



60
Años

MÁS GESTIÓN

- En tiempos de incertidumbre es indispensable contar con un “tablero de control” que permita evidenciar la situación patrimonial de las empresas agropecuarias.

FRANQUEO A PAGAR
CUENTA N.º 13161
CORREO OFICIAL
ISSN N.º 2362-4882



Expoagro 2020
Cuáles fueron las novedades presentadas en las giras técnicas CREA.



TRIGO
Hoja de ruta para maximizar los resultados.

Diseñamos una nueva plataforma para comprar y financiar tus insumos agrícolas

Ahora podés comprar con las principales insumeras y aprobás todo en Office Banking o la App.



Conocé más en bancogalicia.com/rural

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)





Nota de tapa

10 | **Tablero de control en tiempos turbulentos**

Pautas para realizar una gestión eficiente.

28 | **Más tiempo para lo importante**

Ventajas de las nuevas normas de gestión CREA.

32 | **“CREA fue fundamental en la expansión agrícola de los 80 y los 90”**

Las transformaciones experimentadas por el sector en los últimos 60 años, según el Coordinador de la Mesa de Planes Nacionales de CREA.

40 | **Se consolida el proyecto CREA BID**

Novedades presentadas en Expoagro 2020.

44 | **Giras técnicas CREA**

Lo más destacado de la muestra Expoagro 2020.

50 | **Trigo**

Resultados regionales de los ensayos CREA 2019/20.

Sumario



18 | **Las normas de gestión en acción**

Un caso testigo de implementación de la nueva metodología.



22 | **Hay equipo**

Un desafío que se transformó en un verdadero logro productivo.

56 | **¿Cómo impactó la emergencia sanitaria en Valles Cordilleranos?**

La situación extraordinaria se presentó en plena cosecha de uvas y aceitunas.

64 | **“La manera de tomar vino ha cambiado mucho en la Argentina”**

Una mirada al apasionante mundo del vino, de la mano del asesor vitivinícola Ricardo García.

74 | **El precio de la tierra**

76 | **Lo ayudamos a presupuestar**

80 | **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.ar)

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

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





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



Próximo destino: Congreso CREA 2020

En CREA somos capaces de hacer cosas extraordinarias. Una y otra vez. Nos entusiasman los desafíos y las experiencias compartidas. Un claro ejemplo son los eventos nacionales y regionales que posicionan al Movimiento como fuente de conocimiento, capacitación y visión de futuro.

Hace pocos días, en el marco de nuestra participación institucional en Expoagro, presentamos a miembros CREA, directivos de empresas e instituciones, periodistas y público invitado nuestro próximo Congreso Nacional, que se desarrollará desde el 9 hasta el 11 de septiembre en el estadio Arena Aconcagua, en el imponente marco de la provincia de Mendoza.

Allí tendremos la oportunidad de compartir una experiencia única. Con el lema "Travesía sostenible al futuro" se propone la creación de un ámbito de pensamiento sobre cuestiones que afectarán a las empresas agropecuarias en el mediano y largo plazo. Al mismo tiempo, se facilitarán conceptos y herramientas concretas para que nos vayamos listos para accionar en lo inmediato: el cambio en la demanda de productos alimenticios, la nueva percepción de los consumidores y los estados internacionales respecto de nuestros sistemas de producción y la imperiosa necesidad de avanzar en aspectos ambientales y sociales de la sostenibilidad serán ejes de un temario atractivo y actual.

Este evento estratégico constituye una gran oportunidad para crear, entre todos, una agenda común que responda a las necesidades de las empresas CREA, del sector agroalimentario y de la sociedad en su conjunto.

"Travesía sostenible al futuro" es, ante todo, una invitación a la acción. Estamos convencidos de que la mejor estrategia es estar siempre un paso adelante. Los 60 años del Movimiento así lo demuestran.

La sinergia del trabajo en equipo y el hecho de formar parte de esta gran red, potencia y maximiza los resultados. Y quiero detenerme en este punto. El Congreso también será una oportunidad para celebrar el camino recorrido y destacar los logros y aprendizajes que continuamente generan valor para nuestras empresas. Les propongo emprender juntos este viaje inspirador y de conocimiento. Los invito a sumarse a esta gran travesía CREA y a definir el mejor mapa de ruta hacia el futuro. Vivir un Congreso Nacional es una experiencia transformadora que como miembros CREA no podemos dejar de experimentar. Les mando un abrazo.

Michael Dover
Presidente de CREA

CREA

Consortios Regionales de
Experimentación Agrícola

FUNDADOR ARQ. PABLO HARY (†) COMISIÓN DIRECTIVA – EJERCICIO 2019/20

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 Carafí

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: Aníbal García Romano; Valles Cordilleranos: Francisco Copello; Córdoba Norte: Gustavo Grion; Chaco Santiagueño: 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; Oscar Alvarado (†); Rafael Llorente; Juan Balbín; Alejandro Blacker; Francisco Iguerabide; Francisco Lugano; Ex vicepresidente: Fernando Zubillaga.

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: Fernando García; 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: Diego Figueroa (interino); Chaco Santiagueño: Marcelo Zucal.

Director Ejecutivo

Cristian Feldkamp

Equipo de dirección organizacional

Investigación y Desarrollo: Federico Bert
Metodología y Desarrollo Personal: Francisco Mouraño
Administración, sistemas y procesos: Jorge Pignataro
Integración a la Comunidad: Eugenia Wolcuff
Desarrollo Institucional: Elizabeth Roberts
Comunicación: Lorena Prenol
Gestión de Personas: Daniela Rodegher



Tu crecimiento nos moviliza



Tablero de control en tiempos turbulentos

Pautas para realizar una gestión eficiente.

En 2018 surgió la posibilidad de comprar un camión de carga a un precio muy conveniente. En Simpleza S. A. –empresa de producción y servicios rurales que integra el grupo CREA Arroyo de los Huesos (región Mar y Sierras)– tenemos como política general financiar la compra de bienes de uso con la venta de otros bienes de uso o bien con créditos en pesos a largo plazo. Después de analizarlo, decidimos gestionar un crédito en pesos con una tasa de interés acorde a la inversión, pero luego de la importante depreciación del peso ocurrida ese año, la posibilidad de acceder a ese préstamo se *esfumó*.

Decidimos entonces que no dejaríamos pasar la oportunidad de adquirir el camión porque, tras la devaluación, la relación de precios de ese bien era muy conveniente. Así, optamos por realizar la compra con un crédito en dólares a un plazo de apenas un año (lo mejor que pudimos conseguir por entonces).



Desde 2017, en el CREA Arroyo de los Huesos, además de la gestión tradicional, nos dedicamos a realizar un análisis de la situación patrimonial de cada una de las empresas que integran el grupo. Luego de comprar el camión (lo que generó el aumento de un activo no corriente financiado en parte con pasivos corrientes), observamos que el indicador de liquidez en dólares (activo corriente dolarizado / pasivo corriente en dólares) quedaba demasiado *justo* –no así la liquidez en pesos– y que una nueva devaluación podría sacarnos de nuestra zona de confort. Ante esa situación, nos planteamos como línea estratégica para el ejercicio dolarizar de manera creciente la liquidez de la empresa.

Procedimos entonces a vender un volumen adicional de hacienda bovina (activo *pesificado*), a incrementar el área agrícola (un activo dolarizado potencial si el clima acompañaba) y a descontar cheques propios en el mercado bursátil por medio de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), la cual nos permitía acceder a financiamiento en pesos a tasas más reducidas que la presentes en el sector bancario y, además, comprar dólares para evitar un descalce de monedas. Llegamos así a agosto de 2019 (elecciones primarias) con gran parte de nuestra liquidez en dólares y habiendo convertido nuestro pasivo corriente en dólares a no corriente en pesos.

El análisis de los indicadores patrimoniales, que son parte de las normas de gestión CREA que rigen desde el año 2019, permite tener una visión integral de la situación de la empresa más allá de los negocios o actividades particulares que esta pueda desarrollar. Posibilita, en definitiva, tener un mayor campo *de visión*, para así detectar con mayor anticipación si la dirección en la que vamos no es quizás la más adecuada. Las rutinas productivas siempre deben adaptarse a la coyuntura sin perder de vista el largo plazo. Y es a este último aspecto al que debemos prestar especial atención.

Gestión del tiempo

El recurso más escaso y, por lo tanto, el más valioso, no es el capital, como tampoco lo es el talento. El recurso más valioso es el tiempo. Si los encargados de gestionar una empresa hicieran un uso inadecuado del tiempo podrían poner en riesgo la trascendencia de una organización.

Un empresario, de cualquier rubro o sector, debe considerar siempre tres aspectos específicos: la rutina, la coyuntura y la estructura.

La rutina involucra el desarrollo de ciertas acciones indispensables para obtener resultados operativos en el corto plazo. El Movimiento CREA con su metodología de trabajo ha colaborado en gran medida para profesionalizar diversos procesos que forman parte de la rutina del negocio agropecuario: sembrar, proteger los cultivos, cosechar, implementar un plan sanitario, comprar y vender, etcétera, son algunos ejemplos. Si tales acciones no se llevaran a cabo o no se implementaran de manera adecuada, la capacidad para gestionar negocios comenzaría a mermar hasta llegar a un límite en el cual podría estar en juego la supervivencia de la empresa. Las rutinas son, por lo tanto, la base de la retribución del valor por el riesgo asumido en los negocios. La estructura, por su parte, implica un conjunto de acciones que tienen como finalidad transformar la empresa en algún aspecto. Correctamente planificadas, estas acciones son, por lo general, conocidas como líneas estratégicas. Una empresa que implementa exitosamente *líneas estratégicas* será más competitiva e incrementará su probabilidad de ser interesante y trascendente. Crear una nueva unidad de negocios, implementar una metodología de trabajo, formalizar el gobierno empresario, definir políticas de dirección y gestión, formar e informar a la familia empresaria, entre muchas otras, no son acciones que generan más resultado operativo en el corto plazo, pero sí son herramientas que tienen la posibilidad de transformar el futuro de una compañía para hacerla más sólida frente a las necesidades endógenas (crecimiento familiar) y exógenas (cambios en el entorno). La estructura, en definitiva, contribuye a incrementar la capacidad de una empresa para crear valor.

Finalmente llegamos a lo que denominamos "la coyuntura", que consiste en un grupo de factores que, en determinadas situaciones de estrés, pueden llegar a consumir gran parte del tiempo de un empresario y, como consecuencia, disminuir su capacidad para gestionar las cuestiones estructurales y en algunos casos, incluso, algunos procesos de rutina.

Las redes sociales y los grupos de interés en servicios de mensajería instantánea –que pue-

¡Biotecnología aplicada al control de micotoxinas!

A large, expressive red brushstroke graphic that serves as a background for the product name. The stroke is thick and textured, with a white border around the text.

**DETOXA[®]
PLUS**



Dr. Bata Ltd
Biotechnology in feeding

den constituir un gran aliado y deben formar parte de la estrategia de comunicación de cualquier empresa— tienen, en períodos turbulentos, una enorme capacidad para consumir buena parte del tiempo del empresario, sin que eso genere, como contrapartida, un valor que pueda volcarse a mejorar las rutinas y cuestiones estructurales de la empresa.

En ese sentido, es importante recordar en todo momento cuáles son las variables que están al alcance de la gestión empresarial para evitar consumir un exceso de datos sobre cuestiones respecto de las cuales no se tiene injerencia alguna.

Si un empresario no es capaz de gestionar la coyuntura, no solo no hará bien lo indispensable, sino que tampoco tendrá la capacidad de generar transformaciones estructurales en su empresa.

El resultado operativo o la retribución de valor por realizar en un negocio será consecuencia de la capacidad de una empresa de implementar

eficientemente las rutinas y de gestionar correctamente la coyuntura. La creación de valor y la trascendencia de una empresa dependerán de la capacidad de un empresario y su equipo de dirección para implementar líneas estratégicas y gestionar coyunturas aprovechando las oportunidades y mitigando amenazas.

En este sentido, el Movimiento CREA se plantea el desafío de convertir a productores agropecuarios en empresarios. Un productor agropecuario es simplemente un buen implementador de rutinas, pero eso no es suficiente. Además de implementar eficientemente rutinas, un empresario gestiona la coyuntura y, fundamentalmente, trabaja en la estructura.

Una adecuada gestión del tiempo es central para mantener *firme* a una empresa durante un *temporal*. Pero para que una empresa pueda trabajar en las distintas funciones que le competen – rutina, coyuntura y estructura— es necesario lograr que alcance una mínima escala. Si por divisiones patrimoniales las empresas pierden escala, tenderán también a perder su capacidad para gestionar aspectos estructurales, algo que, con el paso del tiempo, podría limitar su posibilidad de instrumentar rutinas de manera eficiente. Si eso sucede, los productores pasarían a transformarse en *campesinos*, trabajando en explotaciones donde la implementación de rutinas obsoletas sólo permite la subsistencia familiar.

Estamos atravesando un período extremadamente complejo en el cual factores adversos locales se suman a los presentes en el ámbito internacional. En tales circunstancias es cuándo se ponen en juego las habilidades de los diferentes empresarios o administradores para gestionar organizaciones.

Es momento de ir por más: el nuevo desafío, además de pasar de productores a empresarios, es generar organizaciones interesantes, atractivas y que tengan la capacidad de crecer en cada estadio generacional. Es entonces momento de cambiar la pregunta *¿qué es lo mejor para el empresario?* por *¿qué es lo mejor para la empresa?* ❖



Galdeano: "El Movimiento CREA se plantea el desafío de convertir al productor agropecuario en empresario. Además de implementar rutinas eficientemente, un empresario debe saber gestionar la coyuntura y, fundamentalmente, trabajar en la estructura".

Alberto Galdeano

Empresario integrante del CREA Arroyo de los Huesos y líder del Área de Empresa de CREA



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

Agrosoluciones sustentables



con un sólido respaldo financiero.



Con una sólida reputación en el negocio de acopio, servicios agrícolas y comercialización de cereales y aleaginosas, brindamos soluciones integrales para el productor, a través de una amplia red de acopio estratégicamente ubicada.



GLENCORE ACOPIO

agrosoluciones sustentables

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

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

www.samsa-acopio.com.ar  cultivamosconfianza  glencoreacopio



Las normas de gestión en acción

Un caso testigo de implementación de la nueva metodología.

Al implementar las nuevas normas de gestión, Santiago Negri observó que dos empresas del grupo familiar, con actividades similares, tenían saldos técnicos de IVA muy diferentes.

“En un caso, los saldos técnicos eran un problema, pero en el otro no, con lo cual debimos analizar el origen de ese problema financiero que, en un contexto inflacionario, constituye un problema económico”, explica Santiago, integrante del CREA Henderson Daireaux y de la Comisión Directiva de CREA.

“Con la gestión tradicional, observábamos los resultados de las diferentes unidades de negocios, mientras que ahora, con el uso de la partida doble, partimos de ver la situación integral de la empresa para luego verificar cuestiones puntuales”, añade.

El empresario CREA indica que el principal cambio logrado con las nuevas normas de gestión –que son nuevas para el agro, porque el sistema de partida doble surgió hace cinco siglos– es la posibilidad de obtener una *imagen completa* de la empresa.

“Antes nos *partíamos* la cabeza tratando de analizar cómo repartir el gasto de estructura entre las diferentes actividades de una empresa, algo que para la nueva metodología no tiene sentido, dado que el aspecto central no es cómo se reparte sino, por ejemplo, si dicha estructura es viable o no para la empresa”, advierte Santiago. Con el nuevo sistema, el indicador *clave* a evaluar al finalizar cada ejercicio es el estado de situación patrimonial, el cual, con el tiempo, permite analizar si una empresa está creciendo o no, y en qué magnitud.

“El sistema contable permite estandarizar procesos en el control de la gestión, de manera tal de unificar criterios al momento de evaluar empresas agropecuarias o de otros rubros. Ese *lenguaje* común implica *ahorrar* muchas horas y evitar discutir cuestiones que ya fueron resueltas hace tiempo”, menciona José Molina, gerente general de Capelle Hermanos, empresa en la que participa la familia Negri.

Para implementar las nuevas normas de gestión en Capelle Hermanos trabajaron *codo a codo* con la empresa proveedora del programa contable, al tiempo que capacitaron a los encargados de cargar los datos al sistema para reducir la posibilidad de errores a su mínima expresión.

“Los productores suelen pensar en términos de

lo percibido, es decir, de lo efectivamente cobrado, pero eso puede ser engañoso, tanto *para bien como para mal*. Lo más adecuado para entender el resultado económico real de una empresa y realizar una correcta planificación impositiva es llevar la gestión en función de lo devengado”, explica José, quien es contador y cuenta con experiencia al respecto al haber trabajado en el área de administración de empresas agroindustriales.

“Si bien la implementación de las normas de gestión puede representar una dificultad para muchas empresas agropecuarias, la consolidación del uso de esa herramienta promoverá enormes beneficios porque permite tener un mayor control sobre las variables clave de la empresa y ese es un factor crítico en momentos de incertidumbre”, añade.

Normas de gestión

Uno de los grandes cambios introducidos en la nueva norma de gestión empresarial CREA –que comenzó a regir el año pasado– es el hecho de que el método de registro de datos es el mismo que emplea cualquier sistema contable, de manera tal que una sola fuente de datos sirve para realizar análisis tanto contables y fiscales como de gestión de negocios. Es decir: los mismos datos permiten a los contadores hacer análisis fiscales y a los administradores y asesores de empresas elaborar análisis de gestión.

Existen dos sistemas o procedimientos para registrar las operaciones. La partida simple –empleada hasta el año pasado por el sistema de gestión CREA– registra sólo ingresos y costos. La partida doble, en cambio, hace constar, además, el origen o fuente de donde se obtuvieron y el destino que se les dio.

El criterio de registro por “partida doble” define que en cada asiento contable intervengan siempre dos cuentas: una por el Debe y otra por el Haber. Por ejemplo: al hacer una compra de insumos, se produce una salida de dinero (o una deuda o compromiso de pago futuro), la cual se registra en el Haber, mientras que, por otro lado, la entrada de la mercadería al Activo se registra en el Debe. En todos los casos, la suma total registrada en el Debe tiene que coincidir con la registrada en el Haber. En el nuevo sistema todos los procesos conta-



Santiago Negri: "Con la gestión tradicional observábamos los resultados de las diferentes unidades de negocios, mientras que ahora, con el uso de la partida doble, partimos de ver la situación integral de la empresa para luego verificar cuestiones puntuales".

bles son iguales para todas las actividades. Además, se incorpora el negocio inmobiliario como parte de las actividades de la empresa, lo que implica que todas las actividades que utilizan tierra ahora deben contemplar el costo de mercado. Históricamente, para medir los resultados de

las empresas CREA se utilizaba el concepto de costos directos e indirectos, mientras que con la nueva metodología se suma también el concepto de costos fijos y variables para analizar aportes marginales y así detectar con mayor facilidad aspectos de mejora. ☒

A promotional banner for Serquim Division Agro. The background is a landscape with a cornfield in the foreground and rolling green hills under a blue sky with clouds. In the center, there is a circular logo with a green triangle and white diagonal lines. Below the logo, the text "SERQUIM" is written in large, bold, black letters, with "DIVISION AGRO" in smaller, bold, black letters underneath. At the bottom, a list of products is displayed in bold, black, uppercase letters: "FERTILIZANTES FOLIARES • BIOESTIMULANTES • FOSFITOS CORRECTORES DE CARENCIA • COADYUVANTES • AUXILIARES". At the very bottom, contact information is provided: "Tel.(011) 4713-8111 (Líneas rot) | ventas@serquim.com.ar | www.serquim.com.ar".

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

NUNCA DEJAMOS DE AVANZAR.



CONSULTÁ POR EL BENEFICIO ESPECIAL PARA MIEMBROS CREA.

Hecha con un motor potente 2.8L con 200 CV y 500 Nm de torque⁽¹⁾, 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.

FIND NEW ROADS™

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. Para más información consulte en www.chevrolet.com.ar



Hay equipo

Un desafío que se transformó en un verdadero logro productivo

Los hermanos Federico y Dolores Méndez, propietarios del establecimiento La Flamenca, propusieron a Eduardo Elowson el desafío de transformar un campo mixto típico de la zona serrana bonaerense en un sistema intensivo que permitiese incrementar el *stock* bovino sin resignar superficie agrícola. Lo primero que hizo Eduardo para instrumentar esa transformación fue crear las bases para armar un sólido equipo de trabajo que está al tanto de todos los *detalles* del esquema.

La Flamenca, localizado en la zona bonaerense de Chillar, cuenta con 1300 hectáreas con aptitud agrícola, además de otras 600 ganaderas y con ambientes serranos. En ese limitado espacio lograron hacer funcionar una verdadera *máquina pecuaria* con 1000 vacas, cría

y terminación a corral de terneros de propia producción.

La *esencia* del sistema reside en el uso intensivo de cada uno de los recursos disponibles, incluyendo los rastrojos de maíz, que se pastorean siempre. La Flamenca cuenta con maquinaria propia para sembrar verdes de verano (sorgo) y de invierno (raigrás anual o avena), los cuales, además de contribuir con el control de malezas –entre otros beneficios para la *salud* del suelo– constituyen un recurso adicional para la ganadería.

Las pasturas, a base de alfalfa con festuca y agropiro –este último especialmente en las zonas con presencia de tosca–, se realizan con dosis óptimas de fertilización, mientras que en el área serrana se llevan a cabo promociones

de raigrás. Además, las lomas someras poco productivas fueron reconvertidas para producir silos de planta entera que se consumen bajo la modalidad del autoconsumo.

“Cuando comenzamos a diseñar el actual sistema nos preguntamos, ¿cuánto sale alquilar un campo ganadero en la Cuenca del Salado? Hoy, ese dinero que nos ahorramos paga con creces la inversión que hacemos para lograr un gran volumen de recursos forrajeros en campo propio, considerando, además, los beneficios para el patrimonio suelo que promueven las prácticas intensivas”, explica Eduardo.

“En cada campaña picamos unas 1600 toneladas de materia verde de maíz y contamos con reservas de maíz en grano; son los fusibles que tenemos ante cualquier impacto”, añade. En caso de tener necesidades financieras o sufrir restricciones ambientales siempre existe la posibilidad de vender parte de la recría

El uso de rastrojos –con o sin siembra de verdeos– permite disponer una carga de 1,55 equivalente vaca por hectárea, mientras que en las 500 hectáreas de aptitud ganadera aquella se ubica en casi 3 EV/ha. En el área cercana a los cerros la receptividad es muy baja: del orden de 0,5 EV/ha (ver gráfico 1).

El sistema se sustenta en módulos rotativos con consumo intensivo de pasto. El silaje permite suplir los momentos de déficit de recursos para estabilizar la carga. A su vez, el corral de terminación también puede ser empleado por la recría en caso de ser necesario.

El gerente de producción de La Flamenca destaca que este sistema es posible gracias a que en el establecimiento tiene lugar un buen trabajo en equipo, motivo por el cual decidieron implementar un esquema de bonificaciones que contempla un porcentaje sobre el total de terneros logrados (ver cuadro 1).

Planteo

En el ciclo 2017/18 la sequía redujo la disponibilidad de recursos forrajeros –fundamentalmente rastrojos agrícolas– con la consiguiente caída de producción medida en kilos por hectárea. Sin embargo, a pesar de la restricción hídrica lograron incrementar la producción total.

“En el ejercicio actual estimamos llegar a una producción de 210.000 kilogramos en cría y recría, además de 30.000 kilogramos extra aporta-

dos por el corral de terminación, que también se empleó con parte de la recría debido a la falta de recursos forrajeros generada por la sequía primavera del año pasado”, señala Eduardo (gráfico 2). Los servicios del rodeo de cría están sectorizados temporalmente en dos etapas, en función de la oferta estacional de recursos. Mientras que en primavera entran en servicio 600 vacas, en otoño les *toca el turno* a las restantes 400.

Cuadro 1. Bonificación para empleados

Porcentaje a cobrar sobre facturación bruta del negocio según terneros logrados sobre vacas preñadas

85% a 87%	1,0%
87,1% a 90%	1,5%
Más de 90,1%	2,0%

Gráfico 1. Evolución de la carga animal sobre superficie ganadera con (azul) y sin uso de rastrojos (rojo)

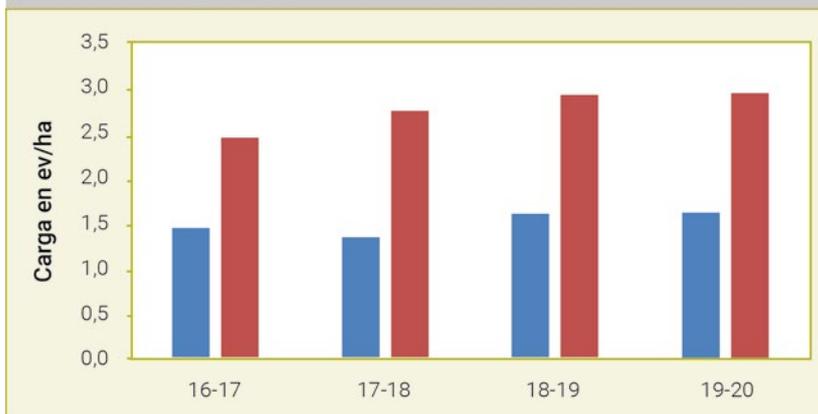


Gráfico 2. Evolución de la producción ganadera total en kilogramos de carne Ejercicio 2019/20: proyectado





Para facilitar el trabajo de las recorridas se emplean caballos que se distribuyen, por medio de una camioneta, en las cinco secciones que integran el establecimiento.

A partir del mes de agosto, cuando se reduce la disponibilidad de recursos forrajeros a partir del inicio del ciclo agrícola, una parte del rodeo de cría se concentra en la ladera de los cerros, donde se les ofrece silo de autoconsumo con cargas que, dependiendo del estado corporal de los animales, llegan a un máximo de 10 vacas/ha (gráfico 3).

Los terneros recriados ingresan al corral con un peso de 280-300 kilogramos para ser terminados en un rango de 380 a 420 kilos. "Antes usábamos *mixer* en el *feed lot*, pero ahora empleamos silos

de autoconsumo porque resultan mucho más prácticos. Sin embargo, no identificamos grandes diferencias productivas entre un sistema de alimentación y otro", señala el gerente de La Flamenca.

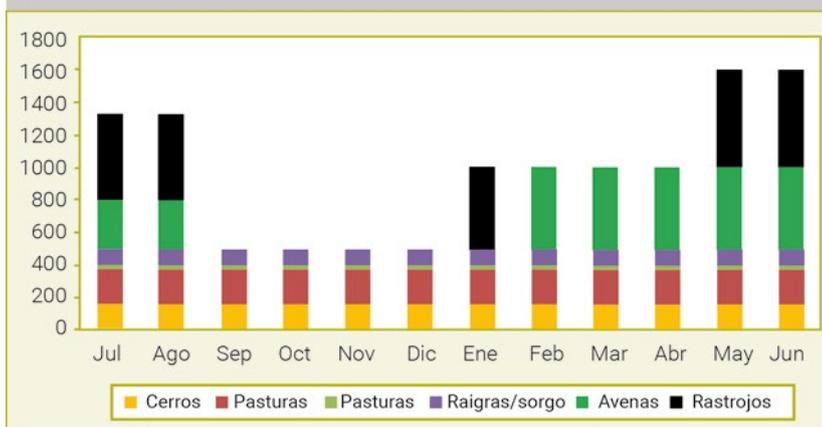
Los empresarios consultaron a un especialista (Darío Colombatto) para ajustar el proceso de ofrecimiento de alimentos en los silos de autoconsumo (en uno de ellos se incorporaron pisos de goma Eva con una base de arena para evitar el barro).

Recorridas

A partir de 2017 comenzaron a realizar recorridas mensuales con un protocolo de seguimiento de ciertas variables críticas, tales como la evaluación de la condición corporal de los rodeos, circuitos de pastoreo, recursos forrajeros, racionamiento y trabajos en la manga, entre otras. La recorrida la realiza Eduardo Elowson junto con el encargado (Sebastián Meira), el asesor veterinario (Mauricio Osquinguil) y el asesor agrícola (Andrés "Chapu" Candelo, quien es, además, asesor del CREA Frontera, grupo al que pertenece La Flamenca).

"Durante la recorrida, por ejemplo, armamos el circuito de cada rodeo que se mantendrá hasta la siguiente, de manera tal que el encargado

Gráfico 3. Evolución de la superficie disponible para ganadería en el ejercicio 2019/20





**POTENCIAMOS EL TRABAJO
DE LOS PRODUCTORES
DE ALIMENTOS.**

En ICBC apostamos a la producción de alimentos como motor de desarrollo de nuestro país y acompañamos al campo cuando más hay que estar.

Un año más, renovamos nuestro compromiso con Expoagro y estuvimos presentes en la exposición agroindustrial a cielo abierto más importante de Argentina. Agradecemos a todos los clientes que nos visitaron y nos acompañaron en nuestro stand.

El futuro nos inspira.



Las pasturas, a base de alfalfa con festuca y agropiro, se realizan con dosis óptimas de fertilización, mientras que en el área serrana se llevan a cabo promociones de raigrás.

disponga de pautas para saber qué medidas tomar en lo que respecta al uso del pasto y a los cambios de lote; esto ayuda mucho para trabajar de manera ordenada”, apunta Eduardo. Los datos y observaciones recolectados se plasman en distintas planillas para realizar un seguimiento sistemático. “Las recorridas permiten que todos compartamos la misma información, de manera tal que los diagnósticos y las

alternativas, en función de las distintas miradas y experiencias, surjan a partir de datos contenidos en un único *tablero de control*”, asegura.

Nuevos desafíos

Luego de ambientar tanto los sectores agrícolas como los ganaderos del campo, este año comenzaron a trabajar en el diseño de un protocolo de fertilización variable orientado a eficientizar el uso de los recursos. “Para avanzar en este tema sería ideal conseguir una cosechadora con mapa de rendimientos, pero en nuestra zona eso no es una tarea sencilla”, señala Eduardo.

Otra de las novedades que están incorporando es una prueba con maíces de baja densidad (30.000 plantas/ha) tendiente a evaluar su comportamiento. También planean comenzar a sembrar arveja como fuente de proteína para la hacienda, además de diversificar el esquema de rotaciones agrícolas con miras a lograr un mejor control de malezas.

“En nuestra zona, la agricultura y la ganadería pueden complementarse en un *maridaje* perfecto si se tiene un buen equipo de trabajo”, concluye Eduardo. ❏

La Flamenca

El establecimiento La Flamenca forma parte del grupo CREA Frontera, que tiene la particularidad de tener tres integrantes en la zona de influencia de Mar del Plata, dos en Balcarce, dos en Tandil y tres en Chillar. “El grupo debe su nombre a que se sitúa en el límite entre las regiones CREA Sudeste y Mar y Sierras. En la actualidad se dedican a explorar nuevas *fronteras* aprendiendo y desaprendiendo mucho de lo que consideraban constituido”, señala el asesor del CREA Andrés “Chapu” Candelo.



TOYOTA

SI SOS MIEMBRO CREA
TREOS TE BRINDA
BENEFICIOS EXCLUSIVOS

EN TODA LA LINEA OKM Y ACCESORIOS!



HILUX

YARIS

COROLLA

ETIOS



TREOS 20 AÑOS

LA MEJOR ATENCIÓN

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.

CONTACTO COMERCIAL: FERNANDO MONTAOS

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



TREOS

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840 V. LOPEZ

www.treos.com.ar

Más tiempo para lo importante

Ventajas de las nuevas normas de gestión CREA.



La implementación de las nuevas normas de gestión empresarial CREA puede representar –como toda novedad– algo engorroso en una primera etapa. Sin embargo, una vez incorporadas contribuyen a ahorrar una cantidad enorme de tiempo (el recurso más valioso que tenemos). Eso es lo que pudo comprobar Adriana Ponzio, empresaria integrante del CREA Tegua (en formación), quien comenzó a implementar desde el año pasado el nuevo sistema.

Los primeros en advertir sus ventajas fueron los responsables del área administrativa de la empresa: anteriormente debían cerrar la gestión en junio para luego realizar el balance en septiembre, en cambio, ahora podrán elaborar ambos

análisis a partir de la misma fuente de datos.

Eso implica que van a tener que dedicar mucho menos tiempo a tareas operativas (aburrido) para ocupar más horas en la realización de análisis contables, financieros y patrimoniales (divertido).

Al unificar los criterios evitamos entonces duplicar tareas y cometer eventuales errores, dado que tenemos una sola fuente de información precisa que sirve para diferentes propósitos.

Si bien al momento de adoptar las nuevas normas, las empresas deben dedicarle tiempo y esfuerzo al rediseño y ejecución de los procesos internos, como así también a la adaptación de sus sistemas contables, una vez implementadas



brindan mayor facilidad al momento de generar reportes de gestión y, por otro lado, evitan la doble carga de datos, ya que con el nuevo sistema la información fluye dentro de la empresa a través del programa contable.

Por eso mismo, encontramos en muchas situaciones que los principales *aliados* en la adopción de las nuevas normas, son los empleados administrativos y los contadores de las empresas agropecuarias.

Las nuevas normas aplican criterios simples, ya que se basan en procesos comunes a todas las empresas, los cuales son de fácil aplicación. Por ejemplo, un proceso de compra

está estandarizado independientemente de la actividad que se realice.

Por otra parte, el grupo familiar de Adriana cuenta con una firma dedicada a la comercialización de autoelevadores. Con la incorporación de las nuevas normas de gestión, ahora es posible comparar la situación y rentabilidad de esa

unidad de negocios con la del establecimiento agropecuario, algo que era imposible con el sistema anterior.

Al comparar el negocio agropecuario con otras actividades surgirán muchas preguntas que antes no se hacían o, si se hacían, no se contaba con información suficiente para obtener conclusiones extrapolables.

“
El análisis patrimonial es un criterio universal. Una vez que se generalice en el ámbito agropecuario, no sólo va a ser útil para comparar al agro con otros rubros económicos, sino también para evaluar la situación de las diferentes empresas del sector.
”

A menudo, el negocio agropecuario está asociado al arraigo, la tradición y a la familia, pero, para los análisis patrimoniales –que son empleados por las empresas de los demás sectores económicos– esas variables son insustanciales.

Al disponer de un *lenguaje común* con criterios aceptados universalmente, que permite a las empresas que lo adoptan comparar sus negocios con otros ajenos al agro, los empresarios del sector podrán evaluar inversiones en otros rubros con mayor facilidad.

El análisis patrimonial constituye un criterio universal, lo que implica que, una vez que se generalice en el ámbito agropecuario, no sólo va a ser útil para comparar al agro con otros rubros económicos, sino también para evaluar la situación de las diferentes empresas de nuestro sector.

Al poder diferenciar el negocio inmobiliario (costo de oportunidad de la tierra productiva) del agropecuario (producto de la gestión de los recursos), el análisis patrimonial brindará herramientas para evaluar si el gerenciamiento es acorde al capital invertido.

En nuestra experiencia, el principal desafío consiste en convencer a los participantes del proceso de los beneficios obtenidos a partir de la adopción de las nuevas normas de gestión. Para ello es necesario que quien lidere el proceso tenga claros los objetivos y que éstos sean compartidos con el resto del equipo. En este proceso, el asesor CREA es una pieza fundamental. ❖



Tiscornia: Con la implementación de las nuevas normas de gestión, habrá que dedicarle mucho menos tiempo a tareas operativas para ocupar más horas en la realización de análisis contables, financieros y patrimoniales.

Ignacio Carnevale.
Coasesor del CREA Castelar (Santa Fe Centro)
Santiago Tiscornia.
Consultor AZ Group

**Conectado,
todo es más fértil.**
**Conectate
con Netnius**

Conocer el momento ideal para la siembra o utilizar la fertilización correcta; monitorear la calidad de las aguas u optimizar cosechas. Aportamos valor agregado con soluciones a medida a la conectividad, que ya es un valor en sí mismo.

Porque para NETNIUS el agro es también un campo de acción.

VELOCIDAD | RESPALDO | SEGURIDAD | CONTROL

www.netnius.net

Con todo el respaldo de **MEGATRANS**

 @netnius

 /netnius.net


NETNIUS
CONECTADOS, SIEMPRE



“CREA fue fundamental en la expansión agrícola de los 80 y los 90”

Las transformaciones experimentadas por el sector en los últimos 60 años, según el Coordinador de la Mesa de Planes Nacionales de CREA

Ingeniero agrónomo egresado de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, y doctor por la Universidad de Reading, Inglaterra, Emilio H. Satorre, ampliamente reconocido por una trayectoria de más de 40 años, reparte su actividad entre el ámbito académico y CREA.

Llegó al Movimiento a fines de la década del 80, cuando fue elegido para cubrir el rol de Coordinador de la Comisión de Agricultura. Posteriormente, aunque sin dejar de lado su vocación por la enseñanza –es profesor de la Cátedra de Cerealicultura de la UBA y de la Escuela para Graduados Alberto Soriano, además de ser investigador asociado del IFEVA, Conicet–, comenzó a desarrollar los denominados Planes Nacionales. Años más tarde, la Mesa de Planes Nacionales se consolidaría como un estamento más dentro de CREA. Es en ese ámbito de intercambio y reflexión que Emilio centró su trabajo en la organización durante los últimos 20 años.

CREA y la evolución agrícola

–¿Cómo caracterizaría la evolución de la agricultura argentina en los últimos 60 años?

–Durante las dos primeras décadas de ese período, la agricultura en la región pampeana se encontraba prácticamente estancada. Las tasas de crecimiento de la producción y la superficie cultivada eran muy reducidas. Los primeros cambios tuvieron lugar recién en los últimos 40-50 años, cuando aparece la soja junto a una serie de tecnologías que generaron un importante cambio en la participación de los

distintos cultivos, así como en la organización y el funcionamiento de la empresa agropecuaria. La expansión de la soja fue muy lenta; sin embargo, a fines de los 80 ya ocupaba unos 5 millones de hectáreas, que incluían a la soja de segunda. Hasta entonces, la producción agropecuaria argentina, sobre todo la que se desarrollaba en la región pampeana, estaba basada en los cultivos clásicos (maíz, trigo, girasol) que totalizaban unos 38 millones de toneladas y alrededor de 16 millones de hectáreas sembradas.

A partir de ese momento, se produjo un aumento de la producción muy importante. En el último trienio se ha triplicado, alcanzando un promedio de 127 millones de toneladas. A su vez, la superficie sembrada total –que incluye el doble cultivo– se duplicó, llegando a sembrarse 36 millones de hectáreas.

Estos datos revelan una expansión importantísima de la agricultura, que no podría haberse producido sin el aporte de un conjunto de tecnologías que favorecieron este proceso.

–La soja, un cultivo marginal, pasó a ser la protagonista indiscutida...

–La Argentina dejó de ser el granero maicero y triguero del mundo; la soja comenzó a ocupar la mayor parte del área cultivada y a desempeñar un rol fundamental en la economía de las empresas del sector y del país en su conjunto. Esto significó un cambio tremendo. Para tomar una verdadera dimensión del desafío que se enfrentaba, hay que recordar, además, que

el crecimiento del área cultivada se produjo avanzando sobre muchas regiones que hasta ese momento no eran agrícolas. Por lo tanto, no había tecnología, ni conocimiento acerca de esas áreas que les permitieran a los técnicos enfrentar los posibles retos de un sistema que hasta ese momento les era totalmente ajeno. Desde los inicios de la agronomía en la Argentina, la mayor parte de las tecnologías que se desarrollaban lo hacían dentro del campo de la genética, fundamentalmente en trigo, que era el cultivo más importante en aquel entonces. La genética fue el área que contribuyó en forma casi exclusiva al desarrollo de nuestra agronomía. En los años 60 aparecen el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y el Movimiento CREA. Con ellos, se pone de manifiesto la importancia de la experimentación y de generar información y conocimiento.

Inicialmente, el mayor esfuerzo fue depositado en los cereales, fundamentalmente en trigo y maíz. Si uno mirara hacia atrás y recopilara la información generada por CREA hasta la década del 80, descubriría que hay muy poco escrito sobre soja y otros cultivos que hasta entonces se consideraban alternativos. Esto quiere decir que la mayor parte del conocimiento disponible estaba vinculado a algo que estábamos a punto de dejar atrás.

-¿Qué rol jugó CREA en esta evolución productiva?
-Su rol fue fundamental en muchos aspectos.

En primer lugar, porque sus integrantes siempre mantuvieron un perfil de “adoptadores tempranos de tecnología” y de generadores del cambio sobre la base de conocimientos científicamente probados. Siempre hubo una importante participación del Movimiento CREA en la aplicación y transferencia de un conjunto de conceptos innovadores, como el uso de modelos matemáticos de simulación y la aplicación de principios de la Ecofisiología, que promovieron cambios en los sistemas productivos en cuanto a densidad, fecha de siembra, variedades, genotipos y demás. Todos ellos fueron aspectos de suma importancia para adaptar los sistemas de cultivo al universo de situaciones que se abrían para la producción.

El rol del asesor

-¿Cómo evolucionó el rol del asesor CREA con el advenimiento de esos cambios?

-Cuando comencé a vincularme con el Movimiento me encontré con un tipo de asesor más bien convencional, con un papel clínico generalista muy definido. Tiempo después, a comienzos de los 90, los técnicos empezaron a involucrarse en un proceso de capacitación importante, que les permitiría enfrentar los desafíos que se acercaban. Ese fue un primer cambio, resultado del trabajo conjunto de CREA y FundaCREA. Juntos pusieron en marcha los primeros cursos agrícolas, donde se desarrollaban cuestiones técnicas



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

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



@LARTIRIGOYENOROMI



LARTIRIGOYEN Y OROMI SA



LARTIRIGOYEN Y OROMI

WWW.LARTIRIGOYENOROMI.COM.AR

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





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 EXPORTACION 481 - HILTON - NO HILTON

AZUL NATURAL BEEF S.A

MAIPU 374
BUENOS AIRES (CI006ACB)
+54 11 5297-0000
WWW.DEVESA.COM

PLANTA
LAS FLORES NORTE S/N,
AZUL, BUENOS AIRES
hacienda@devesa.com

COMPRA DE HACIENDA

FRANCISCO TORNABENE
+54 9 22 8157-3553
ftornabene@devesa.com

NICOLAS GONZALEZ DEL CERRO
+54 9 11 6655-6392 +54 11 5297-0001
ngonzalezdelcerro@devesa.com

y otros aspectos básicos vinculados al rol del asesor. Esas capacitaciones contribuyeron a pensar de otro modo los cultivos e incluso a hablar un nuevo lenguaje. Introdujeron una nueva percepción respecto de la tecnología y de la importancia de romper con viejos paradigmas para repensar la agricultura. Y los asesores CREA revelaron una increíble capacidad de adaptación para enfrentar este nuevo escenario. Todo esto ocurría en paralelo con el advenimiento de diversos cambios tecnológicos: la expansión del cultivo de soja, la introducción de la siembra directa, un aumento en la demanda y en el uso de fertilizantes y fitosanitarios, la aparición de cultivos transgénicos y el comienzo de la era de la digitalización registrado en la agricultura a fines de los 90. CREA los tomó de inmediato como base para potenciar sus sistemas productivos y los asesores tuvieron el buen tino y la capacidad necesaria para enfrentarlos. Porque frente a esa situación, los técnicos

tenían dos opciones: mantenerse en su lugar y resistirse al cambio, o acompañar ese proceso y convertirse en verdaderos protagonistas. Este proceso fue *fogoneado* desde CREA a partir del intercambio con expertos extranjeros y de la concreción de viajes de capacitación al exterior cuya finalidad era anticiparse y conocer qué cosas se sabían y podían llegar desde allá. Los asesores estaban, al menos, alerta respecto de la capacitación que debían tener para utilizar con criterio las nuevas herramientas.

–Fue un gran desafío para los jóvenes profesionales de esa época...

–Sin lugar a dudas. El oeste pampeano, por ejemplo, una zona que hoy consideramos prácticamente agrícola, en la década del 80 era totalmente distinta. El asesor estaba orientado a la ganadería y debió reconvertirse a la agricultura; para ello, CREA generó el ámbito de capacitación, formación y adaptación al cambio.

Como profesionales nos ha tocado vivir una época inusitada, soñada para cualquier profesional y para cualquier persona.

–El asesor tenía en ese entonces una mirada más local...

–En la primera década de este nuevo ciclo, uno de los cambios más importantes para los técnicos consistió precisamente en ampliar la visión. Fue necesario enriquecer el trabajo a partir de la experiencia de otros, incluso cuando esos otros se encontraban en ambientes totalmente diferentes a los que ellos manejaban.

Durante mucho tiempo, el asesor CREA fue un profesional con una fuerte impronta de lo que ocurría en su zona. En ese sentido, fue necesario que “salieran de la caja” en la que se encontraban resolviendo los problemas.

El presente

–¿Qué tiene CREA para ofrecer en el contexto actual?

–Antes que nada, debe transmitir la experiencia lograda luego de 60 años de trabajo ininterrumpido. Tras haber surgido a raíz de un problema específico y cuasi local, como fue el de la erosión eólica en el oeste pampeano, la organización evolucionó hasta involucrar a todo el país, de la mano de una metodología concreta y de valores compartidos, de un contrato no escrito respecto de una forma de hacer las cosas, cediendo in-



Satorre: “La capacitación contribuyó a pensar de otro modo los cultivos, e incluso a hablar un nuevo lenguaje. Se introdujo una nueva percepción respecto de la tecnología y de la importancia de romper con viejos paradigmas para repensar la agricultura”.

formación generosamente hacia dentro y hacia afuera del Movimiento.

Allá por la década del 90, una evaluación bastante intuitiva revelaba que CREA tenía una capacidad para proyectar su propia experiencia y sus resultados que se multiplicaba por 40: es decir, un solo miembro era capaz de alcanzar a otros 40 productores. Esa capacidad transformadora y adaptativa era y sigue siendo observada por el resto del sector.

–¿Cuáles son los desafíos que enfrenta actualmente el asesor CREA?

–En esta segunda década del siglo XXI se vuelve a apreciar nuevamente esa ductilidad que caracteriza a los asesores: su capacidad para detectar cuándo hay que cambiar, su disposición enfrentar los nuevos desafíos que hoy involucran, por ejemplo, la necesidad de incrementar la productividad de los cultivos y la rentabilidad de las empresas reduciendo el impacto sobre el ambiente. En este último período comenzaron a aparecer conflictos entre la producción y el ambiente. Es en estas ocasiones cuando el asesor revela nuevamente su potencial para generar espacios de reflexión y para generar las interacciones necesarias para mensurar la magnitud de esos problemas y analizar cómo contribuir –sin modificar los principios generales que hacen a la producción y a la empresa– al desarrollo de una nueva agricultura.

CREA a futuro

–De cara al futuro, ¿cuál debería ser el aporte de CREA?

–Creo que en el futuro el Movimiento debe seguir aportando su consistencia y su historia para absorber, regular y servir de ejemplo al resto de la sociedad, que también enfrenta cambios y muchas veces no tiene los instrumentos ni las personas necesarios para llevarlos a cabo rápidamente y de una manera confiable. En la búsqueda de soluciones a los desafíos del sector, CREA no es un instrumento, es un proceso, en eso radica su fortaleza y el valor de su aporte a la sociedad.

–¿Cuáles cree que son los grandes retos que la organización tiene por delante?

–Desde sus inicios, CREA avaló un sistema de producción que hoy cualquiera calificaría como absolutamente “agroecológico”. Sus productores sostenían planteos mixtos, extensivos, con bajo uso de insumos y desarrollaban un proceso de extensión mucho más efectivo que el que hoy puede ofrecer cualquier comunidad: un sistema de transferencia de conocimiento entre pares sumamente organizado, periódico, normado, y dirigido técnicamente para ser llevado a la práctica en las distintas empresas agropecuarias.

Contribuyó al país con el desarrollo de sistemas de producción que no sólo incrementaron la productividad, sino que, además, permitieron a las empresas persistir dentro del negocio con muy bajo impacto ambiental. Obviamente hay cosas para cambiar y CREA tiene, en ese sentido, la aptitud y la actitud necesaria para mirar hacia adentro y reconocer las cosas que puede mejorar en el afán de buscar siempre la excelencia y de hacer, más allá de lo que se haya logrado.

“Durante mucho tiempo, el asesor CREA fue un profesional con una fuerte impronta de lo que ocurría en su zona. Fue necesario que “saliera de la caja” en la que se encontraba resolviendo los problemas.

Planes Nacionales

“Desde el papel que me toca a mí jugar dentro de CREA, coordinando la Mesa de Planes Nacionales, quiero destacar la confianza y la habilidad que tuvo el Movimiento para gestar esta idea de reunir, en forma de Planes Nacionales, objetivos comunes entre las distintas zonas. Es decir, tender puentes que nos permitan dinamizar el intercambio de información. Eso fue importantísimo para salir de lo local a lo general y para reconocer en las problemáticas de unos, las soluciones de otros. Creo que el haber mantenido un espacio tan constante de intercambio técnico entre zonas fue uno de los grandes logros de esta institución –que no he visto en otras– y que le permitió multiplicar rápidamente los procesos tecnológicos dentro del mismo Movimiento”.

Por eso creo que el desafío más importante que tiene el Movimiento hoy es contribuir a encontrar un camino que permita sostener y/o incrementar la productividad, la producción de alimentos y la rentabilidad de las empresas con mínimo impacto ambiental, reconstruir un sistema productivo que sea confiable para sus miembros y para la sociedad en su conjunto.

-Trabajar hacia adentro, ¿y cuánto hacia afuera?

-La comunicación no es un tema sencillo, especialmente cuando se vincula a sectores que no tienen pleno conocimiento del ámbito en el que uno se mueve o que piensan distinto. Ciertamente, CREA debe asumir un rol protagónico, pero primero debe conseguir los elementos que le permitan llevarlo a cabo.

Hace aproximadamente cinco años comenzamos a introducir en los cursos agrícolas de capacitación, módulos de trabajo vinculados a la comunicación. Para ello nos apoyamos en la experiencia de sociólogos, ecólogos, historia-

dores, personas que están formadas en disciplinas muy distintas a las tecnológicas duras a las que estamos acostumbrados. Una misma palabra dicha dentro del Movimiento puede adquirir un significado totalmente diferente en

“ El desafío más importante que tiene hoy el Movimiento CREA es contribuir a encontrar el camino para sostener y/o aumentar la productividad, la producción de alimentos y la rentabilidad de las empresas con un mínimo impacto ambiental. ”

la cabeza de quien no se ha formado dentro de él. Entonces, es muy importante tratar de entender cómo tenemos que comunicarnos para cerrar las grietas. CREA nunca estuvo lejos de la sociedad; la comunicación es el puente

que nos mantuvo unidos a ella y seguirá haciéndolo en el futuro. Muchos de nuestros productores y técnicos viven y son del interior, donde también están aquellos que pueden pensar distinto. En todos los casos, la idea no es confrontar sino sumar.

Yo creo que el desafío de la comunicación es prioritario, aunque no se trata de convencer al otro de lo que yo hago. La comunicación debe ser el reflejo inequívoco de lo que estamos haciendo. Desde allí podemos construir un mensaje que sea claro para el resto de la sociedad. ❏

akron.com.ar
0800 333 8300

APP

AKRON

- EQUIPOS
- FINANCIACIÓN
- SERVICIOS
- GARANTÍA

NEGOCIOS IMBATIBLES
Recargados

AKRON
Tecnología ganadora



Un principio innovador, un final exitoso.

Expedition[®]

Isoclast™ active

INSECTICIDA

Expedition[®] es un insecticida desarrollado en base a Isoclast, una innovadora molécula con un sorprendente modo de acción. Una nueva generación de insecticidas que les permite a los productores controlar chinches y orugas, pensar en sustentabilidad y ganar en rentabilidad.



El líder del Área de Innovación, Gabriel Tinghitella, durante la presentación del proyecto CREA-BIDLab en Expoagro.

Se consolida el proyecto CREA BID

Novedades presentadas en Expoagro 2020.



“Desde 2014 hasta la actualidad se analizaron más de 300 proyectos, se trabajó finalmente con unos 40, de los cuales 20 ofrecen una solución concreta en la actualidad”. Así lo indicó Gabriel Tinghitella, líder del área de Innovación de CREA, durante una presentación realizada en la edición 2020 de Expoagro.

CREA y el Laboratorio de Innovación del Banco Interamericano de Desarrollo (BiD Lab) firmaron un convenio para promover el desarrollo de innovaciones tecnológicas orientadas a generar valor en el sector agropecuario.

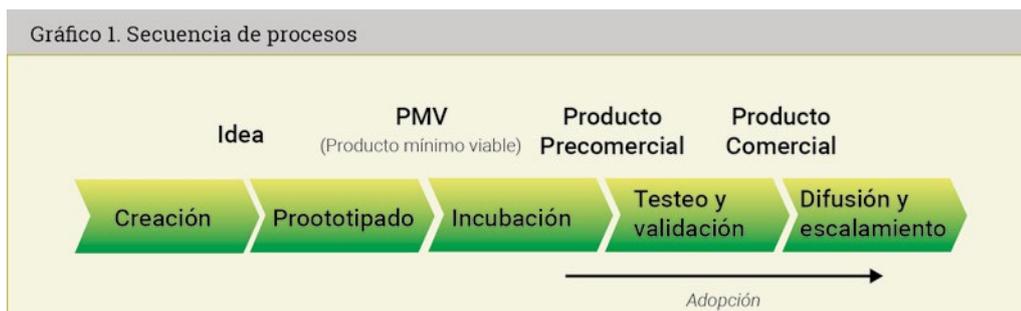
“El propósito final de esta iniciativa es poner la red CREA y los saberes de sus integrantes al servicio de emprendedores que dispongan de propuestas tecnológicas innovadoras que permitan acelerar el desarrollo y la adopción de soluciones a problemas y desafíos del sector agropecuario”, aseguró Gabriel.

El proceso comprende cinco instancias: creación, prototipado, incubación, testeado y validación y, finalmente, difusión y escalamiento (ver gráfico 1).

“En el marco de cada uno de esos procesos, se llevan a cabo distintos tipos de acciones. Como regla general, todas se ejecutan con, al menos, un aliado estratégico idóneo”, afirmó el técnico CREA.

Las fases de creación y prototipado requieren la generación de ámbitos de vinculación entre personas con un perfil emprendedor y profesionales de diversas disciplinas. “Esos encuentros son los denominados *hackatones* y, en el marco de este proyecto, son coorganizados con el equipo de la ONG *Emprear*, una institución

Gráfico 1. Secuencia de procesos





Negri: “El primer proyecto de CREA fue creado seis décadas atrás por productores del oeste de la provincia de Buenos Aires, quienes se reunieron para encontrar una solución al problema de la erosión de los suelos. Innovar está en nuestro ADN”.

enfocada en el fomento del emprendedurismo y la innovación”, expuso Gabriel.

Para la instancia de testeo y validación, CREA mantiene un convenio con Nesters, la primera potenciadora argentina de emprendimientos *AgTech*. “En esta fase, los emprendimientos que ofrecen soluciones para los problemas y desafíos del agro se vinculan con los usuarios para coordinar el testeo de sus tecnologías en condiciones reales; durante 2019 se organizaron cinco eventos en distintas localidades del país en los cuales participaron 15 emprendimientos y más de 1100 usuarios potenciales”, explicó Gabriel. Esta red volverá a reeditarse en el presente año.

El proceso de incubación –que también se ejecuta con *Emprear*– se realiza en dos etapas. En primera instancia, se dicta un programa de capacitaciones donde se trabajan cuestiones tales como el desarrollo de la propuesta de valor, la elaboración del presupuesto financiero, marketing digital y habilidades para la comunicación efectiva, entre otros aspectos. Posteriormente, con cada emprendimiento se acuerdan planes de trabajo personalizados,

para vincularlos con la red CREA en el marco de procesos de codesarrollo. En esta línea, a fines del año pasado se realizó el *Demo Day* de la cuarta edición del programa de incubación (CREA Lab), donde se presentaron los seis emprendimientos incubados en 2019: VerTrev, E-Milk, Ponce, Kelpie, Nanótica Agro y Pacta. Actualmente, se encuentra abierta la convocatoria al programa de incubación de startups del CREA Lab 2020 (más información en www.crea.org.ar/crealab/).

La fase final de difusión y escalamiento requiere el relacionamiento con potenciales inversores y capacitación en lo referente a los mecanismos existentes para captar fondos. En este último aspecto, CREA junto con la Universidad de San Andrés acaba de lanzar un programa *AgTech*.

“CREA nació haciendo innovación; el primer proyecto de CREA fue creado seis décadas atrás por productores del oeste de la provincia de Buenos Aires, quienes se reunieron para encontrar una solución al problema de la erosión de los suelos; por lo tanto, esto está en nuestro ADN”, apuntó Santiago Negri, referente empresario del área de Innovación de CREA. ▣



Impulsando la innovación.

En NK impulsamos la innovación.

Seguimos trabajando para traer los mejores híbridos y variedades con la mejor tecnología, cuidando la sustentabilidad en cada nueva semilla que desarrollamos.

Queremos brindarte nuestra mejor versión, para estar siempre un paso adelante.



¿Qué fue lo más destacado en Expoagro 2020?

Giras técnicas CREA.

Durante la última edición de Expoagro, CREA organizó sus ya tradicionales giras técnicas donde se presentaron algunos de los desarrollos más innovadores ofrecidos por los expositores.

La primera *parada* fue en el stand de Fieldview, una plataforma digital que permite capturar e integrar datos de distintos orígenes (imágenes satelitales o sistemas de generación de datos instalados en máquinas agrícolas) que posibilitan la elaboración de análisis orientados a comprender en tiempo real los procesos productivos para instrumentar intervenciones efec-

tivas. Por ejemplo: en el entorno de la plataforma, a partir de los datos de NDVI de un satélite (“índice verde”), se pueden detectar zonas de un lote con distinto nivel de enmalezamiento, diagramar las recorridas de monitoreo y planificar aplicaciones diferenciales de agroquímicos. Posteriormente, a partir de los datos suministrados por la maquinaria, se puede analizar el resultado de la labor contrastándola con parámetros específicos, tales como la velocidad a la que se realizó la aplicación del agroquímico, para finalmente cuantificar su impacto sobre el rendimiento final.



FieldView. Presentación de caso de análisis.



La segunda parada fue en Stara, empresa de origen brasileño, que presentó su modelo Imperador 3.0, una máquina multipropósito autopropulsada con un tanque de 2400 litros de capacidad que le permite realizar aplicaciones de agroquímicos y de fertilizantes líquidos y una tolva de semillas de 3000 kilogramos que permite utilizarla como sembradora a voleo. Sus características más destacadas son su trocha y despeje variable, que posibilitan su ingreso a cultivos sembrados con cualquier distancia entre hileras y de hasta 1,8 metros de altura, las cuales tornan viables las aplicaciones fraccionadas de fertilizante, la aplicación de agroquímicos y la intersembrado de cultivos de cobertura en cultivos de porte alto como el maíz (incluso en estadios avanzados de desarrollo). De esa forma, la tecnología contribuye a mejorar la eficiencia de uso de insumos y facilita la adopción de alternativas agroecológicas para controlar el efecto de las malezas tolerantes y resistentes a la aplicación de agroquímicos.

Durante las recorridas se hizo especial mención a la propuesta de la firma Scania, que presentó su línea de camiones "Green Efficiency", equipados con motores capaces de funcionar con gas (GNC/GNL) o biogás y tanques que les brindan una autonomía de 500 kilómetros. Si bien los camiones de esta línea son más caros que los equipados con motores convencionales, la

Stara. 1) Modelo Imperador 3.0. 2) Detalle despeje variable.



Scania. 1) Detalle tanques GNC línea de motores Scania Green Efficiency. 2) Bitrenes Vulcano.

utilización de la nueva fuente de energía (gas o biogás) permitiría reducir el costo de cada flete hasta en un 30% y las emisiones de gases de efecto invernadero hasta en un 40%. En el mismo stand, la empresa Vulcano presentaba sus acoplados bitrenes, otra solución que permitiría mejorar la eficiencia logística y económica y reducir el impacto sobre el ambiente.

La tercera parada fue en el stand de Precisión Planting. Este año, la novedad fue un nuevo tren

de ruedas tapasurcos. El sistema consiste en un primer juego de ruedas que labra la estructura del surco una vez dosificada la semilla, y un segundo juego de ruedas tapadoras. Este nuevo desarrollo permite mejorar el contacto semilla-suelo, lo que da lugar a un mejor establecimiento del cultivo. Adicionalmente, la firma presentó soluciones enfocadas en mejorar la calidad de siembra y el establecimiento del cultivo: el sistema Air Force, que permite controlar en forma neumática, automática y constante la



Precision Planting

Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

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

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

presión de los cuerpos de siembra sobre el suelo, independientemente de las características del terreno que se transite; el motor eléctrico (vDrive) y el dosificador neumático (vSet) que posibilitan una mejora en el control de la dosificación de semillas surco a surco; una tolva para dosificación variable de híbridos o variedades en el mismo surco de siembra (mSet); tubos de bajada curvos que mejoran la entrega de la semilla en el surco de siembra, equipados con sensores para monitorear la correcta dosificación; y SmartFirmer, la “cola aprieta semillas” equipada con sensores que permiten medir contenido de materia orgánica, humedad, temperatura y obstrucción del surco de siembra por presencia de rastrojos.

La cuarta parada fue en el stand de Geosistemas. Allí, el intercambio se centró en la aplicación selectiva de herbicidas y sus efectos sobre la reducción del costo de las aplicaciones y los beneficios ambientales asociados. En ese contexto, el foco estuvo puesto en el conjunto sensor-actuador para aplicaciones selectivas denominado Weed it Quadro. Este nuevo desarrollo, además de permitir aplicaciones de herbicidas sólo donde el sensor detecta la presencia de malezas en los barbechos, también posibilita realizar aplicaciones en cobertura total. Se destaca su sistema PWM, que permite controlar la dosis aplicada y el tamaño de la gota en cada pico con independencia de la velocidad de avance del pulverizador; de este modo, evita el riesgo de sub o sobredosificación de agroquímicos.

La quinta parada fue en el stand de la firma Farmquip. Allí se mostraron las mangas con curvas ajustables, los bretes inmovilizadores y las instalaciones para *feed lot* que la firma desarrolla en función del bienestar animal y de las buenas condiciones de trabajo de los operarios. Allí se promovió un intercambio donde se destacó el carácter central de la manga como estación de captura de datos a partir de diversas soluciones tecnológicas que impulsan una nueva forma de gestionar la ganadería.

La firma Wincampo presentó su software de gestión ganadera que permite capturar, integrar y analizar los datos productivos en corrales a nivel de tropa o de animal individual y generar prescripciones de alimentación para mejorar la



Geosistemas. 1) Demostración aplicación selectiva de herbicidas. 2) Detalle Weed it Quadro.



Ganadería. El equipo de Wincampo en las instalaciones de Farmquip.

Dispositivo digital

Caburé, empresa argentina que ofrece una plataforma digital que recopila e interpreta datos meteorológicos de diversas fuentes, presentó un dispositivo importado de EE.UU. –denominado Arable Mark– que es una suerte de poste, fácil de colocar en el campo, por medio del cual es posible recolectar en tiempo real datos de precipitaciones a través de un “pluviómetro acústico” que estima la lluvia acumulada en el área, además de la humedad relativa, la radiación neta, la evapotranspiración y el índice verde, entre otras variables. Funciona a base de energía solar y transmite datos a través de la red de celulares.



1



2

gestión y la eficiencia productiva de los sistemas ganaderos. Actualmente están desarrollando un sistema equivalente para rodeos de cría.

Finalmente, una mención final para Plantium, empresa dedicada a comercializar dispositivos para agricultura de precisión, que hizo una de las presentaciones más novedosas en el marco de la muestra. Se trata de Terran, un prototipo de robot pulverizador eléctrico. El desarrollo tendría una autonomía de 8 horas y un tanque de 600 litros de capacidad y está equipado con tecnología que permitiría identificar malezas a partir de imágenes, lo que posibilitaría realizar el control selectivo de herbicidas en cultivos emergidos. Además, en una segunda etapa de desarrollo podría diferenciar malezas de hoja fina y de hoja ancha por lo que podría aplicar distintos productos en función del tipo de maleza detectada. Actualmente funciona a través de mandos manuales, pero el objetivo es que, en un futuro, pueda operar de manera autónoma. Si bien aún se trata de un prototipo, a mediano plazo estas nuevas tecnologías podrían consolidarse como alternativas para automatizar labores e incrementar la eficiencia productiva, económica y ambiental de las empresas.

Desde 2013, el armado de las giras técnicas es coordinado por Gabriel Tinghitella, responsable del Área de Innovación de CREA. Las recorridas fueron conducidas por María Paolini y Joaquín Bello, técnicos del área de Agricultura de CREA y contaron con el apoyo de Víctor Giménez y Nicolás Ciancio, técnicos del área de Innovación de CREA. ☒



SILOBOLSA PLASTAR



Siempre cerca del futuro del agro

www.silobolsa.com

f /SilobolsaPlastar

0800-222-PLASTAR (7527)



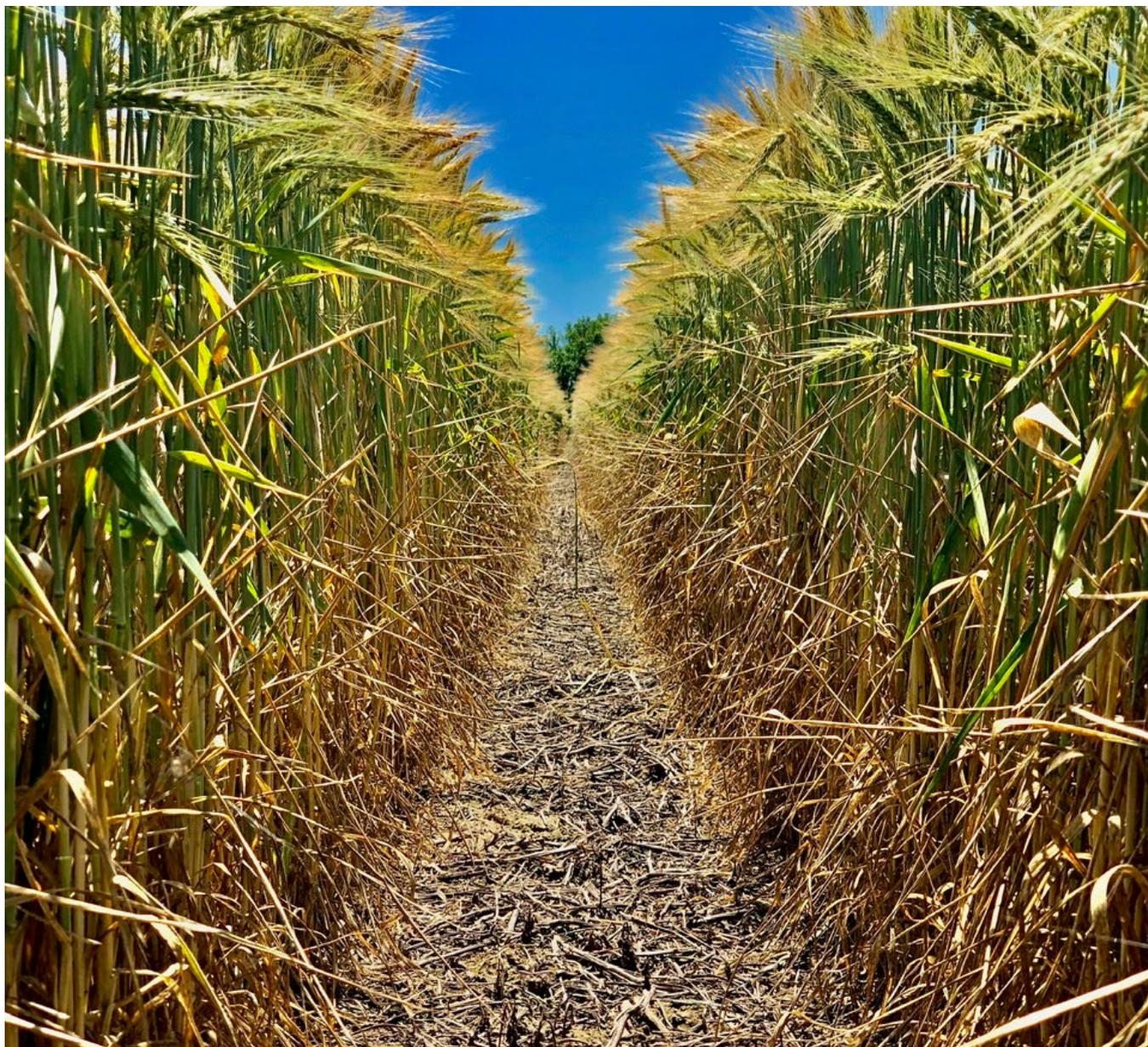
APLICA A PLASTAR
SAN LUIS S.A.



Fabricada con
materias primas
de Dow Argentina



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



Hoja de ruta para maximizar resultados

Resultados regionales de ensayos de trigo CREA 2019/20.

Oeste

En los ensayos de cultivares de trigo realizados en 2019/20 por los grupos CREA de la región Oeste, tres variedades lograron obtener un nivel de gluten igual o superior a 30%: Saeta, Potro y Audaz.

Mientras que el nivel de gluten promedio de las variedades de ciclo corto fue de 29,2%, en el caso de los ciclos largos se ubicó en 24,8%, con valores de proteína (con una humedad del 13,5%) que en ningún caso superaron el 11% en promedio (ver cuadro 1).

Los materiales de ciclo corto que mostraron mejor comportamiento en los ensayos realizados en las localidades de Salazar y Pasteur fueron Ceibo y Baguette 550, seguidos por Audaz, Cambá y Potro. En lo que respecta a los ciclos largos, los cultivares más destacados fueron Sauce, Baguette 750 y Algarrobo, seguidos por Baguette 620, Pehuén y SY 120.

En la zona de R. J. Neild se llevó a cabo un ensayo de tratamientos con fungicidas que involucró una aplicación de Azositrobina 20% + Cyproconazole 12%, y otro que implicó una segunda pulverización de Azositrobina + Propiconazole + Solatenol + Adepydin.

Ninguna de las variedades evaluadas evidenció presencia de roya estriada cuando se realizaron dos aplicaciones de fungicidas, mientras que en los tratamientos que insumieron una sola pulverización sólo se detectó la enfermedad en los cultivares Ceibo, Algarrobo y Cambá.

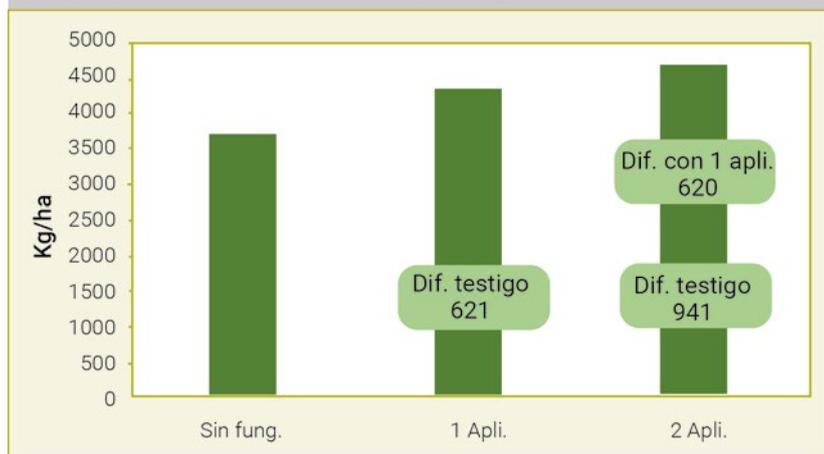
Solo cuatro variedades en todo el ensayo presentaron roya de la hoja: en primer lugar Baguette 550 y Basilio y, en menor medida, Ceibo y Cumelén. En las aplicaciones dobles todas se encontraron libres de la enfermedad, mientras que en la simple sólo Basilio presentó un nivel de roya de la hoja con valores reducidos de incidencia y severidad. Con respecto a manchas, todas

Cuadro 1. Resultados de calidad comercial panadera realizados por la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Región CREA Oeste (2019/20)

Ciclo/Variiedad		Semillero	Rto. prom.	Peso hectolítrico			Proteína 13.5% H.			Gluten Prom.
				Prom.	Min.	Máx.	Prom.	Max.	Min.	
CC	Ceibo	Don Mario	5,295	81,2	79,3	83,6	11,0%	11,6%	9,9%	26,4%
	Baguette 550	Nidera	5,260	80,6	77,3	82,5	11,7%	12,1%	11,2%	29,1%
	Audaz (GC1)	Don Mario	5,040	80,4	78,2	82,3	12,7%	13,0%	12,4%	32,2%
	Cambá (GC1)	Buck	5,034	83,4	81,2	85,4	11,5%	12,3%	10,8%	28,2%
	Potro (GC1)	Klein	4,999	79,9	75,9	83,0	12,6%	13,6%	10,8%	31,2%
	Ñandubay	Don Mario	4,776	79,7	77,3	82,3	11,2%	11,6%	10,4%	27,0%
	Saeta (GC1)	Buck	4,561	83,2	81,3	84,3	12,1%	12,6%	11,1%	30,0%
	Valor (GC1)	Klein	4,312	80,0	77,6	82,1	11,9%	12,2%	11,3%	29,5%
	Liebre	Klein	4,275	78,7	70,4	84,9	12,0%	12,5%	11,2%	29,2%
	PROMEDIO CC	18	4,841	80,8	70,4	85,4	11,8%	13,6%	9,9%	29,2%
CL	Sauce	Don Mario	5,988	76,9	69,7	82,0	10,5%	11,2%	9,6%	24,5%
	Baguette 750	Nidera	5,881	81,5	74,5	86,4	10,8%	11,7%	10,1%	25,3%
	Algarrobo	Don Mario	5,856	80,9	78,9	84,0	10,6%	11,5%	9,5%	25,3%
	Baguette 620	Nidera	5,705	79,3	77,3	80,9	10,3%	11,0%	9,5%	24,5%
	Pehuén	Don Mario	5,515	80,9	78,2	84,0	10,2%	11,5%	9,2%	23,7%
	SY 120	Buck	5,409	80,9	79,2	82,6	10,4%	10,8%	9,7%	24,5%
	Cumelén	Buck	5,213	80,4	77,8	83,2	10,7%	12,1%	9,9%	25,6%
	Basilio	Bioceres	5,090	79,4	77,6	82,0	10,7%	11,3%	9,7%	25,5%
	Guayabo	Bioceres	4,736	76,7	71,2	81,1	10,6%	11,1%	9,5%	24,6%
PROMEDIO CL	18	5,488	79,7	69,7	86,4	10,5%	12,1%	9,2%	24,8%	

* Color celdas tipo semáforo según grado comercialización para cada parámetro

Gráfico 1. Respuesta a una y dos aplicaciones de fungicida versus testigo (en kg/ha). Cultivar Audaz. CREA Oeste (2019/20).



Cuadro 2. Rendimientos por cultivar (2019/20) en Pasman. GEASO. CREA Sudoeste

Semillero	Cultivar	Ciclo	Rendimiento kg/ha
Klein	Cien Años	Int. Largo	3880
Nidera	Baguette 620	Intermedio	3463
Bioceres	Guayabo	Int. Largo	3407
Don Mario	Ñandubay	Int. Corto	3313
Bioseminis	Jacarandá	Int. Largo	3287
Bioceres	Ginkgo	Corto	3023
Nidera	Baguette 750	Int. Largo	2519
Bioceres	Basilio	Corto	2484
Don Mario	Algarrobo	Int. Largo	2439
Klein	Potro	Corto	2246
Santa Rosa	Pampero	Corto	2124
Nidera	Baguette 550	Corto	2093

Cuadro 3. Rendimientos por cultivar (2019/20) en D'Orbigny. GEASO. CREA Sudoeste

Semillero	Cultivar	Ciclo	Rendimiento kg/ha
Bioceres	Ginkgo	Corto	2178
Nidera	Baguette 750	Int. Largo	1908
Santa Rosa	Pampero	Corto	1876
Nidera	Baguette 620	Intermedio	1736
Bioceres	Guayabo	Int. Largo	1674
Klein	Cien Años	Int. Largo	1536
Bioseminis	Jacarandá	Int. Largo	1524
Bioceres	Basilio	Largo	1499
Don Mario	Ñandubay	Int. Corto	1428
Don Mario	Algarrobo	Int. Largo	1339
Klein	Potro	Corto	1224
Nidera	Baguette 550	Corto	1171

las variedades mantuvieron niveles bajos de incidencia, tanto con una o con dos aplicaciones. Muchos cultivares presentaron una respuesta productiva considerable a la aplicación de fungicidas (ver gráfico 1).

Sudoeste

En la zona de Pasman (hacia el norte de la ciudad de Cnel. Suárez) se desarrolló el ensayo de trigo 2019/20, que fue sembrado el 24 de junio con una fertilización nitrogenada total de 140 kg/ha + 80 kg/ha de fosfato diamónico. Se destacó el cultivar Cien Años (ciclo intermedio-largo), seguido por Baguette 620, Guayabo, Ñandubay y Jacarandá (cuadro 2)

En tanto, en la zona de influencia de D'Orbigny (hacia el sur de la ciudad de Cnel. Suárez) el cultivar más destacado fue Ginkgo (ciclo corto) en el ensayo sembrado el 14 de junio con una fertilización nitrogenada total de 140 kg/ha + 60 kg/ha de fosfato diamónico. En un segundo escalón de rendimientos se ubicaron Baguette 750, Pampero, Baguette 620 y Guayabo (cuadro 3). Además, en Pasman se realizó un ensayo con aplicación en Z.37 (aparición de hoja bandera) de un fertilizante foliar compuesto por nitrógeno amónico y calcio, el cual evidenció un rendimiento promedio de 2855 kg/ha de trigo *versus* 2421 kg/ha del testigo.

Sudeste

Los ensayos llevados a cabo por los grupos CREA de la zona Sudeste en las localidades de Gral. Madariaga y Ayacucho con una fertilización nitrogenada total de 210 kg/ha, mostraron un comportamiento destacado de las variedades SY 120 y Baguette 620, seguidos por MS 119, Destello, Baguette 802, Basilio y Pehuén. En la mayor parte de las situaciones evaluadas se registró una respuesta económica al control de enfermedades (cuadro 4).

Sur de Santa Fe

En los ensayos realizados en 2019/20 por los CREA de la región Sur de Santa Fe, los cultivares de trigo de ciclo largo registraron un rendimiento casi 20% superior en la subzona S2 en relación al obtenido por las variedades de ciclo corto. Tal brecha fue del orden del 8% en el caso de la subzona S1, mientras que en la S3 se ubicó en torno al 5% (gráfico 2).

En la localidad de Marcos Juárez (S2) el diferencial entre ambos ciclos fue de casi 25%, con un promedio de 5377 kg/ha para los cultivares de ciclo largo *versus* 4315 kg/ha en el caso de los cortos.

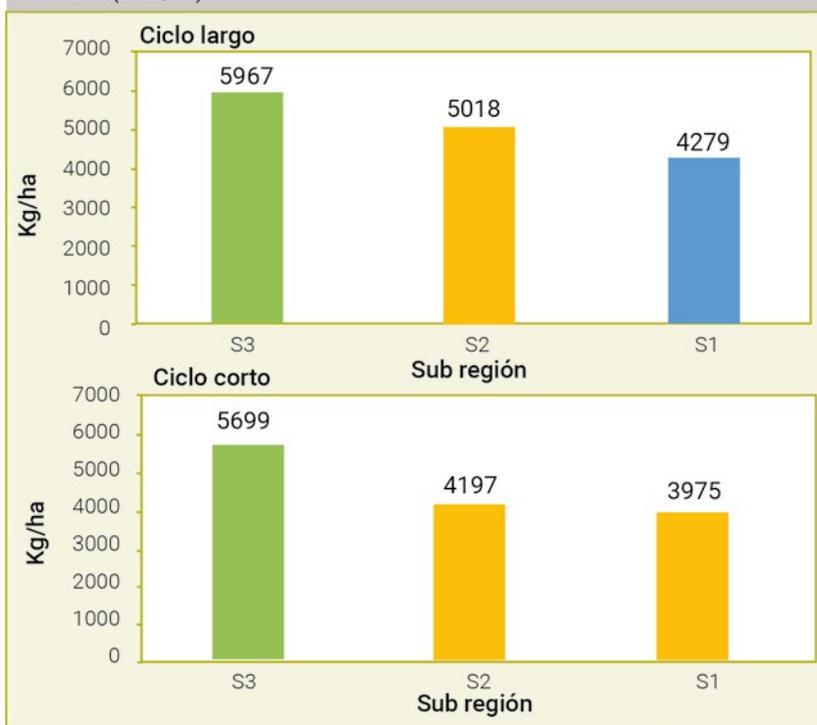
Los cultivares de ciclo largo que registraron un rendimiento promedio superior en los 10 sitios que llegaron a término fueron B620, con un media de 5414 kg/ha, y SY120 con 5332 kg/ha. Los máximos rendimientos logrados correspondieron a B620 en la localidad de Carabelas (S3), con 7287 kg/ha; SY120 en Santa Emilia (S3), con 7214 kg/ha, y SY120 en Carabelas, con 6986 kg/ha.

En lo que respecta a los cultivares de ciclo corto, los más destacados en las evaluaciones realizadas en 2019/20 en la región Sur de Santa Fe fueron Ñandubay, con un promedio de 5021 kg/ha; Camba con 4924 kg/ha, y B550 con 4810 kg/ha.

Santa Fe Centro

Las variedades de mayor rendimiento promedio en los ensayos de trigo 2019/20 realizados por los grupos CREA de la región Santa Fe Centro, en lo que respecta a ciclos intermedios

Gráfico 2. Rendimientos promedio de trigo por subzona y ciclo. CREA Sur de Santa Fe (2019/20)



Cuadro 4. Rendimientos por cultivar con y sin tratamiento con fungicidas 2019/20 en la región CREA Sudeste (kg/ha)

Variedades	Gral. Madariaga (siembra 16/6)		Ayacucho (siembra 5/6)		Diferencia por uso de fungicida		Índice C/F
	Con fungicida	Sin fungicida	Con fungicida	Sin fungicida	Madariaga	Ayacucho	
SY 120	8014,3	6753,3	8613,5	7100,4	1261	1513,1	109%
Baguette 620	7872,1	7076,5	8389,1	7077,2	795,6	1311,9	107%
MS 119	7604,5	6359,4	8170,4	6607,1	1245,1	1563,3	104%
Destello	7484,7	6469,5	8286,8	7206,1	1015,2	1080,7	104%
Baguette 802	7799,6	6813,4	7855,9	6428,6	986,2	1427,3	103%
Basilio	7944,6	6696,6	7679,9	6168,9	1248,1	1511,1	103%
Pehuen	8119,8	6778,1	7403	6579,8	1341,7	823,2	102%
Alhambra	7609,3	6458,6	7770,2	6728,9	1150,7	1041,3	101%
Jacaranda	7804,5	6753	7560,1	6841,9	1051,5	718,2	101%
Cien Años	7642,2	6574,8	7454,2	6644	1067,5	810,2	99%
Algarrobo	6995,9	6043	6992,5	5538,3	952,8	1454,2	99%
Sauce	7212,2	5944,9	7825,8	6204,7	1267,3	1621,1	99%
Arlask	7957,1	6731,9	6887,1	6240,5	1225,1	646,7	97%
Cumelén	7359,6	6157,4	7233,4	6612,8	1202,2	620,6	96%
Guayabo	7319,6	6250,6	7228,2	6002,9	1069	1225,3	96%
Promedios	7551,9	6401,8	7614,3	6498,2	1150,1	1116	

* Color celdas tipo semáforo según grado comercialización para cada parámetro

Cuadro 5. Rendimiento promedio regional y por localidad de cultivares evaluados. Ciclos intermedios e intermedios/largos. CREA Santa Fe Centro (2019/20)

	K 100 años	Baguette 620	SY 120	MS Inta 119	Buck Cumelen	Baguette 680
Promedio variedad	3731	3727	3565	3516	3347	3258
Crispi	3538	3462	2923	3308	3154	3000
Freyre	3655	3950	4076	3487	3950	3697
Humberto 1°	3256	3097	2859	2938	2938	2223
San Carlos Centro	4473	4401	4401	4329		4113

Cuadro 6. Mediciones de mancha amarilla en estado de hoja bandera-espigazón en la región CREA Santa Fe Centro (2019/20)

Mancha amarilla - Severidad (%)					
Variedad	San Carlos Centro	Freyre	Crispi	Humberto Primo	Promedio
SY 120	1%	5%	10%	1%	4%
Baguette 620	17%	14%	10%	5%	12%
Buck Cumelen		5%	10%	10%	8%
Baguette 680	13%	10%	40%	18%	20%
Klein 100 años	13%	10%	9%	5%	9%
MS INTA 119	1%	5%	12%	10%	7%
Buck Camba			20%	18%	19%
MS INTA 415			10%	11%	11%
Buck Saeta			20%	20%	20%
MS INTA 817			25%	20%	23%
BAguette 450			20%	22%	21%

e intermedios/largos, fueron Klein 100 años, con 3731 kg/ha, y Baguette 620, con 3727 kg/ha (cuadro 5).

En lo que respecta a ciclos corto e intermedio/corto, la variedad de mayor rendimiento promedio en todas las localidades evaluadas fue Buck Saeta con 3397 kg/ha. En segundo lugar se ubicó INTA 817, con 3400 kg/ha, y en tercero, INTA 415 con 3318 kg/ha.

Los ensayos fueron llevado a cabo en cuatro localidades: San Carlos Centro y Freyre con variedades de ciclo intermedio e intermedio/largo; y Crispi y Humberto Primo con materiales de ciclos intermedio, intermedio/largo, intermedio/corto y cortos.

En el estado de hoja bandera-espigazón se realizaron mediciones del estado sanitario de los cultivares. Si bien la campaña 2019/20 presentó condiciones de alta predisposición a enfermedades en general, los ensayos realizados en Crispi y Humberto Primo fueron los más afectados.

Los cultivares SY 120, Klein 100 Años, INTA 119 y Buck Camba presentaron un mejor comportamiento ante ataques de roya anaranjada, mientras que en el caso de mancha amarilla los más destacados fueron SY 120, Klein 100 Años e INTA 119 (cuadro 6).

Norte de Santa Fe

En los ensayos de evaluación de cultivares de trigo realizados por los CREA de la región Norte



Yeso Agrícola Malargüe

sulfato de calcio

Fertilizantes Minerales

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

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

de Santa Fe y por el Servicio de Estadística Aplicada de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNL en 2019/20 se destacaron las variedades Audaz por su elevado rendimiento y estabilidad y Rayo por su rendimiento promedio con baja variabilidad. En el grupo de cultivares con menor variación entre localidades y mayor rendimiento se ubicó Baguette 450 y Atuel (gráfico 3).

En cada sitio de evaluación –Arroyo Ceibal y Margarita– se sembraron 20 cultivares a fines de junio de 2019 para ser recolectados en noviembre. (La variedad Tauro actuó como referente o *sensor ambiental*).

Debido a la presencia de roya naranja y amarilla en la zona de Margarita se realizaron aplicaciones de fungicidas mezcla. La primera aplicación se efectuó con azoxistrobina + cyproconazole y la segunda aplicación se hizo con carboxamida. Los resultados del análisis de la varianza para la localidad Arroyo Ceibal no mostraron diferencias estadísticamente significativas entre los cultivares. En cambio, para la localidad de Margarita se observaron algunas diferencias entre materiales.

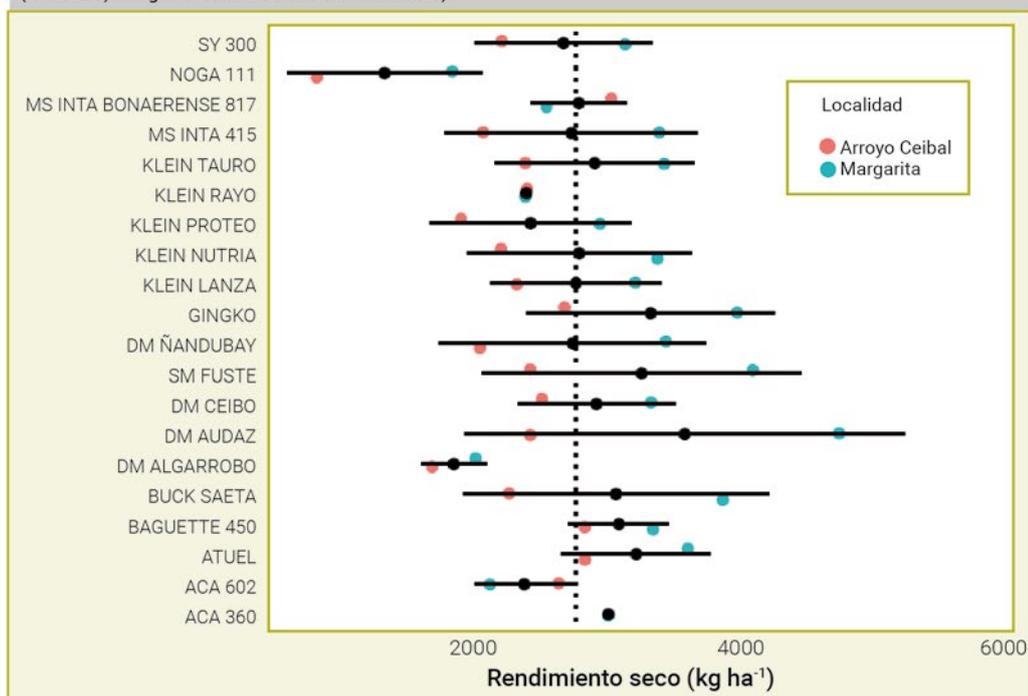
Al evaluar la interacción genotipo/ambiente, todos los cultivares mostraron un comportamiento similar respecto al índice ambiental (IA).



Sin embargo, los cultivares Audaz, Fuste y Saeta tuvieron un patrón de respuesta que se incrementó por encima del promedio en la localidad de mayor potencial. En el otro extremo, ACA 602, Rayo y MS INTA Bonaerense 817 mostraron rendimientos menores al promedio en Margarita. En tanto, las variedades Atuel, Baguette 450 y Gingko mostraron rendimientos superiores al promedio en ambos ambientes. ☒

Los informes completos de los ensayos pueden verse en www.crea.org.ar.

Gráfico 3. Rendimientos medios y desviación estándar de los cultivares (2019/20). Región CREA Norte de Santa Fe)







¿Cómo impactó la emergencia sanitaria en Valles Cordilleranos?

La situación extraordinaria se presentó en plena cosecha de uvas y aceitunas.

Los inconvenientes logísticos surgidos a partir de la emergencia sanitaria por la pandemia del Covid-19 profundizaron los problemas que las producciones argentinas de vid y olivo vienen arrastrando en los últimos años.

Este año, la cosecha de uvas arrancó muy temprano, de manera tal que en los próximos días se espera que la misma finalice, cuando lo habitual es que el proceso termine recién hacia fines de abril.

En muchos viñedos, debido a heladas ocurridas en la primavera pasada que afectaron a los cultivos, se están reportando mermas de rendimiento en un rango general del 20 al 40% respecto de lo proyectado inicialmente.

Las provincias están instrumentando restricciones severas que impiden el paso de personal y maquinaria de una jurisdicción hacia la otra, lo que impide el normal desarrollo de tareas que, según lo establecido por el decreto presidencial 297/20, son esenciales y, por lo tanto, deberían

contar con libre circulación durante la vigencia del "aislamiento obligatorio".

"Las empresas que realizan cosecha mecanizada de uva no registraron mayores problemas, pero sí hubo inconvenientes con la cosecha manual porque, además de las precauciones que permiten, por ejemplo, trasladar a la mitad de los trabajadores en un colectivo, las provincias aplican cuarentena de dos semanas a los cosecheros que provienen de otras jurisdicciones", comenta Alan Fillmore, integrante de los grupos CREA Arauco, Huarpe y Olivícola San Juan.

Los despachos de vino en el mercado interno venían firmes en el comienzo de año con entregas de 1.319.994 hectolitros en enero-febrero

Cumplimos 30 años garantizando un servicio de calidad a nuestros clientes

ENTREGAS
Defendemos su mercadería

CERTIFICACIONES
Garantizamos calidad

LOGÍSTICA
Transportamos su confianza

WILLIAMS AGROSERVICIOS

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

BAHIA BLANCA
Ruta 252 km. 0.5 Playa el Triángulo
Bahía Blanca - Buenos Aires

SAN LORENZO
Santiago del Estero 1177
San Lorenzo - Santa Fe

ARROYO SECO
René Favalaro 726
Arroyo Seco - Santa Fe

www.williamsagroservicios.com.ar

#Innovarsinfronteras



Elegir lo mejor Crecer sin límites

Desde Australia hasta Canadá, los productores que eligen la mejor genética y tecnología para sus cultivos, también eligen la confiabilidad Ipesasilo a la hora de embolsarlos.

IpesaSilos 



SOFTWARE PARA LA GESTIÓN DE GRANOS

**BRINDAMOS SOLUCIONES PARA
LOS SIGUIENTES MERCADOS**

☁

SOLICITE
ACCESO A
DEMO
REMOTA

Agropecuarios
Acopiadores
Corredores
Exportadores
Agrocombustibles
Agroinsumos
Canjeadores
Molinos
Aceiteras
Semilleros

Physis

BUENOS AIRES
comercial@physis.com.ar

ROSARIO
inforosario@physis.com.ar

AZUL
cizavalia@physis.com.ar

www.physis.com.ar

En estos días comienza la recolección de aceitunas con destino a la elaboración de aceite. Las empresas que dispongan de cosechadoras mecánicas podrán trabajar sin problemas, distinto es el caso de quienes dependen de la cosecha manual, porque se están registrando muchos inconvenientes con los trabajadores debido a la cuarentena.

de 2020, una cifra 10% superior a la registrada en el mismo período del año pasado, según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV). Pero las restricciones logísticas y de consumo promovidas por el aislamiento social obligatorio impactaron de manera negativa en las ventas a partir del pasado mes de marzo.

Las bodegas que tienen un mayor perfil exportador están mejor posicionadas en la actual coyuntura. En el primer bimestre del año las exportaciones argentinas de vinos fraccionados (la mayor parte en botella) fueron de 275.951 hectolitros, una cifra similar a los 273.249 hectolitros registrados en el mismo período de 2019. Pero las ventas externas de vino a granel experimentaron un crecimiento interanual de casi el 200% para ubicarse en 578.772 hectolitros en enero-febrero de 2020.



radio la red
AM 910

LA RED RURAL

CON LOS PROFESIONALES DEL AGRO



SEBASTIÁN SALVARO

RICARDO BINDI

MARCOS LOPEZ ARRIAZU

**SÁBADOS
DE 6 A 8 HS**

Micos de lunes a viernes

6:35 | 10:35 | 13:35 | 17:35 | 19:35 HS.

 @redruraloficial

 laredrural

 laredrural

 116974.9431

 Google Play
 App Store

Descargá la APP
y escuchalos en vivo

Producción
integral



“Se espera que los precios pagados por la uva suban un poco este año respecto a lo abonado en 2019, aunque no lo suficiente para cubrir los costos de producción”, señala Andrés Méndez Casariego, integrante del CREA Aconcagua.

Algunas bodegas que se comprometieron a pagar adelantos de cosecha y acarreo –una práctica habitual en la región– informaron que no están en condiciones de abonarlos en la actual coyuntura, lo que representa un problema financiero y económico para los productores afectados.

A su vez, la cosecha de aceitunas de mesa finalizó con anterioridad a la aplicación del aislamiento obligatorio, mientras que en estos días comienza la recolección de aceitunas con destino a la elaboración de aceite.

“Las empresas que disponen de cosechadoras mecánicas podrán trabajar sin grandes inconvenientes, diferente es el caso de las fincas que dependen de la cosecha manual, porque se están registrando muchos inconvenientes

con trabajadores que no pueden pasar de una provincia a la otra, dado que son puestos en cuarentena ni bien ingresan”, explica Francisco Copello, integrante del CREA Arauco y vocal de la región CREA Valles Cordilleranos.

“Tengo una cosechadora de nogales en la provincia de Catamarca que tiene un trabajo pedido en La Rioja y no puedo enviarla hasta que finalice la emergencia sanitaria”, añade.

Además, el cierre de la atención al público por parte de las entidades bancarias complicó las tareas de cosecha, dado que la mayor parte del personal dedicado a esa tarea no está bancarizado y sólo puede cobrar a través de dinero en efectivo.

Los precios internacionales del aceite de oliva – que se forman en España e Italia– se encuentran en niveles históricos muy bajos y en algunas fincas de zonas marginales de Catamarca y La Rioja no son suficientes para cubrir los costos de recolección, con lo cual se dejarán los olivares sin cosechar. ❌



CAPITAL HUMANO AGRO CONSULTORÍA Y SELECCIÓN

Brindamos soluciones a medida de cada empresa

- Selección de posiciones gerenciales y mandos medios para la agro industria.
- Consultoría organizacional de empresas agrícolas-ganaderas.
- Coaching a personal jerárquico y mandos medios.

Federico Lyford-Pike
Director
federico@chagro.com.ar



www.capitalhumanoagro.com.ar ☎ +54 9 11 6966 6030 - Charcas 2983, CABA.



de campo

YERBA MATE

Elaborada con palo
LIBRE DE GLUTÉN



LA MERCED

COSECHA LIMITADA

Producida y envasada por

ESTABLECIMIENTO
LAS MARIAS

SEÑOR VIRASORO - CORRIENTES

Argentina

Peso Neto 500g.

LA MERCED

UNA YERBA DIFERENTE



“La manera de tomar vino ha cambiado mucho en la Argentina”

Una mirada al apasionante mundo del vino, de la mano del asesor vitivinícola y productor del CREA Aconcagua, Ricardo García.



Ricardo García tiene una extensa trayectoria en la actividad vitivinícola. Incluso antes de recibirse de ingeniero agrónomo en la Facultad de Ciencias Agrarias de Mendoza (1995), ya trabajaba en organismos de investigación, realizando diversas pasantías.

“Me especialicé en Viticultura y Enología en la Argentina, pero luego hice una maestría en el marco de un convenio establecido entre la facultad y el Instituto Nacional de Investigación Agronómica de Francia (INRA). De ese modo, tuve la oportunidad de obtener un título binacional, que me permitió interiorizarme acerca de la realidad presente en ambos países”, explica García. Desde entonces, asesora proyectos vinculados

a la elaboración del vino, tanto locales como internacionales. Además, desde 2013 cuenta con su propia marca: Spontané wines: “Tengo viñedos, pero no bodega, por eso trabajo a fasón en bodegas de terceros”, indica.

Es con esta empresa que participa desde el año 2004 del CREA Aconcagua, integrante de la región Valles Cordilleranos. “Fui presidente del grupo y vocal regional en el período 2015/16, así que puedo decir que conozco bastante bien el Movimiento”, asegura.

Cómo elegir un vino

—¿Qué factores tienen en cuenta los consumidores al momento de elegir un vino?

-La variable que se considera en primer lugar, es, sin dudas, el precio. Después, hay otros aspectos, cuyo peso es variable. Hay ciertas tendencias: por lo general, los hombres y las personas más jóvenes suelen inclinarse por el vino tinto, mientras que las personas mayores y las mujeres prefieren el vino blanco. Luego, hay mucha gente que elige por variedad: por ejemplo, entre Malbec, Cabernet, Syrah, dentro de los tintos. Un consumidor un poco más avezado y con mayor poder adquisitivo puede elegir por la procedencia; eso sería lo más sofisticado en materia de consumo, donde se registra una cierta evolución.

En general, hay dos concepciones básicas: mientras los países del Viejo Continente ponen el acento en el lugar de origen del vino, los americanos se concentran en las variedades. Por su parte, los países del Nuevo Mundo se encuentran en una situación ambigua, pero al tener a EE.UU. como destino de exportación más importante, se tiende a hablar de variedades, antes que de lugares.

-¿Es el famoso *terroir*?

-*Terroir* es una conjunción de cosas, no refiere únicamente al lugar de origen. Involucra el suelo, el clima y también determinadas prácticas culturales. Tiene que ver con el hombre y con

una cultura de trabajo desarrollada a lo largo de mucho tiempo.

Por ejemplo, la localidad de Trevelin, en la Patagonia, cuenta con buenos suelos y un clima propicio para el trabajo de la viña; sin embargo, carece de una cultura vitivinícola, lo que dificulta la práctica.

El consumo hoy

-¿Cómo es el consumo de vino en la Argentina?

-Actualmente, el consumo de vino en el país es de 19 litros por habitante y por año. Bajó mucho en el último tiempo. Hace tres años era de 23 litros; en 1995, de 40, y en 1970, de 88 litros. Ha tenido lugar un reemplazo de bebidas muy importante. Al vino le ganó la cerveza, tanto por las sucesivas crisis como por un cambio de hábitos. Antes, teníamos más tiempo para almorzar tranquilos, acompañados por un buen vino, pero hoy la vida moderna nos exige otro ritmo, y tomar vino te provoca, indefectiblemente, sueño.

Por eso, hoy se busca desarrollar vinos más livianos, más frescos, más fáciles de tomar, que guarden potencia pero que no cansen tanto. Ya no es el vino de los domingos al que estábamos acostumbrados, o aquel que se hacía en los 90, más pesado y amaderado.

-¿Qué determina que un vino sea más pesado o más liviano?

-Básicamente, el punto de cosecha. Hoy se busca una acidez más marcada, mayor suavidad, más perfume, más flores que frutas y menos alcohol, menos grasa y menos presencia de esos taninos fuertes que raspan en la boca.

-¿O sea que es una cuestión del manejo de la viña y no de varietales?

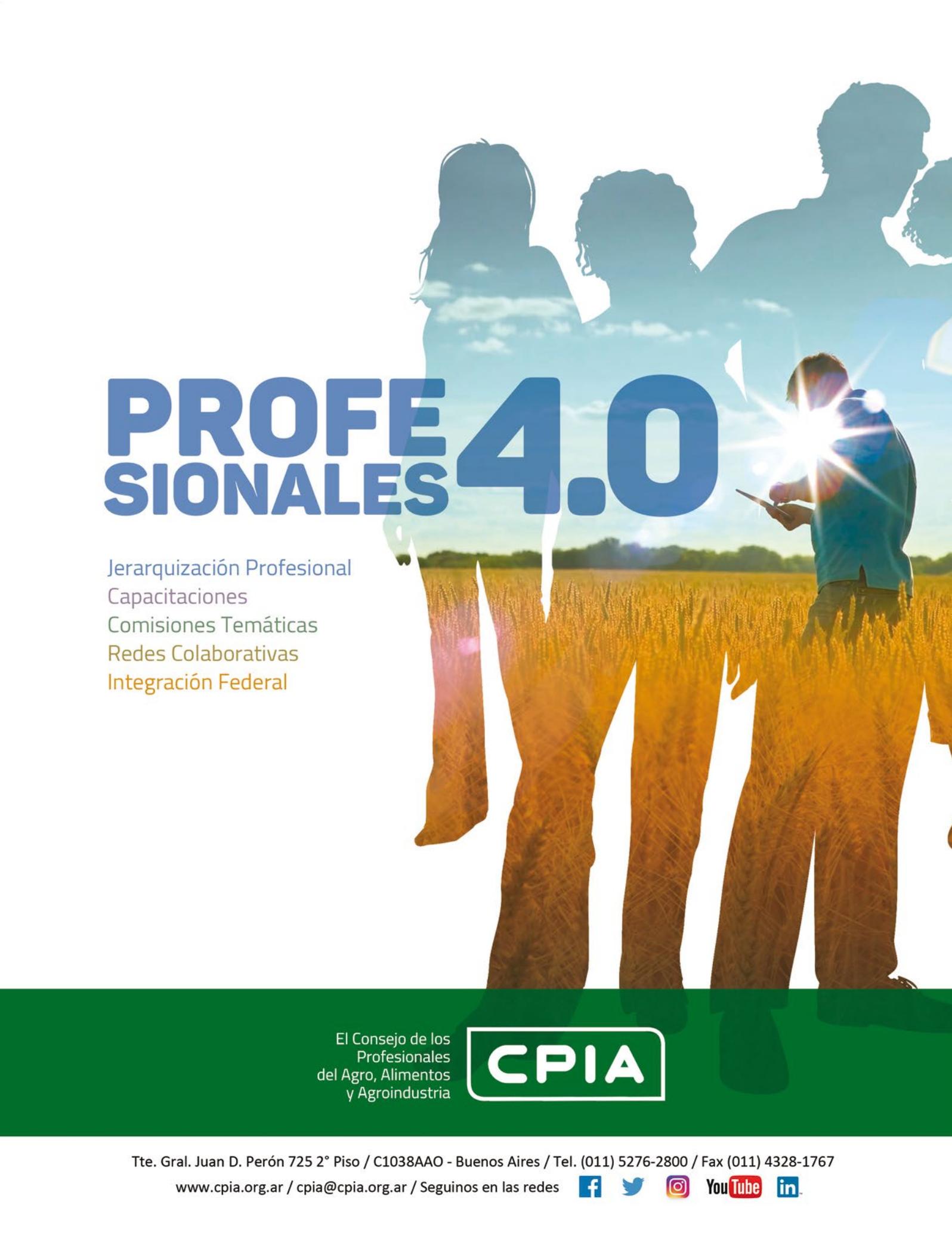
-Cualquier variedad cosechada en un punto más temprano, trabajada con una preparación de la viña especial, con un rinde más balanceado y donde no se restrinja tanto el agua, puede dar un vino de ese tipo. También influye la forma de elaboración.

-El 70% del consumo argentino corresponde a tintos, y en su mayoría, a Malbec. ¿Qué explica esta supremacía?

-El Malbec logró un buen arraigo en la región y luego se fue distinguiendo cualitativamente. Es



Ricardo García en un viñedo de Tempranillo en Ribera del Duero, España.



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 / Seguinos en las redes





Viñedo en Chubut.

una variedad que da color y un tanino suave que lo hace apto para diferentes tipos de paladares, lo que determina que se lo prefiera por sobre un Cabernet, que es mucho más duro y más difícil de tomar.

¿Calidad o marketing?

-¿Cómo identificar un buen vino en la góndola?

-El precio es un primer filtro de calidad. Luego, es necesario considerar el proceso de guarda; si es un vino añejado o no. Después, vienen la variedad y la zona de producción. En ese orden.

-¿Un buen *packaging* puede encubrir un vino mediocre? Es decir, ¿puede ser que a veces estamos pagando sólo marketing?

-Yo no puedo producir un vino mediocre y pretender venderlo a 2000 pesos, porque no voy a vender una sola botella. Si un vino vale eso, es porque proviene de una zona de producción destacada, con un manejo de viñedos controlado y una vinificación específica para ese producto. El precio engloba todas esas cosas y también el prestigio de la marca.

En cuanto al *packaging*, en la actualidad está ocurriendo exactamente lo contrario: los grandes vinos tratan de evitar lo accesorio para con-

centrarse en el producto. Es decir, todo buen vino debe estar acompañado por una buena presentación, y eso requiere inversión y diseño, pero no etiquetas llamativas o cápsulas coloridas que desvíen la atención de lo realmente importante. Al consumidor ya no se lo engaña tan fácilmente. El tomador de vino se ha especializado.

-Es decir que se consume menos, pero los que lo hacen conocen más...

-La manera de tomar vino ha cambiado muchísimo en los últimos años. Decreció la cantidad de litros por habitante, determinada básicamente por una baja en el consumo del vino de mesa. Sin embargo, se mantiene o incluso ha aumentado el consumo de vino fino.

Hoy hay revistas especializadas en el tema, sommeliers, eventos de degustaciones. Cosas que hace 20 años no existían. Hoy la gente se interesa por conocer cuál es la mejor manera de tomar un vino, cómo identificar su calidad o cómo maridarlos. Hay una mayor especialización del consumo, sobre todo en vinos finos.

-¿Qué diferencia un vino de mesa de un vino fino?

-Básicamente dos cosas. Primero, la variedad con que es elaborado. Por lo general, los vinos de mesa son obtenidos a partir de uvas "criollas", de mayor rinde y que se desarrollan en zonas cálidas. Los finos, en cambio, son desarrollados a partir de variedades finas, como Malbec, Cabernet, Syrah, Chardonnay, Cabernet Franc, etcétera, que en general se encuentran en zonas más frías.

Además, los de mesa tienen una graduación alcohólica más baja, son vinos livianos, que se toman durante todo el año; mientras que los vinos finos tienen un proceso de añejamiento.

-¿Ese añejamiento se realiza en madera?

-No necesariamente, pero el 80% de los vinos finos tiene un paso por madera...

-¿Cuándo un vino se convierte en "reserva"?

-Eso depende del país de destino. Para la legislación argentina sólo puede considerarse "reserva" a un vino que tiene más de 12 meses; en el caso de la actual cosecha, serán todos los vinos anteriores a 2018.

En España, en cambio, "reserva" remite a un tiempo de añejado en barricas de 24 meses. Si es de 12 meses se lo denomina "crianza".

A la mesa

-Mucho se habla del maridaje. ¿Cuánta atención hay que prestarle a esto al momento de ofrecer una comida?

-Personalmente, creo que el vino que se elija debe relacionarse más con la estación del año que con la comida en sí misma. Yo puedo comer pescado con un excelente vino tinto y también asado con un buen vino blanco, pero tengo que prestar atención a la temperatura exterior. Un día húmedo y muy caluroso se presta más para un vino blanco que para un tinto.

-Una vez elegido el vino, ¿a qué temperatura debe servirse?

-La temperatura es un aspecto clave, ya que el calor resalta los componentes volátiles de un vino; a su vez, el alcohol se siente mucho más. ¿Cuál es la temperatura ideal? En tintos, de 14 a 18°C, y en blancos, de 6 a 7°C. Esto es especialmente importante en los blancos porque los afecta mucho más. Si se toma un vino tinto a 22°C no pasa demasiado, en cambio, si

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.

(+5411) 4589-0856/0866

agro@assetbroker.com.ar
www.assetbroker.com.ar



Vasos de Bobals, cerca de Valencia, España.

se degusta un blanco a 9°C en lugar de 6° C la diferencia será abismal.

-¿Está permitido ponerlo en la heladera?

-Lo ideal, en el caso de los vinos tintos, es conservarlo en un lugar donde la temperatura permanezca siempre a 18°C. Eso no es posible a nivel del consumidor porque hay toda una cadena comercial en el medio, pero si se tiene un restaurante o una tienda de venta especializada se los debe mantener en una cava o en algún lugar donde el ambiente esté modificado artificialmente con este fin.

-¿Cuándo se usa el decantador?

-Este es un elemento que se utiliza con vinos más añejos, que llevan un tiempo en barrica. Por lo general, son vinos complejos, que necesitan un tiempo de oxigenación antes de ser servidos. El oxígeno en una superficie como la que tiene ese recipiente permite el desarrollo de ciertas re combinaciones químicas que exaltan las características de ese tipo de vino: aromas terciarios, más fenólicos, no los aromas primarios que son los típicos de esa variedad.

-¿Qué características tiene un vino considerado 'complejo'?

-Un vino 'contra-complejo' es aquél que tiene gusto a fruta. Por ejemplo, el Mablec, que tiene



**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





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

30^o online

NUEVA
OLA 

GanaderíaTV

agtech^{TV}

agro 
dirigencia

clínica DE
granos

Entrevistas
DE Actualidad

AMICM
agrositio
mercados

Mujeres
DE campo 

agro 
maquinarias

video 
conferencias

URUGUAY ^{TV}



canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro



Viñedo de Malbec en Perdriel, Luján de Cuyo, Mendoza.

sabor a ciruela. Después, hay vinos donde aparecen aromas más complejos en lo olfativo y en lo gustativo. Un poco de ciruela, un poco de frutilla, de flores. En los blancos aparece el maracuyá y en los Sauvignon Blanc, la ruda y el pomelo. Incluso en algunos tintos hay cierto olor a cuero, ciertas notas animales sutiles. Otro signo de complejidad es la integración del vino con la madera, donde no prevalezca ni uno ni el otro.

-¿Cuán importante es el tema de las copas?

-La forma de la copa define el modo en que el vino ingresa a la boca y genera en cada caso una apreciación diferente. A grandes rasgos, hay dos tipos de copa: la de Malbec, que es la más tradicional, y la de Pinot, que es una copa que tiene ensanchada la parte subecuatorial.

-Antes, cuando uno iba a un restaurant le servían el vino en la copa chica, mientras que ahora lo hacen en la copa más grande...

-El tamaño de la copa da más o menos lo mismo, lo que importa es la forma, que define

la superficie de intercambio con el oxígeno. Que ahora se opte por servirlo en una copa grande habla de esta especialización que se advierte en el consumidor, que ya no desea tomar en una copa chiquita sino en una que le produzca placer, que le dé un signo de cultura.

-¿Cuánto tiempo puede permanecer abierto un vino sin que pierda sus cualidades?

-Eso depende primero de la edad del vino y después de la potencialidad polifenólica que tenga, que está muy relacionada con su capacidad antioxidante. El vino tiene muchísimas sustancias que hacen bien a la salud, las cuales vienen siendo estudiadas en el mundo desde hace más de 30 años.

Entonces, mientras mayor potencial antioxidante posea, más tiempo va a permanecer estable una vez abierto. Es el caso de los vinos "de guarda", que pueden durar hasta seis días, en contraposición a los de mesa, más livianos, que pueden durar diez horas. Un blanco también se oxida antes que uno tinto. ☒

**870
PROGRAMAS**

**18
TEMPORADAS**

**3.800
ENTREVISTAS**

**10.000.000
VISITAS YOUTUBE**

**2.500.000
KM RECORRIDOS**

**17
PAISES**

**1.759
CANALES**

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

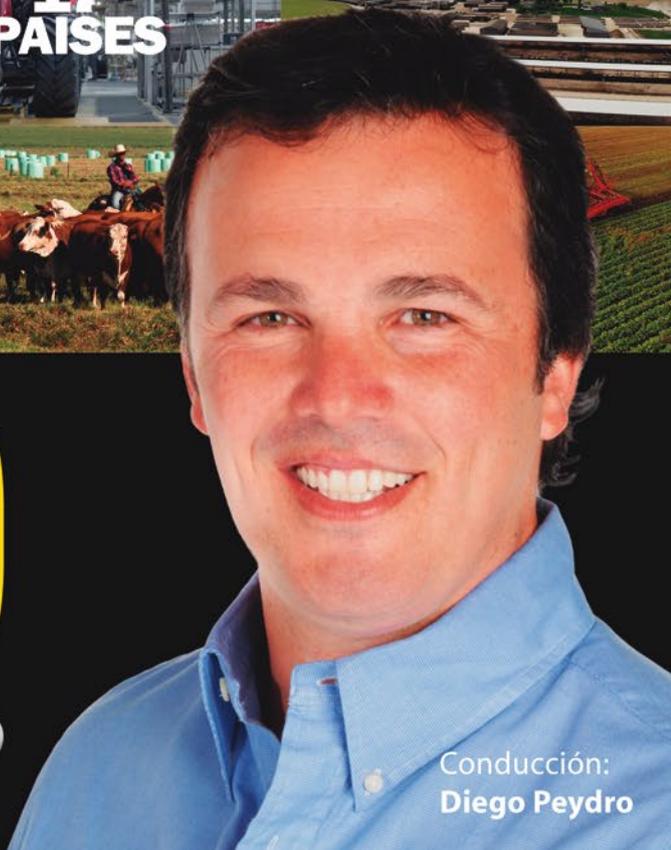


**CANAL 13
SATELITAL**



**METRO
SATELITAL**

Conducción:
Diego Peydro



El precio de la tierra en la Patagonia

Valores orientativos por zonas productivas

Norte (Río Negro y Neuquén)

Zonas	Caracterización	Localidades de referencia	Aptitud	u\$/ha
ZONA 1	MONTE	Río Colorado Gral. Conesa Guardia Mitre - Viedma	Cría y recría de vacunos	100 a 350
ZONA 2	MESETA CENTRAL	Cutral Có - Picún Leufú El Cuy - Sierra Colorada Los Menucos Maquinchao - Valcheta	Cría de ovinos y caprinos Minería	15 a 100
ZONA 3	PRECORDILLERA	Chos Malal Las Lajas J. de los Andes (este) Pilcaniyeu Ñorquinco	Cría de vacunos y ovinos Forestación Turismo Minería	80 a 280
ZONA 4	BOSQUES Y LAGOS ANDINO-PATAGÓNICOS	Loncopué - Aluminé J. de los Andes (oeste) S. M. de los Andes La Angostura - Bariloche Mallin Ahogado - El Bolsón	Ganadería vacuna, ovina y forestación Agroturismo - Caza Pesca - Fruta fina Piscicultura	200 a 1500 1500 a 18.000 (1)
ZONA 5	GRANDES VALLES FLUVIALES	Neuquén - Cipolletti G.Roca - Villa Regina Chimpay - Choele Choel Gral. Conesa Guardia Mitre - Viedma	Frutales, viñedos Horticultura Heno, forraje y forestación Con riego	Tierras en blanco 1500 a 5000 Con plantaciones 8000 a 18.000 (2)

Sur (Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego)

ZONA 6	COSTA	Camarones Puerto Deseado Puerto San Julián	Cría de ovinos	30 a 80 (3)
ZONA 7	MESETA CENTRAL	Gastre - Telsen Paso de los Indios - Sarmiento Las Heras Gdor. Gregores	Cría de ovinos Minería	5 a 40
ZONA 8	PRECORDILLERA	El Maitén, Leleque, Esquel, Tecka Gdor. Costa, Alto Río Senguier, Río Mayo Perito Moreno, Bajo Caracoles Las Horquetas, Tres Lagos El Calafate - Esperanza Río Grande	Cría de vacunos y ovinos Forestación Turismo Minería	50 a 300
ZONA 9	BOSQUES Y LAGOS ANDINO-PATAGÓNICOS	Lago Puelo, Lago Epuyén, Lago Chollia Lago Rivadavia, Lago Futalaufquen Corcovado, Lago Vintter Lagos La Plata y Fontana Lago Bs. As. - Lagos Posadas y Puyrredón Lago San Martín, El Chaltén, Lagos Viedma y Lago Argentino Pen. Magallanes - 28 de Noviembre Lago Fagnano - Ushuaia	Ganadería vacuna, ovina y forestación Agroturismo, caza, Pesca, piscicultura Horticultura, etc.	150 a 800 400 a 18.000 (1)
ZONA 10	VALLES FLUVIALES	Trelew, Gaiman, Dolavon El Hoyo, Epuyén Esquel, Trevelín Los Antiguos	Fruta fina Hortalizas Heno, forraje con riego	Tierras en blanco 800 a 4000 Con plantaciones 8000 a 18.000 (2)

Nota: estos valores son orientativos y corresponden a establecimientos agropecuarios con mejoras de trabajo y extensiones representativas para cada actividad.

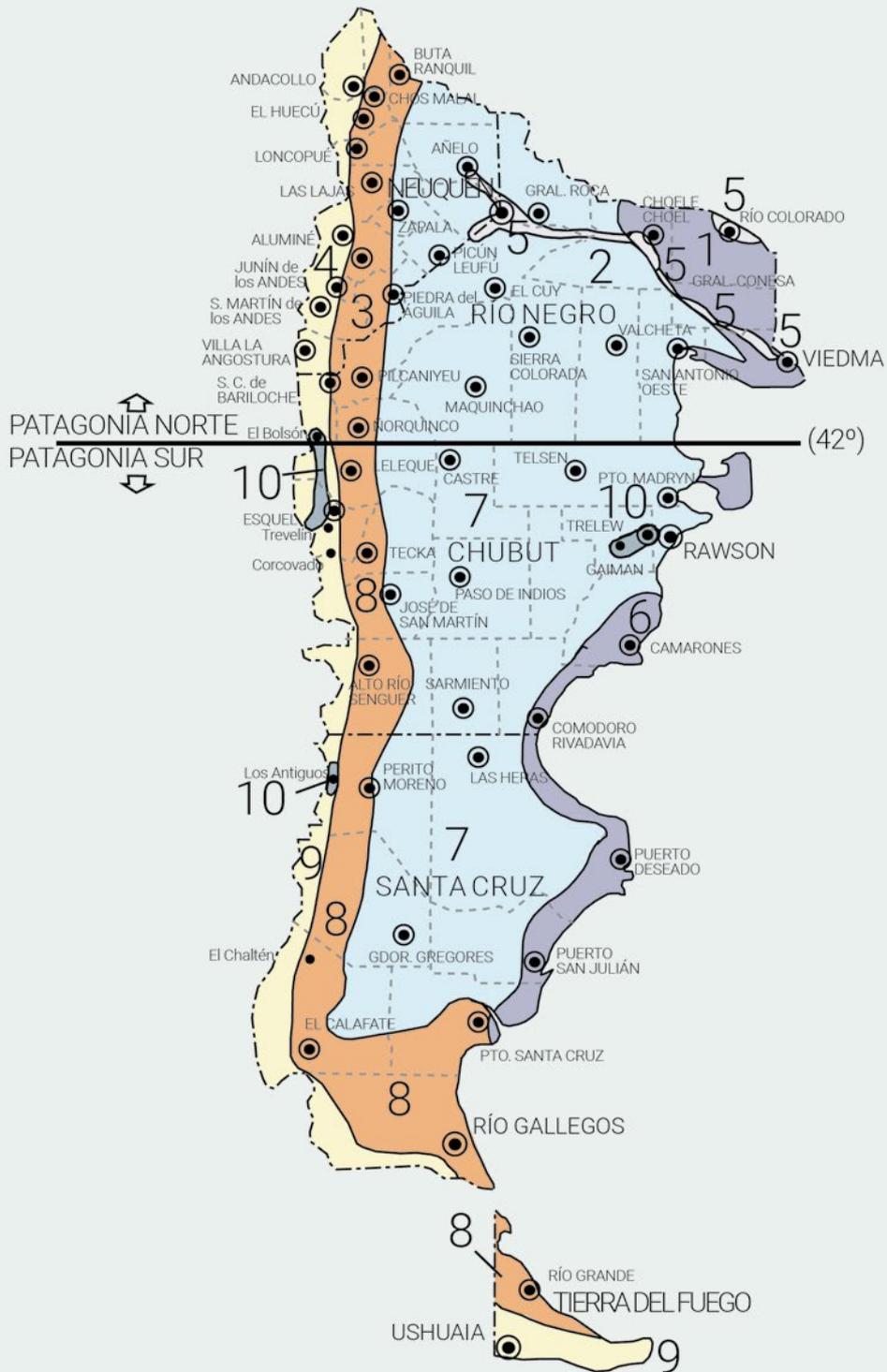
(1) Las fracciones turísticas, no productivas, loteos, con costa o frente a lagos o ríos incrementan su valor sustancialmente.

(2) Los precios máximos incluyen "plantaciones con riego", residenciales o dedicadas al "agroturismo". No loteos.

(3) Los campos con COSTA de MAR, en golfos, bahías, penínsulas, rías, etc., tienen además del valor de producción, un componente de valor subjetivo dado no solo por el paisaje o relieve topográfico costero, sino también por la incidencia de la "biodiversidad", como variedad de formas de vida (animales, plantas, microorganismos, etc.) que viven en ese espacio o "ecosistema".

Los campos de lanares que se ofrecen poblados (con hacienda): su valor debe estimarse, según zona, entre los US\$ 200 a US\$ 400 por animal de esquila (tierra incluida).

Fuente (zonificación y valores): **Compañía Argentina de Tierras S.A.**
Última actualización: enero 2020





Datos del 1 al 5 de marzo. 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	268,2
Axilur x 5 l	s/c	Bactrofly x 5 l	4370,6	Steclin C x 100 pastillas	s/c	Raxidal x 50 cc	1628,9
Suraze oral x 5 l	3775,9	Arrasa bovinos x 2,5 l	4993,0	Diafin 2 x 20 cc	304,5	Reproducción	\$
Cyvern x 5 l	s/c	Curabicheras	\$/u	Tetraelmer x 100 pastillas	840,8	Enzaprost DC x 20 cc	682,6
Inyectables	Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	246,2	Vacunas	\$/u	Ciclase x 20 cc 10 ds	564,3	
Axilur x 1 l	2966,5	Curabichera Coopers líquido x 1 l	2722,1	Brucelosis Rosembusch	s/c	ECP Estradiol x 10 cc	230,0
Fosfamisol x 500 cc	1249,5	Cacique Pasta x 950 g	2054,0	Mancha Gangrena y Enterotoxemia	s/c	Estradiol R.J. x 100	894,2
Ripercol F x 500 cc	s/c	Carencias minerales	\$/u	Triple N (M.G Neumonia)	s/c	Específicos	\$/u
Endectocidas	\$/u	Glypondin x 248 cc	587,9	Carbunclo Sanidad G. x dosis	s/c	Mamyzin M iny. intram.	237,8
Ivomec x 500 cc	1596,1	Suplenut x 500 cc	2562,3	Bioabortogen H	53,1	Mamyzin S iny. intram.	110,3
Dectomax x 500 cc	4258,4	Gluforal MF 500 x 500 cc	517,4	Biopoligen HS	52,3	Novantel Lactancia	s/c
Bagomectina forte x 500 cc	s/c	Trivalico Ade x 250 ds	1072,7	Hemoglobinuria	s/c	Novantel secado	s/c
Bovifort x 500 cc	1210,9	Nutrekid VM x 25 ds	s/c	Bioclostrigen J5	18,8	Antisépticos y desinfectantes	\$/u
Antiparasitarios externos	\$/u	Magnecal Plus Zinc x 500 cc	676,0	Rotatec J5 x ds.	53,8	Cetriamox x 5 l	1936,0
Por aspersión		Energo MAG x 250 cc	507,4	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	1821,8		
Aspersin x 250 cc	927,0	Carminativos	\$/u	Terramicina LA x 500 cc	3917,0		
Aciendel Plus x 1 l	s/c	Bloker 80% x 20 l	8052,6	Oxtra LA x 250 cc	1416,2		
Sarnatox x 5 l	s/c	Rumensin bolos x unidad	900,0	Tylan 200 x 250 cc	1786,1		
Cipersin x 5 l	7390,1			Micotil 300 (100 cc)	s/c		



Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleurial Hibr.	191,6	Grama Rhodes Tolga	11,5	Destete hiper precoz	53560,0
Leguminosas	\$/kg	Pasto ovillo Starly importado	361,9	Grama Rhodes callide	12,5	Destete precoz	16420,0
Alfalfa Haygrazer	343,7	Pasto ovillo Porto	313,2	Grama Rhodes Pioneer	6,0	Recría 16% prot. (post. destete)	11880,0
Alfalfa Don Enrique	374,1	Festuca tipo Palenque	173,4	Panicum Coloratum	7,0	Balanceado engorde novillo	12150,0
Alfalfa EBC 90	434,9	Semillas para verdeos	\$/kg	Gatton Panic	3,8	Concentrado proteico 30% prot.	16200,0
Alfalfa Aurora	295,0	Avena	25,5	Pasto llorón pelleteado	7,6	Afrechillo de trigo	s/c
Trebol rojo Redgold	264,6	Centeno	39,5	Setaria Kazungula	15,0	Pellet de trigo	s/c
Trebol Blanco El Lucero	301,1	Triticale	35,9	Setaria Naruk	16,0	Pellet de girasol 31%PB	s/c
Lotus Corniculatus	282,8	Sorgo Forrajero común	91,2	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	s/c
Lotus tenuis	307,2	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	s/c
Melilotus Alba	179,4	Brachiarias Brizanta Marandu	6,5	Sustituto Lacteo	131800,0	Harina de soja 47%PB	s/c
Melilotus Madrid	197,7	Brachiarias Brizanta Toledo	7,5	Arranque temero guachera	16420,0	Pellet de cascara de soja de 12%PB	s/c
Gramíneas	\$/kg	Brachiarias Humidicola	14,0	Recría temera post guachera	13960,0	Semilla de algodón	s/c
Agropiro alargado	161,2	Buffel Grass Biloela	13,0	Alim pre parto vaca lechera	15630,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c	Buffel Grass texas	5,8	Conc pre parto c/ sales anionicas	27700,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	82,1	Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	13020,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	246,3	Grama Rhodes Katambora	7,0	Conc prot 30% p/vaca en prod	19200,0		



Insumos tambo

Minutolo	Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	442888,7	Silo cono excén. cap.19 m ³	106645,2	
Bretes espina de pescado con baranda para comederos	\$/u	Modelo estándar	Reforzado 12	527301,7	Silo cono central cap.25 m ³	124590,5	
4+4	221247,3	Estándar 4	183080,8	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m ³	187282,1
6+6	302244,3	Estándar 6	261056,0	M-100 manual	29823,7	Bombas estercoleras	\$/u
8+8	363599,7	Estándar 8	342447,2	M-300 manual	35210,4	M-200 T	139264,9
12+12	486179,1	Estándar 10	423838,3	Cepo automático	\$/u	M-500 T	195102,3
14+14	547534,5	Estándar 12	505163,8	Cepo Mod. A	224728,9	Accesorios para crianza	\$/u
16+16	608824,2	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	318995,5	Estaca completa con balde	2054,8
18+18	670131,0	Reforzado 4	194576,7	Cepo Mod. B	111871,8	Capas p/ temero sin abrigo	944,6
		Reforzado 6	249231,7	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ temero con abrigo	1095,7
		Reforzado 8	358410,1	Silo cono excén. cap.7 m ³	64174,2	Jaula p/ crianza de terneros	29501,8



Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqeron a palanca.	2700,0	Tranq. 3m tab. 1x4 ModO cur pay	6375,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	5764,7	Tranqeron a crique.	4900,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	5250,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Me	6696,8	Electrificador 40 km/12v.	5250,3	Casilla manga d 6mt.	180048,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electri. picana 120 km 12 v.	8372,2	Casilla d operación d 3,6mt.	202070,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	s/c	Electrificador 40 km/220v.	5250,3	Cepo Anchico liviano	37400,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	119,0	Electri. picana 60 km 220 v.	6162,4	Puerta aparte curup parag 1,5m.	6720,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	119,0	Carretel electroplástico 500m.	1184,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	19250,0
Alambre Pua Bagual.	4289,4	Manija plastica aislante.	294,5	Embarcadero 1,7m altax 4m.	60500,0
Poste quebr. de 3 m super.	2430,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	21,4	Molino máq.rueda y cola de 8"	53860,6
Poste quebr. de 3 m común.	2300,0	Aislador esquinero (polietileno).	24,4	Molino máq.rueda y cola de 10".	91073,3
Poste quebr. de 2,4 super.	1500,0	Aislador para clavar (polietileno).	s/c	Torre hierro galvanizada de 27".	56782,2
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	1000,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	136,6	Torre 10" p/molino de 8"	s/c
Poste itin entero 2,4m.	s/c	Varilla de hierro con rulo.	117,8	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	6283,7
Poste itin entero 2,2m.	s/c	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	46,2	Bebedero chapa galvaniz.x 2,5m.	19313,6
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	620,0	Torniquete N° 8 negro.	103,0	Bebedero chapa galvaniz.x 5m .	s/c
Poste metalico 2.20 m.	836,2	Torniquete N° 6 negro.	85,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	s/c
Poste metalico 2.40 m.	1037,2	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	220,0		

Maquinaria agrícola



TRACTORES	u\$/u					CASILLA RURAL	\$/u
Valtra	u\$/u	MF4299 4X4 (140 HP)	73826,0	Lexion 750 Terra Trac	s/c	Rural Tec	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	45632,0	MF7014 4X4 (140 HP)	s/c	Case		RS 510	578340,0
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	45632,0	SEMBRADORAS	\$/u	Axial Flow 5130 2WD Rod	s/c	RS 660	661500,0
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	45632,0	Apache		2799 4WD Cab 35' 345 CV	s/c	RS 780	787500,0
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 5 m.	4803532,7	Challenger			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	56194,0	Mod. 54000 6 m.	5529235,8	CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/plat. 30	547900,0		
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	6337660,9	Class			
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	7030822,6	Jaguar 980	s/c		
Agco		27000 16 líneas a 40 cm	4460662,2	Jaguar 960 Equipo	s/c		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	27000 26 líneas a 52,5 cm	7906763,4	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	s/c	Malnero	\$		
BT 210 (190 HP) 4x4	153465,0	28 líneas a 19 cm	s/c	Embolsadora 2230 70 m	s/c		
S293 (290 HP)	240188,0	Agrometal		ROTOENFARDADORA			
AR135 (135 HP)	s/c	TX Mega 9/52 9 surcos a 52 crr	2941862,0	Malnero			
AR150 (150 HP)	s/c	TX Mega 13/52 13 surcos a 52	3918529,0	Enfardadora 5700	s/c		
AR175 (175 HP)	s/c	TX Mega 16/52 16 surcos a 52	4596910,2	PULVERIZADORAS			
Massey		TX N Mega 9/52 9 surcos a 52 /	3057186,2	Tilo			
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900,0	TX N Mega 13/52 13 surcos a 5	4116271,1	Mod. Matrix	s/c		
MF2615 (49HP)	22600,0	TX N Mega 16/52 16 surcos a 5	4978587,1	Mod. Matrix 4 x 4	s/c		
MF2625 (63HP) 4X2	27274,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52	5869125,9	Mod. Evolución 1	s/c		
MF2625 (63HP) 4X4	32529,0	TX N Mega 18/52 18 surcos a 5	6345993,9	Mod. Impactus	s/c		
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX N Mega 26/52 26 surcos a 5	8101281,8	John Deere			
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	Suagri		4730FC fibra carbono	323883,0		
MF4275 (81HP) 4X4	42631,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	s/c	SEGADORA			
MF4283 (81HP) 4X4	48315,0	COSECHADORAS	u\$/u	Agco			
MF4292/4 RA (117 HP)	s/c	Class		Mod 1372	60500,0		
MF4292 4X4 (117 HP)	56727,0	Tucano 470	s/c				
MF4297 4X4 (129 HP)	63457,0						

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$/s			Fungicidas	u\$/l	Signum (Bio inductor)	583,2
2,4 D 50% sal amina	3,0	Imazetapir 10%	6,7	Amistar Xtra	37,7	Fertilizantes	u\$/t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	8,5	Gesagard 50	9,7	Duett	15,6	Fosfato diamónico	470,0
Axial	49,6	Insecticidas	u\$/l	Allegro	18,0	Superfosfato Triple	430,0
Authority	46,0	Cipermetrina 25%	7,6	Coadyuvantes	u\$/l	Urea granulada	380,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	141,8	Nitragin Optimize Full	904,0	Eco Rizo Spray	23,0	UAN	310,0
Dual Gold	10,9	Fighter Plus	62,0	Rizo Oil	2,5	Semillas agrícolas	u\$/u
Fluorocloridona	s/c	Curasemillas	u\$/kg	Rizo Spray Sulfo	1,3	Girasol hib. (M)	160,0
Clorimuron	47,0	Dividend	9,2	Silwet L Ag	39,5	Trigo fiscalizado	16,0
Glifosato común	3,3	Guapo 60% FS	s/c	Inoculantes	u\$/u	Soja RR x 40 kg	24,8
Galant LPU	8,5	Maxim XL (fungicida)	42,1	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Sorgo granifero hib. (M)	5,4
Metsulfuron Metil 60%	26,0	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Rizo Liq	141,3		
Paraquat	3,2	Gaicho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	200,3		



Costos varios

COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	2000,0	Volkswagen	Flete 300 km	1496,5
Gasoil (YPF)- agropecuario	53,6	PICK UPS	\$	Amarok c/s 2.0 TDI 140 CV 4X4	Flete 450 km	1945,3
Nafta Infinia	66,4	Toyota		Amarok c/d 2.0 TDI 180 CV 4X4	COMB. DEL NORTE	\$/litr
Nafta súper (YPF)	59,0	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	1804300,0	Amarok c/d 3.0 TDI 224 CV 4X4 A	Gasoil a granel	s/c
OTROS	\$	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	2077700,0	Fletes		
Empleado Rural	24445,9	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	2226800,0	Flete 100 km		714,4

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 Sylvania 03471-499071; Artículos Rurales: Laqo 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; Silobaq 4580-7170; **Ins. Tambo:** Minutolo S.R.L 4241-4496; **UTA:** Valores provistos por contratistas.

¿Sabías que en CREA contamos con herramientas que facilitan las tareas del campo?



Herramientas metodológicas

Todos los meses te ayudamos a presupuestar



Conocelas en www.crea.org.ar



Apuntes

Expectativas ganaderas

Un 20% de los empresarios ganaderos consultados en la encuesta SEA realizada en marzo pasado manifestó que tiene el propósito de reducir el *stock* de cría bovina *versus* un 14% y un 16% en el mismo mes de 2019 y 2018, respectivamente. Se trata del valor más elevado desde el comienzo de la serie (marzo de 2013).

Por otra parte, un 36% indicó que tiene planes de aumentar el *stock* de cría, mientras que hace uno y dos años atrás esa proporción era del 40% y 49%.

De todas maneras, en promedio las empresas ganaderas CREA consultadas tienen planes de aumentar la cantidad de vientres a entorar en un 0,6% respecto de la campaña anterior, mientras que en marzo de 2019 el incremento medio esperado era del 3,4%.

Las regiones CREA en las cuales se prevén las mayores reducciones del *stock* bovino son Centro (-11%), Norte de Santa Fe (-5,9%), Semiárida (-3,0%) y Sudoeste (-1,1%).

En tanto, los mayores crecimientos previstos del rodeo bovino se informaron en Mar y Sierras (+8,0%), NOA (+5,9%), Chaco Santiagueño (+4,3%) y Litoral Norte (+3,1%).

En el 42% de los grupos CREA se incrementará la cantidad de terneros a destetar en relación al ejercicio anterior. En promedio, la cantidad de terneros a destetar aumentaría 1,9%, mientras que en marzo de 2019 el incremento medio esperado era 3,2%.

La mayoría de las empresas mantendrá o aumentará la superficie de recursos forrajeros en esta campaña respecto a la anterior. En el 39% y 47% de los casos se planea incrementar la superficie de verdeos de invierno y pasturas en implantación, respectivamente. El aumento promedio en la superficie de verdeos de invierno y pasturas en implantación en 2020 respecto de 2019 es 7% y 10%, respectivamente.



Foto: Frida Poehls.



N.° 474 Abril 2020

Propietario: AACREA
Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola

Director: Fernando de Nevaes

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.
Foto de Tapa: Gentileza Carolina Coppari.

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

PUBLICIDAD
(011) 4382-2076/79.
mvizzolini@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.

Sos productor agropecuario,

nosotros también.

CLUB
SUSCRIPTORES
CREA

suscribite por \$1500 anuales y recibí

20%

de descuento en la compra de todos los Libros CREA.



10%

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

Aprovechá los beneficios del Club de Suscriptores de la Revista CREA.

Para más información:

011 4382-2076 int. 135 | suscripciones@crea.org.ar



**AHORRÁ EN BARBECHO
CON NANOTECH ES POSIBLE**

2,4 D + CLETODIM

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



★ 2,4D DEDALO ELITE:

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



CONSULTÁ A TU INGENIERO AGRÓNOMO

Red
Surcos
Una empresa de tu tierra

www.redsurcos.com



Líderes en Bioeficacia