carga animal en este período, comprometiendo así todo el sistema”, alerta Franco.

“Para evitar esta situación, lo más conveniente es realizar las aplicaciones luego de un pastoreo (o corte), ya que es en ese momento cuando los productos llegan mejor al suelo y a las malezas, y no golpean tanto al cultivo, afectando en menor medida el crecimiento, con menores pérdidas del stand de plantas”, añade.

“Es imprescindible seguir estudiando el efecto de los herbicidas residuales utilizados como pre-emergentes en las pasturas, ya que pueden afectar directamente la disponibilidad inicial de la pastura y los siguientes cortes, como así también la producción de carne”, concluye el técnico CREA. ❏

Los informes completos pueden verse en el sitio malezascrea.org.ar

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



POTENCIAMOS EL TRABAJO DE LOS PRODUCTORES DE ALIMENTOS.

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

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

El futuro nos inspira.



Una red de conocimiento

Avances del proyecto Malezas CREA

Durante el ciclo 2018/19 el Proyecto Malezas de CREA llevó a cabo módulos de ensayos con diferentes alternativas de control en soja, girasol y maíz en la mayor parte de las regiones de base agrícola. También se realizaron módulos de cultivos de cobertura y controles en pasturas (ver gráfico 1).

“Las malezas que son el objetivo del control son definidas por los referentes de cada zona. Desde que comenzamos con el proyecto, cuatro años atrás, las evaluaciones fueron diseñadas para obtener una visión integral de las alternativas de control, no únicamente lo que respecta a la aplicación de distintos principios activos”, comenta Fernando García Frugoni, responsable del proyecto.

La mayor parte de los casos en los cuales existen inconvenientes para identificar malezas se resuelven en el ámbito de la red técnica regional. En situaciones más complejas, se los deriva al Proyecto Malezas CREA, que dispone de un convenio con un botánico especializado en la materia para poder dar una respuesta certera al respecto. En los ensayos de control de *Amaranthus* en soja realizados en la región Oeste Arenoso se detectaron fallas en los módulos que emplearon productos de alta solubilidad, como el Sulfentrazone, en comparación con herbicidas de baja solubilidad, como el Flumioxazin (gráfico 2). “Algo similar ocurrió en módulos realizados en la zona Centro. Si bien los productos se incorporaron de manera correcta a la siembra, y son buenos preemergentes, al mes siguiente se registraron precipitaciones importantes en ambas zonas, lo que implicó que existan diferencias entre ambos en favor de los herbicidas menos solubles. Lo llamativo fue que, en años anteriores, las diferencias en solubilidad entre estos herbicidas habían afectado los resultados de forma inversa”, apunta Fernando.

“En esta campaña tuvimos muchas más consultas sobre fitotoxicidad de las que recibimos en los cuatro años anteriores; probablemente se deba a la abundante cantidad de lluvias combinada con bajas temperaturas”, añade. Los ensayos que combinan cultivos de cobertura con controles químicos adecuados ofrecen,

en casos de *Amaranthus*, una respuesta mucho más favorable que aquella sustentada exclusivamente en aplicaciones (gráfico 3).

En la campaña 2019/20 el Proyecto Malezas planea realizar un análisis de la bibliografía existente referida al control de *Amaranthus* (tanto de CREA como de otras instituciones) para detectar factores sistémicos suprarregionales en común. También tiene en agenda profundizar las evaluaciones con cultivos de cobertura en una mayor

“ En esta campaña hubo muchas más consultas sobre fitotoxicidad de las que tuvimos en los cuatro años previos; probablemente debido a la abundante cantidad de lluvias combinadas con bajas temperaturas. ”

Gráfico 1. Esquema de los módulos del Proyecto Malezas CREA por región

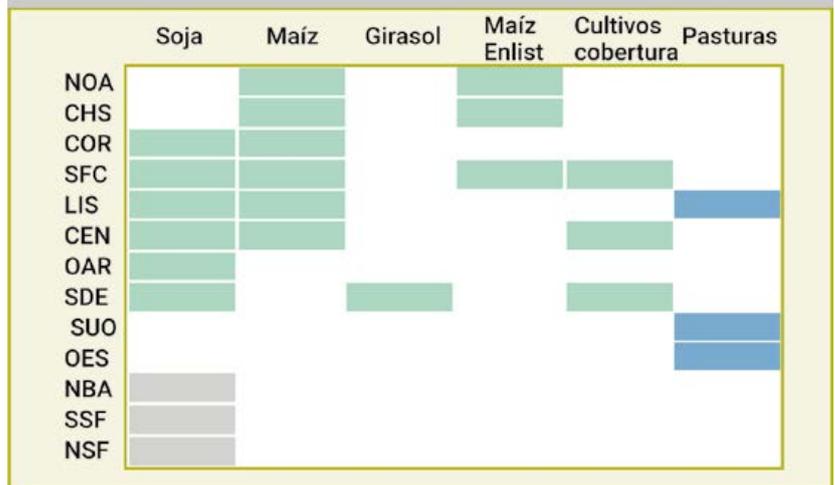


Gráfico 2. Control de *Amaranthus* en soja a los 16 y 36 días después de aplicación

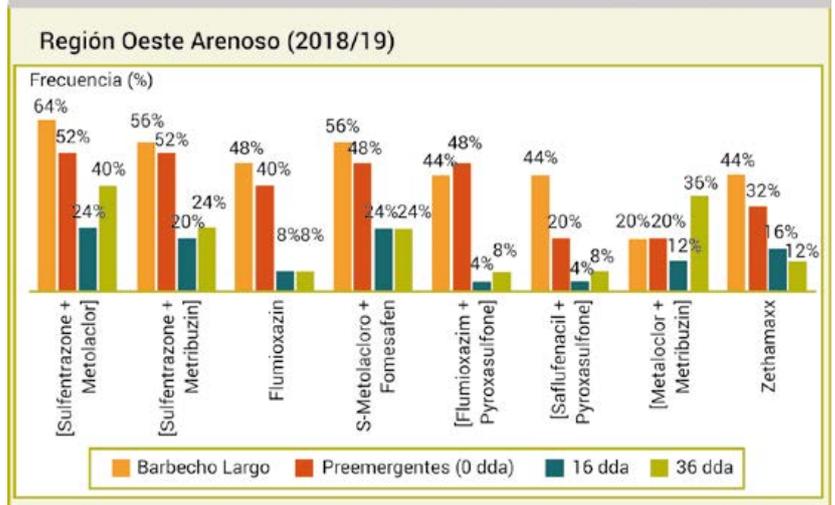
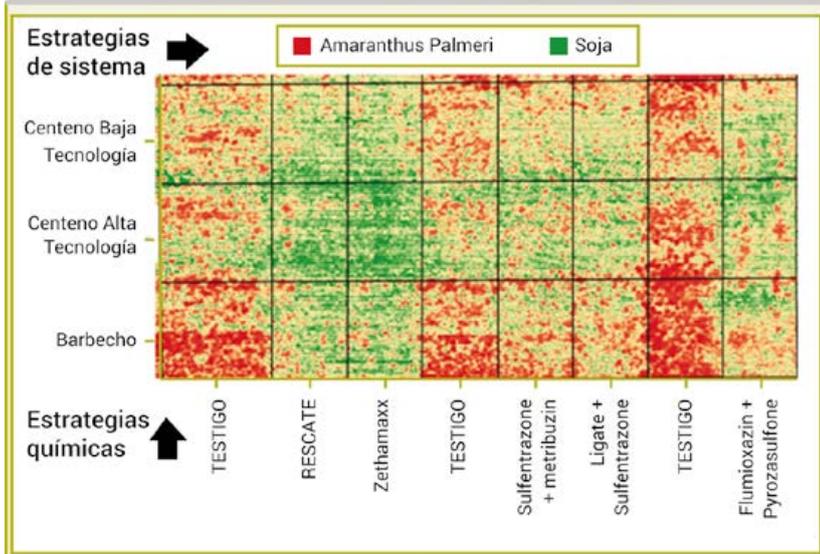


Gráfico 3. Control de *Amaranthus* en soja 42 días después de aplicación



Centeno baja tecnología: densidad de siembra de 30 kg/ha con 100 kg/ha de urea. Centeno alta tecnología: densidad de siembra de 60 kg/ha con 180 kg/ha de urea.

cantidad de regiones agrícolas, además de continuar con los ensayos de control en pasturas. Por otra parte, el 25 de septiembre próximo organizará en la sede porteña de CREA una jornada integrada sobre plagas y malezas en la cual se expondrán los avances logrados en la materia, además de evaluar las alternativas disponibles para interactuar de una mejor manera con la sociedad y presentar nuevas tecnologías para el control. “Otra de las iniciativas que queremos incorporar este año es implementar tecnologías de trazabilidad de procesos para asociarlas a las aplicaciones realizadas en los diferentes módulos de experimentación, además de evaluar la prueba de equipos de aplicación variable en la región pampeana, los cuales son de gran utilidad en zonas productivas del norte argentino”, concluye Fernando. ☒

SYMPHONY

S-Metolaclo 96 EC

Protege y mantiene el cultivo limpio y libre de Malezas.

- ◆ **Herbicida Pre-Emergente para el control de gramíneas anuales y algunas malezas de hoja ancha.**
- ◆ **Selectivo sobre una amplia diversidad de cultivos: Maíz, Maní, Soja, Algodón, Girasol, Poroto y Tabaco.**
- ◆ **Puede ser utilizado solo o en mezcla.**
- ◆ **Todo el control en un tratamiento.**
- ◆ **Mayor stand de plantas, mejor desarrollo y mayor rendimiento.**



ATANOR
UNA COMPAÑÍA ALBAUGH™



[f](#) [in](#) [@](#) [v](#)

WWW.ATANOR.COM.AR

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



TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN PARA TUS CULTIVOS

WWW.ADVANTASEEDS.COM.AR





El aporte de los cultivos de cobertura

Crece el uso de esta práctica agronómica



La inclusión de cultivos de cobertura o de servicio en las estrategias de manejo dificulta la instalación de malezas, siempre que se puedan lograr densidades cercanas a las planificadas y que la fecha de siembra sea la adecuada para favorecer una producción de abundante biomasa. Tal evidencia surge de los ensayos realizados en los últimos tres años por el Proyecto Malezas CREA.

El desempeño en el control de las malezas identificadas como problemáticas por cada región CREA fue variable según la producción de biomasa generada por las diferentes especies probadas. Además, se observó que el efecto de control se modifica de manera relativa con respecto a los testigos en función del tiempo transcurrido desde la fecha de finalización de la cobertura (que se concreta mediante la aplicación de herbicidas o de manera mecánica por medio de un *rolado*). Tales diferencias parecen tener un origen multifactorial, ya que pueden deberse al volumen alcanzado por la cobertura y el remanente que queda como consecuencia de su descomposición; a la disposición de la cobertura una vez seca, o bien a un retraso en la emergencia de las primeras capas de malezas por la *barrera natural* generada contra la luz y la temperatura, que promueve la germinación en fechas más alejadas de las que se darían de no estar la cobertura y en las cuales el efecto de los herbicidas residuales ya ha desaparecido, entre otros factores.

Debido a que las diferentes estrategias de cobertura alteran el normal flujo de malezas y también la llegada de los herbicidas residuales al suelo, es importante sincronizar su acción con la germinación para hacer más efectivo el control de malezas.

Ensayos

En el marco del Proyecto Malezas, desde 2015, cada una de las regiones agrícolas CREA lleva adelante una serie de módulos de evaluación (ensayos a campo) donde se ponen a prueba diferentes estrategias para el manejo de malezas de difícil control.

En algunos de esos módulos, además de controles químicos, se evalúa el uso de cultivos de cobertura como práctica de manejo para determinar qué capacidad tienen las diferentes especies para controlar malezas en distintas circunstancias.



Las diferentes estrategias de cobertura alteran el normal flujo de malezas y la llegada de los herbicidas residuales al suelo. Por eso es importante sincronizar su acción.

Al analizar los resultados obtenidos en las últimas tres campañas, considerando sólo la cuestión relativa al control de malezas y no otros beneficios adicionales promovidos por los cultivos de servicio, se observaron algunos patrones comunes.

En la región CREA Centro, desde el inicio del Proyecto Malezas se trabaja en diferentes estrategias de manejo de *Amaranthus palmeri*, es-

pecie definida como “maleza objetivo” por estar muy instalada en dicha zona. En este sentido, en el módulo correspondiente a la campaña 2016/17 se evidenció una menor presencia de *Amaranthus* dentro de aquellas parcelas que habían tenido un cultivo de servicio durante el invierno respecto de las parcelas testigo (que tuvieron un barbecho típico de la zona), tanto en el cultivo de soja como en el de maíz. Esto se

ATENCIÓN 24 HS.
Servicio & Repuestos
A CAMPO 02266-15417591



VENTAS DIRECTAS
de FÁBRICA
02266-423262



Banfi Hnos.

 Ventas 02266-423262

 www.bombasderiego.com

NUNCA DEJAMOS DE AVANZAR.



**CONSULTÁ POR EL BENEFICIO ESPECIAL
PARA MIEMBROS CREA**

Puede tocarte un año de sequía o uno de cosecha récord, vos siempre encontrarás la manera de avanzar. Por eso la S10 es para vos, y por eso trae un motor 2.8L que otorga 200 CV y 500 Nm de torque(1). Y como para ir siempre para adelante necesitás saber que tenés el control, también trae control de ascenso y descenso en pendientes(2), alerta de cambio de carril(3), alerta de colisión frontal(4), control de estabilidad y tracción y 6 airbags(5). Conocé la S10, la pick up hecha para la vida real.

CHEVROLET S10

FIND NEW ROADS™

Chevrolet is an GM Star. ELAION www.chevrolet.com.ar | 0800 888 2430 | ChevroletArgentina | ChevroletArg | ChevroletArg

CHEVROLET



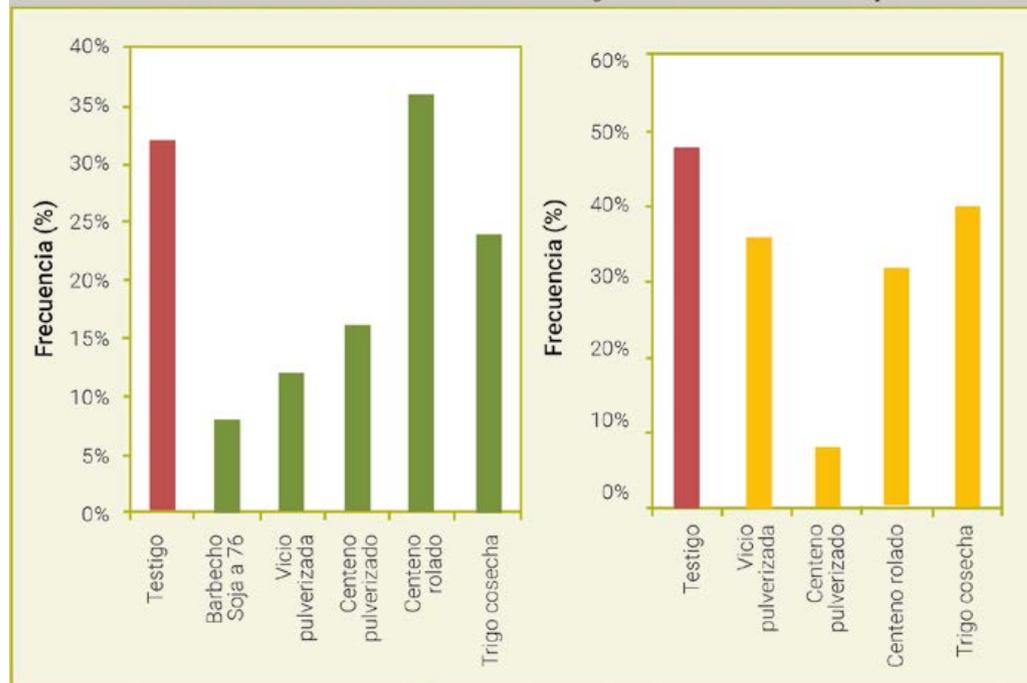
(1) Funcionalidad disponible en versiones LTZ 4x4 y HC 4x4. (2) (3) (4) Funcionalidad disponible en versiones LTZ y HC. (5) Funcionalidad disponible en versiones HC. (6) Para más información consulte en www.chevrolet.com.ar

dio tanto a los 45 días de la siembra como al finalizar el ciclo del cultivo.

Con respecto a las especies probadas, en la primera evaluación el tratamiento con vicia fue el que mostró la menor frecuencia de la maleza,

mientras que, al finalizar el cultivo, el centeno secado químicamente fue el que reveló menor cantidad total de plantas de yuyo colorado, seguido por el centeno rolado y, por último, por el tratamiento con *Vicia villosa* (gráficos 1, 2 y 3).

Gráfico 1 y 2. Frecuencia de *Amaranthus* sp. 45 días luego de la siembra de soja y maíz. Fecha de siembra 15/11/16. Módulo de evaluación de la región CREA Centro en la campaña 2016/17.



WILLIAMS ENTREGAS S.A.



ENTREGA, ELEVACIÓN, INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN

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 Favaloro 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

**CONECTARSE CON
EL FRUTO DE LA TIERRA
ES CONECTARSE CON
LO MEJOR DE NOSOTROS.**



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.

Bienvenidos a la Era **NETNIUS**.

VELOCIDAD | RESPALDO | SEGURIDAD | CONTROL

www.netnius.net

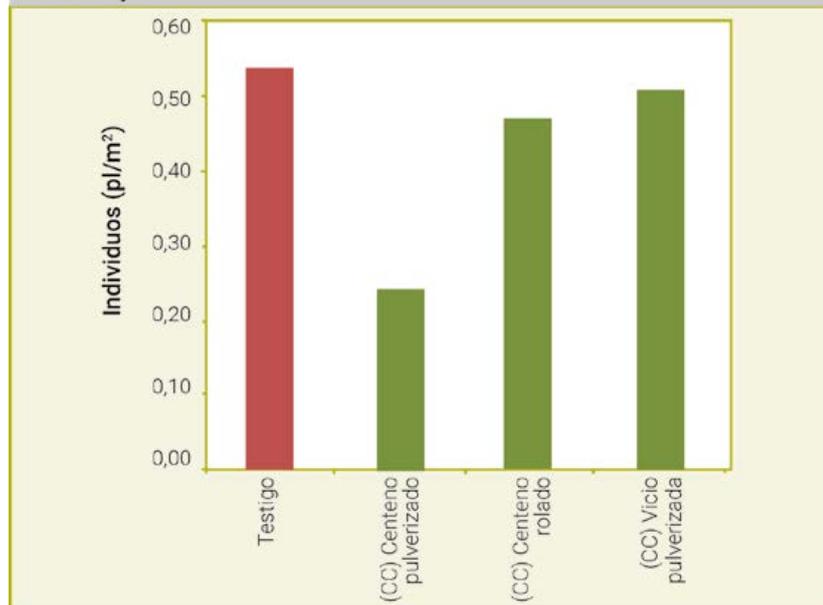
Con todo el respaldo de **MEGATRANS**

 @netnius

 /netnius.net


CONECTADOS, SIEMPRE

Gráfico 3. Densidad de *Amaranthus* sp. hacia el final del cultivo de soja (fecha de siembra 15/11/16). Módulo de evaluación de la región CREA Centro en la campaña 2016/17.



Cuadro 1. Estrategia sistémica
Módulo de evaluación de la región CREA Centro en la campaña 2017/18.

Cultivos de cobertura	Fecha de siembra	Materia seca (kg/ha)	Fecha de quemado
Centeno alto potencial	23/5/2017	7694	10/10/2017
Centeno bajo potencial	23/5/2017	6430	10/10/2017
Multiespecies	23/5/2017	4262	23/10/2017

Centeno alto potencial: densidad 60 kg/ha + 100 kg/ha MAP + 100 kg/ha urea; Centeno bajo potencial: densidad 30 kg/ha sin fertilización; Multiespecies: vicia, centeno, avena, trébol rojo, nabo y zanahoria sin fertilización.

En el módulo de la campaña 2017/18 de esa misma región, nuevamente las parcelas con cultivos de servicio mostraron un efecto supresor positivo sobre la "maleza objetivo", logrando un 35% menos de frecuencia (promedio de todos los tratamientos) que las parcelas que tuvieron un barbecho descubierto en las etapas iniciales del cultivo de soja. En evaluaciones posteriores, la franja de centeno fertilizado –con mayor producción de materia seca que el resto– mantuvo una ventaja con respecto a las franjas de barbecho; no ocurrió lo mismo con el resto de los tratamientos (centeno sin fertilizar y multiespecies; cuadro 1).

Algo similar, aunque con mejor desempeño de los cultivos de servicio, sucedió en el módulo de la campaña 2018/19, en la cual se evaluaron dos tratamientos: i) centeno de baja tecnología y ii) centeno de alta tecnología (el segundo tuvo mayor densidad de siembra y aplicación de fertilizante nitrogenado). Ambos tratamientos mostraron menor presencia de yuyo colorado con respecto al barbecho de soja (testigo). Esto fue observado en el momento previo a la puesta en cero de las parcelas para la posterior aplicación de los tratamientos de herbicidas preemergentes (16 de diciembre).

Tal como cabía esperar, los tratamientos de centeno de baja y alta tecnología generaron diferentes volúmenes de biomasa durante su ciclo de crecimiento, alcanzando 1904 y 3594 kg de MS/ha, respectivamente. En ambos tratamientos se registró menor frecuencia de

SERQUIM
DIVISION AGRO

FERTILIZANTES FOLIARES • BIOESTIMULANTES • FOSFITOS
CORRECTORES DE CARENCIA • COADYUVANTES • AUXILIARES

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

GUITARRA + ASADO



Hay combinaciones que son invencibles
LA MEJOR GENÉTICA + LA MEJOR BIOTECNOLOGÍA

 **SYN897** Viptera™ 3

 **SYN979** Viptera™ 3

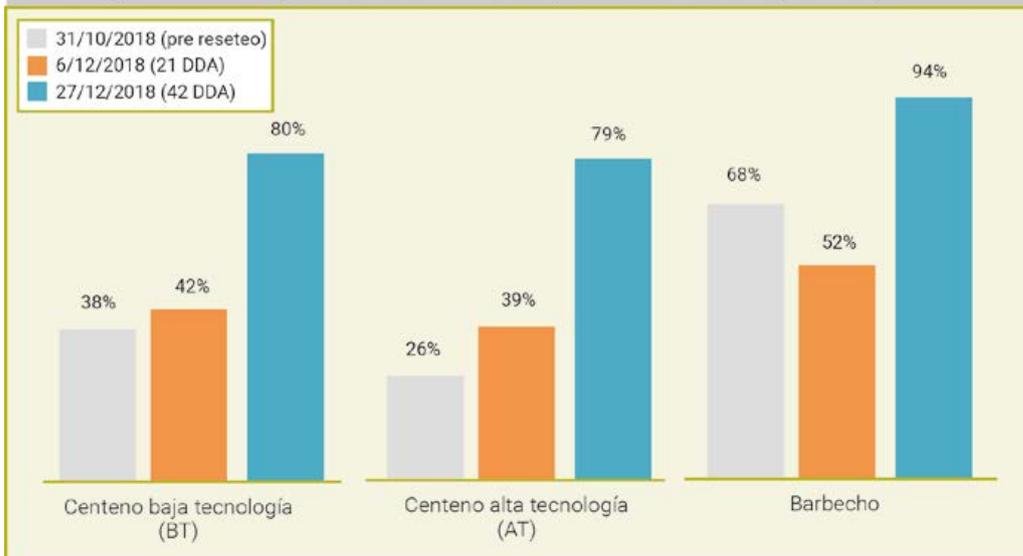
syngenta®

® y TM Marcas registradas de una compañía del grupo Syngenta



Para mayor información comuníquese al Centro de Agrosoluciones Syngenta:
0800-444-4804 | agro.soluciones@syngenta.com - www.syngenta.com.ar

Gráfico 4. Frecuencia de *Amaranthus* en distintos momentos de evaluación para los cultivos de servicio y barbecho en soja. Módulo de evaluación región CREA Centro. Campaña 2018/19.



SIMA

CONTROLA LOS CULTIVOS DESDE TU CELULAR

Descarga SIMA GRATIS Hasta 10 Lotes

BENEFICIOS EXCLUSIVOS SOCIOS CREA

ESCRIBINOS: santiago@sima.ag

www.sima.ag

Amaranthus en comparación con el tratamiento sin centeno (su frecuencia fue de 38 y 26% fue la frecuencia de *Amaranthus* en centeno de baja y alta tecnología, respectivamente, *versus* 68% de frecuencia en el tratamiento con barbecho).

Cuando se realizó la evaluación de frecuencia, 21 días después de la aplicación de los pre-emergentes, esta resultó ligeramente mayor en la parcela de centeno de baja tecnología con respecto al centeno fertilizado y con mayor densidad de siembra (42 *versus* 39%, respectivamente). En la última medición, 42 días después de la aplicación de pre-emergentes la frecuencia de yuyo colorado fue menor en las parcelas con cobertura, aunque en todos los casos el recuento de malezas fue elevado (80% cobertura baja tecnología; 78,7% de alta tecnología y 97,7% sin cobertura; gráfico 4).

En el módulo de la región Sur de Santa Fe correspondiente a la campaña 2016/17, se compararon distintas estrategias químicas para el manejo de *Eleusine indica*, las cuales fueron aplicadas sobre un barbecho tradicional y sobre un lote que tuvo un cultivo de trigo como cobertura antes de la siembra de maíz tardío en ambos casos. A su vez, cada una de esas parcelas contaba con un testigo a la par (sin aplicación). Al analizar únicamente el efecto de la cobertura

Maíces Nidera

TARDE O TEMPRANO

EL ESFUERZO SIEMPRE RINDE

AX 7761 VT3P

IDEAL PARA SIEMBRA TEMPRANA.
POTENCIAL DE RINDE + SANIDAD + ESTABILIDAD

AX 7784 VT3P

IDEAL PARA SIEMBRA TEMPRANA Y TARDÍA.
RINDE + ESTABILIDAD + FLEXIBILIDAD

VTTriplePRO

N
NIDERA
SEMILLAS

sobre el control de la maleza problema, se determinó que la inclusión del trigo en los testigos sin herbicidas redujo significativamente la presencia de *Eleusine indica* desde los primeros días luego del secado del trigo hasta que transcurrieron 79 días (gráfico 5).

En la misma región, durante la campaña 2017/18 la inclusión de *Vicia villosa* y trigo como coberturas previo al cultivo de soja tuvo un efecto supresor sobre la emergencia de yuyo colorado al mantener el lote limpio hasta el final del ciclo del cultivo (gracias a la elevada producción de materia seca). *Vicia* mostró mayor capacidad de control para *Amaranthus* y *Conyza* (0,25 y 0,5 plantas/m², respectivamente) que la cobertura

con trigo (0,5 y 1,75 plantas/m²) y que el barbecho sin cobertura (testigo) (1,5 y 3 plantas/m²).

En el módulo 2017/18 de la zona Santa Fe Centro, a pesar del limitado desarrollo de la cobertura por el retraso de la siembra del cultivo de soja (01/06/2017), también se verificó que allí donde se había implantado una cubierta vegetal la cantidad de malezas era menor que donde no la había. Esa tendencia se mantuvo en el módulo de la campaña 2018/19, en la cual se evaluaron distintas especies como cobertura (gramíneas, latifoliadas y una combinación de *vicia villosa* y avena) para el control de *Eleusine indica* y *Echinochloa colona*. En esa oportunidad, se pudo observar que el testigo sin cobertura fue el de mayor densidad de malezas gramíneas, mientras que el trigo cosechado estuvo cerca de duplicar los valores de malezas encontrados en los cultivos de servicio bien implantados. Las franjas con distintas especies de cultivos de servicio, tanto gramíneas como vicia, mostraron disminuciones significativas y similares de la cantidad de malezas (cabe aclarar que nabo y trébol persa no lograron una buena implantación y densidad, por lo que no se pudo extraer conclusiones de esos tratamientos). En esa experiencia, el secado de las coberturas se realizó de dos maneras: con aplicación de herbicidas y con rolado, sin detectar una tendencia clara en el recuento de malezas posterior en función del método de finalización (gráfico 6).

Al considerar el efecto combinado de estrategias químicas y cultivos de servicio en la campaña 2017/18 en la región CREA Centro, la utilización de cobertura junto con herbicidas mostró menor frecuencia de malezas (yuyo colorado) que aquellas franjas en las que sólo se sembraron cultivos de servicio. Fue así que en la primera medición el promedio de frecuencia de *Amaranthus* de los tratamientos que combinaron cobertura y herbicidas fue de 7,3%, mientras que en las franjas que solo tuvieron cobertura fue de 12,6% y de 57% en el testigo sin coberturas ni herbicidas.

En la campaña 2018/19 se observaron resultados similares en soja en cuanto al efecto individual y combinado de los cultivos de cobertura y los controles químicos. Los cultivos de cobertura lograron reducir la presión de malezas, mientras que las estrategias químicas (herbicidas preemergentes) generaron un aporte de mayor magnitud relativa. Por su parte, la combinación

Gráfico 5. Densidad de *Eleusine indica* en testigos con y sin cultivos de cobertura Módulo de evaluación región CREA Sur de Santa Fe. Campaña 2016/17.

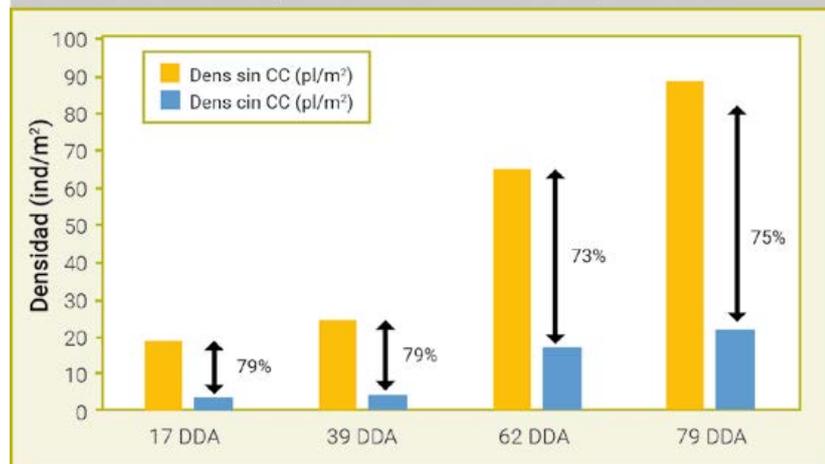
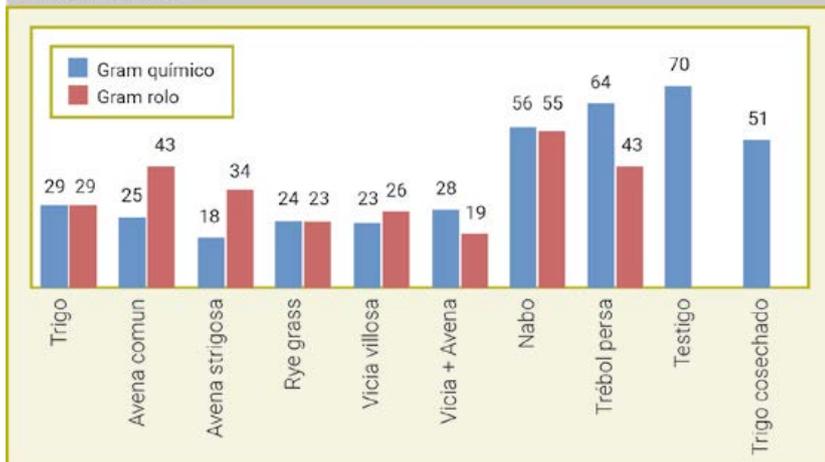


Gráfico 6. Recuento de gramíneas en cada tratamiento con el secado químico y por rolado. Módulo de evaluación región CREA Santa Fe Centro. Campaña 2018/19.

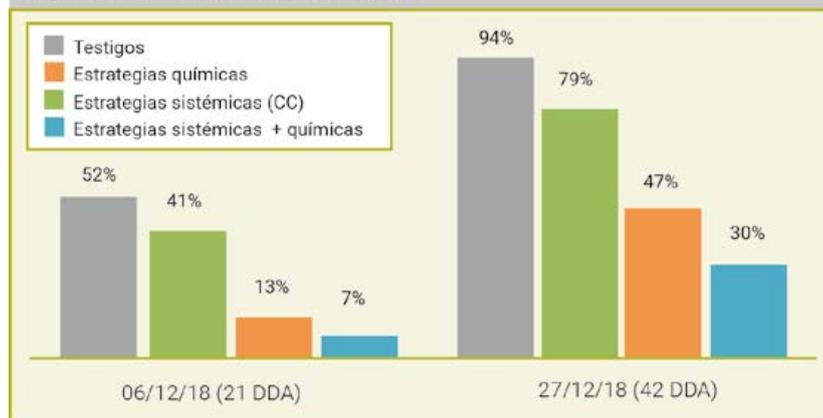


SOMOS LO QUE PRODUCIMOS

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*

Gráfico 7. Porcentaje promedio de frecuencia de *Amaranthus* en los testigos absolutos (sin químicos ni coberturas) en los módulos con controles químicos, sistémicos (coberturas) y en la combinación de ambas Región CREA Centro. Campaña 2018/19.



de ambas prácticas (coberturas + químicas) generó mayor disminución de la frecuencia de *Amaranthus* de la que logró cada grupo de prácticas por separado (gráfico 7).

En el mismo módulo, en un ensayo sobre maíz se observó una tendencia similar, especialmente hacia el final del ciclo del cultivo. En cambio, durante el establecimiento de la cobertura se detectó una frecuencia de *Amaranthus* apenas más elevada (30%) que en el barbecho desnudo (25%), lo que pudo deberse a que la primera medición se realizó un mes después de una aplicación de reseteo, que pudo haber controlado mejor las plantas de *Amaranthus* del barbecho con respecto al de cobertura. Sin embargo, en la siguiente medición (42 DDA) la cobertura siguió frenando el crecimiento de *Amaranthus*, manteniéndose en 30%, mientras que la frecuencia en el barbecho ascendió a 47%.

En la zona CREA Sur de Santa Fe se observó un comportamiento similar en la campaña 2016/17, ya que el control de *Eleusine* en maíz tardó mayor cuando se combinó la cobertura (trigo) con los herbicidas; incluso los tratamientos químicos, que lograron el menor control en el caso del barbecho descubierto, mejoraron su desempeño en las evaluaciones más alejadas de la aplicación (60 y 79 DDA) cuando se

realizaron en parcelas con cobertura. También se observó una disminución en el flujo de nacimientos de *Eleusine*, a diferencia de lo que ocurrió con yuyo colorado, que registró un flujo de nacimientos a principios de enero que fue mayor con el trigo de cobertura que sin él; de todas maneras, el cultivo de cobertura logró atrasar y concentrar la emergencia en un sólo momento, lo que colaboró para permitir un control más eficiente.

Conclusiones

En general, el efecto de control de los herbicidas residuales se vio potenciado por la inclusión de coberturas en el sistema. Son varias las especies que lograron una gran disminución del porcentaje de malezas presentes, destacándose el centeno, la avena sativa y strigosa, la vicia villosa y la combinación de ésta con gramíneas. Los cultivos de servicio constituyen una práctica agronómica que, sin lugar a dudas, registrará un uso creciente en los próximos años. Sin embargo, como toda práctica agronómica, su manejo debe ser adaptado a cada modelo de producción y ambiente. No existen "recetas" que unifiquen criterios para todas las situaciones y sistemas. La adopción de esta tecnología de procesos exige una comprensión de las múltiples interacciones que se producen en los sistemas agrícolas. Solo por listar algunos de los desafíos, debemos tener en cuenta el consumo de agua en horizontes superiores y en horizontes profundos, la tasa de reposición de agua en el perfil en cada región y en cada año, el impacto sobre la profundidad de la napa, la fijación biológica del nitrógeno, las alelopatías y los efectos sobre la llegada de los herbicidas al suelo y al blanco. ☒

Fernando García Frugoni, Joaquín Bello y María Paolini

Proyecto Malezas CREA

Matías Campos

Comisión de Agricultura CREA



TOYOTA

SI SOS MIEMBRO CREA
TREOS TE BRINDA
BENEFICIOS EXCLUSIVOS

EN TODA LA LINEA OKM Y ACCESORIOS!



HILUX

YARIS

COROLLA

ETIOS



TOYOTA

TREOS 20 AÑOS

LA MEJOR ATENCIÓN

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.

CONTACTO COMERCIAL: FERNANDO MONTAOS

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



TOYOTA

TREOS

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840 V. LOPEZ

www.treos.com.ar



Michael Dover es el presidente de CREA

En la última asamblea, fue designado titular de la Asociación por el plazo de dos años. Lo secundará Adriana Arnaldo

Michael Dover, integrante del CREA Arroyo del Medio, fue designado presidente del Movimiento CREA. Con 55 años, al frente de una empresa 75% agrícola y 25% ganadera, el nuevo titular posee una vasta trayectoria dentro de la asociación. Fue presidente del CREATEch, directivo de la Unidad de Investigación y Desarrollo y, por último, miembro de la Comisión Directiva desde el año 2010.

Ingeniero agrónomo recibido en la Universidad de Buenos Aires, con un máster en administración de empresas en la Universidad de Cornell, EE.UU., estuvo 14 años afuera de la Argentina, trabajando en el sector del consumo masivo.

Durante su mandato, será secundado por Adriana Arnaldo, miembro de CREA Monte Cristo de la región Córdoba Norte.

Testimonio

Tras asumir como presidente, Dover se dirigió en primer lugar a la Comisión Directiva saliente: "Agradezco el apoyo incondicional demostrado en esta gestión que recién comienza. Con mucho entusiasmo, asumo el desafío de liderar y continuar desarrollando mi pasión por el Movimiento", manifestó.

"En CREA tenemos una Visión de cara a 2025. Queda poco tiempo para alcanzarla, pero con-

tamos con un gran equipo. Vamos a trabajar para mejorar la eficiencia de las empresas, pero también para desarrollar esa gran empresa que es la Argentina", señaló.

"En esta gestión nos proponemos trabajar sobre dos ejes principales. El sistema de producción de alimentos es sometido constantemente a un severo escrutinio, tenemos, entonces, que ponernos de acuerdo en lo que queremos comunicar, alinearnos y transmitir a la sociedad las razones por las cuales consideramos que el sector agroindustrial es importante para el país. Debemos generar un mensaje consensuado con las empresas y con las gremiales para instalar una visión ampliada del ecosistema agroindustrial como motor de desarrollo y de riqueza", destacó. Otro gran objetivo durante su mandato será trabajar en una propuesta de valor para los socios. "Tenemos que asegurar que todos los integrantes del Movimiento –que son muy diversos e involucran distintas generaciones y diferente evolución de sus empresas– reconfirmen en todas las instancias de participación el valor de pertenecer a la Red CREA".

A modo de cierre, invitó a los miembros y aliados estratégicos a seguir trabajando juntos: "Los convoco a pensar lejos y en grande", concluyó. ☒

La Comisión Ejecutiva

Período julio 2019-julio 2021



Michael Dover
Presidente
CREA Arroyo del Medio



Adriana Arnaldo
Vicepresidente
CREA Monte Cristo



Mariano Sobré
Secretario
CREA Pico Barón



Mauricio Davidovich
Prosecretario
CREA Larroque-Gualeguay
y Seguí-La Oriental



Eugenio de Bary
Tesorero
CREA María Teresa



Clara Lacau
Protesorero
CREA Guayacán y
Guanaco-Las Toscas



Ernesto Leiro
Vocal titular
CREA Ayacucho y Coronel Suárez



Nicolás Pfrter
Vocal titular
CREA Utracán



Santiago Negri
Vocal suplente
CREA Henderson-Daireaux



Juan Martín Miretti
Vocal suplente
CREA Quimilí y Guayacán



Domingo Iraeta
Revisor de cuentas
CREA La Vía



Alejandro Carafí
Revisor de cuentas
CREA Seguí La Oriental

La Comisión Directiva se completa con los vocales regionales y el Consejo Consultivo.





Censo CREA 2019

Se realizará entre el 15 de agosto
y el 15 de noviembre

Próximamente se llevará a cabo el Censo CREA 2019 que permitirá actualizar la última *foto* de la red CREA (2014) y contar con datos que permitan mejorar el diseño y la implementación de acciones orientadas a generar valor en las empresas.

Todos los asesores serán facilitadores de este proceso. Ya fueron capacitados para poder realizar esa tarea, además de cargar posteriormente los registros relevados en una base de datos relacional. Los resultados preliminares estarán listos en el primer bimestre de 2020, mientras que el informe final se completará en marzo/abril del año próximo.

“Este relevamiento constituye una oportunidad única para poder contar lo que somos y lo que hacemos en nuestras comunidades a partir de datos objetivos y actuales”, comenta el presidente de CREA, Michael Dover.

“A nivel organizacional, contar con datos fidedignos facilita el diálogo y la vinculación con referentes institucionales, sociales y científicos, de manera tal de afianzar nuestro propósito de generar empresas integradas a su comunidad, que sean referentes de innovación y sostenibilidad, tal como indica nuestra *Visión hacia 2025*”, añade.

El censo cuenta con dos módulos: *miembro y empresa CREA*. El relativo a la persona, además de sus datos personales (edad, sexo, educación, etcétera), permitirá conocer la cantidad de hijos y sus edades (factor clave en cuestiones de transición generacional empresaria), la distribución de tiempos laborales, actividades extraagropecuarias, funciones o actividades públicas y

participación institucional (gremiales, organizaciones sociales, etcétera). Tanto las respuestas como la gestión de los datos se realizarán de manera completamente anónima.

En lo que respecta al cuestionario destinado a la empresa CREA, este permitirá identificar las formas jurídicas de los establecimientos del Movimiento, su antigüedad, la cantidad de socios (con detalle de la forma de integración del directorio, asambleas, protocolos familiares, etcétera), actividades productivas, régimen de tenencia de la tierra, cantidad de empleados (con detalle de las funciones, edades, sexo, formación y lugar de residencia, entre otros factores), maquinaria, rodados, fuentes de energía eléctrica, capacidad de almacenaje, certificación de normas y procesos, uso de indicadores ambientales, gestión de envases y efluentes, tecnología digitales empleadas, prácticas de gestión económica y contable, uso de seguros y conectividad, entre otros ítems.

La encuesta completa del Censo CREA, entre otros materiales de soporte, estará disponible en una web institucional específica. Además, se dispondrá de canales de consulta permanentes con técnicos de la Unidad de Investigación y Desarrollo CREA para cualquier duda que pudiera surgir.



Yeso Agrícola Malargüe

sulfato de calcio

Fertilizantes Minerales

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

Consulte por:

ZEOLITA - PIEDRA POMEZ

**ENVIOS
A TODO
EL PAIS**

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

la bolsa
oficial de



AHORA MÁS QUE NUNCA NECESITÁS CONFIANZA

AHÍ VAMOS A ESTAR

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



IpesaSilo®

Si lo imaginamos,
podemos

0800 222 7456 | www.ipesasilo.com.ar

 IpesaSiloArg

 IpesaSiloArg

 IpesaSiloArg

Proceso del Censo CREA 2019



La información generada por el censo, además de ser comparable con el último relevamiento (2014), también será contrastable con los datos del Censo Nacional Agropecuario 2018.

El Censo CREA 2014 permitió saber, por ejemplo, que la edad promedio del empresario CREA

era entonces de 48,6 años con un promedio de 2,8 hijos; que el 43% de las empresas CREA llevaba más de 35 años en la actividad agropecuaria y que, si bien el 91% de ellas analizaba resultado por producción, apenas un 59% realizaba análisis patrimonial. También permitió identificar que el 45% de las empresas agrícolas contrataba seguro para granizo, pero apenas un 8% seguro de heladas; que el 20% de las empresas ganaderas contaba con seguro de fuga de animales; que 52% de las empresas poseía sembradora propia, mientras que en el caso de las cosechadoras esa proporción era del 20%; que el 63% de las empresas con cultivos perennes industrializa su producción y que un 61% de esa proporción contaba con una planta industrial y marca propia.

"El Censo CREA nos permite relevar temas de interés para el grupo y la región, que pueden ser útiles para nuestros planes de trabajo en los próximos cinco años, como así también detectar aspectos de mejora en nuestras empresas", concluye Michael Dover. ☒



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)



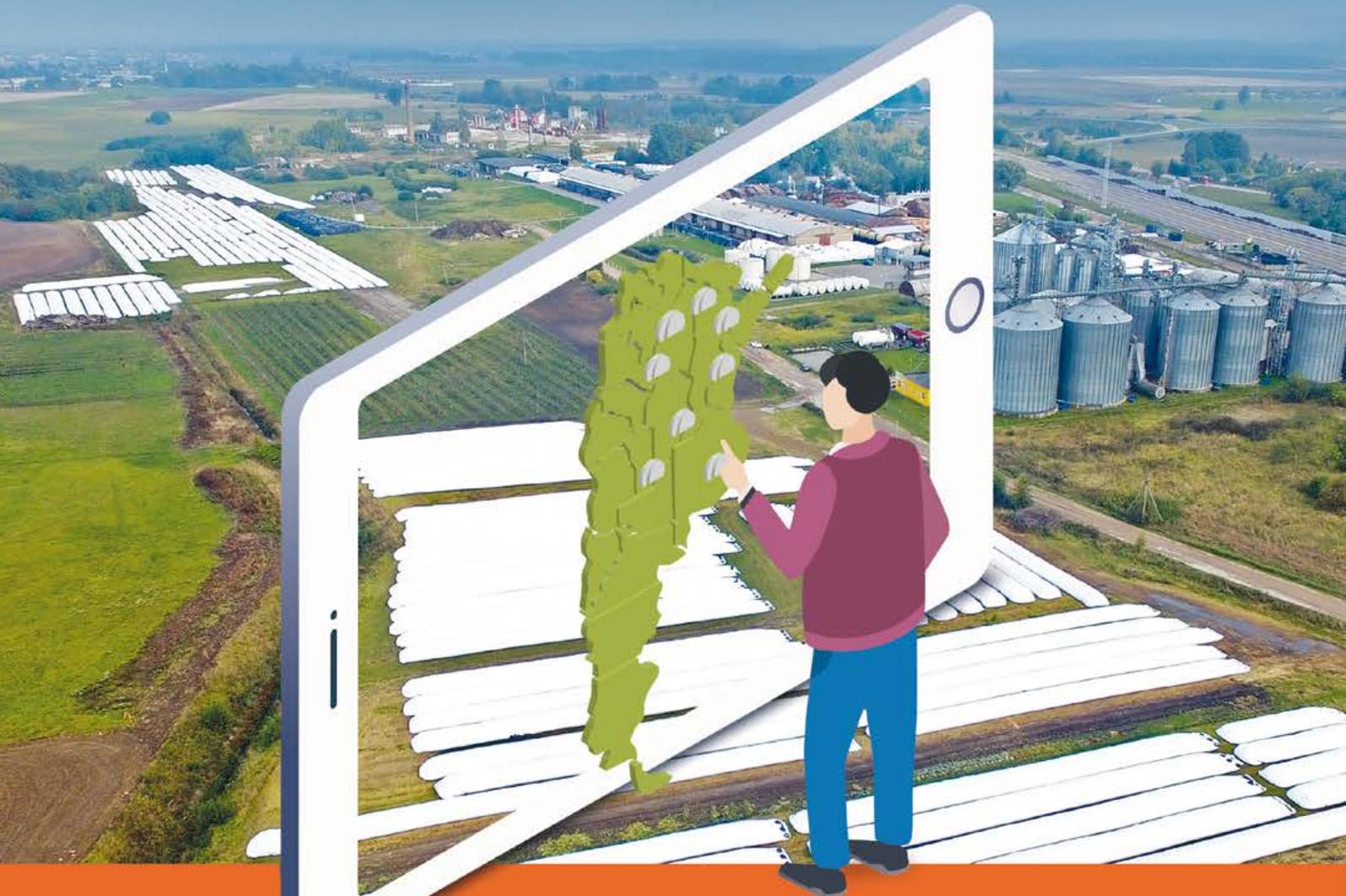
WWW.LARTIRIGOYENOROMI.COM.AR

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





SILOBOLSA PLASTAR



SIEMPRE CERCA DEL PRODUCTOR

www.silobolsa.com

f /SilobolsaPlastar

0800-222-PLASTAR (7527)



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.



Cómo valorizar el negocio ganadero

La experiencia de la firma Urien Loza

La Argentina tiene una característica única: nuestra carne vacuna es producida en pasturas, ambientes libres y una extensión que abarca buena parte del territorio nacional. Eso para muchos consumidores es un valor a destacar. En tanto, los productores solemos hacernos siempre la misma pregunta: ¿qué vendemos? Mi padre vendía hacienda al Mercado de Liniers; en cambio, yo no vendo hacienda sino carne, lo que implica una gran diferencia.

Urien Loza faena a fasón en dos frigoríficos y se dedica a vender calidad –no cantidad– buscando diferentes “nichos” de mercado en muchos países compradores. Para eso cuenta con un “club” de productores ganaderos. Encontramos, por ejemplo, un cliente que pide determinado tipo de carne; entonces, nosotros la buscamos en la Argentina, armamos el grupo de ganaderos capaces de producir hacienda para ese cliente y consolidamos un negocio con continuidad. Estamos siempre cerca del productor para enseñarle qué es lo que quiere el cliente. En ese sentido, la información es crucial.

Para vender carne bovina lo más importante es saber explicarle a los chefs cómo se consume. Por eso vendemos directamente a restaurantes, hoteles y empresas de catering.

¿Cómo se integra la media res? Históricamente, la media res se integraba desde el cuarto pistola hacia adelante. Sin embargo, China valoriza los cortes del cuarto delantero. Antes dependíamos del mercado *kosher* de Israel para valorizar estos cortes, pero ahora tienen la competencia de China, con precios que van en constante aumento. En el nuevo escenario, algunos cortes del cuarto delantero pueden llegar a valer más que aquellos que localmente se destinan a la elaboración de milanesas (ver gráfico 1 y cuadro 1).

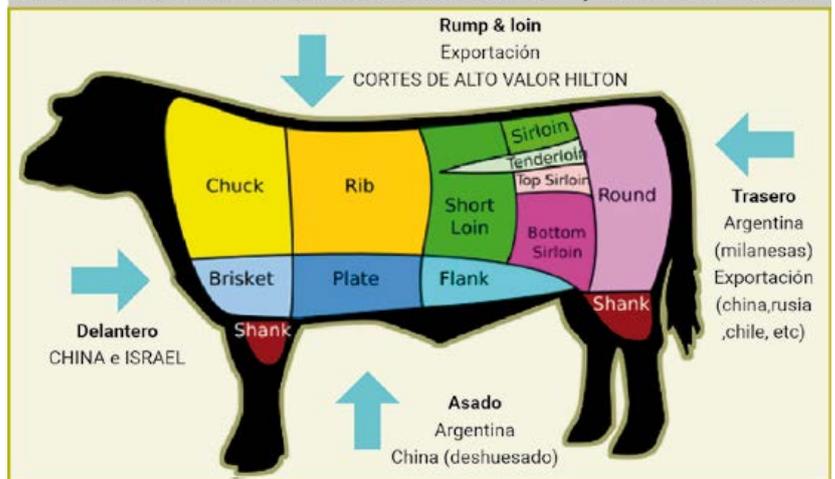
Para vender es necesario participar en ferias, viajar, describir las características del producto, contar con diferentes marcas y certificaciones. Pero lo más importante es siempre recordar que los productores son el eje central del negocio.

No tenemos la mejor carne vacuna del mundo, pero tenemos un producto que tiene un sabor con un atributo particular; el valor de nuestra carne no reside en la terneza ni en el *marbling* (nivel de grasa intramuscular), sino en el sabor, que es consecuencia de la producción en pasturas de la zona pampeana. Nosotros



Hoy los consumidores urbanos con alto poder adquisitivo de los diferentes mercados del mundo, no quieren simplemente comprar carne, quieren conocer la historia del producto.

Gráfico 1. Localización de los diferentes cortes bovinos y destinos comerciales



Cuadro 1. Precios de exportación FOB de referencia según destino (en u\$/t al 24 de junio de 2019)

RAL Hilton	11.000
Bife ancho Hilton	10.000
Rueda Hilton	4200
Tapa cuadril Brasil	9000
Rueda China CIF	5500
Chuck & blade China	4900
Garrón y brazuelo China	5800
Rueda Rusia	4000
Chuck & blade Rusia	3600
17 cortes cuota 481	8800
17 cortes Chile	4900

Fuente: Asociación de Productores Exportadores Argentinos (APEA).



Para vender carne bovina lo más importante es saber explicarle a los chefs cómo se la debe consumir.

decimos que tenemos algo diferente al resto y eso es reconocido como un valor.

Detrás de todo producto hay una historia para contar. Hoy los consumidores urbanos con alto poder adquisitivo de los diferentes mercados del mundo no quieren comprar simplemente carne, quieren conocer la *historia* del producto. Cada cliente es diferente. Vendemos en Europa y en China. Pero también en Singapur, Qatar y Emiratos Árabes Unidos, donde están acostumbrados a comer bifes prácticamente quemados o *pasaditos*, mientras que nuestros cortes de alta calidad, si se pasan de cocción, pierden el sabor que pretendemos vender. Por eso, tenemos que explicarles a los chefs cómo se preparan los diferentes cortes. Tenemos muchas peleas en ese sentido, pero es parte del trabajo. Además, vender carne es como *vender bombones*: es necesario contar siempre con un envase atractivo.

Hace poco regresé de mi noveno viaje a China. Para comprender qué está sucediendo en ese país tenemos que cambiar la mirada porque su cultura es muy diferente a la nuestra. En China existen más de 30 millones de multimillonarios dispuestos a mostrar el dinero que tienen. Se trata de un mercado con un potencial gigantesco. En Europa nos piden más y más certificaciones sobre carne natural a pasto, pero también nos





 akron.com.ar
 0800 333 8300



**NEGOCIOS
IMBATIBLES**
Recargados

Mayo 2021

CANJE CEREAL FUTURO

Compre su equipo AKRON al precio de hoy
y páguelo con entregas parciales optativas de granos hasta Mayo 2021.



AKRON
Tecnología ganadora

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



Máxima eficiencia de uso de N

- Es el fertilizante nitrogenado más concentrado, protegido con Limus®*: único inhibidor que ofrece dos ingredientes activos, proporcionando una amplia protección contra la pérdida de N.
- Ofrece respuestas comprobadas localmente en un rango de 500 a 1500 kg de maíz/ha.
- Es amigable con el medio ambiente (protegiendo de la pérdida de gases de efecto invernadero).

*Limus® es marca registrada de BASF

Un producto de



Vida para nuestra tierra

piden más *marbling*, algo que no tiene sentido porque ambas cuestiones son incongruentes. En cambio, lo que más valoran los clientes chinos es el *marbling*. Nosotros estamos atrasados en ese sentido, porque Australia, por ejemplo, vende bifes con diferentes grados de *marbling* certificados: cada punto adicional puede representar hasta 1000 dólares por tonelada extra. Es decir que tenemos mucho por hacer en la Argentina, dado que aún estamos en la etapa de venta de volumen; somos muy pocos los que diferenciamos producto. En este sentido, con la nueva metodología de tipificación y clasificación de cortes que está desarrollando la Secretaría

“

Lo que más valoran los clientes chinos es el *marbling*. En ese sentido, estamos atrasados, Australia, por ejemplo, vende bifes con diferentes grados de *marbling* certificados: cada punto adicional representa hasta 1000 dólares por tonelada extra.

”

de Agroindustria vamos a poder categorizar los diferentes niveles de *marbling* con un criterio objetivo, actualmente se emplean factores subjetivos para realizar esa clasificación. Vendemos novillos a China desde el año 2012. Hoy ya nos pagan un diferencial por los cortes que les enviamos. La buena noticia es que el Rump & Loin Hilton vale mucho menos en Europa que en China; lo que sucede es que en Europa tenemos reconocimiento y, por ende, el volumen de venta es mucho más importante (el R&L es el corte compuesto integrado por los bifes angostos, lomo y cuadril).

La vaca argentina es actualmente la más barata de Sudamérica. En primer lugar está Uruguay, luego Brasil y por último está la Argentina. En Europa, en cambio, ocurre lo contrario: nuestro país recibe los mayores precios, seguido por Uruguay y Brasil. Sin embargo, estoy convencido de que, más allá de los movimientos coyunturales signados por la evolución de la oferta y la demanda, la vaca en el mercado argentino va a dejar de ser tan barata en función del volumen de demanda que viene registrando China. Ese



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

Compramos 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

FRANCISCO TORNABENE

COMPRA DE HACIENDA
+54 9 22 8157-3553 ftornabene@devesa.com

PLANTA

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

CONVENIO ASSET BROKER + CREA



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.

fenómeno va a ser más pronunciado ahora con la entrada en vigencia del protocolo que permite enviar cortes con hueso al mercado chino.

La vaquillona Hilton la hacemos desde el año 2004 y la pagamos igual que un novillo; eso mucha gente no lo sabe. Se trata de una vaquillona con un peso aproximado de 420 kilogramos netos y un rendimiento de 58-58,5%, lo que genera una media res de un peso superior a los 120 kilos. Con esas características podemos vender cortes de alta calidad para hoteles y restaurantes. El único problema que puede tener esa vaquillona es que en ocasiones se pasa de gorda, lo que genera un asado muy engrasado que es invendible en el mercado interno.

Todos nuestros productores conocen los dos frigoríficos donde faenamos. Es importante que esa información –lo que sucede dentro del frigorífico– también la conozcan los encargados y quienes se encargan de cargar la hacienda, para que estén atentos a lo que se puede llegar a perder por malos manejos. Los golpes en la manga o en el camión producen grandes pérdidas. Los asados y los bifes golpeados son irrecuperables; los desechamos. Para organizar visitas pedimos que envíen una jaula un lunes y otra el miércoles, de manera tal que en una sola visita puedan ver tanto la faena como la despostada de los cortes de la faena de la primera jaula. ☒

Jorge Romero
Gerente de Exportación
de Urien Loza S.A.

Síntesis de la charla ofrecida en el IV Taller Ganadero Empresario de la zona CREA Norte de Buenos Aires.

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



#MEJOR HEREFORD

LA RAZA MÁS EFICIENTE

MANSEDUMBRE - ADAPTABILIDAD - APTITUD MATERNA
EFICIENCIA DE CONVERSIÓN - TERNEZA - CRUZABILIDAD

+ kilos, + \$\$\$

HEREFORD CRÍA GANANCIAS

SOLICITE INFORMES DE
NUESTROS PROGRAMAS

PROGRAMA
PURO REGISTRADO
CR R S/

 PEG®
PROGRAMA DE
EVALUACIÓN GENÉTICA
HEREFORD

 VIP
programa
VIENTRES
PAMPA
SELECCIONADOS

 Asociación Hereford
 @AsocHereford
 AsocHereford

HEREFORD

Tel: (011) 4802-1019 - www.hereford.org.ar



¿Cuán difícil es ser productor de papa?

Experiencias de empresarios CREA

Mar y Sierras

La papa, un cultivo intensivo que convive con la agricultura tradicional al requerir rotaciones obligatorias, constituye en algunas empresas CREA una alternativa que permite diversificar la matriz productiva y comercial.

Fernando Iacovelli se dedicó a la comercialización de insumos durante muchos años. Entre sus clientes se encontraban algunas empresas productoras de papa, así se fue acercando al negocio. En un momento se presentó la oportunidad de que un empresario le facilitara la *papa semilla*, que representa uno de los costos más importantes del cultivo. Fue así que en 2010 *arrancó* con 15 hectáreas en campo propio regadas con un sistema de aspersión convencional. “Quince hectáreas puede parecer poco cuando no se conoce el negocio, pero si hablamos de rendimientos del orden de 50 toneladas por hectárea, entonces se aprecia que el volumen por comercializar es muy grande”, señala Fernando, quien integra el CREA Balcarce (región Mar y Sierras).

Los primeros pasos los dio en el negocio de *papa consumo*, es decir, la papa destinada a verdulerías y supermercados. Se trata de una actividad riesgosa porque exige una gran inversión –que puede ubicarse en torno a los 7000 u\$s/ha– sin posibilidad de tomar ninguna cobertura de precios, los cuales suelen ser muy variables al no existir información transparente respecto de los factores críticos que conforman la oferta y demanda del producto.

“Si bien cotiza en pesos, la mayor parte de los insumos de la papa consumo están dolarizados, por lo que el cultivo es muy sensible a las fluctuaciones cambiarias y climáticas”, apunta Fernando. El mes pasado, por ejemplo, el valor en la provincia de Buenos Aires pasó de un rango de 120-130 pesos por bolsa de 20 kilogramos a superar los 180 pesos por bolsa luego de una serie de lluvias torrenciales que impidieron la carga del producto.

A partir del ciclo 2013/14 comenzaron a producir *papa bastón* para la empresa McCain, que dispone de una industria procesadora en la localidad de Balcarce. La producción, en este caso, se realiza en el marco de acuerdos con precios preestablecidos y actualizados en función de cláusulas de ajuste que contemplan la inflación (IPC) y la variación del tipo de cambio.

Los contratos establecen criterios de calidad que deben ser cumplidos; de lo contrario, la industria se reserva el derecho de rechazar camiones o aplicar descuentos por entregar calidades fuera del estándar óptimo. También se contemplan bonificaciones cuando se supera la calidad promedio. La industria provee la semilla al productor para comenzar a cobrarla cuando empieza a recibir la mercadería comprometida. “El principal criterio de calidad es la materia seca, importante porque determina el rendimiento industrial de papa procesada”, afirma el empresario CREA. El límite de recibo es del 17% de materia seca, mientras que las bonificaciones se abonan al superar el 18,5%.

Al tratarse de una producción intensiva, es necesario estar *encima* del cultivo de manera permanente para controlar la aparición de plagas y enfermedades, además de los aspectos nutricionales del cultivo. Una o dos veces por semana se realizan pulverizaciones.

En los últimos años Iacovelli implementó la cosecha mecánica que, además de reducir el costo de recolección, permite agilizar la carga de camiones en la época de cosecha (que se extiende desde fines de febrero hasta mayo). También alquilaron dos pivotes centrales de riego que permitieron producir un total de 74 hectáreas.

Los lotes con papa deben ser rotados con otros cultivos durante, al menos, cuatro años antes de volver a ingresar con el tubérculo, para reducir así el riesgo de propagación de enfermedades. Al realizarse en siembra convencional, se logró reducir de manera significativa la presencia de malezas problemáticas.

“Certificamos la norma internacional GlobalGAP y gracias a eso McCain nos otorga una bonificación”, explica Fernando.

NOA

Julio Paz es un empresario papero integrado porque elabora su propia semilla en la zona tucumana de Tafí del Valle para luego producir *papa para chips* en la región del NOA y *papa bastón* en el sudeste bonaerense.

En el primer caso recibe la semilla por parte de PepsiCo y la multiplica para luego sembrarla en Tucumán y Santiago del Estero. El costo de la semilla –que representa alrededor del 20% del costo de producción– se abona al entregar la mercadería.

“Las exigencias de calidad son elevadas y, si bien el paquete tecnológico permite lograr los estándares solicitados en la mayor parte de las campañas, a veces el clima juega en contra y ocurre que las variedades diseñadas para chips no se colocan fácilmente en el mercado local”, explica Julio, quien integra el CREA Los Algarrobos.

El empresario cuenta con cámara de frío en Tafi de Valle (para la papa semilla) y en la localidad tucumana de Juan Bautista Alberdi (para chips), de manera tal de asegurar la calidad del material por sembrar y la del producto que entregará a la industria en el transcurso del año.

La papa semilla se siembra desde octubre hasta noviembre, mientras que la papa para *chips*

puede implantarse desde junio hasta agosto. En lotes grandes emplean riego por pivote central, mientras que en los más pequeños usan cañones de riego.

La papa se adquiere por medio de contratos de producción en los cuales, además de especificar la calidad requerida para la elaboración de *chips*, se incorpora una cláusula de actualización del precio en función de la evolución del tipo de cambio, del precio del gasoil y del costo de la mano de obra. Además, PepsiCo ofrece préstamos realizados en valor producto para compra de maquinaria, los cuales pueden ser cancelados contra entrega de papa en un plazo de cuatro a cinco años.

“El hecho de contar con cosechadoras propias es esencial para asegurar un buen producto final; también contamos con una cosechadora de menor porte para recolectar la *papa semilla*”, señala Julio.

“Los contratos de precios permiten brindar cierto marco de estabilidad a la actividad, aunque no está exenta de riesgos climáticos (como las lluvias excesivas) ni comerciales, dado que la mayor parte del consumo de los chips está en el mercado interno”, concluye.

Córdoba Norte

Adriana Arnaldo produce papa en el norte cordobés con destino a consumo. Adquiere semilla de buena calidad para multiplicarla en el mes de agosto, cosecharla en noviembre y enviarla a cámara de frío para luego sembrarla en febrero. “Los lotes destinados a papa insumen una importante cantidad de fertilizantes nitrogenados y fosforados, los cuales pueden ser nitrocomplejo, fosfato diamónico, monoamónico u otros. En los últimos años, la aplicación de fertilizantes foliares (zinc, potasio, azufre y magnesio) ha cobrado gran importancia en el manejo de este cultivo”, apunta Adriana, quien integra el CREA Monte Cristo y la Comisión Directiva de CREA. “La fertilización representa alrededor de un 24% de nuestros costos”, añade.

Las pulverizaciones se realizan principalmente para el control de insectos vectores que transmiten virosis (principal fuente de pérdida de rendimiento y calidad de un lote de papa), además de fungicidas para la prevención y el curado de tizón temprano y tardío, que son las dos principales enfermedades del cultivo. Un esquema de



Al tratarse de una producción intensiva, es necesario estar encima del cultivo de manera permanente para controlar la aparición de plagas y enfermedades, además de los aspectos nutricionales del cultivo.

Convenios colaborativos



Con solo una firma podés apoyar las acciones y proyectos que CREA lleva adelante en tu comunidad. ¿Contamos con vos?



Todos los días contratás servicios y adquirís productos que te permiten tomar mejores decisiones. Si operás con las tarjetas Galicia Rural o Santander Río Agro, acopiás granos en Compañía, tomás la cobertura en seguro de riesgos de trabajo con Asset Broker o tenés el aval de BLD Avaes SGR, tenés la posibilidad de invertir en tu comunidad.

Si sos miembro CREA, elegí ser parte. Tu compromiso suma.

La adhesión al convenio no tiene costo y es muy simple.

Contactate con nosotros a convenios@crea.org.ar o 011-4382-2076, Int. 142 y te brindaremos más información.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE





rotaciones óptimo para papa consiste en volver al mismo lote recién cada cuatro años e intercalarlo con gramíneas o cultivos de servicio.

“En el norte de Córdoba seguimos haciendo la cosecha de manera tradicional: primero pasamos una arrancadora en forma mecánica que saca la papa que está debajo de la tierra y la deja sobre la superficie para que la gente la recoja en forma manual y la vaya embolsando en el campo; estas tareas representa un 40% del costo total”, explica Adriana.

“Tal como ocurre con otras actividades intensivas, el cultivo de papa necesita asesoramiento y seguimiento: se logra en menos de 100 días y tiene una importante participación de tecnología de insumos y procesos que difieren de un año a otro”, concluye. ❏

La mayor parte de los insumos de la papa consumo están dolarizados, por lo que el cultivo es muy sensible a las fluctuaciones cambiarias y climáticas.

Desarrollado por **Holcim**

La lluvia ya no te impide llegar a donde planeaste.

Agrovial es un ligante hidráulico que le da a suelos y caminos rurales máxima transitableidad luego de las lluvias y el desgaste.

Agrovial
Caminos más productivos

Conocé más en agrovial.holcim.com.ar

Agrovial
ligante hidráulico
ideal para caminos rurales
50kg

MITREYEL



.COM.AR

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

radiomitre.com.ar



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



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





Especialidades en el NOA

Buscando diversificar, Anta del Dorado incursionó en el mundo de las especialidades. Hoy produce más de 15.000 toneladas, que procesa y exporta al mundo

Anta del Dorado S.A. es una empresa familiar agrícola, ganadera y forestal que, desde hace 50 años trabaja en el chaco salteño produciendo alimentos de manera sostenible. Su nombre hace referencia al departamento de Anta, en Salta, donde se encuentra ubicado San Esteban, el principal campo de la firma, y al Río Dorado, que oficia de límite natural de dicho establecimiento. "Nuestra misión es generar productos y servicios agroindustriales de calidad, maximizando el rendimiento productivo y la rentabilidad en las distintas unidades de negocio: cabaña de Brangus colorado, engorde a corral, semillas, especialidades y granos con trazabilidad", destacan.

Es justamente en las especialidades en las que nos detendremos en esta nota, cultivos que han llevado a la firma salteña a avanzar en la cadena productiva.

Buscando diversificar

Si bien Anta del Dorado dio sus primeros pasos como una empresa ganadera, casi desde sus inicios se dedicó al cultivo de maíz, sorgo y legumbres, ampliamente difundidas en la zona. Pero no sería hasta principios de los 80 que crecería considerablemente en agricultura a través de la incorporación de la soja como alternativa productiva, a la que sumarían poco después una pequeña superficie (10-15% del área productiva) de especialidades con la idea de diversificar

"Teníamos la idea de desarrollar distintas áreas de producción y las especialidades eran las que mejor se adaptaban a este propósito. La posibilidad de probar distintos cultivos tiene que ver no sólo con una diversificación comercial sino también productiva. Al ser todos cultivos de secano que se siembran en distintas fechas, los eventos climáticos los afectan de diferente manera; esta consideración es parte del planteo agronómico", explica Lucas Elizalde, gerente general de la firma, de la que también forman parte sus cuatro hermanos. Su padre, Javier, participa de las decisiones de la empresa desde el directorio.

Sin embargo, el gran salto en el mundo de las especialidades no lo darían hasta hace 10 años, cuando tomaron la decisión estratégica de crecer avanzando en la cadena. "A medida que nos integramos verticalmente fuimos creciendo en superficie, porque empezamos a necesitar más productos para vender", advierte.

Hoy Anta del Dorado siembra, entre campos propios y alquilados, unas 25.000 hectáreas, integradas por un 50% de *commodities* (soja y maíz) y un 50% de especialidades, que son básicamente 12 cultivos: nueve variedades diferentes de poroto, sésamo, chía y maíz pisingallo. También hacen algo de cártamo –un cultivo de invierno que se utiliza fundamentalmente para obtener aceite para la industria cosmética y alimenticia– pero en un volumen relativamente menor.

El establecimiento madre –San Esteban– se encuentra en Coronel Mollinedo, pero estas actividades se llevan adelante en los campos de Yaguaní, ubicados en General Ballivián, al norte de la provincia, y Santa Magdalena, localizados en la localidad de General Pizarro, en el centro de Salta. Luego está Buena Agua, establecimiento ubicado en Joaquín V. González, orientado a la producción ganadera.

Avanzar en la cadena

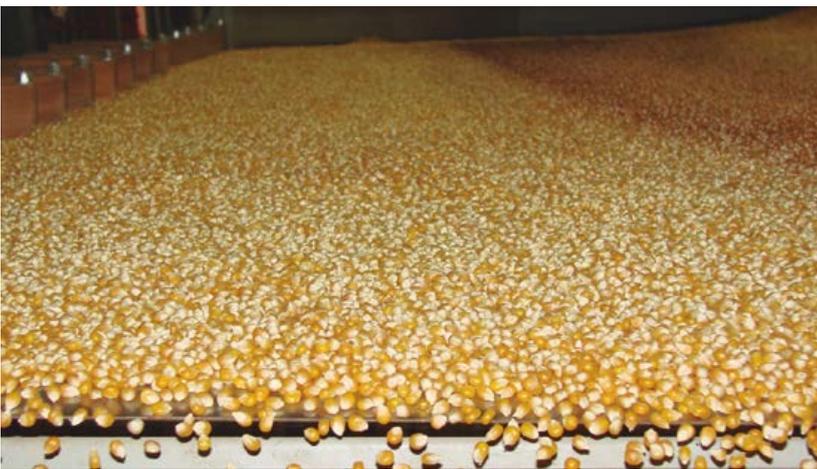
Pero, ¿en qué consistió ese crecimiento vertical? Tras realizar un análisis de las debilidades de la empresa y de las oportunidades del mercado surgió la posibilidad de buscar integración comercial para la producción de especialidades. Considerando el Pacífico como una puerta de entrada al mundo, decidieron crear en Chile la empresa exportadora Andes Harvest Foods S.A. para comercializar los cultivos producidos en Salta. En paralelo, Anta del Dorado incorporó una planta en Las Lajitas, dedicada a procesar granos que se venden exclusivamente para consumo humano, tales como sésamo, chía, maíz pisingallo y porotos.

"Al principio, producíamos y vendíamos, ahora producimos, procesamos y exportamos casi todo, con excepción de una parte del sésamo que se destina al mercado interno. Incluso hemos llegado a comprar mercadería de terceros para procesar y vender afuera", relata Lucas.

El destino final de estos productos varía según el cultivo, posicionándose la Unión Europea como un mercado importante para las especialidades: Chía y sésamo se envían a Inglaterra, Holanda, Dinamarca, Alemania, Italia, Francia, y en menor proporción, a España, como insumo para la industria de la panificación y consumo humano. Las legumbres se exportan fundamentalmente a España, Portugal, Italia, Francia



Damian Zenn, responsable del cultivo de poroto, en un lote de esta especialidad.



Limpieza de maíz pisingallo en la mesa densimétrica de la planta de procesamiento de Las Lajitas.

y países como Argelia o Turquía, donde por lo general terminan en la industria del fraccionado y enlatado. El poroto mungo, comercializado como "brote de soja", se destina a mercados como Vietnam, India, Myanmar y otros países de Sudeste Asiático. "También hemos concretado algunas experiencias de exportación con maíz pisingallo, que vendimos a Italia y a algunos países de América del Sur, como Colombia, Perú y Chile", puntualiza Elizalde.

Si algo caracteriza a los *specialities* –en contraposición a los *commodities*– es que el foco está puesto siempre en el cliente. "Hemos aprendido a producir lo que el cliente quiere comprar y no a vender lo que nosotros producimos. Esa es una gran diferencia, que implica un cambio profundo y cultural. Cuando se pone la mira en el cliente, se empieza a trabajar en procesos de calidad, en normas de inocuidad alimentaria, en aspectos que son fundamentales para el negocio", enfatiza.

Convencidos de que la calidad es un valor insoslayable, la planta se encuentra certificada bajo normas de inocuidad alimentaria HACCP, reconocidas internacionalmente y demandadas por los mercados más exigentes. "Es un camino de ida: constantemente surgen nuevas normas de calidad, de mercado justo, de trabajo ético; se trata de una serie de requisitos que nos exige el mundo de los denominados *superalimentos*. Se ingresa en un círculo virtuoso de gestión de calidad", subraya.

La chía y el sésamo parecen estar muy en boga en estos momentos, pero, ¿puede decirse

Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

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

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



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

30online

NUEVA
OLA 

GanaderíaTV

agtech^{TV}

agro 
dirigencia

clínica DE
granos

Entrevistas
DE Actualidad

AMIPM
agrositio
mercados

Mujeres
DE campo 

agro 
maquinarias

video 
conferencias

URUGUAY ^{TV}

 canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro



Cultivo de sésamo en el establecimiento Yaguaní, ubicado en General Ballivián.



Juan Paz, encargado del cultivo de chía, en uno de los lotes en Coronel Mollinedo.



Corte hilerado de sésamo libre de pesticidas para el mercado europeo.

que experimentaron un verdadero crecimiento de la demanda en los últimos años? Elizalde asegura que en el primer caso es así, aunque se trata de un mercado muy reducido aún. “Se puso de moda y *hace mucho ruido* pero no ha crecido tanto. En todo el país se deben sembrar unas 20.000 hectáreas”, señala. En el caso del sésamo, en cambio, reconoce la existencia de un mercado internacional muy importante y líquido: “El tema es que en la Argentina se trata de un cultivo muy incipiente”.

Producir especialidades

En la actualidad, Anta del Dorado produce 2500 toneladas de sésamo, 2500 de chía, 4500 de poroto alubia, 1500 de poroto negro, 2500 de poroto de otros colores (un grupo más amplio que incluye varios productos) y 2000 toneladas de maíz pisingallo. ¿Cómo se integran a la rotación del campo?

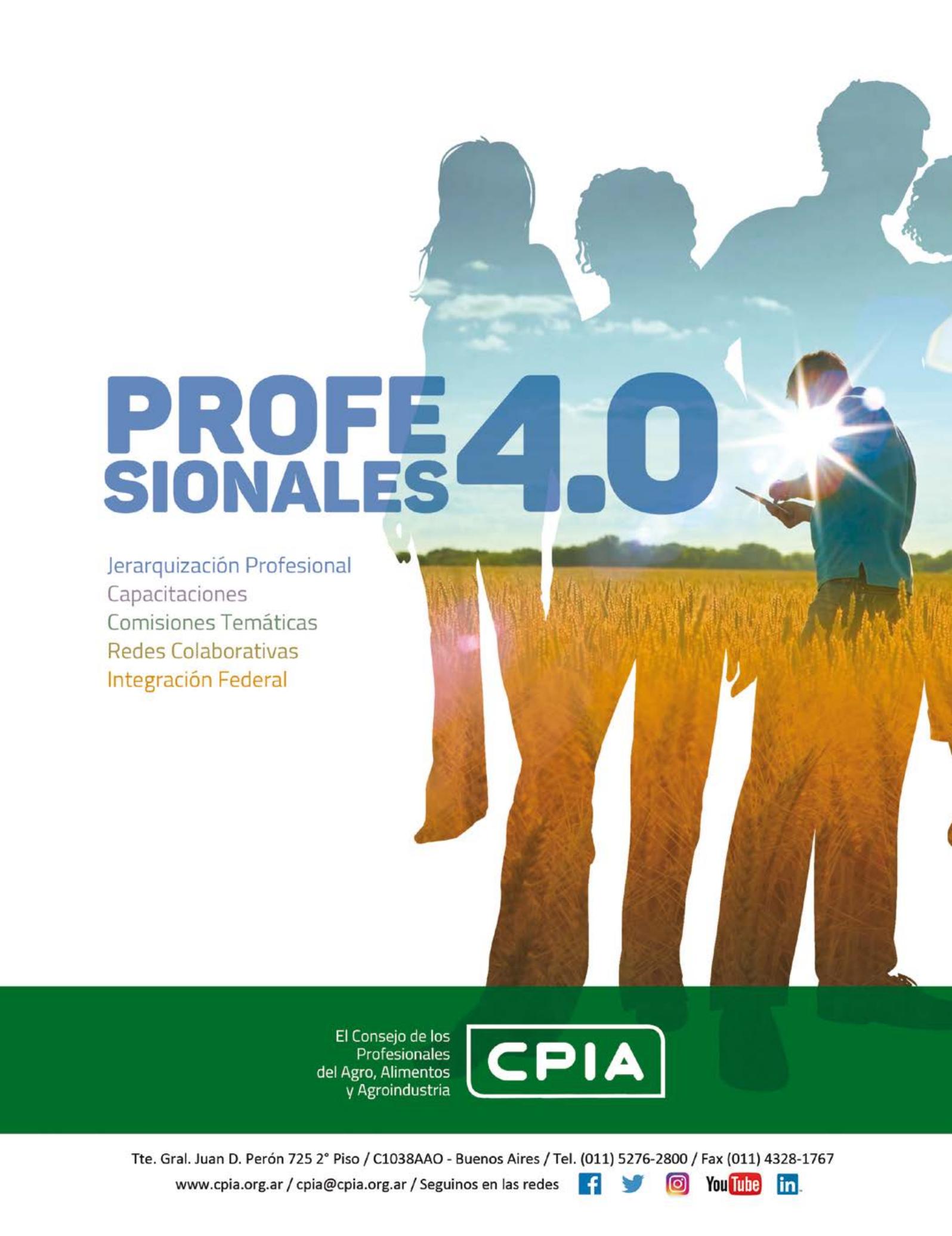
Lucas explica que la chía, el sésamo y el maíz pisingallo se combinan perfectamente con las demás producciones. “Tratamos de que la rotación incluya siempre al menos 25 a 33% de gramíneas. De hecho, hay campos donde el único cultivo que sabemos a ciencia cierta que se va a sembrar es el porcentaje de maíz o sorgo que le corresponde. El resto puede ser cualquier cosa: soja, sésamo, poroto, chía. Allí el planteo agronómico está muy claro”, señala.

Sólo los porotos tienen un sistema de producción específico, donde la rotación es reemplazada por un sistema de cobertura de pastos naturales.

En cuanto a las fechas de siembra, Elizalde indica que comienzan en diciembre, en el caso del poroto mungo y el sésamo; en febrero, en lo que respecta a legumbres, y en febrero-marzo, en lo que refiere a chía. La cosecha, en tanto, comienza en marzo, en el caso del poroto mungo (detrás se puede sembrar chía o garbanzo, como doble cultivo); abril-mayo para el sésamo; junio en lo que es poroto blanco, negro y colorado; y junio-julio para la chía, constituyéndose en el cultivo más tardío que se realiza en la zona. Para las labores, cuentan con algo de maquinaria propia, pero también recurren a contratistas.

Coyuntura actual

Elizalde define a la situación actual de las especialidades como “buena” o “razonable”. En el caso



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 / cpia@cpia.org.ar / Seguinon en las redes



del sésamo, la chía y las legumbres, los precios en el mercado internacional resultan favorables. “Para tener una idea, el precio internacional del sésamo puede ser de alrededor de 1600 dólares en destino, mientras que el productor recibe entre 900 y 950 dólares. La chía de calidad, por ejemplo, puede valer 2300 dólares puesta en Europa, mientras que el productor cobra cerca de 1400-1500 dólares. Un poroto blanco, que es un producto típico de la zona, se cotiza cerca de 1050-1100 dólares, mientras el productor se lleva 550-600 dólares. Todo lo que hay en el medio son costos comerciales, derechos de exportación y demás”, relata. La medida del Gobierno Nacional de volver a aplicar retenciones a la exportación (tomada en septiembre de 2018) afecta directamente al productor, indica Lucas. “En este tipo de cultivos esa decisión impacta mucho más que en los *commodities*. Los derechos de exportación se calculan sobre el valor FOB y son afrontados por el productor, como en cualquier producción agropecuaria; con el agravante de que en el caso de las especialidades, por el mayor peso relativo que la cadena comercial tiene sobre el valor, el impacto a nivel de quien produce puede superar el 20%”, advierte.

Las mayores erogaciones de esta actividad no se producen durante la etapa productiva (los costos de insumos y labores son similares a los de cualquier *commodity*) sino en la comercial, vinculada al proceso de limpieza y acondicionamiento del producto y a la exportación. “Hay

un fuerte componente impositivo que es el de los derechos de exportación”, destaca Elizalde. Por otra parte, la exigencia de mano de obra de las especialidades genera un importante beneficio para las comunidades linderas. Los *commodities* se pueden vender a granel, en cambio estos granos deben ser acopiados, procesados y embolsados”, subraya.

Presente y futuro

“Ser parte del Movimiento CREA es muy importante para nosotros: nos aporta experiencia, conocimientos y, muchas veces, *un baño de realidad*”, indica Elizalde.

Anta del Dorado forma parte de tres grupos de la región NOA, por lo que los hermanos deben coordinar entre ellos para asistir a las diferentes reuniones: desde hace 30 años integran el CREA Juramento, conformado por un grupo de empresas mixtas con ganadería y agricultura de soja y maíz. También son miembros fundadores del CREA Anta, eminentemente ganadero; y desde hace 10 años, del CREA Bermejo, dedicado principalmente a las especialidades, que desarrollan en el norte de la provincia.

Con 10 años de camino recorridos en el apasionante mundo de las especialidades, ¿cómo se ven hacia adelante? “Por ahora, consolidando las actividades y tratando de crecer en el negocio de exportación. En un futuro, no descartamos salir al mercado interno con marca propia”, concluye. ❏

LA LOGÍSTICA AGROINDUSTRIAL MÁS SIMPLE Y EFICIENTE

- GESTIÓN DE CUPOS
- DIFUSIÓN DE CARGAS
- TRACKING DE VIAJES
- DESDE TU PC O CELULAR!



Conectados, lo hacemos más simple.

Más info: comercial@muvinapp.com

Seguinos en nuestras redes: [@muvinapparg](https://www.instagram.com/muvinapparg)

www.muvinapp.com

MUVIN
APP



**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

 /agrotvok

 /agroTV.com.ar

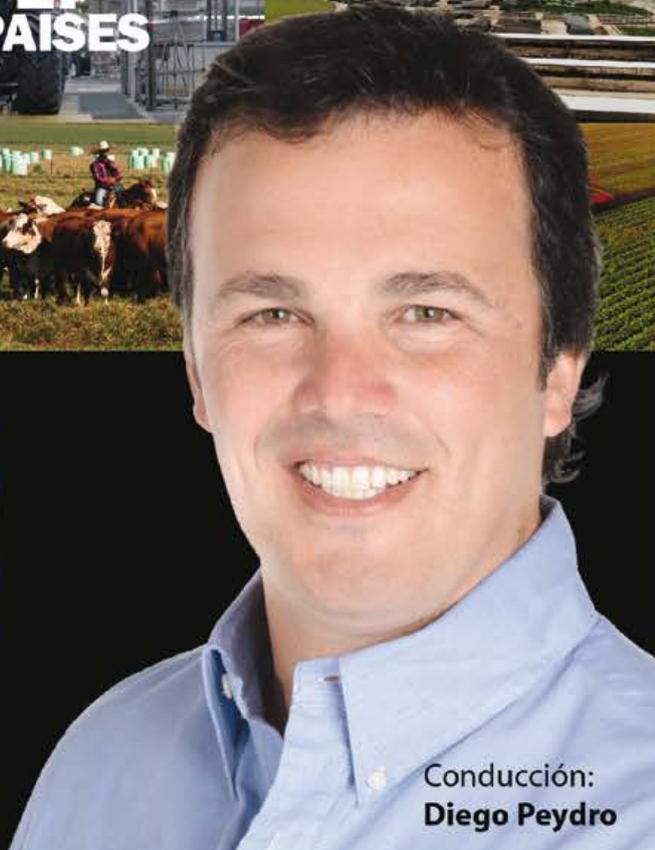
 /agroTV.com.ar

 /agrotvcomar



CANAL 13
SATELITAL

METRO
SATELITAL



Conducción:
Diego Peydro

Nuevas aplicaciones para el agro

Herramientas útiles para eficientizar procesos y crear oportunidades



Durante años, Eloy Vera fue el responsable de la gestión logística de Cargill. Al coordinar miles de camiones de carga, no dejaba de preguntarse cómo mejorar los inconvenientes que se presentaban en el sector. Por eso decidió crear Muvín App, una aplicación que, tal como sucede con Uber, permite conectar en tiempo real la oferta local de transporte de cargas con la demanda.

“La intermediación tradicional en el sector logístico, además de ser onerosa, es ineficiente, mientras que a través de la plataforma es posible conectar al instante a un dador de carga con todos los transportistas disponibles en una zona determinada”, explica Eloy.

Los dadores de carga pueden ingresar a la plataforma vía web y visualizar los camiones vacíos disponibles más cercanos, ya que la posición de los transportistas usuarios de la aplicación está georreferenciada.

Una vez que la carga es asignada es posible tener trazabilidad y seguimiento del vehículo en todas las etapas del viaje. Eso es así porque Muvín App muestra su posición y permite gestionar la asignación y el seguimiento de los cupos en tiempo real. Además, el chofer puede interactuar con el dador de carga, de manera

tal de saber si tuvo algún rechazo, desvío o problema operativo, para que el cliente pueda gestionar ese inconveniente.

“Muvín App ya cuenta con más de 5000 transportistas activos. La aplicación permite generar un registro completo del tiempo de cada viaje por etapa y del cumplimiento de los transportes para identificar oportunidades de mejora”, señala Eloy. Recientemente las empresas BLD y Sesnich Villalonga se asociaron a Alternativas Inteligentes S.A. (AISA), desarrolladora de la aplicación. “Estamos convencidos de que el modelo asociativo es la única opción para lograr cambios disruptivos a gran escala en la lógica tradicional de los negocios y apostamos a que más empresas con vocación asociativa se sumen a este emprendimiento”, apunta Eloy. Para ingresar www.muvinapp.com.



Anote

Germán Cuesta se desempeñó como corredor de cereales durante 12 años. Pasaba horas y horas hablando por teléfono para concretar una operación. Y no dejaba de preguntarse cómo se podría gestionar de manera más eficiente el recurso más escaso: el tiempo. Así fue como decidió crear Anote, una aplicación orientada a reunir en un solo lugar a todos los actores del mercado de granos para que publiquen sus ofertas de compra y venta, negocien y realicen operaciones.

“Anote ya cuenta con 50 compradores registrados, entre los cuales hay exportadores grandes y medianos, acopios, molinos, *feed lots*, tambos y algunas cabañas”, explica Germán.

El registro y la publicación de ofertas es gratuito: sólo se cobra –a través de Mercadopago– una comisión del 0,05% al comprador y al vendedor en caso de cerrarse el negocio.

Cada vez que se registra un usuario, se verifica que esté inscripto en el SISA si es vendedor y en el RUCA si es comprador. Se lo contacta por teléfono para verificar los datos de registro (nombre, CUIT, correo electrónico y teléfono), y después de ese proceso, si todo está en orden, se le da el alta para que pueda operar en la plataforma (este proceso puede demorar entre tres y cuatro días).

“Los usuarios consideran muy útil la posibilidad de publicar sus ofertas de venta a través del celular y ampliar en forma exponencial su red de potenciales compradores”, comenta Germán.

“Recientemente, incluimos la posibilidad de sacar fotos de los granos y enviarlas junto con la publicación para mostrarle al comprador su calidad. También recibimos sugerencias de los usuarios que, en algunos casos, vamos a incorporar, como la posibilidad de subir ofertas de grano dañado que no se puede ofrecer a la exportación, pero sí es apto para consumo animal”, añade.

Próximamente, incorporarán la posibilidad de publicar ofertas de legumbres y especialidades agrícolas (poroto, garbanzo, maíz pisingallo, maní, girasol confitero, etcétera) y subproductos como harinas y pellets.

“En segundos, sin pérdida de tiempo, se pueden dar a conocer ofertas a un gran número de compradores, con la posibilidad de realizar ventas con una comisión muy baja que permite reducir en forma significativa los gastos de comercialización”, remarca Germán. Para ingresar: www.anote.com.ar.



Pacta

¿Qué sucedería si todas las oportunidades de negocios en el sector ganadero fuesen completamente visibles? Eso es lo que se preguntaron Guillermo Zorraquín (empresario integrante del CREA Islas del Ibicuy) y Mariano Pizzio (asesor del CREA Taragüí) antes de crear la aplicación Pacta, que, lejos de constituir solo un nuevo *marketplace digital* (una *vidriera* para ofrecer bienes y servicios), está focalizada en armar una comunidad de referencia en la cual ofrecer y solicitar desde terneros, capitalización de hacienda y alquileres de campos hasta la posibilidad de brindar servicios, compras conjuntas de insumos o capacidad ociosa en *feed lots*.

“Hemos encontrado que gente de una misma zona, que se conocía hace tiempo pero que

nunca antes había hecho negocios, se puso en contacto para realizar una compraventa de terneros luego de contactarse por la plataforma”, comenta Mariano. “En el sector existe un gran capital social desaprovechado, porque hasta ahora no había ninguna herramienta específica que permitiese gestionar contactos”, añade.

Pacta tomó elementos de Facebook y Linked in para integrarlos en una comunidad en línea destinada a fomentar negocios ganaderos. Cuenta incluso con una funcionalidad, denominada “pedir referencia” (que es una validación social), gracias a la cual es posible, precisamente, solicitar referencias a los contactos propios presentes en la comunidad. “Pacta se propuso co-construir comunidad con las instituciones del sector y poner en valor el capital social disponible”, comenta Mariano. “Así fue que se acercaron algunas entidades bancarias para comenzar a evaluar, en un futuro, la posibilidad de que las transacciones de los negocios se puedan realizar en la misma plataforma”, añade.

Pacta cuenta con el apoyo de la Asociación de Brangus, la Asociación de Braford, el Ministerio de la Producción de la provincia de Corrientes y la Fundación Correntina para la Sanidad Animal. Para conocerla, ingresar en www.pacta.com.ar. ☒



Mejor estar preparados

Planificación de escenarios, un servicio del Área de Empresa

Las emociones son un *componente* esencial en la consolidación de un vínculo. Sin embargo, no constituyen la mejor herramienta al momento de gestionar una empresa, porque a veces puede

pasar precisamente lo que no queremos que pase. Llegado el caso, conviene estar preparados. Los técnicos del Área de Empresa de CREA están realizando un "Taller de Escenarios" en

diferentes regiones productivas con el objetivo de ayudar a empresarios y asesores CREA a evaluar oportunidades y amenazas en el corto (un año) y mediano plazo (siguientes cuatro años) en función de la situación actual de sus empresas (gráfico 1).

“A partir de cuatro escenarios posibles, los empresarios pueden visualizar qué acciones implementar en diferentes situaciones”, explica Daniel Almazán Sendino, técnico del Área de Empresa. Las proyecciones son confeccionadas por los participantes del taller a partir de un trabajo grupal. “Es importante realizar este tipo de ejercicios porque, en

algunos casos, se toman decisiones en función del escenario que se considera más favorable, pero luego, cuando este no se presenta, deben improvisarse respuestas sobre la marcha cuando podrían haberse planificado con tiempo suficiente”, añade. En contextos favorables, las empresas pueden implementar estrategias orientadas a la expansión o al reposicionamiento, mientras que en entornos amenazantes pueden optar por diversificar actividades o bien tomar medidas defensivas diseñadas para resguardar activos.

La primera *capa* de análisis comprende los posibles escenarios políticos y económicos que deberán afrontar las empresas; sin embargo, la proyección de escenarios no acaba allí: también es necesario considerar los cambios sociales, regulatorios y tecnológicos.

“Las estrategias defensivas pueden estar orientadas a lograr una reducción de costos, a la implementación de planes flexibles, a liquidar capital propio para comenzar a producir alquilando bienes de uso o a eliminar gastos superfluos, entre muchas otras alternativas”, comenta Daniel.

“Por el contrario, las estrategias expansivas pueden contemplar la búsqueda de socios para iniciar nuevos negocios, una inversión en maquinaria o hacienda aprovechando las buenas relaciones de precios o una intensificación del planteo productivo, entre otras posibilidades”, apunta el técnico CREA.

Además de considerar el entorno macroeconómico en el cual un empresario toma decisiones, la

evaluación debe tener en cuenta el microentorno en el que se desenvuelve el negocio, integrado por los competidores actuales y potenciales, los compradores, los proveedores y productos sustitutos. En el caso, por ejemplo, de una empresa

“Además del entorno macroeconómico en el cual un empresario toma decisiones, la evaluación debe considerar el microentorno en el que se desenvuelve el negocio, integrado por los competidores actuales y potenciales, los compradores, los proveedores y productos sustitutos.”

lechera de base pastoril, el análisis debería contemplar los proyectos de grandes tambos establecidos con ordeño voluntario (competidores actuales), la posibilidad de que industrias lácteas inviertan en tambos propios (competidores potenciales), cambios en la integración de la demanda (compradores) y de los proveedores de insumos y servicios.

“Como resultado de los talleres realizados en los últimos meses, rescatamos el hecho de que la mayoría de los empresarios CREA que participaron considera que el escenario en el que tomarán decisiones será negativo en lo inmediato pero positivo en el largo plazo; opinión que reside fundamentalmente en la consideración de los aspectos políticos y económicos. En este contexto, las principales variables que están dispuestos a ajustar son el tamaño de la estructura, las inversiones, el volumen de negocios y el stock de hacienda, además de trabajar en el nivel de endeudamiento”, remarca Daniel.

“Los talleres son un ámbito en el cual se estimula a los asistentes a realizar el ejercicio de planificar escenarios, de manera tal que se constituya en un hábito al momento de diseñar las distintas estrategias empresarias”, concluye. ☒

Gráfico 1. Diseño de estrategias según contexto y situación empresarial

		Empresa	
Contexto		Fortalezas	Debilidades
Político	Oportunidades	Expansión	Reposicionamiento Reorganización
Económico			
Social			
Tecnológico			
Ambienta	Amenazas	Diversificación	Liquidación Defensa Resguardo activo
Legal			

El precio de la tierra en Entre Ríos

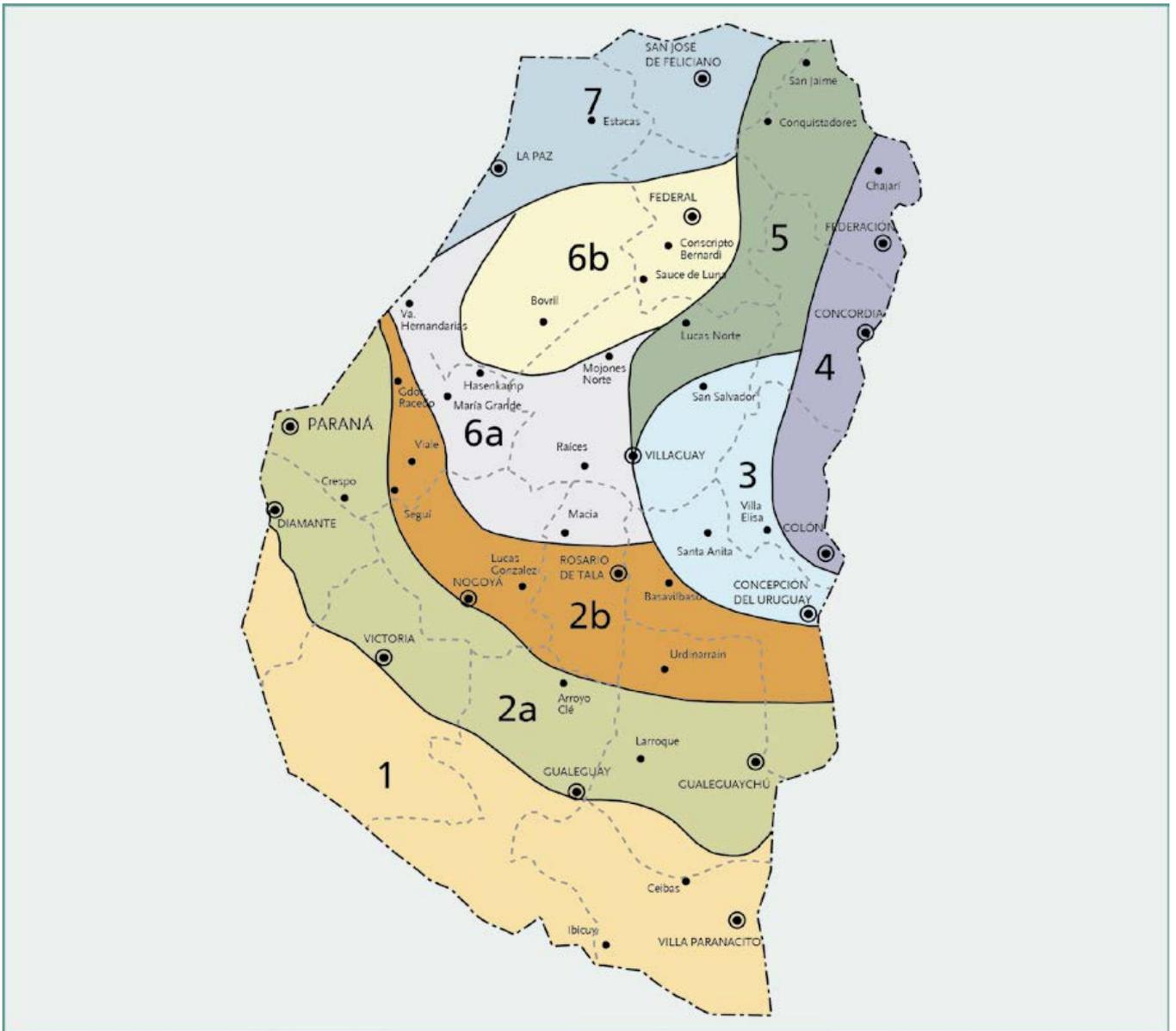
Valores orientativos por zonas productivas

Zonas	Caracterización y aptitud	Localidades de referencia	U\$S/ha
ZONA 1	SUR Zona de campos bajos y bañados semipermanentes. Influencia del río Paraná con inundaciones periódicas	* Zona de influencia de rutas 11 y 12 Ceibas, Guauguay, Victoria, Diamante	500 a 1000
		* Zona de islas o campos con acceso por tierra difícil (Lechiguana, etc.)	250 a 400
ZONA 2 a	CENTRO-SUR Campos limpios y laborables de aptitud mixta (agricultura e invernada)	* Gualeguaychú, Gualeguay, Arroyo Clé, Nogoyá sur, Victoria, Paraná	5000 a 8500
ZONA 2 b		* Rosario Tala, Lucas González, Nogoyá norte, Viale, etc.	4000 a 6000
ZONA 3	NÚCLEO ARROCERA	* San Salvador, Santa Anita, Villa Elisa, etc.	3500 a 5000
ZONA 4	Forestación y citrus. Tierra sin plantación	* P/forestación	3000 a 3500
		* P/citrus	3000 a 4000
	Tierra con plantación	* Plantaciones de cítricos (dependiendo de edad, estado y variedad)	6000 a 8000
ZONA 5	NORESTE: cría y recría sobre campos limpios y semilimpios Campos mixtos con % agrícola	* Villaguay norte, Lucas Norte, Conquistadores, San Jaime	2000 a 2400
			2200 a 3000
ZONA 6 a	CENTRO NORTE: cría y recría. Campos con monte cerrado Campos mixtos con % agrícola	* Maciá, Raíces, Mojones Norte, María Grande, Hasenkamp	1600 a 2000
			2400 a 3600
ZONA 6 b	Campos con monte cerrado y con palma Campos mixtos con % agrícola	* Federal, Sauce de Luna, Conscripto Bernardi, Bovril	1400 a 1800
			2000 a 2500
ZONA 7	NOROESTE: cría y recría. Campos de monte semicerrado sin palma Campos mixtos con % agrícola	* Santa Elena, La Paz, Estacas, Feliciano	1500 a 2000
			2000 a 3000

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

FUENTE: COMPAÑÍA ARGENTINA DE TIERRAS S. A.

Última actualización: marzo 2018



**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





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



Productos veterinarios

Antiparasitarios internos		\$/u			\$/u			
Orales			Aciendel x 5 l	s/c	Antidiarreicos	\$/u	Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	216,5
Axilur x 5 l	s/c		Bactrofly x 5 l	3489,3	Steclin C x 100 pastillas	s/c	Raxidal x 50 cc	1113,2
Suraze oral x 5 l	2854,2		Arrasa bovinos x 2,5 l	3733,2	Diafin 2 x 20 cc	203,2	Reproducción	\$
Cyvern x 5 l	3037,1		Curabicheras	\$/u	Tetraelmer x 100 pastillas	436,7	Enzaprost DC x 20 cc	487,0
Inyectables			Bactrovot Plata Aerosol x 440 cc	165,1	Vacunas	\$/u	Ciclase x 20 cc 10 ds	446,1
Axilur x 1 l	2029,0		Curabichera Coopers liquido x 1 l	1861,9	Brucelosis Rosembusch	38,7	ECP Estradiol x 10 cc	150,2
Fosfamisol x 500 cc	816,0		Cacique Pasta x 950 g	1404,9	Mancha Gangrena y Enterotoxemia	5,4	Estradiol R.J. x 100	670,7
Ripercol F x 500 cc	742,1		Carencias minerales	\$/u	Triple N (M.G Neumonia)	s/c	Específicos	\$/u
Endectocidas	\$/u		Glypondin x 248 cc	422,5	Carbunclo Sanidad G. x dosis	4,8	Mamyzin M iny. intram.	140,4
Ivomec x 500 cc	1139,4		Suplenut x 500 cc	1827,0	Bioabortogen H	38,5	Mamyzin S iny. intram.	70,5
Dectomax x 500 cc	3583,9		Gluforal MF 500 x 500 cc	355,7	Biopoligen HS	35,4	Novantel Lactancia	s/c
Bagomectina forte x 500 cc	s/c		Trivalico Ade x 250 ds	550,7	Hemoglobinuria	8,0	Novantel secado	s/c
Bovifort x 500 cc	910,0		Nutrekid VM x 25 ds	s/c	Bioclostrigen J5	13,2	Antisépticos y desinfectantes	\$/u
Antiparasitarios externos		\$/u	Magnecal Plus Zinc x 500 cc	505,7	Rotatec J5 x ds.	36,4	Cetrimon x 5 l	1545,8
Por aspersion			Energio MAG x 250 cc	364,6	Queratoconjuntivitis x ds	s/c		
Triatix A x 1 l	s/c		Sales Minerales	\$/u	Antibióticos y Sulfas	\$/u		
Por inmersión			Uramol en panes x 15 kg	s/c	Terramicina inyect. x 500 cc	1157,3		
Aspersin x 250 cc	661,0		Carminativos	\$/u	Terramicina LA x 500 cc	2489,7		
Aciendel Plus x 1 l	s/c		Bloker 80% x 20 l	5269,8	Oxtra LA x 250 cc	934,6		
Sarnatox x 5 l	s/c		Rumensin bolos x unidad	677,3	Tylan 200 x 250 cc	1132,0		
Cipersin x 5 l	4826,6				Micotil 300 (100 cc)	3251,9		



Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS							
Leguminosas	\$/kg	R.G. Perenne Fleurial Hibr.	137,9	Gramma Rhodes Tolga	11,5	Destete hiper precoz	34890,0
Alfalfa Haygrazer	278,1	Pasto ovillo Starly importado	264,9	Gramma Rhodes callide	13,5	Destete precoz	12270,0
Alfalfa Don Enrique	286,8	Pasto ovillo Porto	291,2	Gramma Rhodes Pioneer	6,8	Recria 16% prot. (post destete)	8560,0
Alfalfa EBC 90	330,6	Festuca tipo Palenque	155,5	Panicum Coloratum	7,8	Balanceado engorde novillo	8900,0
Alfalfa Aurora	234,3	Semillas para verdeos	\$/kg	Gatton Panic	4,5	Concentrado proteico 30% prot.	11300,0
Trebol rojo Redgold	19924,5	Avena	16,6	Pasto lorón pelleleado	7,6	Afrechillo de trigo	5000,0
Trebol Blanco El Lucero	221,1	Centeno	21,0	Setaria Kazungula	15,0	Pellet de trigo	5200,0
Lotus Corniculatus	212,4	Triticale	18,8	Setaria Naruk	16,0	Pellet de girasol 31%PB	7006,4
Lotus tenuis	225,5	Sorgo Forrajero común	65,7	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	6130,6
Melilotus Alba	94,1	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	10246,9
Melilotus Madrid	107,3	Brachiarias Brizanta Marandu	6,5	Sustituto Lacteo	84600,0	Harina de soja 47%PB	10772,3
Gramineas	\$/kg	Brachiarias Brizanta Toledo	8,0	Arranque temero guachera	12270,0	Pellet de cascara de soja de 1:	5035,9
Agropiro alargado	107,3	Brachiarias Humidicola	13,0	Recria temera post guachera	10340,0	Semilla de algodón	4379,0
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c	Buffel Grass Biloela	13,0	Alim pre parto vaca lechera	11400,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	56,9	Buffel Grass texas	6,8	Conc pre parto c/ sales anionicas	19340,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	177,3	Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	8860,0		
		Gramma Rhodes Katambora	8,0	Conc prot 30% p/vaca en prod	14170,0		



Insumos tambo

		Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10 <td>326496,2</td> <th>Silo cono excén. cap.19 m³ <td>111862,7</td> </th>	326496,2	Silo cono excén. cap.19 m ³ <td>111862,7</td>	111862,7
Minutolo		Modelo estándar		Reforzado 12	388725,1	Silo cono central cap.25 m ³	130686,0
Bretes espina de pescado	\$/u	Estándar 4	134966,6	Comedores automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m ³	196444,7
con baranda para comederos		Estándar 6	192449,7	M-100 manual	21985,9	Bombas estercoleras	\$/u
4+4	163102,8	Estándar 8	252451,0	M-300 manual	25957,0	M-200 T	102665,7
6+6	222813,5	Estándar 10	312452,3	Cepo automático	\$/u	M-500 T	143828,8
8+8	268044,6	Estándar 12	372405,2	Cepo Mod. A	165669,5	Accesorios para crianza	\$/u
12+12	358409,7	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	235162,5	Estaca completa con balde	1514,8
14+14	403640,7	Reforzado 4	143441,4	Cepo Mod. B	82471,5	Capas p/ temero sin abrigo	696,4
16+16	448823,3	Reforzado 6	183732,8	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ temero con abrigo	807,8
18+18	494018,5	Reforzado 8	264218,8	Silo cono excén. cap.7 m ³	67313,8	Jaula p/ crianza de terneros	21748,7



Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqeron a palanca.	1850,0	Tranq. 3m tab. 1x4 ModO cur pay	4573,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	3900,0	Tranqeron a crique.	3420,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	3550,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Martín	4510,0	Electricificador 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	Electricificador 40 km/220v.	4565,0	Cepo Anchico liviano	26100,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	80,1	Electri. picana 60 km 220 v.	5358,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	4842,0
Alambre Galv. N° 8 nienda x kilo.	80,1	Caretel electroplástico 500m.	947,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	12700,0
Alambre Pua Bagual.	3195,0	Manija plastica aislante.	235,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	42500,0
Poste quebr. de 3 m super.	1600,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	18,6	Molino máq.rueda y cola de 8"	37650,0
Poste quebr. de 3 m común.	1450,0	Aislador esquinero (polietileno).	21,2	Molino máq.rueda y cola de 10".	63662,0
Poste quebr. de 2.4 super.	1050,0	Aislador para clavar (polietileno)	s/c	Torre hierro galvanizada de 27".	43758,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	700,0	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.	46,2	Bebedero chapa galvaniz.x 2,5m.	14250,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	440,0	Torniquete N° 8 negro.	76,0	Bebedero chapa galvaniz.x 5m .	s/c
Poste metalico 2.20 m.	446,0	Torniquete N° 6 negro.	62,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	s/c
Poste metalico 2.40 m.	481,0	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	160,0		

Maquinaria agrícola



TRACTORES	u\$/u	MF4299 4X4 (140 HP)	73826,0	Lexion 750 Terra Trac	s/c	CASILLA RURAL	\$/u
Valtra	u\$/u	MF7014 4X4 (140 HP)	s/c			Rural Tec	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	45632,0			Case		RS 510	387527
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	45632,0	SEMBRADORAS	\$/u	Axial Flow 5130 2WD Rod	s/c	RS 660	442333
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	45632,0	Apache		2799 4WD Cab 35' 345 CV	s/c	RS 780	509636
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 5 m.	3065000	Challenger			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	56194,0	Mod. 54000 6 m.	3400000	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	FORRAJERAS			
BH 165 (174 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 20 líneas a 40 cm	4400000	Class			
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	4544683	Jaguar 980	s/c		
Agco		27000 16 líneas a 40 cm	3165000	Jaguar 960 Equipo	s/c		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	27000 26 líneas a 52,5 cm	5400000	Jaguar 940 Equipo	s/c		
BT 170 (170 HP) 4x4	121224,0	Giorgi		EMBOLSADORA			
BT 190 (190 HP) 4x4	130353,0	44 líneas a 19 cm	4646601	Mainero	\$		
BT 210 (190 HP) 4x4	153465,0	28 líneas a 19 cm	2821991	Embolsadora 2230 70 m	348760		
S293 (290 HP)	240188	Agrometal					
AR135 (135 HP)	s/c	TX Mega 9/52 9 surcos a 52 cm	1932648	ROTOENFARDADORA			
AR150 (150 HP)	s/c	TX Mega 13/52 13 surcos a 52 cm	2557032	Mainero			
AR175 (175 HP)	s/c	TX Mega 16/52 16 surcos a 52 cm	2986953	Enfardadora 5700	253547		
		TX N Mega 9/52 9 surcos a 52 /	2014456	PULVERIZADORAS			
Massey		TX N Mega 13/52 13 surcos a 5	2697246	Tilo			
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900	TX N Mega 16/52 16 surcos a 5	3257610	Mod. Matrix	s/c		
MF2615 (49HP)	22600,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52 cm	3854974	Mod. Matrix 4 x 4	s/c		
MF2625 (63HP) 4X2	27274,0	TX Mega 26/52 26 surcos a 52 cm	5104189	Mod. Evolución 1	s/c		
MF2625 (63HP) 4X4	32529,0	TX N Mega 18/52 18 surcos a 5	4193095	Mod. Impactus	s/c		
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX N Mega 26/52 26 surcos a 5	5301450	John Deere			
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	Suagri		4730FC fibra carbono	323883		
MF4275 (81HP) 4X4	42631,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	s/c				
MF4283 (81HP) 4X4	48315,0			SEGADORA			
MF4292/4 RA (117 HP)	s/c	COSECHADORAS	u\$/u	Agco			
MF4292 4X4 (117 HP)	56727,0	Class		Mod 1372	60500		
MF4297 4X4 (129 HP)	63457,0	Tucano 470	s/c				

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$/s	Imazetapir 10%	s/c	Fungicidas	u\$/l	Signum (Bio inductor)	680,4
2,4 D 50% sal amina	s/c	Gesagard 50	9,7	Amistar Xtra	41,7	Fertilizantes	u\$/t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	s/c			Duett	s/c	Fosfato diamónico	515,0
Axial	49,6	Insecticidas	u\$/l	Allegro	22,0	Superfosfato Triple	450,0
Authority	46,0	Cipemetrina 25%	7,6	Coadyuvantes	u\$/s/l	Urea granulada	420,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Nitragin Optimize Full	s/c	Eco Rizo Spray	23,1	UAN	330,0
Dual Gold	10,9	Fighter Plus	62,0	Rizo Oil	2,6		
Fluorocloridona	s/c	Curasemillas	u\$/kg	Rizo Spray Sulfo	1,3	Semillas agrícolas	u\$/u
Clorimuron	s/c	Dividend	s/c	Silwet L Ag	41,5	Girasol hib. (M)	160,0
Glifosato común	3,2	Guapo 60% FS	s/c	Inoculantes	u\$/s/u	Trigo fiscalizado	16,0
Galant LPU	s/c	Maxim XL (fungicida)	44,2	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	164,9	Sorgo granífero hib. (M)	5,4
Paraquat	s/c	Gaicho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	233,6		

Las herramientas empresariales CREA te ayudan con la gestión de diferentes tareas. Elegí la que mejor se adapte a las necesidades de tu empresa.



Herramientas empresariales



Conocelas en www.crea.org.ar





COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	1700,0	Volkswagen	Flete 300 km	1106,1
Gasoil (YPF)- agropecuario	43,0	PICK UPS	\$	Amarok c/s 2.0 TDI 140 CV 4X4	Flete 450 km	1400,2
Nafta Infinia	52,7	Toyota		Amarok c/d 2.0 TDI 180 CV 4X4	COMB. DEL NORTE	\$/litr
Nafta súper (YPF)	46,9	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	1188700	Amarok c/d 3.0 TDI 224 CV 4X4	Gasoil a granel	s/c
OTROS	\$	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	1368800	Fletes		
Empleado Rural	16562,0	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	s/c	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.:** Lartirigoyen 02344-452057; Rizobacter 2477-409400; **Semillas:** E. Baya Casal S.A. 4896-2600; AGRO Empresa Semillas SA 03525-429400. **Raciones/Alimentos:** Brassicas SA 4394-6097; Santa Sylvina 03471-499071; Artículos Rurales: Lago Rural 4301-6514. Maq. Agrícola: Apache 03471-471349; Valtra 4719-6072; John Deere 0341-4718002; Giorgi S.A 03464-493512; Agco Arg 4469-7863/7880; Agrometal 03468-471311; Grupo Suagri S.A. 4307-2325; Pauny S.A. 03533-423609; Mainero 03534-424031; Bolsas plásticas Ipesa 4653-5700; Silobag 4580-7170; **Ins. Tambo:** Minutolo S.R.L 4241-4496; **UTA:** Valores provistos por contratistas.

Fe de erratas

En la edición de julio de la Revista CREA se deslizó un error involuntario en la página 45 de la nota "INTA es parte de un grupo CREA".

E el primer párrafo del artículo, donde decía: "En 2013, los integrantes del CREA Mar Chiquita (región Mar y Sierras) comenzaron a vincularse con Carlos Maglietti y Enrique Paván, investigadores del INTA Balcarce dedicados a evaluar el impacto de los sistemas ganaderos en la producción y calidad de la carne bovina".

Debió decir: "En 2013, los integrantes del CREA Mar Chiquita (región Sudeste) comenzaron a vincularse con Carlos Maglietti y Enrique Paván, investigadores del INTA Balcarce dedicados a evaluar el impacto de los sistemas ganaderos en la producción y calidad de la carne bovina".

SU ALIADO ESTRATÉGICO

Valley apuesta al desarrollo del riego argentino, proponiéndole una variada oferta de opciones de crédito con las más importantes entidades financieras o a través de Valley Finance. Acceda a la opción más conveniente para la instalación de equipos, diseño e implementación integral de proyectos, o instalación de nueva tecnología.

VALLEY FINANCE 

VALLEYIRRIGATION.COM

Valley Finance, una innovadora financiación:

- ▷ DIFERENTES OPCIONES DE PLAZOS DE PAGO
- ▷ TASAS DE INTERÉS MUY CONVENIENTES
- ▷ MÍNIMA ENTREGA INICIAL

Valmont Industries de Argentina S. A.

ZONA NORTE: hector.veloso@valmont.com

ZONA SUR: nicolas.viramonte@valmont.com

+54 237 428 9150

VALLEY 

de campo

YERBA MATE

Elaborada con palo
LIBRE DE GLUTEN



LA MERCED

COSECHA LIMITADA

Producida y envasada por

ESTABLECIMIENTO
LAS MARIAS

BOU VIRASORO - CORBIENTES

Peso Neto 500g.

LA MERCED

UNA YERBA DIFERENTE

Apuntes

Test lechero

En 2017, la Red de Buenas Prácticas Agrícolas –que se desarrolla en el ámbito de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires y de la que CREA es parte– decidió ampliar su ámbito de acción, pasando a llamarse Red de Buenas Prácticas Agropecuarias (Red BPA), para crear comisiones de Ganadería y Lechería orientadas a elaborar pautas de buenas prácticas en ambas actividades.

La Comisión de Lechería de la Red BPA se reúne todos los primeros jueves de cada mes con el propósito de consensuar criterios para elaborar una guía única que se publicará en 2020. La base de trabajo es la “Guía de Buenas Prácticas para Tambos” publicada por INTA en 2016, la cual deberá integrarse con otros materiales, entre los cuales se incluye el curso en línea de Buenas Prácticas desarrollado por Anpro Campus, INTA y la Universidad Nacional de Córdoba; los protocolos de Factor Humano en Tambo, y la Guía de Buenas Prácticas para la Gestión de Purines en Tambo, diseñada para facilitar el cumplimiento de la resolución 737/18 de la Autoridad del Agua de la provincia de Buenos Aires (ADA).

Para contar con un mapa más preciso que dé cuenta de la situación de las empresas lecheras en relación a las buenas prácticas, la Red BPA diseñó un test en línea (contestarlo insume apenas unos 10 minutos) a partir del cual es posible saber cuán sostenible es la propia empresa. Se trata de una autoevaluación completamente anónima.

El cuestionario incluye preguntas orientadas a conocer tanto la situación del establecimiento (cuándo se realizó la última mejora edilicia, con qué regularidad se hace un chequeo de la máquina de ordeño, etcétera) como los conocimientos del empresario en lo que respecta a buenas prácticas (por ejemplo, cuáles son las medidas que considera apropiadas para el control de mastitis). Una vez finalizado, el programa informa cuál es el puntaje obtenido y permite además identificar aquellos aspectos que permitirían sumar más puntos para obtener una mejor calificación como empresa tampera sostenible. El acceso al test puede verse en www.crea.org.ar/autoevaluacion-bpa-en-lecheria.



N.° 466 Agosto 2019

Propietario: AACREA
Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola

Director: Fernando de Nevares

Editora: Mariela Suárez
revista@crea.org.ar

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

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: \$ 1400
En Europa: U\$S 250
En países limítrofes: U\$S 115
Resto de América: U\$S 240
África, Oceanía y Asia: U\$S 260

PUBLICIDAD
(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.



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

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

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