



60
Años

CONTRATOS

- Esquemas asociativos para afrontar momentos difíciles, potenciar el crecimiento de una empresa o reconvertir actividades productivas

FRANQUEO A PAGAR	CUENTA N° 13161
COBREO OFICIAL	ISSN N° 2352-4852



Una vuelta de tuerca a la soja
Testimonio de productores que se animaron a avanzar en la cadena de valor.



Familia empresaria
El valor de la planificación.

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 | Arrendamientos agrícolas

Se profundiza el “desdoblamiento” del mercado.

26 | Reconversión exitosa

El caso de Fernando Imperatrice.

30 | De la producción a la prestación de servicios

Un esquema asociativo en el norte de Santa Fe.

38 | El futuro ya llegó

Un cambio cultural acelerado por la pandemia.

42 | El valor de la planificación

¿Cuál es la diferencia entre una empresa familiar y una familia empresaria?

50 | Un año de grandes aprendizajes

La experiencia de la familia Ricca.

54 | Una vuelta de tuerca a la soja

La experiencia de la familia Álvarez.

Sumario



14 | “Antes que un contrato debe haber un trato”

La importancia de incorporar esquemas sostenibles.



18 | Siembras compartidas

Experiencia con un cultivo poco convencional en las rotaciones entrerrianas.

58 | Somos lo que hacemos

La importancia de establecer redes.

62 | “CREA es comunicación”

La visión de Manuel Candia, presidente de la entidad entre 1983 y 1985.

68 | Aceite de oliva

Pilar básico de la dieta mediterránea, se lo considera un alimento funcional por sus efectos beneficiosos sobre el organismo.

76 | El precio de la tierra

78 | Lo ayudamos a presupuestar

82 | Apuntes

AGRADECEMOS a las empresas que apoyan la generación de contenidos CREA

Click en el logo para acceder a su sitio web 

Patrocinantes



Auspiciantes



www.crea.org.ar

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

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

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





Utiliza y
Recomienda



El motor del crecimiento de tu



 /VolkswagenAmarok

 @VWAmarokArg

 /VWAmarokArgentina

 @VWAmarokArg

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

campo.



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



Volkswagen

Editorial



Abriendo huella

Atravesamos un momento de pocas certezas y abiertos desafíos. Hoy, más que nunca, las presiones del contexto obligan a las empresas a buscar nuevas formas de intercambio que garanticen su eficiencia y perdurabilidad.

La actividad que desarrollan los grupos se relaciona de manera central con cuatro pilares que sostienen su buen funcionamiento: la reunión mensual, la visita del asesor, la red CREA y el plan de trabajo. De todos

ellos, los dos primeros son, probablemente, los que impactan de una manera más directa y perceptible en los resultados y en el desarrollo sostenible de las empresas.

En este sentido, detectamos con gran satisfacción, que un importante número de grupos se adaptaron muy bien a la nueva realidad y utilizan las herramientas que les propone la virtualidad para seguir adelante con sus proyectos, descubriendo sus ventajas e incluso nuevos modos de agregar valor. Sin lugar a dudas, la nueva situación les permitió reinventarse, potenciar la Red CREA y acortar notablemente las distancias.

Sin embargo, una encuesta realizada recientemente entre los asesores del Movimiento revela que existen algunos grupos a los que les está costando mantener el ritmo de trabajo habitual en el actual contexto. Aferrándose a lo presencial, aprietan el botón *posponer*, a la espera de que todo se normalice. Algo poco probable en el corto plazo.

Más allá de esta heterogeneidad evidenciada por el relevamiento, es un hecho que la virtualidad llegó para quedarse. Hoy, más del 80% de los grupos se propone mantener a futuro diversas acciones a través de la vía digital, ya sea bajo la forma de nuevas reuniones cortas de intercambio durante el mes o de visitas virtuales a otros grupos.

Las transiciones exigen siempre un período de aprendizaje. Pero es necesario convenirse de que se puede. En este sentido, es interesante identificar quiénes *hacen punta*, pararse sobre su aprendizaje y replicar su experiencia. En este camino, lo primero será desaprender para incorporar lo nuevo.

La construcción de conocimiento en un entorno colaborativo no es un acto reservado exclusivamente a un espacio físico. El valor de la red CREA crece a medida que la información fluye a través de ella para generar conocimiento que permita aportar valor a las empresas y a las comunidades que integran el ámbito agropecuario. Y siempre consolida el sentirse integrado a un Movimiento dinámico, marcador de rumbos, que no sólo crece, sino que, al hacerlo, hace crecer al país. Las herramientas virtuales nos permiten potenciar el valor de pertenecer a la red.

Porque, como decía nuestro fundador, Pablo Hary: "Estamos en la fragua donde se moldea un mundo nuevo. De nuestra actitud depende cómo será ese mundo. Esta sí es una realidad y una invitación a la cual vale la pena responder. Al mundo siempre lo han movido minorías dinámicas. Pero no sólo técnico y económicamente eficiente debemos hacer nuestro pequeño mundo, sino también cargado de valores superiores, más digno de ser vivido, más digno de apasionar. Así, y solamente así, venceremos: con ambición de grandeza, con voluntad de creación, con optimismo, con confianza en nosotros mismos y en nuestras capacidades, atentos a la realidad presente, pero sin dejar de echar la vista lejos y arriba. Mañana comienza a construirse hoy".

A eso los convoco.

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 Mourio
Administración, sistemas y procesos: Jorge Pignataro
Integración a la Comunidad: Eugenia Wolcoff
Desarrollo Institucional: Elizabeth Roberts
Comunicación: Lorena Prenol
Gestión de Personas: Daniela Rodegher



Tu crecimiento nos moviliza





Arrendamientos agrícolas

Se profundiza el “desdoblamiento” del mercado.



En la campaña 2020/21 se potenció el “desdoblamiento” presente en el mercado argentino de arrendamientos agrícolas. Se incrementó la demanda sobre los campos que todos los años salen a *remate* (“alquileres anuales”), al tiempo que se consolidaron los acuerdos diseñados en base a la confianza de las partes.

“En la zona núcleo pampeana, la demanda de campos de buena aptitud agrícola aumentó este año, a pesar de que los números del negocio se *desdibujaron*”, explica Pío Silveyra, director de una empresa encargada de seleccionar campos para importantes compañías del sector (Sociedad de Siembras S.A.).

“En algunos casos, se han llegado a acordar cifras que no se corresponden con la perspectiva del negocio agrícola 2020/21, lo que constituye un riesgo importante para la sostenibilidad del negocio”, añade.

En regiones que lograron rendimientos superiores a los esperados en 2019/20, algunos productores y contratistas rurales están negociando *mano a mano* con los grandes operadores para quedarse con campos en alquiler. Ante la falta de alternativas presente en la actual coyuntura, también existen fondos provenientes de otras actividades intentando posicionarse en granos. Pero ese *recalentamiento* del mercado potencia

por demás el riesgo para los empresarios agrícolas que hacen *números finos*.

“La campaña agrícola 2020/21 va a estar sustentada fundamentalmente en campos arrendados con suelos clase I y II; los de menor potencial quedarán para productores que quieran asumir mayores riesgos o bien para ser reconvertidos a esquemas ganaderos”, comenta Diego Hugo Pérez, asesor de los CREA Gálvez y Las Petacas. “Debido al elevado nivel de riesgo presente en el negocio, en la región Santa Fe Centro se comenzó a implementar de manera creciente modelos de arrendamientos variables –similares a los utilizados en el norte de la provincia– en los cuales se establece un valor *piso* de alquiler, que luego es complementado en función de una escala proporcional a los rendimientos obtenidos”, apunta Diego.

Los diferentes esquemas de arrendamientos asociativos –basados en la confianza entre las partes–, además de reducir la exposición al riesgo de las empresas agrícolas, brindan, por lo general, la posibilidad de maximizar la renta de los propietarios de la tierra en situaciones favorables.

“En la zona oeste bonaerense existen casos de arrendamientos que contemplan un alquiler fijo más uno variable si se supera determinado rendimiento y/o precio. Y también esquemas asociativos en los cuales se aporta la tierra para obtener un ingreso proporcional en función del resultado logrado, algo que, con los buenos resultados obtenidos en la campaña 2019/20, resultó beneficioso para los propietarios”, comenta Agustín Barattini, asesor del CREA Henderson-Daireaux. La *permeabilidad* a la posibilidad de realizar acuerdos con esquemas asociativos es direc-

tamente proporcional a la variabilidad de rendimientos agrícolas en una determinada zona productiva.

“En situaciones marginales o de mayor riesgo – como cultivos de segunda o siembras en suelos someros– de la región Mar y Sierras y Sudeste se realizan acuerdos en los cuales se cubren los gastos, para luego repartir utilidades 50-50% entre empresario y propietario de la tierra. También existe la opción de que el productor reciba el 65% del margen bruto logrado”, señala Andrés “Chapu” Candelo, asesor de los grupos CREA Mar Chiquita y Frontera.

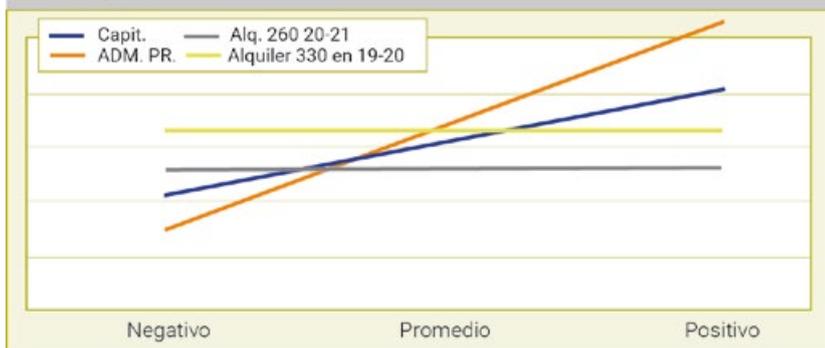
“En aquellos ambientes de mayor aptitud existe la opción de aportar la tierra –y, eventualmente, algunos insumos– en el marco de esquemas asociativos, de manera tal de obtener una renta mayor en situaciones climáticas que van de promedio a excelentes”, agrega.

En el gráfico 1, por ejemplo, se presenta el caso de un campo de 440 hectáreas de la región Mar y Sierras, que en 2019 fue arrendado a 330 u\$s. Este año, recibió una oferta de renovación de alquiler de 260 u\$s/tonelada. Considerando un planteo de trigo/soja y maíz de segunda, girasol y soja de primera a los precios futuros actuales del ciclo 2020/21, la opción luce atractiva para el propietario en caso de que la campaña agrícola evolucione de manera favorable, algo que –obviamente– es imposible de predecir a la fecha.

“En la localidad entrerriana de Gualaguaychú, un esquema asociativo que valorice la tierra a 7 qq/ha de soja, con los rendimientos promedio de trigo, soja y maíz de la zona y los precios de los granos esperados para 2020/21, permitiría obtener un ingreso superior a 170 u\$s/ha en condiciones climáticas normales, lo que implica una cifra 20 u\$s/ha mayor a la de un arrendamiento en quintales fijo”, señala Rolf Müller, asesor del CREA Villaguay.

“La desventaja de un esquema asociativo reside en el hecho de que el ingreso está sujeto a la variabilidad climática y de precios, pero es mucho más sostenible en el tiempo no sólo en términos agronómicos, para contribuir a conservar el valor del patrimonio, sino también en lo que respecta a los conocimientos obtenidos sobre la evolución del negocio, porque el propietario debe interactuar regularmente con el administrador, mientras que en un arrendamiento fijo solamente le cede el campo”, remarca Rolf. ❏

Gráfico 1. Modelización del ingreso para el propietario de un campo según resultado final de tres escenarios del negocio agrícola 2020/21 en un esquema de capitalización de la tierra versus administración propia y arrendamiento fijo en 260 u\$s/ha.



¡Mejor digestibilidad y performance productiva!



**RUMINO
ZYME**

Para más información acerca de
Rumino-Zyme
acceda a nuestra sección de
Artículos Técnicos en
www.vetanco.com



Dr. Beta Ltd
(Biotechnology in feeding)



“Antes que un contrato debe haber un trato”

La importancia de incorporar esquemas sostenibles.

Francisco Crosetti y Juan Bautista Pedrana fueron amigos desde siempre. Ellos ya no están presentes en este mundo, pero su amistad sigue vigente a través de sus hijos en el marco de un acuerdo que –adaptado a los nuevos tiempos– aún perdura.

A fines de los años 90, Francisco arrendó a Juan Bautista y a Julián Gennero (integrantes de GP Agro S.A.) un campo de 300 hectáreas localizado en la zona de influencia de Sacanta (Córdoba), por entonces, predominantemente ganadera y tambera.

Corría el año 1997. La región acababa de salir de una sequía. Y Juan Bautista y Julián se proponían comenzar a sembrar soja en el campo cordobés, algo que, además

de constituir una novedad para la zona, era juzgado por los locales como una *apuesta* riesgosa. El contrato de aparcería se estableció con un porcentaje del 30% de lo producido con entrega del grano en una cooperativa ubicada cerca de la localidad santafesina de El Trébol (donde se encuentra la sede administrativa de GP Agro).

En 2007 Francisco y su esposa fallecieron en un accidente vial. Dos meses después –también en un accidente– perecieron Juan Bautista y su esposa. Patricio, quien, luego de recibirse de agrónomo, venía trabajando junto a su padre y su tío, debió hacerse cargo de la dirección de la empresa familiar. “Los cuatro eran muy amigos; fue un golpe muy grande para ambas familias”, recuerda. Los integrantes de la segunda generación decidieron mantener el arrendamiento del campo cordobés, pero cambiaron el esquema al advertir que el acuerdo del 30% conspiraba contra la sostenibilidad, al hacer inviable la siembra del maíz. “Aquel arreglo que inicialmente funcionó para ambas partes dejó de hacerlo porque sólo habilitaba el monocultivo de soja, por lo que acordamos reformular el acuerdo con porcentajes variables por escalas de rendimientos para cada uno de los cultivos”, explica Patricio, quien forma parte de los grupos CREA Las Petacas (región Sur de Santa Fe) y Sachayoj (región Chaco Santiaguense).

Ese nuevo esquema se extendió por otra década. Pero fue reformulado nuevamente a

partir de 2018, debido a que el crecimiento de la empresa –que actualmente cuenta con 32 contratos de arrendamiento más los campos propios–, requería un volumen muy significativo de recursos para hacer un seguimiento apropiado.

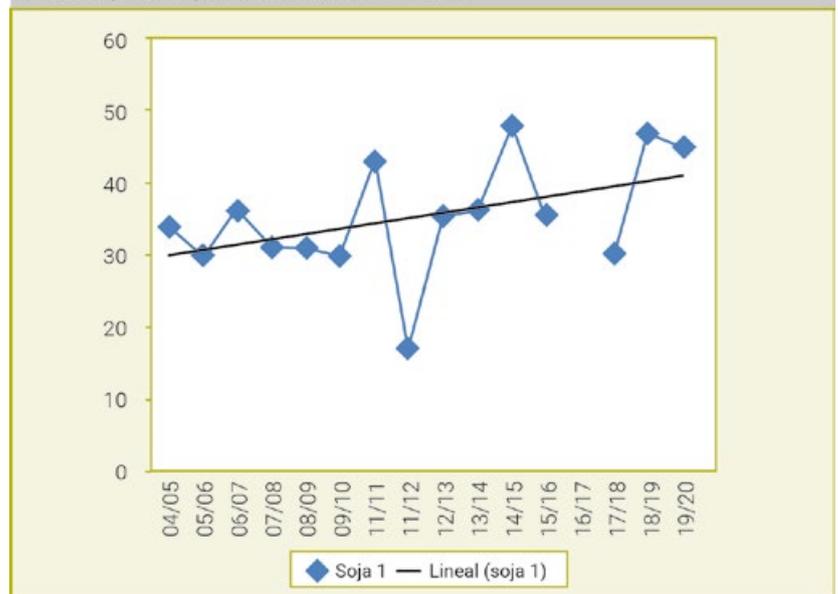
“Entendimos que se necesitaba un esquema más simple que asegurara un beneficio para ambas partes”, remarca Patricio. El nuevo acuerdo –vigente hasta la fecha– contempla un alquiler de 12 qq/ha de soja de primera, con un adicional del 30% sobre el resultante de la diferencia de un rendimiento superior a 42 qq/ha. El pago se realiza a cosecha con grano entregado en la cooperativa local.

En maíz temprano, se abona

–en grano de maíz– el equivalente a 9 qq/ha de soja al precio disponible al momento de la cosecha del cereal (marzo/abril), mientras que en trigo, con la misma metodología, se abona el equivalente a 3 qq/ha de soja en diciembre. Si se realiza soja o maíz de segunda, se abonan 9 qq/ha adicionales para sumar un total de 12 qq/ha en el ciclo (siempre en grano cosechado equivalente al precio de la soja). En los cultivos de segunda no se aplica un porcentaje adicional.

“ Los empresarios hacemos el mayor de los esfuerzos para hacer un uso eficiente de los recursos, pero no podemos producir de manera responsable sin el apoyo de los propietarios de la tierra. ”

Gráfico 1. Evolución histórica del rendimiento promedio de soja de primera Sacanta (Córdoba). Período 2004/05 a 2019/20



“Doce años atrás fuimos uno de los pioneros que comenzaron a hacer maíces de segunda, lo que, además de estabilizar los rendimientos de maíz en la zona, mejora de manera notable la cobertura presente en el campo, lo que promueve, entre otras prácticas, un incremento progresivo de los rindes agrícolas”, comenta Patricio (ver gráficos 1 y 2).

“Cuando comenzamos con el maíz segunda, el trigo era una suerte de cultivo de cobertura, mientras que en los últimos años ha progresado mucho gracias a la mejora genética incorporada, que determinó que sea un competidor importante para el maíz en lo que respecta al uso de las reservas disponibles de agua y nutrientes”, añade.

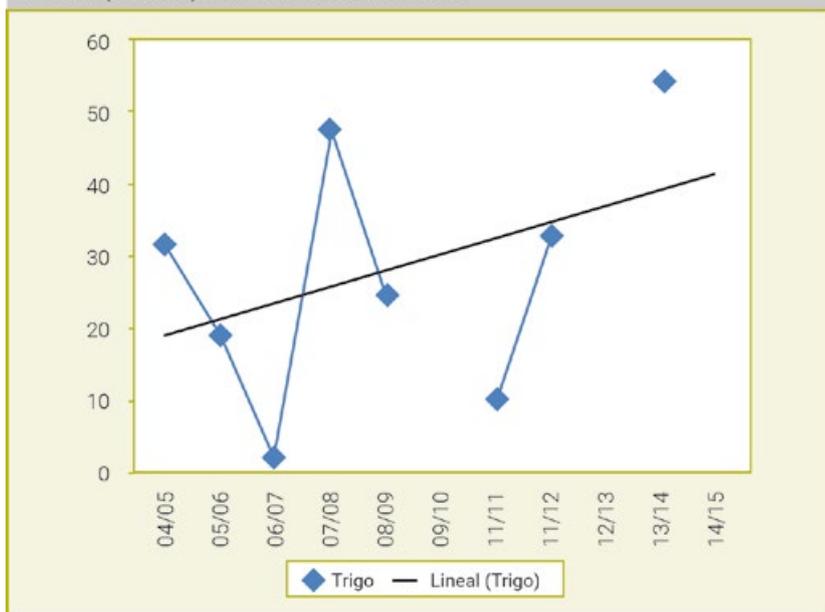
El empresario CREA explica que, si bien cada uno de los 32 contratos es diferente en función de las particularidades de cada propietario, en todos los casos la filosofía de la empresa es la misma: producir cuidando el recurso suelo.

“Antes que un contrato, debe existir un trato entre ambas partes, en el cual se contemple que el suelo, que es lo que nos da el sustento, sea protegido para dejarlo como patrimonio a las próximas generaciones”, enfatiza.

“Los empresarios hacemos el mayor de los esfuerzos para hacer un uso eficiente de los recursos, nos capacitamos, innovamos, formamos parte de la red CREA, pero no podemos producir de manera responsable sin el apoyo de los propietarios de la tierra. Quienes están más inmersos en el ámbito agropecuario, comprenden eso sin dificultad”, asegura Patricio.

“Si encontramos que no podemos llevar a cabo una producción sostenible en términos económicos y agronómicos para ambas partes, entonces preferimos no trabajar ese campo; eso lo tenemos muy claro”, concluye. ❏

Gráfico 2. Evolución histórica del rendimiento promedio de trigo Sacanto (Córdoba). Periodo 2004/05 a 2019/20



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

CURSO A DISTANCIA DE MANEJO SEGURO DE PRODUCTOS FITOSANITARIOS Y GESTIÓN DE ENVASES VACÍOS

Curso certificado por la Universidad Tecnológica Nacional (UTN - FRA)

Duración del curso: 6 semanas

El curso está dirigido hacia toda persona que desempeñe
(o desearía desempeñar) tareas de:

- * Producción agrícola
- * Transporte y almacenamiento de fitosanitarios
- * Gestión y control ambiental.
- * Aplicación y comercialización de fitosanitarios
- * Logística inversa
- * Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)

INICIO 20/07/2020
Consultar próximas fechas



INFORMES por Correo: utn.c3t@gmail.com

Este curso lo recomienda Logiseed, única empresa
con sistema de gestión de envases con trazabilidad individual



Logiseed Main Sponsor

**Logi
Seed**
AGROLOGÍSTICA

Siembras compartidas

Una experiencia en la región Litoral Sur.



En los últimos años, Federico Sörenson, asesor del CREA La Calandria y coordinador técnico agrícola de la región CREA Litoral Sur, comenzó a realizar contratos asociativos para introducir un cultivo poco convencional en las rotaciones entrerrianas: el garbanzo.

“El garbanzo en siembra directa ofrece una alternativa muy interesante en términos agronómicos porque, debido a la expansión de las malezas problemáticas en Entre Ríos, el cultivo de maíz tardío sobre barbecho químico se transformó en un problema”, explica

El esquema asociativo está conformado por el propietario de la tierra, la empresa gerenciadora (Federico) y los proveedores de insumos y servi-

cios. El contrato base (ver modelo) establece que el valor del alquiler se determina por medio de un porcentaje de lo cosechado, aunque también está la posibilidad de fijarlo en quintales por hectárea al precio vigente al momento de la cosecha. Todos los insumos empleados se consideran a valor de mercado.

El gerenciamiento del negocio comprende tanto la gestión agronómica como la comercial, dado que el garbanzo –como muchas otras especialidades– requiere un conocimiento de la dinámica de la demanda para evitar *tropiezos* al momento de vender la mercadería.

“El año pasado, por ejemplo, la provisión de la semilla, que representa uno de los costos más





El garbanzo en siembra directa ofrece una alternativa muy interesante en términos agronómicos debido a la expansión de las malezas problemáticas en Entre Ríos.

elevados del planteo, fue aportada por una empresa exportadora que, de esta manera, se aseguró una porción de la producción lograda, además de contar con la posibilidad de realizar una oferta de compra por el resto de la cosecha”, comenta el asesor.

En la campaña 2019/20, la siembra de garbanzo en el marco de esquemas asociativos se llevó a cabo en tres campos con ambientes bien contrastantes de las localidades entrerrianas de La Paz, Gualeguaychú y Victoria. En total, sumaron unas 650 hectáreas sembradas con la legumbre.

“Con respecto a la próxima campaña (2020/21), acordamos que no vamos a sembrar garbanzo, porque su precio, que registró una caída considerable en el transcurso del ciclo 2019/20, está muy bajo y no tiene perspectivas de recuperarse en el mercado internacional”, señala Federico.

La mayor parte de la producción mundial de garbanzo corresponde a la variedad Desi (que se produce fundamentalmente en la India, Bangladesh y Pakistán), mientras que una porción

minoritaria corresponde a la variedad Kabuli (que se produce fundamentalmente en Turquía, México, Canadá y la Argentina).

La evolución del precio internacional del garbanzo Kabuli suele ser cíclica, con recortes importantes de oferta –por cuestiones climáticas o económicas– que promueven alzas de precios que impulsan el área de siembra en los diferentes países exportadores para luego provocar caídas en los valores.

En los ciclos 2016/17 y 2017/18 el garbanzo Kabuli registró un pico de precios en el mercado internacional, el cual se potenció en 2018 en el mercado argentino debido a un desastre climático –dos heladas intensas en junio y julio de 2017– que provocó un recorte de oferta significativo en la región Córdoba Norte (una de las zonas productivas más importantes del país).

Pero en 2018/19, luego de experimentar un descenso, los precios, siguieron cayendo hasta alcanzar niveles muy bajos en términos históricos. Y el enfriamiento económico global



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



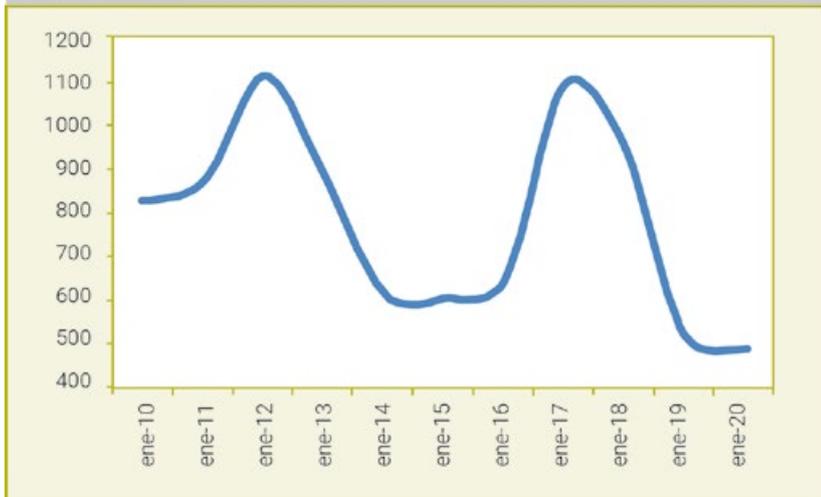
TREOS

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840 V. LOPEZ

www.treos.com.ar

Gráfico 1. Evolución del precio promedio mensual FOB oficial del garbanzo Kabuli argentino



Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

promovido por la expansión de la pandemia Covid-19 ciertamente no ayuda a generar un entorno favorable para la comercialización mundial de la legumbre (ver gráfico 1).

De esa forma, el precio de referencia FAS abonado por Agricultores Federados Argentinos (AFA), que en la cosecha 2017/18 se encontraba en 950 u\$s/tonelada por partidas con calibre 9 con entrega en la localidad de Rueda (Santa Fe), actualmente se ubican en apenas 350 u\$s/tonelada.

“Más allá de lo que sucede coyunturalmente con el garbanzo Kabuli, el esquema de siembras asociativas permite diversificar el riesgo productivo y comercial al integrar el capital propio en un negocio más grande. En esta campaña diseñaremos el planteo con otros cultivos”, adelanta el técnico CREA. ☒



A la izq. Sebastián Valdez (ex asesor CREA de la región NOA) y Federico Sörenson.

Contrato de explotación conjunta

FORMATO DE CONTRATO

La firma, representada en este acto por, titular del DNI con domicilio en de la ciudad de, provincia de, en adelante "EL PROPIETARIO", y la firma CUIT:, con domicilio fiscal en, (.....), en este acto representada por titular del, y, CUIT, en este acto representada por, titular del DNI, en adelante "LAS EMPRESAS", se conviene celebrar un contrato de explotación agrícola conjunta por una sola cosecha que se regirá por las siguientes normas y cláusulas: -----

PRIMERA: EL PROPIETARIO Y LAS EMPRESAS procederán en conjunto a la explotación del inmueble rural sito en, compuesto por los lotes identificados como:

a) Lote de hectáreas Matrícula Catastral N°; que posee los siguientes puntos representativos de su superficie: a) latitud b) longitud, cuyos datos catastrales según la Dirección General de Rentas de la provincia de son: Partida provincial N° x..... Departamento Superficie hectáreas. N° de plano

Lote b), c), etcétera.

Los lotes antes mencionados conforme a la declaración jurada que presta en este acto, le corresponden a EL PROPIETARIO, en su carácter de titular dominial, circunstancia que se acredita con copia fiel de la Escritura Pública N° pasada ante el Escribano, titular del Registro notarial N°, Departamento, provincia de de fecha

SEGUNDA: Las partes utilizarán las fracciones de campo (lotes) del inmueble descripto en la cláusula precedente para la explotación agrícola conjunta del cultivo de de la campaña- Queda expresamente prohibido levantar en el campo cualquier clase de vivienda, con excepción de las instalaciones, campamentos o casillas necesarias para la explotación; abrir alambrados sin autorización previa de EL PROPIETARIO y llevar cualquier tipo de hacienda. La explotación conjunta se realizará por una (1) campaña agrícola, que regirá desde el hasta el o bien hasta levantar la cosecha.-----

TERCERA: La explotación conjunta se formalizará con el cumplimiento de las partes de las siguientes obligaciones: -----

a) EL PROPIETARIO con la puesta a disposición de los lotes mencionados en la cláusula Primera puntos a), b), c), etcétera..... que las partes valorizan a los fines de los porcentuales a repartir, en el por ciento de lo que se produzca y obtenga de la cosecha de; el servicio de siembra a razón de dólares estadounidenses por hectárea; el servicio de aplicación a razón de ... dólares estadounidenses por hectárea; los fertilizantes, los cuales serán valorizados al momento de la cosecha; en caso de que el PROPIETARIO no esté de acuerdo en el valor asignado, serán repuestos en las mismas cantidades los insumos utilizados; -----

b) La EMPRESA, con el monitoreo, asesoramiento y gestión agrícola del proyecto a valor de dólares estadounidenses por hectárea; los agroquímicos necesarios para el buen desarrollo del cultivo de

c) LA EMPRESA, con la entrega de la semilla de necesaria para la siembra prevista, valorizada en dólares estadounidenses por hectárea.-----

-----Una vez realizado el gasto de cada parte, se formalizarán los porcentuales correspondientes a cada una conforme los gastos y aportes efectuados en la presente campaña sin contemplar la cosecha como un gasto. Además, se conviene que la distribución de los frutos que se cosechen, puestos en el campo natural o a granel, se realizará tomando en cuenta el porcentual del gasto realizado por cada una de las partes y recibiendo cada una el porcentaje que le correspondiere de los frutos cosechados.-

CUARTA: el costo de la trilla será distribuido entre EL PROPIETARIO y LAS EMPRESAS, con el mismo porcentaje que resulte de los aportes y retiros de cada parte.-----

QUINTA: El presente contrato se suscribe sobre la base del conocimiento previo, reconocida capaci-

dad en la explotación agrícola, y que las partes se reconocen mutuamente. EL PROPIETARIO garantiza en forma personal la posesión libre y pacífica de los lotes donde se realizará la explotación conjunta, por lo que si por cualquier cuestión fuere despojado de la posesión de los campos mencionados en la cláusula primera, turbada la actividad agrícola que allí desarrollan las partes o si se les impidiera retirar la producción deberá reintegrar los gastos y demás daños y perjuicios que haya ocasionado a LAS EMPRESAS. Asimismo, mientras se encuentre vigente el presente contrato y hasta su total terminación, EL PROPIETARIO garantiza el ingreso del personal designado por LAS EMPRESAS al inmueble y a los lotes mencionados-----

SEXTA: Las partes manifiestan tener seguros contra accidentes de trabajo y responsabilidad civil reglamentarios para el personal que se emplee en el presente contrato de explotación, ya sea estable, transitorio, miembro del grupo familiar, contratista o subcontratista, incluidos el personal y/o sus familiares de toda índole, haciéndose responsable cada una de las partes de su personal y de las obligaciones para con ellos, debiendo cumplir con la legislación laboral y previsional vigente respecto del personal que sea directa o indirectamente asignado al cumplimiento de las tareas comprometidas; contratando los seguros correspondientes y manteniendo indemne a las otras partes de cualquier tipo de reclamo judicial y/o extrajudicial, costo, gasto, cargo y/o consecuencia, sean causados por el hecho, acto u omisión del personal de cada parte, debiendo tener al día el detalle de aportes previsionales, sociales, laborales y/o cualquier otra obligación, tal como seguro de vida obligatorio por accidente de trabajo e inscripción ante la correspondiente A.R.T.

A simple requerimiento de cualquiera de las partes, la parte requerida deberá entregar la nómina del personal que ingresará a los lotes, con constancia de pago de las remuneraciones y de aportes previsionales al sistema de la seguridad social, constancia de pago de obra social de cargas de familia y cualquier otro adicional mediante copia firmada y número de cuenta corriente bancaria. Asimismo, deberá entregar copia de póliza de seguro de A.R.T. siendo el único responsable tanto civil como laboralmente. En tal sentido cada parte será el responsable principal y único del pago de salarios, horas extras, aguinaldos si correspondiere, S.A.C., vacaciones y demás beneficios que las leyes otorguen a los trabajadores, ya sea al tiempo de la firma del presente o las que a futuro se implementen. Asimismo se declara que no surge de conformidad a las particularidades de este negocio, la solidaridad del Art. 30 de la Ley de Contrato de Trabajo, por lo que el presente no implica ningún tipo de relación de dependencia entre las partes y las empresas, sus empleados directos, contratados, subcontratados y/o subcontratistas, representantes, funcionarios y/o directores.-----

SÉPTIMA: Las partes dejan expresa constancia de que el predio no se encuentra afectado por malezas y plagas, declarando conocer el estado de los alambrados y se comprometen a realizar un adecuado manejo del suelo, tendiente a su correcta conservación.-----

OCTAVA: Las partes buscarán compatibilizar su plan de siembra, especialmente el de pulverizaciones con los de sus productores vecinos más próximos, a los efectos de evitar daños recíprocos, causados por cualquier tipo de deriva de agroquímicos.-----

NOVENA: Las partes acuerdan expresamente, basarse en las cláusulas del presente contrato, renunciando a cualquier otra que pudiera corresponder o a alguna modificación que ocurriera con las leyes vigentes o futuras, durante la vigencia de este contrato.-----

DÉCIMA: A todos los efectos legales y judiciales emergentes del presente contrato, las partes constituyen domicilio en los sitios mencionados al comienzo, donde se tendrá por válida toda notificación judicial o extrajudicial, sometiéndose a los Tribunales Ordinarios de la Ciudad de-----

En prueba de conformidad, las partes firman dos ejemplares de un mismo tenor en la Ciudad de..... a los días del mes de de -



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

PABLO GUIMARAENZ
+54 9 11 6655-6392 +54 11 5297-0001
pguimaraenz@devesa.com

Reconversión exitosa

El caso de Fernando Imperatrice.



Fernando Imperatrice (en el medio) junto a los asesores del CREA El Ceibo: Guillermo Martin y Damián Scarabatti.



Para Fernando Imperatrice 2018 fue un gran año. Participó de la 40° edición del Dakar Perú-Bolivia-Argentina como navegante del piloto Leonel Larrauri en un cuatriciclo UTV CAN-AM Maveric. Y comenzó a transformar el perfil de su empresa agropecuaria gracias a un esquema asociativo.

La empresa de Fernando y su esposa Virginia (El Timbo SRL) cuenta con un campo localizado en la zona de influencia de la localidad santafesina de Barrancas, donde la agricultura se estaba volviendo una actividad de alto riesgo en un contexto de precios declinantes de los granos, combinado con restricciones crediticias por tasas de interés *estratosféricas*.

“El campo cuenta principalmente con suelos clase III y IV, de manera tal que decidí reemplazar el área agrícola por pasturas. Pero para efectuar esa transición me faltaban cabezas de hacienda para poblar la nueva superficie ganadera”, explica Fernando, quien integra el CREA El Ceibo (región Santa Fe Centro).

A su vez, un *feed lot* de gran escala presente en la región estaba buscando interesados en criar la hacienda propia. Y Fernando tenía disponibilidad de pasto. Así fue que ambos decidieron instrumentar un acuerdo de cría –que incluye la sanidad del rodeo– por medio del cual el servicio se cobra con el 60% de los kilos obtenidos en el proceso.

“La sequía generalizada ocurrida en 2018/19 determinó que los cultivos agrícolas terminaran mal; sin embargo, la superficie dedicada a la ganadería logró cerrar un buen año. Esa fue la señal que indicaba que estábamos en el camino correcto”, recuerda Fernando. “Los dos primeros años obtuvimos resultados satisfactorios para ambas partes, por lo que en 2020/21 pensamos repetir el esquema”, añade.

Los terneros ingresan con un peso de 180 a 200 kilogramos para ser derivados a verdeos de invierno o pasturas de alfalfa complementados con silo de maíz o de sorgo. En primavera pasan al sector del establecimiento que cuenta con campo natural para salir en marzo-abril del año siguiente con un peso promedio del orden de 360 a 370 kilos.

Se considera un desbaste del 5%. En lo que respecta a la muerte de animales durante el primer mes –desde el ingreso de los animales al campo– se procede a descontarlas de los kilos



Pesando pasto.

ingresados, luego de ese período, el acuerdo contempla descontar únicamente las pérdidas de los kilos adicionales producidos. Una vez retirada la hacienda, se toman los kilos de salida menos un 6% de desbaste.

“Inicialmente facturé los kilos que me correspondían para cubrir el quebranto dejado por la sequía ocurrida en 2018/19, pero luego los empecé a cobrar en kilos de carne para incrementar mi rodeo de invernada que termino con grano propio en el establecimiento”, señala Fernando.

El empresario tiene planes de reconvertir prácticamente la totalidad del área agrícola de las 1000 hectáreas del campo (que es arrendado) para transformarlo en un módulo de prestación de servicios ganaderos. La agricultura quedará supeditada a los requerimientos nutricionales de la hacienda. “No concibo el proyecto sin el apoyo del CREA”, asegura. ☒

Producto / Pesticida	Componentes / Ingredientes	Pest / Plaga
ESPUELA	Fluxomioxazin	ORUGA DESGRANADORA
KRYNN DUO	2,4-D Mezcla de sales	RYE GRASS
CENTINEL CS	Lambdacialotrina	NABÓN
SHOOTER EC	Clorpirifos	PULGÓN
HERBIFEN ADVANCE	Etilh Exilico	ROYA
MCPA AMINA 75	MCPA	NABO
LANFOR PRO	Azoxistrobina + Ciproconazole	NABO
DURANOR ADVANCE	Dicamba	FLOR AMARILLA
ARIETE FULL	Tiametoxam + Lambdacialotrina	AVENA FATUA
FIREBALL	Paraquat	NABOLSA
JASPEK	2,4-D Microemulsión	

HOY JUEGA EL EQUIPO TITULAR DE TRIGO



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

Plan Enlistate

ESTE MES

Comprando **1 L de Enlist® Colex-D**

+

43 g de **Texaro®** o 100 g de **Ligate®**

Los productores tendrán una **bonificación**
de **1 U\$D** por cada litro de **Enlist® Colex-D**

*La fecha de la promo es desde el 1/4/2020 al 30/9/2020

Texaro®
Arylex™ active
HERBICIDA

Ligate®
HERBICIDA

 **Enlist™**
**HERBICIDA COLEX-D
TECHNOLOGY**

 **CORTEVA™**
agriscience

Visitanos en corteva.com.ar

TM, ®, SM son marcas y servicios registrados de Dow AgroSciences, DuPont o Pioneer, sus entidades vinculadas a sus respectivos propietarios. Peligro. Su uso incorrecto puede provocar daños a la salud y al ambiente. Lea atentamente la etiqueta.

De la producción a la prestación de servicios

Un esquema asociativo en el norte de Santa Fe.



Gustavo Ferrero (izquierda) junto al gerenciadador técnico del emprendimiento, Claudio Romero.

La región norte de Santa Fe arrastraba varios años de desastres climáticos que complicaron a las empresas agropecuarias. Gustavo Ferrero –integrante del CREA Ramayón– debía financiar casi la totalidad de la campaña agrícola en un momento en el cual las tasas de interés se encontraban altísimas.

“Eso implicaba asumir un riesgo demasiado grande”, recuerda Gustavo. “Por esa razón, decidimos implementar un esquema asociativo que permitiera potenciar los recursos propios y los que aportarían los socios”, explica.

El contrato por dos años –implementado a partir de 2019/20 a través de una carta oferta– contempla aportes de tres socios. El primero es el productor (Gustavo), quien provee la tierra (tanto campo propio como arrendado), las labores con maquinaria propia y el servicio de monitoreo de cultivos. También aporta algunos insumos. El segundo es una agronomía local que provee la mayor parte de los insumos, mientras que la tercera *pata* es un agrónomo que opera como gestor técnico y administrador del proyecto productivo.

Para cada modelo agronómico se establece por consenso un plan de producción que permite analizar previamente la factibilidad del negocio entre las partes. En el contrato se determinan los valores de cada uno de los bienes y los servicios prestados por cada uno de los socios. De este modo, al final del proceso productivo se distribuye el resultado logrado de manera proporcional.

La función de un agrónomo externo que coordine el proyecto –quien es, además, un socio– es fundamental para asegurar la transparencia del acuerdo, dado que el profesional es el encargado de informar a las partes el estado de situación y evolución del negocio.

En lo que respecta a la logística de la producción, cada una de las partes se encarga de la comercialización de sus granos con cartas de portes propias, aunque siempre con la coordinación del administrador.

“Estamos cerca de finalizar el primer año del contrato y todos estamos muy conformes con el resultado. En nuestro caso, además de *oxigenar* financieramente a la empresa, aprendimos mucho, porque pasamos de ser una empresa productiva a otra que es fundamentalmente una prestadora de servicios”, afirma el empresario CREA

Gustavo destinó el 80% del área productiva de su empresa al esquema asociativo, mientras que el restante 20% lo produjo por su cuenta. El contrato no considera al servicio de cosecha como una labor aportable al proyecto, lo que implica que debe ser negociado en forma independiente. Además, se aseguró una participación del 60% en esquema asociativo, dado que tal proporción es la mínima necesaria para mantener la estructura de su empresa.

“Este esquema permite disminuir el nivel de riesgo al asumir un menor compromiso de deuda comercial; al mismo tiempo, el distribuidor de agroinsumos se asegura volumen de negocio”, comenta Fabián Echevarría, asesor del CREA Ramayón.

“También es muy útil para profesionalizar los procesos, generar nuevos conocimientos y potenciar los servicios del parque de maquinarias; se trata, en definitiva, de un esquema que apunta a eficientizar y valorizar los recursos”, concluye.



Ferrero: “Además de *oxigenar* financieramente a la empresa, aprendimos mucho, porque pasamos de ser una empresa productiva a otra que es fundamentalmente una prestadora de servicios”.

Oferta de participación en siembra

En nombre y representación de tengo el agrado de dirigirme a usted con la finalidad de comunicarle la oferta definitiva e irrevocable realizada por nuestra parte sobre la participación en siembras (en adelante la "Oferta") que será válida por el término de días corridos a contar desde la fecha de la presente, que se detalla a continuación:

CONSIDERANDO

(i) Que con CUIT y con CUIT se encuentran interesados en desarrollar sus negocios agropecuarios en la República Argentina.

(II) Que con CUIT se encuentra interesado en desarrollar sus negocios agropecuarios en la República Argentina.

(III) Que se encuentra interesado en realizar una explotación agrícola conjuntamente con y (en adelante, las "Partes") por lo que han decidido cursar la presente Oferta, la cual, en el caso de resultar aceptada por y se regirá por los términos y condiciones establecidos a continuación:

PRIMERA: OBJETO

1.1. El objeto de la presente Oferta es la participación conjunta correspondiente a la campaña agrícola mediante la realización de distintos aportes para la siembra en los lotes rurales emplazados en la zona rural de la localidad de provincia de

1.2. En los Campos a Explotar se sembrará en hectáreas, en hectáreas yen hectáreas.

1.3. Finalizada cada siembra, las partes tendrán a su cargo la medición de la superficie efectivamente sembrada, y en forma consensuada, si fuere necesario, podrán modificar las zonas asignadas a cada uno de los cultivos dentro de los Campos a Explotar, siempre que ello sea conveniente para el rinde de la explotación.

SEGUNDA: DISPONIBILIDAD DE LOS CAMPOS A EXPLOTAR

2.1. declara y garantiza bajo juramento la disposición jurídica y material de los Campos a Explotar que se pretende utilizar, en virtud de su calidad de poseedores y/o tenedores legítimos. Son prueba de ello los contratos y/o títulos perfectos de los que surge que no existen restricciones legales ni contractuales, lo que permite explotarlos durante todo el plazo de tiempo necesario y conveniente para cumplir con el objeto de esta Oferta.

2.2. declara bajo juramento y garantiza a y que los Campos a Explotar no se encuentran comprometidos en forma alguna y que no pesa sobre ellos ninguna especie de carga, interdicción, cláusula contractual, derecho o facultad de y/o compromisos frente a terceros que impidan o de cualquier modo afecten o dificulten el cumplimiento del objeto de la presente Oferta y de las obligaciones aquí establecidas.

2.3. declara bajo juramento y garantiza a y que pueden disponer libremente de todos sus derechos sobre los Campos a Explotar, incluyendo sus derechos de posesión, tenencia, explotación, uso y goce.

2.4. Bajo ningún concepto y asumen obligación, carga o compromiso alguno con los even-

tuales propietarios, locadores, nudo propietario, etcétera, de los Campos a Explotar, quienes no tendrán a su vez ninguna acción, directa o indirecta, contra y

2.5. tendrá en todo momento la obligación y responsabilidad por la custodia y mantenimiento de los Campos a Explotar y deberá cumplir con todo acuerdo relativo a los Campos a Explotar, incluyendo los celebrados con sus propietarios, nudos propietarios y locadores.

TERCERA: RESCISIÓN

..... y gozarán de la facultad de rescindir unilateralmente el acuerdo sin obligación de preaviso reservándose el derecho a reclamar los daños y perjuicios ocasionados, en los siguientes casos:

- (i) Falsedad o incumplimiento por de lo establecido en esta Oferta, incluyendo lo previsto en su cláusula segunda.
- (ii) Falsedad de datos en cuanto a las hectáreas para laboreo.
- (iii) De constituirse un gravamen y/o trabarse una medida cautelar o que de cualquier modo afecte cualquier Campo a Explotar o los derechos a explotar los mismos.

Las Partes acuerdan que, de ocurrir los sucesos descritos precedentemente y en caso de que y hubiesen realizado gastos necesarios para el cumplimiento del objeto de la presente Oferta, deberá restituir de inmediato a y los gastos en los que hubiera incurrido, reservándose y sus derechos a reclamar daños y perjuicios ocasionados.

CUARTA: VIGENCIA

En el caso de que la presente Oferta sea aceptada por parte de y, la vigencia de sus términos y condiciones se extenderá desde la fecha en que se efectivice dicha aceptación, por el plazo de ... campañas agrícolas y hasta el día....., o hasta el efectivo levantamiento de todas las cosechas, manteniéndose la vigencia hasta lo que ocurra en último lugar dentro de estas opciones.

QUINTA: APORTES

5.1. APORTES CAPITALIZABLES POR LAS PARTES: a los fines de la presente Oferta se consideran aportes capitalizables a aquellos que realicen las Partes, los cuales serán tomados en cuenta a fin de definir el porcentaje a retirar de los frutos de la cosecha que corresponda a cada una de ellas.

5.1.1. Aportes de

- a) Los Campos a Explotar, una superficie aproximada de hectáreas
- b) Insumos:
- c) Labores:
- d) Gerenciamiento de campo

5.1.2 Aportes de

a) Aportar a la siembra compartida objeto de la presente Oferta, los siguientes agroquímicos, fertilizantes y semillas necesarios para el plan de siembra

5.1.3 Aportes de

- a) Gerenciamiento técnico y administrativo

Lo establecido en las cláusulas 5.1.1, 5.1.2 y 5.1.3. precedentes, en relación a los aportes que deberá realizar cada una de las Partes, podrá variar de acuerdo a lo que determinen las mismas mediante su consentimiento expreso.

SEXTA: OBLIGACIONES

6.1. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

6.1.1 Obligaciones a cargo de

Se obliga a:

- a) Cumplir con los aportes mencionados en la cláusula 5.1.1 de la presente Oferta.
- b) Informar a (gerente técnico) cada vez que se ejecuta una labor agrícola con sus debidas cantidades de insumos, gastos efectuados y cualquier otra noticia de relevancia para el negocio, como precipitaciones, mediante el formato predeterminado por (gerente técnico).
- c) Notificar por medio fehaciente a las Partes, con setenta y dos horas (72 horas) de anticipación, la fecha estimada de cosecha de cada lote sembrado, teniendo a su cargo el monitoreo del grado de humedad que posea la mercadería.

6.1.2. Obligaciones a cargo de

Se obliga a:

- a) Cumplir con los aportes mencionados en la cláusula 5.1.2 de la presente Oferta.

6.1.3. Obligaciones a cargo de

Se obliga a:

- b) Cumplir con los aportes mencionados en la cláusula 5.1.2 de la presente Oferta.

6.2. Obligaciones comunes

Son obligaciones comunes a cada parte cumplir con los aportes que se detallan en la presente Oferta. En el caso de proporcionar un gasto que implique un desvío presupuestario, deberá ser de común acuerdo entre las partes.

En caso de no existir acuerdo respecto a la realización de gastos extra, las Partes establecen someter dicha decisión a un ingeniero agrónomo independiente.

SÉPTIMA: FORMA DE DETERMINAR LA INVERSIÓN - CÁLCULO DE APORTES

7.1. Cada una de las Partes capitalizará su proporción en los mismos porcentajes de los aportes realizados.

7.2. A los efectos de determinar las proporciones de la inversión en el negocio agrícola, los aportes que efectúe cada una de las Partes se valorizarán en dólares estadounidenses, de acuerdo a la cotización del Banco de la Nación Argentina, divisa, tipo de cambio vendedor, de la fecha en que se efectivice cada aporte. Si a esa fecha no existiera cotización se tomará como referencia el precio fijado del día hábil inmediatamente anterior.

A continuación, se consideran algunos aspectos sobre los aportes:

- a) Valor de la tierra: será computado como aporte al valor de referencia establecido en el Anexo....
- b) Labores: serán computados como aporte al valor de referencia establecido en el Anexo ...
- c) Insumos: serán computados como aporte al valor de referencia establecido en el Anexo....
- d) Gerenciamiento de campo: serán computados como aporte al valor de referencia establecido en el Anexo
- e) Gerenciamiento técnico y administrativo: serán computados como aporte al valor de referencia establecido en el Anexo
- f) Tasa de Interés: los aportes al proyecto no computarán intereses.
- g) Impuesto al Valor Agregado: los aportes al proyecto no computarán dicho impuesto.

OCTAVA: GASTOS QUE NO SE COMPUTARÁN COMO APORTES

- a) Almacenaje: cada parte podrá almacenar su producción en la forma que considere conveniente, y ninguno los podrá capitalizar como aporte.
- b) Seguros: cada parte podrá contratar para sí los seguros que considere convenientes y ninguna lo podrá capitalizar como aporte, no estando obligada la otra parte a realizarlo si no lo considera conveniente.
- c) Cosecha: cada parte abonará su proporción de cosecha, de acuerdo a la proporción de los aportes determinada previamente., por poseer cosechadora propia, tiene la posibilidad de ser la primera opción a contratar por parte de y, siempre y cuando no se pongan en riesgo los granos en pie.
- d) Fletes y gastos de comercialización: cada parte abonará su proporción.

NOVENA: PROPIEDAD DE LO COSECHADO.

9.1. Lo producido de la cosecha de y se repartirá de acuerdo a la proporción de los aportes realizados por cada Parte.

9.2. Ese porcentaje será propiedad exclusiva de cada Parte a medida que las cementeras nazcan y los cultivos se desarrollen. Ninguna Parte podrá constituir ningún derecho real, crediticio y/o personal, como así tampoco disponer, utilizar, gravar, ceder, transferir y/o realizar cualquier otro acto que signifique una modificación y/o alteración de la proporción de lo producido de la cosecha que le corresponda a la otra Parte.

9.3. Antes del inicio de la cosecha del cultivo, las partes deberán determinar el monto total de inversión que surja de la acreditación de los aportes realizados por ambos, y el porcentaje de participación correspondiente a cada uno, de acuerdo a lo establecido en la cláusula SÉPTIMA. En caso de que, al inicio de la cosecha, no se pudiera determinar de manera definitiva el total de aportes realizados por cada Parte, por no tener certeza de si será necesaria la ejecución de alguna tarea adicional dentro de los aportes que a cada Parte le corresponde y conforme a su valuación prevista en esta Oferta, las Partes deberán estimar valores de participación que les permitan retirar una porción razonable y similar a la que les podría corresponder. Una vez realizados todos los aportes, y teniendo el porcentaje de participación definitivo, si alguna Parte hubiera retirado grano en exceso deberá devolver de inmediato a la otra dicha diferencia, conforme a la estimación calculada según lo mencionado con anterioridad.

9.4. Si por alguna circunstancia, una de las Partes no deseara cosechar la producción, la otra podrá cosecharla por su cuenta haciéndose cargo de los costos de la trilla y acarreo, retirando para sí la eventual producción si la hubiera. Las Partes acuerdan que, en caso de producirse alguna de las circunstancias anteriores, deberá dar aviso a la otra parte, a fin de que pueda corroborar la situación descrita y optar por cosechar antes de término.

DÉCIMA: INDEMNIDAD GENERAL.

10.1. será responsable exclusivo y excluyente de obtener todas las autorizaciones, licencias, permisos, habilitaciones y registros legales para el cumplimiento del objeto del presente y de cumplir con toda la normativa aplicable al respecto, obligándose a mantener indemne a y contra cualquier reclamo de terceros.

Todos los impuestos, tasas y contribuciones que graven la actividad desarrollada en virtud de la presente explotación conjunta son soportados en su totalidad por cada una de las partes en la proporción que les corresponda, al igual que los impuestos creados o a crearse que graven la explotación y/o cosecha.

10.2. Las Partes se obligan a retirar y/o comercializar los granos que a cada una corresponda, de conformidad con la legislación vigente en la materia, en particular con la normativa de AFIP referente a la comercialización y traslado de granos y sus derivados.

Ante esta obligación asumida por las Partes, cada una mantendrá indemne a la contraparte frente a todo

gasto, daño, multa, penalidad, perjuicio, lucro cesante, pérdida de ganancia, demanda, acción o reclamo judicial o extrajudicial, etcétera, que pudiera causarse o efectuarse en ocasión del incumplimiento de las normativas vigentes referidas a la venta y comercialización de la producción obtenida por la presente.

En particular, cada una de las Partes se obliga a mantener indemne a la contraria contra todo reclamo, pérdida, costo (incluyendo honorarios de abogados u otros profesionales), juicio, sentencias o responsabilidad que surgiera para ellas por violación de las leyes y regulaciones aplicables, así como por cualquier reclamo de terceros relacionado con el objeto de esta Oferta.

El incumplimiento de la presente permitirá a la parte cumplidora rescindir la relación surgida de la aceptación de esta Oferta en forma inmediata y reclamar los daños y perjuicios correspondientes.

10.3. Indemnidad Laboral: Queda expresamente establecido que y serán los únicos y exclusivos responsables de la elección y de los actos y/u omisiones de los terceros que contraten cada uno para la producción objeto de la presente.

..... (propietario del campo) responderá en forma solidaria frente a los terceros que contraten por cualquier acción o daño que derivara de la gestión de aquellos o sus dependientes, obligándose a mantener indemne a y con la mayor amplitud legal posible de cualquier acción que eventualmente se les suscitare.

10.4. Inexistencia de solidaridad laboral. Las Partes son comercial, jurídica y financieramente independientes entre sí, no existiendo entre ellas relación alguna de sociedad, representación, subordinación u otra que no sea la regulada por la presente.

10.5. Indemnidad por imposibilidad de retirar el producido: En caso de que y no pudiesen retirar su porcentaje de participación sobre los campos objetos de explotación como consecuencia de pesar interdición, embargo, cláusula contractual y/o compromiso frente a terceros o cualquier otra causa que les impida disponer del mismo en la forma en que lo establece la presente Oferta, (propietario del campo), se hará cargo restituyendo a y la cantidad de granos necesaria para subsanar esta diferencia.

DÉCIMO PRIMERA: DOMICILIOS, JURISDICCIÓN Y LEGISLACIÓN

12.1 Las Partes fijan los domicilios que se consignan a continuación, para cualquier comunicación y/o notificación que se efectuara con motivo de la presente Oferta, los que se mantendrán vigentes hasta que su cambio sea fehacientemente notificado:

12.2 Toda controversia que se suscite entre las partes con relación a esta Oferta, su existencia, validez, calificación, interpretación, alcance, cumplimiento o resolución, se resolverá en forma final y definitiva por los Tribunales Ordinarios de, provincia de, haciendo renuncia expresa a cualquier otro fuero que les pudiera corresponder.

12.3 La vigencia, interpretación y ejecución de los términos y condiciones contenidos en la presente Oferta se regirán por las leyes de la República Argentina.

DECIMO TERCERA: ACEPTACIÓN

13.1 La presente Oferta se entenderá aceptada por y si dentro del plazo previsto en el encabezado de la presente, deposita/transfiere la suma de pesos en la cuenta corriente del Banco Con CBU.....

Sin otro particular, saludamos a Uds. atentamente.



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.

El futuro ya llegó

Un cambio cultural acelerado
por la pandemia.





CREA viene trabajando en el desarrollo de capacitaciones virtuales desde hace más de una década. Este año, debido al aislamiento obligatorio dispuesto en el marco de la emergencia sanitaria, se registró por primera vez una demanda que superó con creces la disponibilidad de cursos. Todas las vacantes están agotadas. La oferta de capacitación en entornos virtuales presente en CREA comprende aquellas que se desarrollan en formato sincrónico (clases *en vivo* con horarios preestablecidos) como asincrónico (contenidos presentes en una plataforma que pueden ser consultados en cualquier horario por el alumno). También existen modelos que combinan ambos formatos: contenido asincrónico con la posibilidad de contar con clases *en vivo*.

El proceso de aprendizaje depende de muchos factores, entre los cuales se incluyen la personalidad, la formación y las capacidades de los alumnos. Los tiempos no son los mismos para todos. Por ese motivo, mientras que algunos requieren la presencia de un profesor para incorporar conocimientos, otros pueden autogestionar su propio aprendizaje.

El aspecto más enriquecedor de un evento pedagógico son los intercambios que tienen lugar entre profesor y alumno y entre alumnos. Sin embargo, la construcción de conocimiento en un entorno colaborativo –que es la base misma de la cultura CREA– también puede presentarse en un aula virtual; no es un acto reservado exclusivamente a un espacio físico.

Este año, por ejemplo, el Programa de Dirección de Empresas Agropecuarias (PDEA) que CREA realiza junto con la Universidad Católica de Córdoba (UCC), debió realizarse en formato virtual ante la imposibilidad de hacerlo presencial. Inicialmente algunos alumnos plantearon dudas. ¿Será igualmente efectivo que hacerlo en un aula física? La experiencia demostró que sí: es posible establecer vínculos en un entorno virtual que aseguren intercambios enriquecedores.

Como toda nueva tecnología, requiere un período de acostumbramiento y adaptación, dado que, si bien el proceso buscado es el mismo, el formato virtual presenta diferencias con respecto al físico. En un aula física no quedan dudas respecto de quién es el profesor, pues la misma ubicación espacial de la persona informa a todos los presentes tal situación.

En un entorno virtual esa *espacialidad* no está presente, con lo cual el profesor –quien en la pantalla aparece como *uno más*– debe operar como un facilitador. Esa función, que es habitual, por ejemplo, para el asesor CREA, no necesariamente está incorporada en todos los docentes, quienes deben ser capacitados al respecto para coordinar una clase virtual de manera adecuada.

La virtualidad obligatoria promovida por la pandemia será útil para desterrar muchos prejuicios existentes sobre el uso de plataformas virtuales. Es innegable que gran parte de la comunicación humana es de orden gestual y que esa información solamente está presente en una conversación *cara a cara*. Pero a través de la comunicación verbal, acompañada en muchos casos con una proyección de nuestra

imagen, es perfectamente posible establecer lazos de confianza e incluso amistades. Es completamente humano resistirse a lo novedoso. Aunque también lo es la enorme capacidad de adaptación que tenemos ante cambios disruptivos ocurridos en el ambiente en el cual nos desenvolvemos.

Los entornos virtuales de capacitación permiten crear plataformas que, si bien son de uso masivo, pueden ser adaptadas en función de los intereses específicos de los alumnos y de su nivel de conocimiento, algo que, por lo general, suele ser muy difícil de implementar en espacios físicos.

La capacitación virtual contribuye además a realizar una gestión más eficiente del recurso más importante que tenemos: el tiempo. En una nación tan vasta como la Argentina, con las dificultades logísticas presentes en muchas regiones, la posibilidad de obtener conocimientos sin necesidad de recorrer cientos de kilómetros constituye una oportunidad única.

La virtualidad también contribuye a promover la *dilución* de las fronteras no sólo geográficas, sino también sociales y culturales. Personas que, por la razón que fuese, consideraban que su presencia no era apropiada en una determinada institución para adquirir los conocimientos deseados, pueden llegar a vencer tales prejuicios para participar en una plataforma virtual, la cual es, además, una herramienta más accesible económicamente en un momento de restricciones financieras.

En el Área de Formación de CREA contamos con la tutoría y el asesoramiento de expertos en educación a distancia provenientes de las universidades más prestigiosas del país, que colaboran en la selección de herramientas, recursos y metodologías adecuadas para garantizar el aprendizaje virtual.

Los talleres para la formación de asesores CREA, por ejemplo, cuentan con la posibilidad de hacerse en entornos virtuales. Asimismo, estamos diseñando un curso de formación *en línea* para vocales CREA. Evidentemente, se trata de una tendencia que llegó para quedarse. ☒



Novelli: "La construcción de conocimiento en un entorno colaborativo no es un acto reservado exclusivamente a un espacio físico, también puede presentarse en un aula virtual".

Carolina Novelli

Líder de Formación y Desarrollo
Personal en CREA

Próximas capacitaciones

Fecha	Curso	Temática	Duración	Formato
01/06/2020	Normas de Gestión Empresarial Módulo 2	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	6 semanas	Asincrónico
08/06/2020	Teledetección y GIS Nivel avanzado	Herramientas técnicas Herramientas IT	4 semanas	Asincrónico
08/06/2020	Programa de Dirección de Empresas Agropecuarias	Herramientas empresariales Management	7 meses	Por la mañana
22, 24 y 26/06/2020	Familia empresaria	Herramientas empresariales Management	3 módulos de 2 horas	8.30 a 10.30 hs
13,15 y 17/07/2020	Salario emocional	Herramientas empresariales Recursos Humanos	3 módulos de 2 horas	Por la mañana
A definir.	Excel para el agro	Herramientas técnicas Herramientas IT	6 semanas	Asincrónico
7, 14 y 21/07/2020	Normas de Gestión Empresarial Módulo 1	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	3 módulos de 2 horas	Por la mañana
14 y 16/07/2020	Resolución de conflictos en la empresa familiar	Herramientas metodológicas Management	2 módulos de 2 horas	15 a 17 hs
A definir.	Programa para administrativos CREA	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	5 módulos de 2 horas	
4, 11 y 18/08/2020	Normas de Gestión Empresarial Módulo 2	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	3 módulos de 2 horas	Por la mañana
A definir.	Gerenciamiento Nivel inicial	Herramientas empresariales Management	7 semanas	
A definir.	Presupuesto financiero	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	3 módulos de 2 horas	
A definir.	Contabilidad de gestión	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	3 módulos de 2 horas	
A definir.	Teledetección y GIS Nivel inicial	Herramientas técnicas Herramientas IT	4 semanas	
A definir.	Excel para el agro	Herramientas técnicas Herramientas IT	6 semanas	
A definir.	Tablero de comando	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	3 módulos de 2 horas	
A definir.	Control de liquidaciones de granos	Herramientas técnicas Contabilidad y Finanzas	3 módulos de 2 horas	
A definir.	Normas de Gestión Empresarial Módulo 1	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	3 módulos de 2 horas	
A definir.	Familia empresaria	Herramientas empresariales Management	3 módulos de 2 horas	
A definir.	Resolución de conflictos en la empresa familiar	Herramientas metodológicas Management	3 módulos de 2 horas	
3, 10 y 17/11/2020	Normas de Gestión Empresarial Módulo 2	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	3 módulos de 2 horas	Por la mañana
A definir.	Presupuesto financiero	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	3 módulos de 2 horas	
A definir.	Salario emocional	Herramientas empresariales Recursos Humanos	3 módulos de 2 horas	
A definir.	Impositivo fiscal	Herramientas empresariales Contabilidad y Finanzas	3 horas	



El valor de la planificación

¿Cuál es la diferencia entre una empresa familiar y una familia empresaria?

Parece un juego de palabras. Pero la diferencia entre una empresa familiar y una familia empresaria es sustancial porque de ella dependen la trascendencia de la empresa a través de las generaciones y la armonía de la familia.

Una empresa familiar es, muchas veces, consecuencia de un hecho pasado. El fundador de una empresa tuvo hijos, algunos de ellos se incorporaron a trabajar en la firma, llegaron a gerenciarla y dirigirla y, probablemente, con la siguiente generación, ya primos entre sí, suceda lo mismo. Eso ocurre por la naturaleza misma de protección y amparo que tiene la familia hacia sus descendientes: la empresa es vista como proveedora de seguridad económica.

Pero este transcurrir en la vida de una familia y su empresa, sin planificación, confiando simplemente en una "cultura" que determinará que "los chicos se hagan cargo como me hice cargo yo en su momento", no llega, en la mayoría de los casos, a la tercera generación.

Inicialmente, una empresa es gobernada por su fundador, aquel que tuvo la aptitud emprendedora, las habilidades gerenciales y el conocimiento del negocio para hacerla crecer. Con el tiempo, cuando parte de la familia se incorpora al trabajo o a la dirección, muchos experimentan la sensación de que, ahora es la empresa quien gobierna a la familia en lugar de ser a la inversa.

Sobrevienen entonces conflictos familiares por cuestiones no resueltas (o mal resueltas), frustraciones porque no existe continuidad generacional (los más jóvenes prefieren dedi-

carse a otras actividades), falta de acuerdos claros, problemas de comunicación, entre otras cuestiones.

Por otra parte, en algunas situaciones puede suceder que se pierda eficiencia, porque se toman decisiones en función de cuestiones familiares y no netamente empresariales, generalmente influenciadas por el ánimo de dueños ya mayores. Un propietario joven, con necesidad de arriesgar para que la empresa crezca, no tendrá los mismos intereses que otro con una familia formada, incluso con nietos. También puede ocurrir que ese fundador busque cubrir las necesidades de todos sus hijos en el ámbito de tareas realizadas dentro de su empresa, tal como hizo él durante toda su vida. La postura ante el crecimiento de la empresa, ante el riesgo, incluso el manejo de las crisis, suele ser muy diferente también entre generaciones.

Si se pretende que el trabajo familiar se desarrolle en armonía en una empresa que, además, no pierda eficiencia y que trascienda a la siguiente generación, será necesario *tomar las riendas*, pero entendiendo que esa actividad ya no es realizada por una o dos personas, sino por un equipo donde pueden trabajar otros integrantes de la familia, o incluso, en familias empresarias profesionales, directores contratados no familiares.

Familia empresaria

Es la familia quien debe gobernar la empresa. Y debe hacerlo desde la asamblea de accionistas convirtiéndose en una *familia empresaria*, lo que

permite una pluralización de las decisiones: ya no se trata de "qué quiero", sino de "qué queremos". ¿Cuál es el propósito compartido? ¿Cómo lo vamos a alcanzar? ¿Cómo nos vamos a organizar para lograrlo? ¿Cuál es el plan? ¿Quiénes se encargan de qué? Por supuesto que los integrantes de la familia que se encuentren trabajando en la empresa, ya sea como dueños (asamblea de accionistas), directores, gerentes, etcétera, deben estar lo suficientemente capacitados para hacerlo. Se suele llamar *profesionalización de la familia empresaria* a ese proceso.

Para algunos empresarios, la incorporación de los hijos a la empresa y la delegación de tareas, no sólo operativas, sino gerenciales y de dirección a edades bastante tempranas, se da en forma natural. Pero a otros les cuesta delegar y mucho más "pasar el bastón de mando" a la siguiente generación.

El momento ideal para trabajar estos temas es cuando la nueva generación alcanza una edad en la que se adivina que, en poco tiempo más, estará en condiciones de ingresar a trabajar en la empresa o de ser futuros accionistas. O bien cuando conviven ya en el trabajo y dirección de la empresa dos generaciones jóvenes (padres adultos con hijos jóvenes). El trabajo conjunto y organizado suele potenciar enormemente los resultados en la empresa, pero también permite establecer acuerdos que contribuyen a que la

armonía familiar no se vea quebrantada por cuestiones empresariales o de negocios.

Líneas de acción

Dos herramientas fundamentales de las que dispone una *familia empresaria* para lograr eficiencia en la empresa y armonía en la familia son el *planeamiento estratégico* y el *protocolo familiar*. Pero es importantísimo entender que para diseñarlos es condición necesaria el consenso, al cual se llega mediante la conversación. Se requieren

conversaciones efectivas, buena comunicación y predisposición para trabajar estos temas. De nada sirve instrumentar un protocolo familiar o un plan estratégico que sea impuesto por uno o algunos miembros de la familia al resto. Al contrario, lo más probable es que eso derive en un conflicto.

El planeamiento estratégico hace tangible lo que los dueños familiares le están "pidiendo" a la empresa: ¿Para qué tenemos (todos) esta empresa? ¿Cuál es el propósito de esta familia empresaria y que visión tenemos (todos) de nuestra empresa? ¿Cuál es nuestra proyección de futuro? En esta síntesis, la visión de la empresa debería hacer confluir los intereses individuales de cada uno de los dueños actuales, y en lo posible, de los dueños potenciales (futuros herederos mayores de edad) en un interés o



**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



#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.

IpesaSilo 



Gustavo López: "Las preguntas contempladas en la elaboración del protocolo no hacen más que anticipar situaciones que en algún momento pueden llegar a generar un problema familiar".

propósito común. Es el punto de partida, la base o cimiento por donde comenzar a redefinir la empresa actual y para las generaciones futuras. Por supuesto, si un familiar, un accionista o un futuro accionista no está de acuerdo con la visión del resto, es entonces el momento para

poner de manifiesto esa situación y resolver de antemano conflictos que podrían presentarse en el futuro.

El planeamiento estratégico es desarrollado por el directorio de la empresa, el cual puede estar integrado por familiares, puede tener algunos directores contratados no familiares o puede ser un directorio completamente contratado. Esta herramienta responde básicamente al qué: ¿Qué empresa necesitamos para lograr el propósito de esta familia empresaria? ¿Cuáles son las líneas estratégicas que se van a trabajar para llegar a esa visión? Y al cómo: ¿Cuál será el plan táctico? Es decir, ¿cómo trabajaremos en esas líneas estratégicas de la empresa? ¿Con qué recursos, tiempos, plazos? ¿Con qué estructura organizacional, responsables, roles? ¿Cómo monitorearemos el plan, cómo mediremos los avances, con qué herramientas? ¿En qué escenario y contexto nos moveremos?

Por supuesto que no es necesario contar con un plan estratégico de la empresa para elaborar el protocolo familiar y viceversa, pero la combinación de ambas herramientas brinda, a nuestro criterio, el enfoque más integral del vínculo empresa-familia y establece los mecanismos necesarios para su funcionamiento.

El protocolo familiar pone en foco aspectos vinculados a la relación de la familia con la empresa. Mediante las conversaciones y los acuerdos que



CARAGUATA S.A.
Empresa agropecuaria.

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

Contacto:

Ing. Agr. **Santiago Brandi**

sb@caraguata.com.ar

Tel: (+54) 03445-461393

www.caraguata.com.ar





agrositio

Comunicación y servicios para
el campo y la agroindustria

NEGOCIOS AGROPECUARIOS

CANAL AGROSITIO

STREAMING DE EVENTOS

SELECCIÓN DE RRHH

CLASIFICADOS

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS

INSUMOS

PROGRAMACIÓN

30online

NUEVA
OLA 

GanaderíaTV

agtech^{TV}

agro 
dirigencia

clínica DE
granos

Entrevistas
DE Actualidad

AMIA
agrositio
mercados

Mujeres
DE campo 

agro 
maquinarias

vide 
conferencias

URUGUAY ^{TV}

 canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro

se realizan durante su elaboración, se define cómo se organizará la familia empresaria en lo que atañe a la empresa. Es un documento cuya importancia reside fundamentalmente en el proceso de elaboración antes que en el documento en sí mismo. Si las conversaciones respecto de cada uno de los puntos tratados fueron efectivas y si los acuerdos fueron realmente consensuados y sentidos por todos los involucrados (los dueños actuales y los potenciales mayores de edad), el objetivo del protocolo estará prácticamente cumplido. Este proceso, este trabajo conjunto, cambia por lo general la visión que muchos miembros de la familia tenían originalmente en relación a la empresa.

La activación de los órganos de gobierno es uno de los puntos prioritarios. En muchas empresas, aunque se trate de sociedades formales (y mucho más en las sociedades de hecho), los órganos de gobierno no funcionan como tales en la práctica (a veces no existen siquiera las reuniones de directorio). Activarlos implica ponerlos en funcionamiento real en la vida de la empresa.

En el protocolo se responde por ejemplo a las siguientes preguntas (siempre relacionadas a los familiares, por supuesto): ¿Quiénes integrarán el directorio y el consejo de familia? ¿Habrá requisitos para ingresar? ¿Qué capacitación y que habilidades deben tener los directores? ¿Si esas habilidades no están en los familiares que

son "candidatos" a dirigir la empresa, podemos cultivarlas con suficiente anticipación? ¿Cómo? Y si no es el caso, ¿contrataremos directores no familiares? ¿Cómo serán evaluados los familiares que formen parte de un directorio (incluso los que tengan otro rol en la empresa)? ¿Tendrán que estar representadas todas las ramas familiares? ¿Cómo se tomarán las decisiones, con qué mecanismos? ¿Cuál es la órbita de decisiones? ¿Cómo serán comunicadas a los dueños? ¿Qué frecuencia, duración y modalidad tendrán las reuniones? ¿Se habilitará a parientes políticos (conyugues) a formar parte de un directorio?

En cuanto a la asamblea de accionistas, el diseño del protocolo obliga a revisar los derechos y obligaciones de cada integrante. Es muy habitual encontrar empresas en las cuales el dueño es un familiar (tiene acciones), pero no tiene la menor idea de lo que sucede en la firma ni participa de las reuniones en las que se toman decisiones. Sin embargo, esa situación podría cambiar, eventualmente, cuando los descendientes hereden acciones.

A menudo, el protocolo familiar funciona como una "escuela de dueños familiares", principalmente para aquellos que se encuentran ajenos a la realidad y presente de la empresa.

Sucede que muchas familias empresarias tienen un estatuto societario donde se detallan los derechos y obligaciones de los socios en función de la legislación vigente. Sin embargo,



Yeso Agrícola Malargüe

sulfato de calcio

Fertilizantes Minerales

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

Consulte por:
ZEOLITA - PIEDRA POMEZ

**ENVIOS
A TODO
EL PAIS**

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

en los hechos todo funciona como si los ignoraran (muchas veces los ignoran realmente), con la sorpresa –en algunas situaciones– de empezar a conocerlos recién cuando surge algún conflicto legal que involucra a todos los accionistas.

El consejo de familia es un órgano de gobierno que no siempre se formaliza, pero las familias que lo tienen encuentran en él un espacio formal para conversar, resolver y prever cuestiones vinculadas a la empresa que podrían poner en riesgo la armonía familiar. Este consejo puede estar integrado por familiares que trabajen o no en la firma y tiene dos roles fundamentales: por un lado, mantener viva la cultura de familia empresaria, para lo cual se establecen varias acciones al respecto en el protocolo; y por otro, actúa cuando se dispara alguno de los gatillos previstos, como puede ser la intención de un familiar de comenzar a trabajar en la empresa. Por supuesto, el directorio será quien defina si existe una vacante o un puesto de trabajo por cubrir, cuál es el perfil necesario para ese puesto, etcétera. Asimismo, si un familiar aspirara a ese puesto (normalmente se les da prioridad en los protocolos), antes de que ingrese a la empresa deberá pasar por el “tamiz” del consejo de familia. Muchas veces, ese órgano de gobierno es el que toma la decisión final de aprobar o denegar su ingreso. Esto permite evitar conflictos si el familiar aspirante no tiene las habilidades

o el comportamiento esperado para trabajar en la empresa, porque la decisión será tomada por consenso de toda la familia. Además, el protocolo prevé otros casos en los que el consejo de familia deberá actuar.

Las preguntas que se “ponen sobre la mesa” en la elaboración del protocolo no hacen más que anticipar lo obvio; es decir, situaciones que en algún momento pueden generar un problema si suceden, ya sea porque se ignoraron cuestiones legales o porque no se previeron con anticipación situaciones familiares y de la empresa que en algún momento ocurrirían. La cuestión es que, lo que parece obvio cuando uno observa una empresa familiar “desde afuera”, muchas veces no lo es para los integrantes de la familia. Una familia propietaria que trabaja profesionalmente tiene una potencia enorme. Aprovecharla dependerá de sus integrantes y del compromiso depositado en que ello suceda. La armonía familiar y la eficiencia en la empresa son posibles si se trabaja para ello en lugar de esperar que ocurran naturalmente. ✕

Gustavo López

Asesor del CREA San Francisco.
Responsable técnico del área Empresa de la región CREA Santa Fe Centro. Director de Aguio Consultora Estratégica.

akron.com.ar
0800 333 8300

APP

AKRON

EQUIPOS
 FINANCIACIÓN
 SERVICIOS
 GARANTÍA

**NEGOCIOS
IMBATIBLES**
Recargados

AKRON
Tecnología ganadora



Un año de grandes aprendizajes

La experiencia de la familia Ricca.



La primera reunión del CREA del Este –que comenzó a funcionar el año pasado en la región Córdoba Norte– fue presidida por Florencia Ricca, quien, luego de que expirase un contrato de arrendamiento, comenzó a gestionar el campo familiar localizado en la zona de El Tío. Por entonces, sólo contaba con algunas planillas en las cuales se explicaban las rotaciones agrícolas planificadas. “Parecía una reunión de jardín de infantes”, ironiza Florencia.



El año pasado, la familia Ricca lanzó su propia marca de texturizados de soja con el propósito de posicionar en el mercado interno un producto con calidad de origen que usualmente se vende suelto en las dietéticas.

Un grupo particular

El CREA del Este, además de la empresa de la familia Ricca (ValorA), incluye a Pretto Agronegocios (Mauricio y Mario Pretto), Rodrigo Ingaramo, Ricardo Luis Piatti, Galeazzi S.A. (Pablo Valiente y Guillermo Pérsico), Chiaraviglio Hnos. (Juan y Diego Chiaraviglio), Los Algarrobos (Ada y Clara Miani y Carlos Negro) y Don Domingo (María Eugenia y Juan Manuel Sola). Los asesores del grupo son Jorge Barros y Laura Britos. Entre las actividades realizadas en el grupo, además de la industrialización de soja y garbanzo, se incluye agricultura, ganadería y tambo, granjas porcinas, acopio de granos y prestación de servicios agrícolas. El grupo comenzó a funcionar en 2018 apadrinado por integrantes del CREA Arroyito.

Un año después –pandemia mediante– Florencia debió encabezar la primera *reunión virtual* del CREA. Esta vez contaba con un año completo de gestión CREA, una planificación y muchísimo por aportar. “CREA nos ayudó a ordenarnos con la gestión de la información y los procesos”, apunta.

El campo familiar de 200 hectáreas no es la actividad principal de la familia Ricca, sino una empresa agroindustrial –localizada en el mismo establecimiento rural– dedicada a la elaboración de expeller de soja, proteínas de soja texturizadas, garbanzo expandido y harina precocida de garbanzo.

“Para nosotros, el campo constituye una pista de pruebas de los cultivares más adecuados y de los procesos agronómicos requeridos para obtener un insumo trazable que sea de calidad óptima para los procesos industriales que realizamos”, comenta Florencia, quien es licenciada en Administración Agraria.

El CREA del Este, precisamente, surgió a partir de la iniciativa de empresarios jóvenes (en un rango general de 30 a 40 años de edad) que, si bien se dedican a diversas actividades, tienen en común el propósito de profesionalizar la gestión agrícola (una actividad común a todas) en un marco de transición generacional.

Origen

En 1995, el padre de Florencia, Alfredo Pedro Ricca –director de la empresa–, adquirió el campo cordobés que dio origen al emprendimiento en el cual actualmente trabajan sus cuatro hijos: Florencia (dedicada a calidad, a la producción primaria y a las relaciones institucionales), Victoria (comercio exterior), José (administración y finanzas) y César (ingeniería de procesos industriales). Comenzaron produciendo rollos de alfalfa. Luego llegaron a tener más de 1000 colmenas. Hasta que en 2011 decidieron montar una planta extrusora de soja que en 2013 dio un paso más para comenzar a elaborar proteínas texturizadas con destino a exportación. El año pasado lanzaron su propia marca de texturizados de soja (Soyalitas) con el propósito de posicionar en el mercado interno un producto con calidad de origen que usualmente se vende suelto en las dietéticas.

“Gracias a los contactos directos que desarrollamos con clientes externos, logramos el objetivo de exportar un contenedor (21 toneladas)

de soja texturizada por día”, explica Florencia. Para eso asistieron a diferentes exposiciones en Asia, Europa, África y Latinoamérica con el apoyo de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI) y ProCórdoba.

Afortunadamente, los perfiles de los cuatro hermanos *calzan* a la perfección en las diferentes necesidades dirigenciales de la empresa. Pero, para evitar eventuales conflictos, dos años atrás decidieron contratar a un consultor para que diseñara un protocolo familiar por medio del cual puedan ser bien diferenciadas las necesidades de la empresa respecto de aquellas propias de los integrantes de la familia.

Calidad

“Una de las principales dificultades al momento de originar soja es que en los últimos años el tenor proteico se redujo de manera notable a medida que se incrementaron los rendimientos”, explica Florencia.

“Un logro importante es que, luego de casi cuatro años de trabajo en conjunto con técnicos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y del INTA, se logró oficializar el año pasado el Protocolo de Calidad de Soja Texturizada”, añade.

Tal protocolo es indispensable para que las industrias dedicadas a elaborar soja texturizada puedan –si cumplen con las exigencias requeridas– contar con el sello “Alimentos Argentinos: una elección natural”.

El protocolo exige el cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y la implementación de un Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC o HACCP por sus siglas en inglés). Además, la empresa debe establecer y aplicar un sistema de trazabilidad que permita la identificación de los lotes de materias primas (incluyendo el material de envasado), desde sus proveedores a través de todas las etapas del proceso de producción y expedición a los clientes. También establece una distinción entre el texturizado de soja obtenido a partir de la harina de soja semidesgrasada (expeller) y el elaborado a base de harina de soja desgrasada (Hi-Pro).

“El campo no es nuestra actividad principal ni una fuente de ingresos importante para la empresa, pero el conocimiento técnico que hemos comenzado a generar a través de él es vital para mejorar los procesos industriales que aseguran una calidad final óptima de nuestro producto”, concluye Florencia. ☒



La familia Ricca en pleno.



Una vuelta de tuerca a la soja

Trabajar con vocación de futuro.

En 2008, la familia Álvarez decidió crear una empresa elaboradora de proteínas de soja micronizadas y texturizadas. La *remó* durante bastante tiempo: recién ocho años después el emprendimiento logró alcanzar el punto de equilibrio.

“Hasta el 2000 explotábamos sólo tierra propia, unas 7000 hectáreas en América. A partir del 2001/02, comenzamos a crecer lentamente bajo contratos de arrendamiento y aparecería. Pasamos así a producir entre 22.000 y 25.000 hectáreas en las provincias de Buenos Aires, La Pampa y Entre Ríos, una superficie que hoy seguimos manejando en la unidad agropecuaria”, recuerda Diego.

Finalmente, a partir de recursos propios y créditos, levantaron la planta de procesamiento de América Pampa Agroindustrial en el Parque Industrial de América: arrancaron con una cuarta parte de la capacidad productiva que tienen en la actualidad.

“Siempre se puede hacer una mejora. A veces, como agricultor, uno puede permanecer mirando cómo llueve por la ventana. En la planta industrial, cada minuto que nos quedamos quietos es una oportunidad que pasa; es una gota de lluvia que no cae”, enfatiza Diego, quien integra el CREA Mandisoví-Concordia.

Los productos

En la planta de 3000 metros cuadrados se procesan tres tipos diferentes de soja: convencional (transgénica), que procede en un 40% de lo que produce el grupo familiar en su división agrícola; no transgénica (no-GMO), que es producida en su totalidad por los campos propios; y orgánica, que adquieren a productores certificados bajo contrato.

Tanto el texturizado de soja como la harina micronizada salen de la planta en sus tres versiones: estándar, no-GMO y orgánica. Estos insumos son utilizados por la industria alimenticia en la fórmula de elaboración de muchos productos cárnicos.

“El agregado de elementos que no sean carne en la fórmula depende de los códigos alimentarios de los distintos países. Por ejemplo, hay una diferenciación entre hamburguesa y medallones de carne. Las hamburguesas pueden contener algún conservante, pero no deberían tener nada más que carne, mientras que el medallón tiene



El producto en el depósito listo para despachar.



El producto en el depósito listo para despachar.



Entrada a la planta.

la posibilidad de incorporar otro tipo de proteínas u aditivos”, explica Diego.

Los derivados de la soja también se emplean en otro mercado creciente en el mundo: el vegetariano o vegano para integrar la *meatless* o “carne” de proteína vegetal. “Le vendemos a las principales marcas de hamburguesas y milanesas de soja. El ingrediente que utilizan depende del producto: para hamburguesas se emplea el texturizado y para milanesas una mezcla de texturizado y harina”, relata.

América Pampa Agroindustrial despacha alrededor de 35 contenedores mensuales de estos productos, los cuales se destinan en más de un 85% al mercado de exportación. La mayor parte de la demanda se concentra en Centroamérica, Europa, norte de África, Medio Oriente y el sudeste asiático.

La Unión Europea sigue siendo uno de los grandes desafíos que tienen por delante. “Allí tenemos un gran campo de posibilidades con el no-GMO, pero a partir de 2014 se cayó una ventaja arancelaria que teníamos en virtud de un acuerdo entre la UE y el Mercosur, por lo que



Contenedores esperando para ser enviados a exportación.

hoy tenemos un 13% de desventaja de precio respecto a un competidor fuerte que es Serbia, que por formar parte del bloque comunitario no cuenta con ese diferencial”, subraya Álvarez.

Desde entonces sus esfuerzos se han dirigido principalmente a mantener, aún con menor utilidad, a sus clientes más importantes en la UE y a *golpear las puertas* de las autoridades locales para que incluyan a las proteínas de soja micronizadas y texturizadas en el acuerdo Unión Europea-Mercosur.

Actualmente, un 40% de lo que producen es no-GMO. En sus inicios, un 90% de la producción era estándar, pero la visión de que podían diferenciarse procesando soja no transgénica los llevó a ir creciendo paulatinamente en ese segmento. En 2017 certificaron la planta con el sello de orgánico.

“Tenemos competencia china, india, serbia, brasilera y de EE.UU. Y no nos podemos *dormir* porque lo que producimos nosotros tiene valor agregado, pero dentro del mercado de ingredientes alimenticios es un *commodity*, por lo cual competimos por precio”, enfatiza.

A futuro tienen en mente seguir creciendo. “Este enero arrancamos con un 30% más de capacidad para producir texturizado de la que

teníamos en diciembre pasado y estamos generando un producto con algunas diferencias de calidad, con lo cual estamos abriendo un poco el portfolio, buscando llegar a clientes a los que antes no llegábamos”, señala.

El factor CREA

Como miembros fundadores del CREA América II, allá por 1988, y actuales miembros del Mandisoví-Concordia (región Litoral Sur), los Álvarez cuentan con una amplia trayectoria dentro de la comunidad CREA. Diego fue presidente de su grupo, vocal zonal e incluso miembro de Comisión Directiva de CREA durante siete años. “Fueron muchos años vividos allí. Conocí muchas personas y me llevé increíbles experiencias”, recuerda.

“En el año 2005 hice la Maestría en Agronegocios, que por el convenio CREA-Fauba se dictaba en esa época en la sede central del Movimiento. Y sin duda eso tuvo que ver con el surgimiento de lo que hoy es América Pampa Agroindustrial”, subraya. “Esa vocación que tiene el Movimiento CREA de mirar más allá y de nutrirse de otras personas para explorar nuevas posibilidades, fue uno de los pilares para estar donde estamos hoy”, concluye Diego. ❏

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.   

Somos lo que hacemos

La importancia de establecer redes.





Todo lo que hacemos forma parte de una telaña de acciones que incide de maneras muy diversas en múltiples personas, algunas de las cuales, quizás, nunca llegaremos a conocer. Pero cuando los *hilos* de esa vasta red logran –por alguna razón– volver a unirse, descubrimos que todos somos parte de un gran *balance retributivo*. La vivencia genuina de la experiencia humana reside en el hecho de vivir en una comunidad en la cual la mayor parte de sus integrantes dan todo de sí mismos para recibir, finalmente, más de lo que entregan. Esa vivencia es la más satisfactoria posible tanto en términos emocionales como económicos. Y cuanto más grande sea el grupo que participe de ella, mayores serán los beneficios para todos.

En abril de 1968, con 20 años de edad, visité el establecimiento “La Sarah” de mi tío Erico Rhodius, localizado en el partido bonaerense de Lincoln. Por entonces era estudiante de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la República en Montevideo –soy uruguayo– y estaba atravesando una crisis vocacional. Necesitaba tomar distancia. Y un campo en la región pampeana argentina parecía el lugar ideal para *despejarme*.

Mi visita coincidió con una jornada de Tranqueiras Abiertas organizada por el CREA Guanaco-Las Toscas en el establecimiento “Villa María” de la familia Pereda, a la que asistimos junto con mi tío por invitación de Enrique Gries, integrante del INTA Lincoln.

Tempranito llegamos al pueblo de Las Toscas, con las sombras alargadas de sus eucaliptus al salir el sol. Tras bordear el pueblo, dimos finalmente con el campo en el cual se realizaría la jornada. Por entonces no podía saber que estaba asistiendo a un evento de la organización creadora una metodología de trabajo que luego se extendería por casi todas las regiones productivas argentinas, pero también a Uruguay, Paraguay y Bolivia.

Al llegar nos dieron la cartilla con el temario de la reunión y la gira programada por el campo. Eso, que puede parecer habitual en nuestros días, era toda una novedad por entonces: estábamos más que contentos con la posibilidad de conocer *in situ* cómo trabajaban empresarios agropecuarios de avanzada.

Fueron brillantes y muy impactantes las presentaciones de Jorge Pereda, apoyándose en

los técnicos Marcelo Foulon, coordinador de los grupos CREA, y Fernando Lagos, un genetista recién llegado de EE.UU.

En la recorrida a campo pude ver por primera vez una pastura de festuca que, por entonces, constituía toda una novedad. En ese momento no comprendí, por cierto, todas las cuestiones técnicas expresadas en la jornada, pero, a pesar de ser un estudiante de Ciencias Económicas que sólo deseaba disfrutar de un estupendo día de campo, pude advertir el enorme potencial que tenía (y sigue teniendo a la fecha) el sector agropecuario argentino.

A fines de ese año finalicé mis estudios universitarios en Uruguay y comencé mi carrera laboral en el agro, en la Argentina, con el propósito de ser parte de la revolución productiva que venía en camino y que, afortunadamente, pude advertir en aquella jornada bonaerense gracias a la profesionalidad y a la generosidad de los integrantes de la comunidad CREA.

A principios de 2020, más de medio siglo después, volví a visitar el establecimiento "Villa María", ya no como un estudiante ansioso por descubrir su lugar en el mundo, sino como consultor en capital humano.

Fui, convocado por José María Pereda, hijo de Don Jorge, quien solicitó que realizara una búsqueda laboral para elegir al nuevo encargado general de "Villa María", pues, luego de 30 años de aportes fructíferos, su histórico encargado se había jubilado. Como la posición tenía sus complejidades, dados los proyectos innovadores que José María tiene en curso y por implementar,

convinimos en que lo mejor sería encontramos en el mes de marzo –justo antes del aislamiento obligatorio– con el propósito de definir el perfil del candidato que cubriría la posición.

Así fue como, luego de 52 años, tuve la oportunidad de volver al establecimiento Villa María para recorrer el mismo galpón en el cual se hicieron las charlas que ayudaron a moldear mi vocación agropecuaria.

Al intercambiar ideas con José María, juntos definimos el perfil de la persona que la empresa necesitaba. El nuevo encargado ya está instalado con su familia en el campo y trabajando con mucho entusiasmo.

En un momento en el cual existen complicaciones sanitarias y sociales por el hecho de vivir en urbes densamente pobladas, puedo asegurar que existen múltiples oportunidades para que todas las personas con vocación por la actividad agropecuaria desarrollen una existencia no sólo de mayor conexión con la naturaleza, sino también con nuestra propia naturaleza humana. Todo lo que hagamos para crear oportunidades, en algún momento, más tarde o más temprano, terminará promoviendo el desarrollo de las muchas comunidades agropecuarias que necesitan más y más personas comprometidas con su responsabilidad, que no es otra que la sagrada tarea de producir alimentos para nutrir al orbe. ❖

Federico Lyford-Pike

Director de Capital Humano Agro



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  



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





“CREA es comunicación”

La visión de Manuel Candia, presidente de la entidad entre 1983 y 1985.

Mi primer contacto con el Movimiento fue a través de una nota periodística, allá por 1964. Cada cierto tiempo, Pablo Hary escribía para el diario La Nación artículos vinculados al campo y también por supuesto a CREA; desde el principio fue para mí una idea tremendamente atractiva.

Por otra parte, yo tenía un amigo, también productor, que trabajaba a unos 80 kilómetros del campo en el que yo vivía y formaba parte del grupo Necochea, así que empecé a preguntarle de qué se trataba todo aquello. Un buen día, me invitó a una reunión a la cual concurrí junto a dos íntimos amigos míos, los primos Martín y Mario Vassolo. Nos gustó mucho todo lo que escuchamos. Tiempo más tarde, nos convocaron a un par de reuniones más hasta que finalmente nos invitaron a formar parte del CREA, pero en ese momento consideramos que no teníamos aún suficiente capacidad de decisión dentro de nuestras empresas como para integrar un grupo.

–¿Qué perfil tenía su empresa en aquel entonces?

–Se trataba de una empresa familiar, de la que mi padre era el dueño principal. Allí hacíamos agricultura –principalmente trigo– cría e invernada de propia producción, y cría de lanares, de los que también teníamos cabaña de las razas Romney, Corriedale, Hampshire down e Ideal. Era una actividad que me apasionaba, tanto a mí como a mi padre y hermanos. En el año 59 me casé y nos fuimos con mi mujer a vivir al campo. Los dos éramos de Buenos Aires...

Poco tiempo después, retomamos con los Vassolo la posibilidad de integrar un CREA. Dijimos: “Bueno, ahora que *pisamos más fuerte* en nuestras empresas llegó el momento de entrar”. Sin embargo, pensamos que en lugar de integrarnos a un CREA como el Necochea lo mejor sería constituir un grupo independiente en nuestra zona.

Mi establecimiento estaba en Tres Arroyos y el de ellos en San Cayetano, una localidad vecina. Comenzamos invitando a algunos amigos y a otros productores a los que no conocíamos personalmente, pero sí por su trayectoria. De ese modo, empezamos con las primeras reuniones en 1967. Al año siguiente se constituyó el CREA San Cayetano-Tres Arroyos. En ese entonces, yo tenía 35 años.

–¿Cómo fueron esos primeros tiempos en CREA?

–Apasionantes, porque teníamos grandes incógnitas por resolver desde el punto de vista agronómico. Las pasturas no eran muy productivas, duraban poco. La zona no parecía ser un sitio muy adecuado para su desarrollo. Un día, un miembro del grupo fue terminante: “Lo primero que tenemos que hacer es resolver si las pasturas funcionan o no; en caso afirmativo, debemos seguir haciendo ganadería, de lo contrario, tendremos que olvidarnos de la actividad”. Así fue que nos lanzamos a una carrera poco menos que desenfrenada por saber qué especies de leguminosas y de gramíneas debíamos probar, qué fertilizantes... Pronto nos encontramos experimentando distintas alternativas, luego en la reunión CREA intercambiábamos acerca de los resultados que habíamos obtenido. Recuerdo aquella época con gran cariño, por el entusiasmo que nos animaba y por lo gratificante que resultaba transmitir a los demás lo que íbamos averiguando.

Finalmente, llegamos a la conclusión que hoy parece obvia: lo más importante era el manejo. Fertilizar y sembrar las especies adecuadas era fundamental, pero más importante aún era el modo en que las pastoreábamos.

–¿Cómo recuerda al Movimiento en esa época?

–Por aquel entonces había poco menos de 70 grupos y no existían aún regiones diferenciadas. Mensualmente se realizaban reuniones de delegados en la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, a las cuales concurría un representante de cada CREA. Sin embargo, llegó un momento en que eso se volvió insuficiente, había un eslabón en la comunicación que no funcionaba.

Poco tiempo después de mi ingreso al Movimiento empezó a circular con fuerza la idea de la regionalización, que fue lo que nos llevó a conformar, entre cuatro grupos, la zona Mar y Sierras. Eso ocurrió durante la presidencia de Eduardo P. Pereda.

–¿Cuándo comenzó a tomar un contacto más estrecho con la sede central?

–En 1970 se realizó en Rosario un congreso cuyo objetivo fue reflexionar acerca de los últimos diez años del Movimiento –que en realidad eran sus primeros diez– y también acerca de

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



los diez años siguientes; es decir, se trataba de pensar qué queríamos para el futuro.

Terminado el encuentro, se creó una comisión de evaluación con representantes de las distintas regiones y grupos para ver qué ideas había que rescatar y trabajar. Fue entonces que me eligieron como representante de Mar y Sierras. Ese fue mi primer contacto con la sede.

–¿Allí conoció a Pablo Hary?

–En realidad lo había conocido antes. Bah, él no me había conocido a mí, pero yo sí a él (ríe). En esa época tenían lugar unas reuniones de estancieros católicos entre los cuales estaba Don Pablo. Yo era poco más que un adolescente, pero fui a algunas, ya que eran abiertas, y me impresionó la claridad de sus conceptos y la fuerza con la que expresaba sus opiniones.

Más tarde, tuve la posibilidad de reencontrarlo cuando se formó la región Mar y Sierras. La reunión de los cuatro grupos ocurrió en el campo El volcán, de la familia Leloir, y allí fueron Eduardo P. Pereda y Pablo Hary.

La presidencia

–¿Cómo llegó a ser presidente de la institución?

–Comencé como vocal regional y luego pasé a integrar lo que en ese entonces se denominaba Comisión Reducida de CREA. También fui director de la revista por un año, hasta que un día me ofrecieron, para mi sorpresa, la presidencia.

Cuando asumí ese rol, me propuse hacer algo similar al Congreso de Rosario. Invitar a todos los integrantes del Movimiento y dedicar dos días a hablar únicamente de qué era lo importante para CREA en ese momento. Como primera medida, encargamos a un sociólogo, el Dr. Roberto Martínez Nogueira, que estudiara la institución e hiciera recomendaciones. A partir de ese trabajo se realizó una jornada de reflexión en el Club Hindú. Se generó un intercambio muy enriquecedor del cual participaron alrededor de 150 personas. No fueron tantas, pero eran los 150 miembros que estaban más comprometidos con el Movimiento, por lo que fue realmente muy importante.

Otra iniciativa que recuerdo muy bien fue la creación del Grupo de Trabajo de Animación (GTA), una idea de Marcelo Foulon, que era, por entonces, coordinador general de la institución. Un grupo de voluntarios se dedicó a pensar qué

había que hacer para mantener y desarrollar el espíritu CREA. Comenzamos a reunirnos mensualmente constituyendo algo que ahora se consideraría un *think tank*, una *fábrica* de ideas. De ese grupo participaron Jorge Lastra, Hugo Gondar, Horacio Sastre, Ciro Echesortu, entre otros.

-¿Qué ocurría en ese entonces en el país?

-Era una época bastante difícil. Los precios de los commodities eran bajos, pero los impuestos no, por lo que había que maximizar todos los procedimientos. Al mismo tiempo, uno o dos años antes, había surgido un interés particular en los grupos por trabajar cuestiones de índole empresarial. Se ponía mucho esfuerzo en ver qué había que hacer para ser más eficientes más allá de lo agronómico.

-¿Cómo compatibilizaba su rol en CREA con el trabajo en el campo?

-En esa época, ya me había instalado a Buenos Aires con mi mujer y mis hijos. Hasta ese momento, yo me trasladaba los fines de semana a la Capital y me quedaba hasta el martes para dedicarle todo el lunes a CREA. Las semanas de reuniones las pasaba íntegramente en Buenos Aires. Sin dudas hubiera sido mucho más complicado mantener mi compromiso con esa actividad sin el apoyo de mi familia.



Candia: "Recuerdo mis comienzos en CREA con gran cariño, por el entusiasmo que nos animaba y por lo gratificante que resultaba transmitir lo que íbamos aprendiendo".



**Sabemos de producción.
Nos conocemos.**

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

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



CREA hoy

-Hoy participa del Consejo Consultivo, ¿qué tal es esa experiencia?

-Del Consejo Consultivo participamos automáticamente todos los ex presidentes y el último vice. No nos reunimos con una frecuencia determinada, sino por invitación del presidente cuando quiere consultarnos algo o ponernos en conocimiento respecto de alguna cuestión. Son reuniones extraordinarias, que tienen lugar tres o cuatro veces al año.

Son encuentros que valoro porque me permiten seguir vinculado con el Movimiento y sostener un intercambio, una puesta en común con todas las personas que, en su momento, han tenido la posibilidad de dirigir la entidad.

-¿Cómo ve la evolución experimentada por CREA en todos estos años?

-En aquel trabajo, Martínez Nogueira señalaba que veía al Movimiento como un reloj de arena: muy ancho en la base, que representaba al gran

trabajo que llevaban adelante los grupos CREA, la savia del Movimiento, y muy ancho también en la cúspide, que se correspondía con una importante estructura en Buenos Aires. Pero en el medio, las regiones eran un verdadero *cuello de botella*. Afortunadamente, creo que hoy eso ha cambiado. Ahora las zonas tienen más importancia, algo que considero muy positivo. Otra cosa que ha evolucionado y que creo que es profundamente enriquecedor, es la relación que el Movimiento mantiene con instituciones públicas y privadas "tranqueras afuera". Antes miraba solo hacia adentro; ahora tiene una salida al exterior muy importante -es muy reconocida como entidad técnica- pero que maneja prudentemente, sin entrar, por ejemplo, en política partidaria. En esto ha sido muy sabio el Movimiento, supo hacer las cosas en esa línea sin *bandearse* para ningún lado.

-¿Qué otra riqueza del Movimiento destacaría?

-Bueno, un tema fundamental es el espíritu CREA. En este sentido, siempre recuerdo una frase de Eduardo P. Pereda: "Si algunos creen estar dando más de lo que reciben, sepan que ese espíritu abierto y esa generosidad es propia de CREA y es el resultado de un trabajo en equipo que hace a la vocación de servir y a la solidaridad humana". Eso fue hace 50 años, pero me quedó grabada.

Pereda fue un presidente muy importante, el más importante diría yo después de Hary. No sólo por el espíritu que le supo imprimir a CREA, continuando con los lineamientos de Don Pablo, sino por el hecho de haber sabido dejar la presidencia prudentemente para dar lugar a la sangre nueva. Dos años después de haber asumido dijo: "Ahora que ahora siga otro". Después de eso, ningún otro presidente permaneció en el cargo más de ese tiempo. Eso se lo debemos a Pereda y es una riqueza del Movimiento.

-¿Y los desafíos?

-La comunicación ha sido desde el principio el gran desafío para CREA. Lo fue en mi época y lo sigue siendo ahora, porque el Movimiento es comunicación. Si se le saca la comunicación interna no queda nada.

-¿Cree que Don Pablo estaría contento con lo que el Movimiento representa en la actualidad?

SOFTWARE CLOUD
DE GESTIÓN CONTABLE PARA LA
AGRICULTURA Y GANADERÍA

SOLICITE DEMO

- Contabilidad y Cuentas Corrientes
- Fondos, Conciliación Bancaria y Cash Flow
- Impuestos Nacionales y Provinciales
- Gestión de Insumos y Labores
- Stock y Producción de Hacienda y Granos
- Resultados, Planeamiento y Tablero de Control

Physis

BUENOS AIRES
 comercial@physis.com.ar

AZUL
 cizavalia@physis.com.ar

ROSARIO
 inforosario@physis.com.ar

www.physis.com.ar

-Creo que sí. Alguna vez, me dijo irónicamente que CREA era lo único que le había salido bien en la vida. Por supuesto, creo que exageraba, ¡pero sí considero que fue lo mejor que le salió en la vida! Él estaba muy orgulloso de eso, aunque tenía algunas dudas respecto de lo que ocurriría después. Se daba cuenta de que CREA tenía por delante un camino apasionante, pero también lleno de dificultades y de exigencias, que quizás no era para todos.

-Era muy exigente...

-Sí. Y eso me recuerda una situación que viví y que lo pinta a la perfección. Al asumir los miembros CREA la presidencia, Don Pablo los invitaba a su campo, Bersée. Él decía, un poco en broma, que era la visita a La Meca.

Cuando fue mi turno, nos quedamos a dormir con mi mujer en un cuarto estupendo, mientras él y su esposa, Suzanne, ocupaban el primer piso. Suzanne subía penosamente la escalera porque tenía una artrosis muy pronunciada. A mí me llamó poderosamente la atención y le pregunté a Hary por qué no dormían abajo, a lo cual me contestó: "De ninguna manera, el esfuerzo es positivo, mientras pueda subir es bueno que lo haga".

-¿Cómo se imagina CREA a futuro?

-Nunca me gustó la futurología, menos en épocas de pandemia, pero querría que siguiera en la huella, tal como empezó y tal cómo ha sido hasta ahora. No creo que tenga que hacer ningún cambio grande, simplemente una puesta al día sucesivamente según las circunstancias. ☒

Cumplimos 30 años garantizando un servicio de calidad a nuestros clientes



Defendemos su mercadería



Garantizamos calidad



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



Aceite de oliva

Pilar básico de la dieta mediterránea, se lo considera un alimento funcional por sus efectos beneficiosos sobre el organismo.

Al egresar con el título de agrónoma de la Universidad Nacional de La Plata, María Elina Buffa no imaginaba que terminaría siendo parte del apasionante mundo olivícola. Pero un día, hace 23 años, el ofrecimiento de trabajar en un emprendimiento localizado en la provincia de San Juan marcaría el rumbo de su vida profesional. "Había que plantar 1000 hectáreas de olivos que se destinarían a la producción de aceite, pero yo no sabía nada aún acerca del cultivo. Sin embargo, decidí aceptar el desafío y comencé a interiorizarme respecto a su elaboración y propiedades. Todo lo que sé, lo aprendí acá, en San Juan, y también viajando, intercambiando información, visitando fincas. En ese recorrido tuve la suerte de encontrar mucha gente generosa, además de la grata experiencia que significó formar parte del CREA Olivícola San Juan durante varios años", relata.

"Con una superficie tan extensa era lógico que, con el tiempo, la empresa decidiera instalar una planta de extracción de aceite de oliva. Por esa razón, me acerqué a un panel de cata que recién se estaba conformando. Lo hice para aprender, pero terminé sumándome como catadora. Con ellos colaboré cerca de 20 años", asegura.

Una vez desvinculada de la empresa que la llevó a esa provincia, María Elina siguió ligada a la actividad desde lo agronómico, asesorando a distintos establecimientos, incluso al mismo grupo del que había formado parte inicialmente como colaboradora de la empresa.

Tal era la relación con los miembros del CREA que en 2010 la convocaron para que los ayudara a organizar una gira técnica a California. "Me entusiasmé tanto que planifiqué el recorrido, establecí los contactos y finalmente viajé con

ellos". De ese viaje, también participó Juan Pablo Castellano, amigo y compañero de facultad de María Elina, y actual coordinador de la región Valles Cordilleranos. Fue entonces que comenzaron a gestar la idea de elaborar aceite de oliva juntos. "Ese viaje determinó el nacimiento de Trilogía", subraya.

Trilogía es la marca del aceite de oliva virgen extra que vio la luz en el año 2011. "Juan Pablo tiene una pequeña finca implantada con olivos, por lo que parte de las aceitunas que moemos son de su producción y otra parte la compramos afuera", indica.

Además de asociarse a Castellano, María Elina fundó la primera Escuela de Cata de Aceite de Oliva de Latinoamérica, junto a Daniela Hebillá, también ingeniera agrónoma. Su paso por el panel, una especialización que realizó en 2011 en la Universidad de Jaén (España), donde obtuvo el título de experta internacional en cata de aceite de oliva virgen; su rol como miembro del jurado en numerosos concursos internacionales, y su experiencia como oleóloga la concientizaron respecto a la necesidad de capacitar a los consumidores para que aprendieran a valorar el producto.

"Con Daniela compartimos la pasión por los buenos aceites y las ganas de promover su consumo. Juntas participamos del panel de cata, donde advertimos que había mucha gente interesada en aprender sobre el tema, pero que no tenía adonde recurrir. Además, desde lo personal, y pensando en Trilogía, me interesaba especialmente que se valorara la calidad. Al ser pequeños productores, ese fue el parámetro que habíamos elegido con Juan Pablo para diferenciarnos", recalca.

“El mundo del aceite de oliva es complejo y cautivante, pero también poco conocido y valorado en nuestro país: la Argentina consume 250 gramos por habitante por año, mientras que en España y Grecia se consumen entre 12 y 16 kilos”.

Tipos de aceite

En el mercado argentino es posible encontrar distintos tipos de aceite de oliva, pero el que hallamos principalmente en las góndolas de

supermercados, vinotecas y casas de productos gourmet es, básicamente, el aceite de oliva virgen.

Para explicarlo en forma simple, el aceite de oliva virgen es *jugo de aceituna*. ¿Qué significa eso? Que se obtuvo exclusivamente por métodos mecánicos o físicos y que conserva todas las cualidades de un producto natural. No posee agregados químicos ni atravesó ningún proceso como el que sufre, por ejemplo, un aceite de semillas, que se extrae por destilación con solvente y luego se somete al proceso de refinado.

El término “virgen” hace referencia al método de extracción del aceite. Ahora, ese jugo de fruta puede ser bueno o malo. Entonces, a esta caracterización es necesario agregarle un segundo término, que nos habla de su calidad. La calidad de un aceite virgen se determina a partir de ciertos parámetros físicos, químicos y sensoriales. En la Argentina existen cuatro tipos de aceite: el *virgen extra*, que es el mejor, sin defectos de elaboración, con aroma a aceituna fresca y sana. Luego está el virgen, a secas, que tiene pequeños defectos (antes se lo llamaba virgen fino, pero este último término daba lugar a confusión, por lo que se decidió eliminarlo). En tercer lugar, se encuentra el aceite *virgen corriente*, que tiene defectos más intensos y prácticamente no existe en la góndola. Por último, está la categoría *virgen lampante*, que es el peor de los aceites de oliva y posee defectos muy notorios.

En la antigüedad se llamaba “lampante” al aceite que se usaba para encender las lámparas. Por ley, este aceite no puede ser destinado a consumo humano si no se lo somete antes a un proceso de refinado, que es el mismo al que se someten los aceites de semilla luego de ser obtenidos por la destilación con solventes.

Los aceites refinados son incoloros, inodoros y carecen de un sabor marcado. Desde el punto de vista sensorial puede decirse que son neutros; es decir, conservan la matriz lipídica sin alteraciones, pero pierden los demás componentes. Por lo general, lo que se hace con este aceite es integrarlo con otros. Básicamente se le agrega un poco de aceite virgen para que le dé el aroma de la aceituna fresca (esto está permitido por ley). Así, se convierte en aceite de oliva a secas, ni virgen ni refinado.



María Elina Buffa, asesora del CREA Olivícola San Juan.



870 PROGRAMAS

18 TEMPORADAS

3.800 ENTREVISTAS

10.000.000 VISITAS YOUTUBE

2.500.000 KM RECORRIDOS

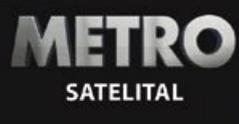
17 PAISES

1.759 CANALES

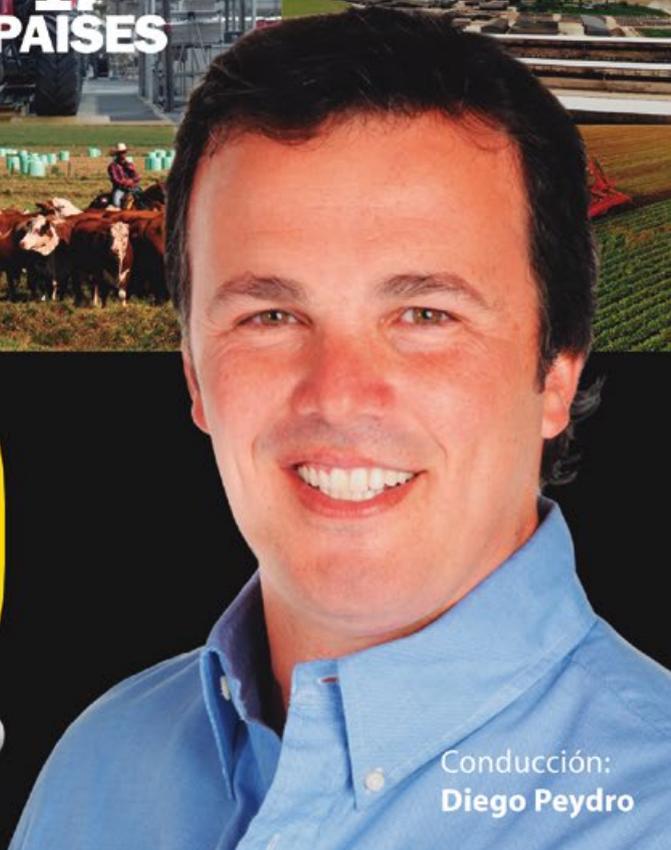
-  agrotv.com.ar
-  [/agrotv.com.ar](https://www.facebook.com/agrotv.com.ar)
-  [/agrotvcomar](https://twitter.com/agrotvcomar)
-  [/agrotvok](https://www.youtube.com/agrotvok)
-  [/agrotv.com.ar](https://www.instagram.com/agrotv.com.ar)



CANAL 13 SATELITAL



METRO SATELITAL



Conducción:
Diego Peydro



El aceite de oliva virgen es *jugo de aceituna*, lo que significa que ese aceite se obtuvo exclusivamente por métodos mecánicos o físicos, y que conserva todas las cualidades de un producto natural.

La calidad de un aceite de oliva es resultado de un proceso. Si se corta un eslabón de esa cadena, se pierde calidad. Y ese eslabón se puede cortar al principio, si no se cuida bien la planta y la aceituna es atacada por hongos o por algún insecto. También se puede cortar durante la fabricación, cuando la fruta permanece mucho tiempo sin ser procesada, lo que da lugar a un proceso fermentativo. Lo mismo ocurre si se excede la temperatura de amasado o si se amasa demasiado tiempo. Otra forma de arruinar el aceite ocurre cuando no se lo conserva en condiciones adecuadas.

Como consecuencia, el aceite puede presentar distintos defectos: atroje, borra, ranciedad, moho, humedad, etc. Cada uno recibe un nombre diferente y se asocia a algún eslabón roto en la cadena de la calidad.

Propiedades

El aceite de oliva es considerado un alimento funcional. Se llama así a aquel alimento que, además de aportar nutrientes básicos, brinda beneficios para la salud de quien los consume. La leche materna lo es, ya que además de nutrir al bebé le aporta protección contra ciertas enfermedades.

El aceite de oliva virgen está compuesto por una fracción grasa, que constituye alrededor del 97-98% del total, y por una fracción minoritaria, que

representa el 2-3%, pero cuyos componentes tienen un alto poder biológico.

A diferencia de otras grasas, el aceite de oliva tiene alta calidad nutricional. Esto se debe a que en la matriz lipídica predominan los ácidos grasos monoinsaturados, principalmente ácido oleico que tiene características cardioprotectoras.

Además de aumentar el contenido de HDL o colesterol bueno y disminuir el LDL o colesterol malo está demostrado su efecto positivo sobre la diabetes -ya que reduce los niveles de glucosa en sangre- y su efecto protector respecto de enfermedades como el cáncer, principalmente de mama y de colon. También mejora la digestión de los alimentos y posee un efecto reductor de la presión arterial. Estos son sólo algunos ejemplos. En la actualidad, se estudia su capacidad para prevenir el Alzheimer.

Dentro de ese 3% de componentes de alto poder biológico se destacan la vitamina E (tocoferol) y distintos polifenoles con alto poder antioxidante. También la vitamina A (carotenos), la clorofila y el escualeno. Todos estos componentes químicos, que son ínfimos en cantidad, previenen la degradación de las células.

Además, el aceite de oliva virgen presenta un compuesto llamado *oleocanthal*, cuyo efecto es similar al del Ibuprofeno. Por esta razón, su consumo podría ayudar a las personas que padecen enfermedades de tipo inflamatorio.

Hace ya muchos años que los países del Mediterráneo revelaron un índice de mortalidad por infarto de miocardio mucho menor que el de otros países. Uno de los motivos es el alto consumo de aceite de oliva.

Hoy los demás aceites buscan imitar la composición química del oliva virgen extra. Es el caso del girasol alto oleico obtenido a través de mejoramiento genético. Y lo consiguen en cierta medida: lo que no pueden imitar es ese 3%, que lo hace totalmente único y lo convierte en un alimento funcional.

En la góndola

Al momento de elegir un aceite de oliva, lo prin-

cipal es optar por un aceite virgen extra, que es el que mayores beneficios presenta para la salud, además de poseer notas sensoriales agradables. También es necesario aprender a leer las etiquetas, ya que algunas son engañosas. El aceite debe ser lo más joven posible, ya que, a diferencia de los vinos de guarda, cuanto más fresco, mejor.

Por ley, la fecha de vencimiento de un aceite no puede exceder los dos años de envasado. Sin embargo, si se envasa hoy un aceite elaborado hace un año y se le pone fecha de vencimiento en dos años, en realidad estaríamos comprando un aceite de tres años.

Lo ideal sería que los elaboradores o fraccionadores, además de la fecha de vencimiento o de consumo preferente, que es obligatoria, aclaren en la etiqueta el año de cosecha. En ese caso, hoy deberíamos buscar un aceite que sea cosecha 2019, ya que la cosecha 2020 aún no ha comenzado.

Respecto del *packaging*, las variables que debemos considerar son las siguientes. Hay tres factores que alteran las propiedades del aceite: la luz, la temperatura y el oxígeno, por lo que el tipo de envase influirá sin dudas en su vida útil. Es fundamental que el aceite sea presentado en botellas de vidrio oscuro o lata, ya que de esta forma estará protegido de la luz, además de ser impermeables al oxígeno. El "bag-in-box" también protege de la luz y, dependiendo del

material de la bolsa contenedora, también del oxígeno.

A menudo, el consumidor se inclina por una botella transparente, porque de esta forma puede apreciar el color. Sin embargo, en el aceite de oliva el color, a diferencia de lo que muchos piensan, no es un indicador de calidad.

“ El aroma de un aceite de oliva de calidad debe remitir a notas sensoriales frescas: pasto recién cortado, tomate verde o maduro, frutos secos, pimienta, cítricos, notas florales, manzana, hoja de olivo. Los descriptores dependen de la variedad y de la época de cosecha, y pueden estar presentes en mayor o menor intensidad. ”

Al elegir una botella o un envase transparente estamos comprando un aceite que estuvo expuesto a la luz, lo que acelera el proceso de envejecimiento. Algunos aceites vienen en botella transparente, pero en una caja o estuche. En este caso, la precaución que hay que tomar es la de mantenerlo allí

una vez abierto.

Otro aspecto importante es no elegir aceites que hayan estado expuestos en una vidriera, por ejemplo, ya que muchas veces éstas levantan temperatura por efecto del sol o de las luces que se colocan cerca de los productos.

Los demás aceites también se arruinan con la luz, la temperatura y el oxígeno. Pero el aceite de oliva tiene clorofila en su composición. En un medio oscuro, la clorofila actúa como antioxidante, protegiéndolo, pero en presencia de la luz es prooxidante, es decir acelera este proceso. Entonces, en este tipo de aceites resulta aún más importante prestar especial atención al envase.

En la mesa

Una vez abierto, ¿qué indicios tenemos de haber comprado un aceite de calidad? El primer indicador es el aroma. El aceite tiene que oler a aceitunas frescas y sanas.

Es difícil explicarle a un consumidor a qué huele eso, porque casi nadie ha probado u olido alguna vez una aceituna directamente del árbol. De hecho, seguramente le venga a la mente el olor a la aceituna en conserva, la de la pizza o la de la picada. Sin embargo, un buen aceite de oliva jamás tiene que oler a aceituna en conserva, porque esta ha sido sometida a un proceso de fermentación que busca eliminar la oleuropeína, un compuesto que hace que sea tan amarga y

astrogente que no se la pueda comer directamente.

El aroma tampoco debe recordar a una ensalada con vinagre, a una nuez vieja, a la grasa rancia del jamón, a queso, a barniz, a carozo de aceituna, a madera, a moho ni a humedad. Todos estos son olores que se asocian a distintos defectos.



Trilogía es la marca del aceite de oliva virgen extra que elabora María Elina Buffa junto a Juan Pablo Castellano, un producto que vio la luz en el año 2011.

El aroma de un buen aceite tiene que remitir a notas sensoriales frescas: pasto recién cortado, tomate verde o maduro, rúcula, frutos secos, pimienta, cítricos, notas florales, manzana, hoja de olivo, alcaucil, espárrago, etc. El aceite de oliva tiene muchos descriptores que dependen de la variedad y de la época de cosecha, y pueden estar presentes en mayor o menor intensidad. En boca, esos descriptores se pueden potenciar por la vía retronasal e incluso pueden aparecer notas sensoriales que no se percibían por el olfato. También se valora la presencia de otros atributos positivos cuando lo introducimos en boca, como son el amargo y el picante.

Básicamente, en un aceite virgen extra tiene que haber ausencia absoluta de notas negativas o defectos. En un aceite virgen es posible encontrar cualquiera de esos defectos en una intensidad leve. Por lo general, un consumidor común no los detecta fácilmente, por eso es tan importante la educación. A medida que aprende y ejercita su memoria sensorial empieza a percibir aspectos positivos y negativos, y empieza también a valorar lo que es el jugo de una fruta sana.

En este punto es valioso aclarar que un aceite de oliva, ya sea virgen o virgen extra, jamás puede caerle mal al consumidor. Hay gente que dice no consumirlo porque le cae mal, le cuesta digerirlo. La mayoría de la gente que tiene esta opinión seguramente ha consumido un producto de mala calidad.

La temperatura ideal de conservación es entre los 15 y 18°C, temperatura de cava.

En las fábricas no se lo conserva por debajo de esa temperatura para evitar que se solidifique, porque luego, cuando hay que envasarlo o pasarlo de un tanque a otro, habría que volverlo nuevamente al estado líquido y eso es complicado. En la casa sí lo podemos conservar a menos temperatura.

La heladera es un muy buen lugar para guardarlo porque se conservan mejor los antioxidantes contenidos en la fracción minoritaria. Los antioxidantes son buenos para la salud, pero también para el aceite porque son los responsables del amargo y el picante.

Si se tienen dos o tres botellas cerradas y se sabe que no se las va a consumir en lo inmediato, se las puede conservar en la heladera. En la mesa, el aceite se usa a temperatura

ambiente. Cuanto más frío, menos aromas se percibirán, ya que estos se liberan cuando la temperatura asciende. No es lo mismo un aceite a 15°C que a 25°C. Es por esta razón que según la comida sobre la que se lo vierta variarán los aromas que se desprendan. Cuando el aceite se calienta en contacto con el alimento y empieza a liberar compuestos aromáticos. ¡Es realmente una experiencia gratificante verter un buen aceite herbáceo sobre un plato caliente de pasta! ¿En cuánto tiempo debe consumirse una botella abierta? Lo antes posible, y eso va a variar en función de la edad del aceite y de la variedad de aceituna con la que está elaborado. Algunas nos brindan aceites con más ácido oleico que otras, o con más polifenoles, y eso influye en el período que demora en envejecer.

“ La calidad de un aceite es resultado de un proceso. Se pierde si no se cuida bien la planta y la aceituna es atacada por hongos. También se puede arruinar en la fabricación, cuando la fruta permanece mucho tiempo sin ser procesada o se excede la temperatura de amasado. ”

Quienes consumen poco aceite no deberían comprar un envase grande, o si lo hacen, sería conveniente que lo fraccionen en botellas de vidrio oscuro limpias con tapa a rosca. Entonces podrían tener una botella abierta y las otras guardadas en un lugar más fresco.

¿Qué defectos aparecen con el paso del tiempo en una botella abierta? En un aceite de buena calidad, el único defecto que debería aparecer con el paso del tiempo es la rancidez. Desde lo sensorial, esto se percibe como olor a barniz o a nuez vieja. Pero, además, con el tiempo se pierden los antioxidantes propios del aceite, y al desaparecer, se suavizan sus notas de amargo y picante. Se achatan, pierden potencia, cualidades que desde lo sensorial y nutricional son de las más valoradas. ☒

Descubrí los nuevos beneficios exclusivos para socios CREA

 CONGRESO VIRTUAL
MAIZAR 4.0
¿Estamos preparados?

 FORMACIÓN
Y DESARROLLO

Conocé más ingresando a miespacio.crea.org.ar



60
Años

El precio de la tierra en Mendoza

Valores orientativos por zonas productivas

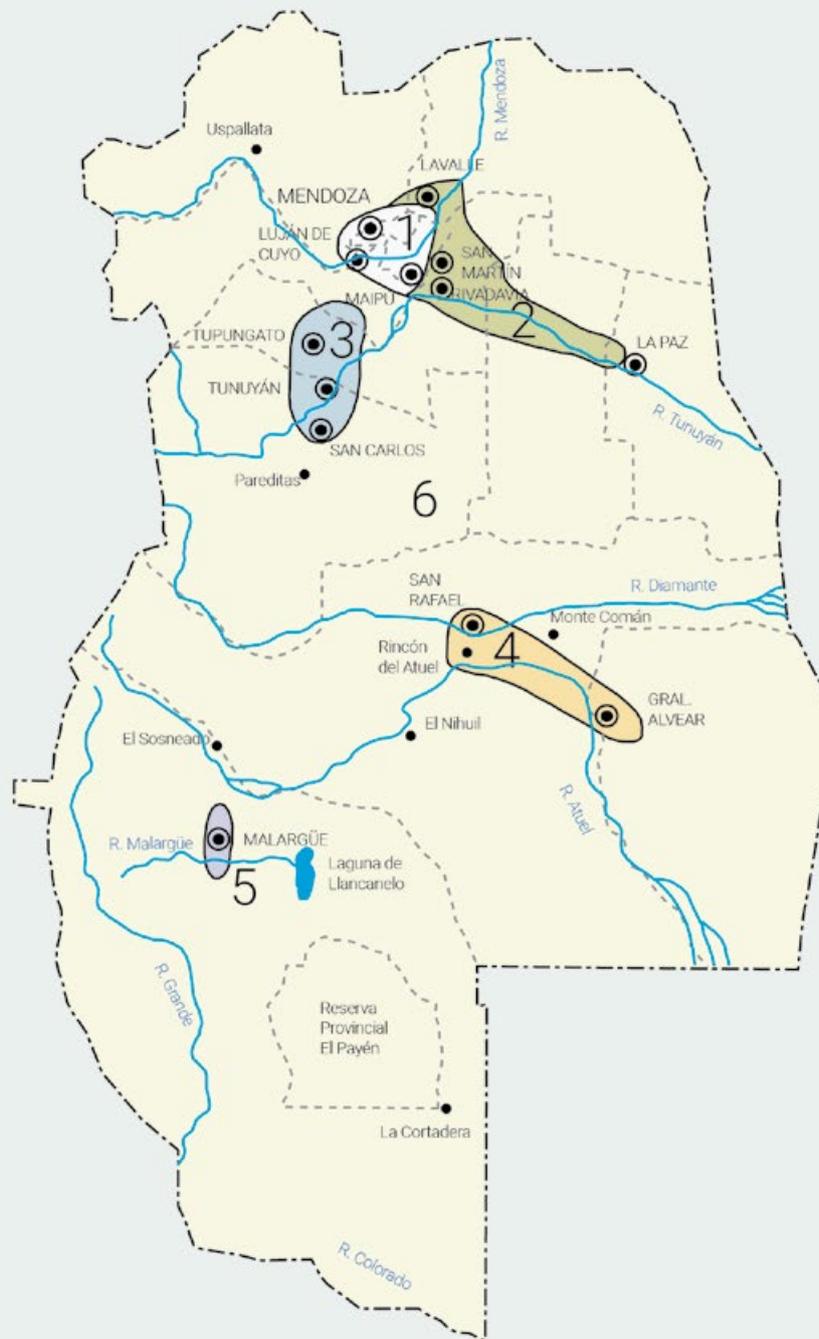
Zonas	Localización	Caracterización y aptitud		Precios U\$S/ha
ZONA 1	Oasis curso medio e inferior de los ríos Mendoza y Tunuyán. Chacras de 5 a 35 ha. Dptos. Maipú y Luján de Cuyo	Superficie cultivada: 55.000 ha Vid: 17,1%; frutales: 16%; hortalizas: 44,1%; saldo: inculto Altura s.n.m.: 650 a 1100 metros Temperatura media anual: 17°C	Terrenos cultivados c/riego Terrenos sin cultivar c/riego Tierras vírgenes s/mejoras potencialmente aptas	15.000 a 40.000 (*) 5000 a 12.000 800 a 1500
ZONA 2	Oasis curso inferior de los ríos Tunuyán y Mendoza. Chacras de más de 50 ha. Dptos. San Martín, Rivadavia, Lavalle	Superficie cultivada: 108.430 ha Vid: 54,4%; frutales: 24%; hortalizas: 16,8%; saldo: inculto Altura s.n.m.: 600 a 700 metros Temperatura media anual: 17 °C	Terrenos cultivados c/viñedos y riego Tierras en blanco c/riego aptas para cultivo	10.000 a 20.000 2300 a 8000
ZONA 3	Oasis curso superior del río Tunuyán. Valle de Uco. Dptos. Tupungato, Tunuyán y San Carlos	Superficie cultivada: 39.000 ha Vid: 5,1%; frutales: 25,7%; hortalizas: 29,2%; saldo: inculto Altura s.n.m.: 900 a 1200 metros Temperatura media anual: 14,2°C	Fincas con viñedos y riego Tierras aptas c/riego Terrenos incultos s/mejoras Tierras p/frutales y hortalizas	20.000 a 40.000 8000 a 15.000 800 a 2300 4000 a 8000
ZONA 4	Cursos de los ríos Diamante y Atuel Dptos. San Rafael y Gral. Alvear	Superficie cultivada: 67.000 ha Vid: 23,4%; frutales: 34,3%; Hortalizas 9,9%; saldo: inculto Altura s.n.m.: 450 a 800 metros Temperatura media anual: 15,3C Riesgo climático de granizo	Viñedos nuevos Tierras con viñedos c/riego Tierras libres c/riego	8000 a 30.000 4500 a 12.000 2300 a 4500
ZONA 5	Oasis del río Malargüe Dpto. Malargüe	Zona relativam. pequeña, de clima riguroso y relativa escasez de agua para riego. Buenas experiencias en cultivos de semilla de papa Temperatura media anual: 11,7°C	Propiedades con derecho a riego	1500 a 4500
ZONA 6	Resto de la provincia	Ganadería extensiva en secano Receptividad: 20 a 25 ha por equivalente vaca. Producción prom.: 3 a 5 kilos de carne por ha al año Unidad económica prom.: 20.000 ha	Según receptividad, acceso y mejoras	40 a 150

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

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

FUENTE: **Compañía Argentina de Tierras S. A.**

Última actualización: **septiembre 2019**





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

Productos veterinarios



Antiparasitarios internos		\$/u					
Orales		Aciendel x 5 l	s/c	Antidiarreicos	\$/u	Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	264,4
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	4454,6	Arrasa bovinos x 2,5 l	5257,1	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	653,0
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	1268,5	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.	266,7
Normec x 500 cc	1707,5	Suplenut x 500 cc	2697,8	Bioabortogen H	52,3	Mamyzin S iny. intram.	121,3
Dectomax x 500 cc	4258,4	Gluforal MF 500 x 500 cc	548,4	Biopoligen HS	51,6	Novantel Lactancia	s/c
Bagometina forte x 500 cc	s/c	Trivalico Ade x 250 ds	1137,3	Hemoglobinuria	s/c	Novantel secado	s/c
Bovifort x 500 cc	1274,8	Nutrekid VM x 25 ds	s/c	Bioclostrigen J5	19,4	Antisépticos y desinfectantes	\$/u
Antiparasitarios externos	\$/u	Magnecal Plus Zinc x 500 cc	729,4	Rotatec J5 x ds.	54,0	Cetrimon x 5 l	2219,0
Por aspersión		Energio 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	958,5			Terramicina LA x 500 cc	3917,0		
Aciendel Plus x 1 l	s/c	Carminativos	\$/u	Oxtra LA x 250 cc	1416,2		
Sarnatox x 5 l	s/c	Bloker 80% x 20 l	8052,6	Tylan 200 x 250 cc	1765,7		
Cipersin x 5 l	8063,9	Rumensin bolos x unidad	1060,8	Micotil 300 (100 cc)	5046,7		



Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleurial Hibr.		204,0		Grama Rhodes Tolga		11,5		Destete hiper precoz		55170,0	
Leguminosas		\$/kg	Pasto ovillo Starly importado	385,3	Grama Rhodes callide	12,5	Destete precoz	17200,0					
Alfalfa Haygrazer	365,8	Pasto ovillo Porto	333,5	Grama Rhodes Pioneer	6,0	Recría 16% prot. (post. destete)	12240,0						
Alfalfa Don Enrique	398,2	Festuca tipo Palenque	184,5	Panicum Coloratum	7,0	Balanceado engorde novillo	12520,0						
Alfalfa EBC 90	463,0	Semillas para verdesos	\$/kg	Galton Panic	3,8	Concentrado proteico 30% prot.	16690,0						
Alfalfa Aurora	320,5	Avena	27,2	Pasto llorón pelleteado	7,6	Afrechillo de trigo	6600,0						
Trebol rojo Redgold	288,1	Centeno	42,1	Setaria Kazungula	15,0	Pellet de trigo	6800,0						
Trebol Blanco El Lucero	320,5	Triticale	38,2	Setaria Naruk	16,0	Pellet de girasol 31%PB	7770,0						
Lotus Corniculatus	301,1	Sorgo Forrajero común	97,1	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	6475,0						
Lotus tenuis	327,0	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	14245,0						
Melilotus Alba	204,0	Brachiarias Brizanta Marandu	6,5	Sustituto Lacteo	143400,0	Harina de soja 47%PB	15216,3						
Melilotus Madrid	223,4	Brachiarias Brizanta Toledo	7,5	Arranque temero guachera	17200,0	Pellet de cascara de soja de 12%P	7446,3						
Gramíneas	\$/kg	Brachiarias Humidicola	14,0	Recría ternera post guachera	14380,0	Semilla de algodón	5000,0						
Agropiro alargado	171,6	Buffel Grass Biloela	13,0	Alim pre parto vaca lechera	16100,0								
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c	Buffel Grass texas	5,8	Conc pre parto c/ sales anionicas	28530,0								
Rye Grass Anual Río (diploide)	87,4	Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	13410,0								
R.G. Perenne Pastoral - Tetraploide	262,2	Grama Rhodes Katambora	7,0	Conc prot 30% p/vaca en prod	19350,0								



Insumos tambo

		Bretes a las par		\$/u		Reforzado 10		471468,1		Silo cono excén. cap.19 m³		104542,8	
Minutolo		Modelo estándar				Reforzado 12	561328,1	Silo cono central cap.25 m³	122134,3				
Bretes espina de pescado	\$/u	Estándar 4	194894,9	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m³	183590,0	Bombas estercoleras	\$/u				
con baranda para comederos		Estándar 6	277901,8	M-100 manual	31748,2	M-200 T	148251,6						
4+4	235524,2	Estándar 8	364545,1	M-300 manual	37482,5	M-500 T	207692,1						
6+6	321747,9	Estándar 10	451188,4	Cepo automático	\$/u	Accesorios para crianza	\$/u						
8+8	387062,6	Estándar 12	537761,7	Cepo Mod. A	239230,5	Estaca completa con balde	2187,4						
12+12	517551,9	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	339580,1	Capas p/ temero sin abrigo	1005,6						
14+14	582866,6	Reforzado 4	207132,7	Cepo Mod. B	119090,8	Capas p/ temero con abrigo	1166,4						
16+16	648111,2	Reforzado 6	285314,4	Silos para almac. de granos	\$/u	Jaula p/ crianza de terneros	31405,6						
18+18	713374,1	Reforzado 8	381538,1	Silo cono excén. cap.7 m³	62909,1								



Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqeron a palanca.	2700,0	Tranq. 3m tab. 1x4 ModO cur pay	6375,0						
Alambre 17/15 X1000 m Fortin.	5764,7	Tranqeron a crique.	4900,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	5250,0						
Alambre 17/15 X1000 m. San Martin	6696,8	Electrificador 40 km/12v.	5250,3	Casilla manga d 6mt.	180048,0						
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electrí. 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	Electrí. 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 electropástico 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/vanilla 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	Vanilla plást. nac. c/alma de hierro.	136,6	Torre 10" p/molino de 8"	s/c						
Poste itin entero 2,4m.	s/c	Vanilla de hierro con rulo.	117,8	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	6283,7						
Poste itin entero 2,2m.	s/c	Vanillas 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	Tomiquete N° 8 negro.	103,0	Bebedero chapa galvaniz x 5m .	s/c						
Poste metalico 2.20 m.	836,2	Tomiquete N° 6 negro.	85,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	s/c						
Poste metalico 2.40 m.	1037,2	Tomiquetes 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	636174,0
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	45632,0	SEMBRADORAS	\$/u	Axial Flow 5130 2WD Rod	s/c	RS 660	727650,0
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	45632,0	Apache		2799 4WD Cab 35' 345 CV	s/c	RS 780	866250,0
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 5 m.	5113501,8	Challenger			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	56194,0	Mod. 54000 6 m.	5886034,0	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	6746626,3	Class			
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	7484517,3	Jaguar 960	s/c		
Agco		27000 16 líneas a 40 cm	4748506,0	Jaguar 960 Equipo	s/c		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	27000 26 líneas a 52,5 cm	8416982,0	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	Mainero	\$		
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 cm	3131698,5	Mainero			
AR150 (150 HP)	s/c	TX Mega 13/52 13 surcos a 52	4171389,3	Enfardadora 5700	s/c		
AR175 (175 HP)	s/c	TX Mega 16/52 16 surcos a 52	4893546,0	PULVERIZADORAS			
Massey		TX N Mega 9/52 9 surcos a 52	3254464,5	Tilo			
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900,0	TX N Mega 13/52 13 surcos a 5	4381891,5	Mod. Matrix	s/c		
MF2615 (49HP)	22600,0	TX N Mega 16/52 16 surcos a 5	5299852,3	Mod. Matrix 4 x 4	s/c		
MF2625 (63HP) 4X2	27274,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52	6247857,0	Mod. Evolución 1	s/c		
MF2625 (63HP) 4X4	32529,0	TX Mega 26/52 26 surcos a 52	8327886,0	Mod. Impactus	s/c		
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX N Mega 18/52 18 surcos a 5	6755497,0	John Deere			
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	TX N Mega 26/52 26 surcos a 5	8624052,5	4730FC fibra carbono	323883,0		
MF4275 (81HP) 4X4	42631,0	Suagri		SEGADORA			
MF4263 (81HP) 4X4	48315,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	s/c	Agco			
MF4292/4 RA (117 HP)	s/c	COSECHADORAS	u\$/u	Mod 1372	60500,0		
MF4292 4X4 (117 HP)	56727,0	Class					
MF4297 4X4 (129 HP)	63457,0	Tucano 470	s/c				

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$/s	Imazetapir 10%	6,7	Fungicidas	u\$/l	Signum (Bio inductor)	583,2
2,4 D 50% sal amina	3,0	Gesagard 50	9,7	Amistar Xtra	37,7	Fertilizantes	u\$/t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	8,5	Insecticidas	u\$/l	Duett	15,6	Fosfato diamónico	450,0
Axial	49,6	Cipermetrina 25%	7,6	Allegro	18,0	Superfosfato Triple	410,0
Authority	46,0	Nitragin Optimize Full	904,0	Coadyuvantes	u\$/l	Urea granulada	370,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	141,8	Fighter Plus	66,0	Eco Rizo Spray	24,0	UAN	300,0
Dual Gold	10,8	Curasemillas	u\$/kg	Rizo Oil	2,5	Semillas agrícolas	u\$/u
Fluorocloridona	s/c	Dividend	9,2	Rizo Spray Sulfo	1,3	Girasol hib. (M)	160,0
Clorimuron	47,0	Guapo 60% FS	s/c	Silwet L Ag	39,5	Trigo fiscalizado	16,0
Glifosato común	3,3	Maxim XL (fungicida)	42,1	Inoculantes	u\$/u	Soja RR x 40 kg	24,8
Galant LPU	8,5	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	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	Gaucho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	200,3		



COMBUSTIBLES	\$/ltr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	2200,0	Volkswagen	Flete 300 km	1496,5
Gasoil (YPF)- agropecuario	53,6	PICK UPS	\$	Amarok c/s 2.0 TDI 140 CV 4X4 2251079,0	Flete 450 km	1945,3
Nafta Infinia	66,4	Toyota		Amarok c/d 2.0 TDI 180 CV 4X4	s/c	COMB. DEL NORTE
Nafta súper (YPF)	59,0	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	1860200,0	Amarok c/d 3.0 TDI 224 CV 4X4 f	s/c	Gasoil a granel
OTROS	\$	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	2607400,0	Fletes	\$	
Empleado Rural	24445,9	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	2607400,0	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.:** Lartirioyven 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: Lago Rural 4301-6514. **Maq. Agrícola:** Apache 03471-471349; Valtra 4719-6072; John Deere 0341-4718002; Giorgi S.A 03464-493512; **Agco Arg** 4469-7863/7880; **Agrometal** 03468-471311; **Grupo Suagri S.A.** 4307-2325; **Pauny S.A.** 03533-423609; **Mainero** 03534-424031; **Bolsas plásticas** Ipesa 4653-5700; **Silobaq** 4580-7170; **Ins. Tambo:** Mnutolo 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

Potenciar rendimientos

El Grupo de Experimentación Agropecuaria de la región CREA Sudoeste (Geaso) desarrolló un indicador que permite evaluar la conveniencia de realizar fertilizaciones tardías en trigo y cebada.

El indicador se determina a partir de un cociente entre el valor de índice verde normalizado (IVN) de un cultivo saturado de nitrógeno (con una oferta total de 200 kg/ha de ese nutriente) *versus* el IVN del cultivo por evaluar. La medición de IVN puede realizarse utilizando sensores de mano (Greenseeker/Trimble).

"El indicador permite predecir en ambientes de nuestra región respuestas tanto en términos de rendimiento como de proteína en cebada y trigo a partir de aplicaciones realizadas en el estado de dos nudos", explicó Agustín Giorno, coordinador técnico del Geaso.

"Para emplear esta herramienta es necesario realizar una sobrefertilización en un sector de cada lote a modo de referencia para poder hacer el cálculo", añadió durante una jornada técnica de cosecha fina realizada en línea por la región CREA Sudoeste.

Ensayos realizados en diferentes ambientes de la zona Sudoeste determinaron que reducir la densidad de siembra con cultivares de ciclos largos de trigo es viable –en condiciones constantes– en ambientes con un potencial de hasta 33 qq/ha, mientras que esa alternativa, en lo que respecta a ciclo cortos es mucho más limitada, porque sólo sería aconsejable en ambientes con un potencial productivo de hasta 26 qq/ha.

"En general, una baja densidad de siembra puede mejorar el rinde en ambientes de bajo potencial, mientras que en ambientes medios a elevados (30-50 qq/ha de trigo) puede promover pérdidas de rendimiento. La única manera de lograr un comportamiento similar entre la baja y alta densidad es por medio del empleo del cultivares de ciclos largos bien nutridos (con una fertilización nitrogenada total de al menos 140 kg/ha)", remarcó Agustín.

"Existen muchas variables del negocio de cultivos de fina sobre las que no podemos incidir, pero sí tenemos herramientas para gestionar de manera eficiente los recursos disponibles y potenciar los rendimientos y las calidades obtenidas. Esa es la clave que puede marcar una diferencia", concluyó.



N.° 476 Junio 2020

Propietario: AACREA
Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola

Director: Fernando de Nevares

Editora: Mariela Suárez
revista@crea.org.ar

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

Diseño: Rene Durand

Colaboradores: María Luz Urruspuru

Fotografías: Pablo Oliveri, Martín Gómez Alzaga.

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

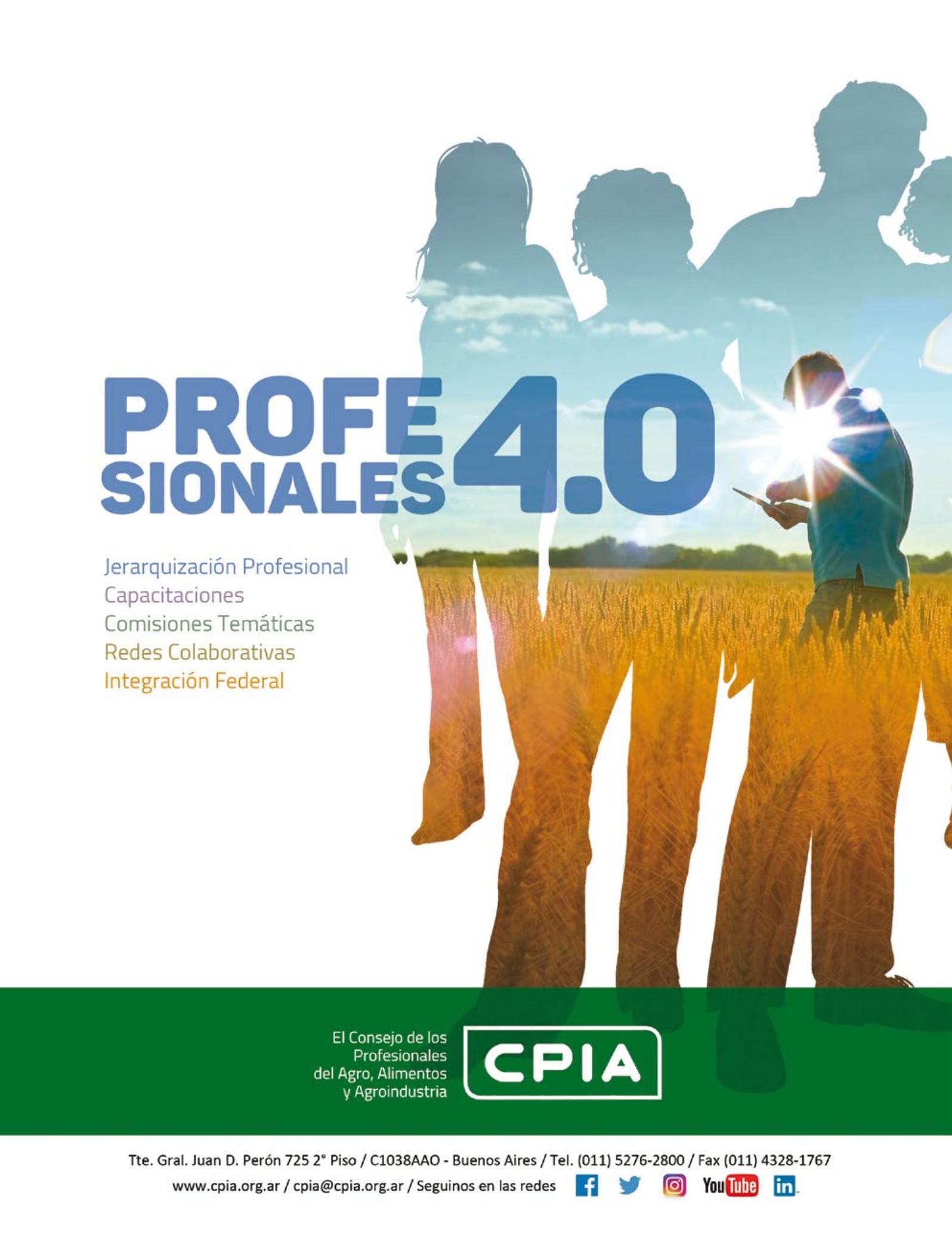
PUBLICIDAD
(011) 4382-2076/79.
mvizzolini@crea.org.ar
Sarmiento 1236, 4.° piso, Capital Federal (1041)

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.



PROFE SIONALES 4.0

Jerarquización Profesional
Capacitaciones
Comisiones Temáticas
Redes Colaborativas
Integración Federal

El Consejo de los
Profesionales
del Agro, Alimentos
y Agroindustria



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

www.cpia.org.ar / cpia@cpia.org.ar / Seguínos en las redes



**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