



Nunca bajar los brazos

• La crisis lechera obliga a redoblar esfuerzos para mejorar los indicadores productivos de los tambos • Avances de los proyectos Factor Humano, Rotaciones y Efluentes • La importancia de contar con un tablero de control

FRANQUEO A PAGAR
CUENTA N.º 13161
CORREO OFICIAL
ISSN N.º 2352-4882

Tarjeta Galicia Rural

Siempre junto al campo



NUESTRA VISIÓN

Las empresas CREA, **integradas a la comunidad**, son referentes de **innovación y sostenibilidad**.

MISIÓN

Somos empresarios agropecuarios que trabajamos en grupo. Compartimos experiencias, generamos conocimientos y potenciamos ideas para el desarrollo sostenible de las empresas y del país.

VALORES

- Compromiso
 - Búsqueda de la excelencia
 - Integridad
 - Trabajo en equipo
 - Respeto
 - Solidaridad y generosidad
-



Sumario

10



10 **BUEN MOMENTO PARA MONTAR UN TAMBO**

El caso de la familia Imhoff.

14 **TAMBO A LA CARTA**

Cómo llegar a la excelencia ajustando los procesos.

20 **FACTOR HUMANO EN TAMBO**

Una iniciativa interinstitucional liderada por CREA.

24 **ROTACIONES EN TAMBO**

Cómo trabaja el proyecto para generar indicadores que reflejen el estado de los suelos.

34 **UN TABLERO DE COMANDO REGIONAL**

La zona CREA Centro ya tiene su propia Mesa Lechera.

38 **CUANDO LA INVERSIÓN EN GENÉTICA VALE**

Un viaje al norte ganadero de EE.UU.

44 **LOGRAR MÁS TERNEROS ES POSIBLE**

Proyecto Merzas, en el Norte de Santa Fe .

50 **PRODUCTOS BIOLÓGICOS**

Aliados estratégicos en la agricultura moderna.

60 **CENSO NACIONAL AGROPECUARIO 2018**

Comenzó el 15 de septiembre; qué es necesario saber.

64 **¿CÓMO SE VIVE LA EXPERIENCIA DE SER UN GERENTE?**

Mesa redonda del área de Empresa de CREA.

70 **DEJAMOS HUELLA**

Una invitación a trabajar en conjunto.

72 **NOTICIAS DE EMPRESAS**

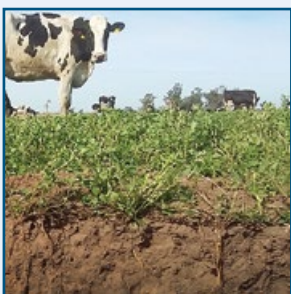
SECCIÓN ECONÓMICA

74 **PRECIO DE LA TIERRA**

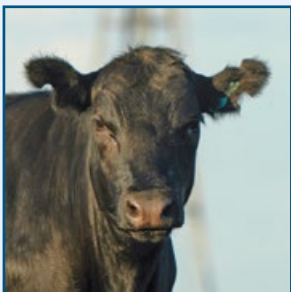
76 **LO AYUDAMOS A PRESUPUESTAR**

82 **APUNTES**

24



44



50



64



AGRADECEMOS a las empresas que apoyan la generación de contenidos CREA

Patrocinantes



Auspiciantes



www.crea.org.ar  [/crea.org](https://www.facebook.com/crea.org)  [@crea_arg](https://twitter.com/crea_arg)  [/canalcrea](https://www.youtube.com/canalcrea)





Utiliza y
Recomienda



**Para ir hacia adelante,
hay que trabajar en equipo.**



V6

La pick-up más potente del segmento.



/VolkswagenAmarok



@VWAmarokArg



/VWAmarokArgentina



@VWAmarokArg

BENEFICIO VÁLIDO EN LA REPÚBLICA ARGENTINA DESDE EL 1 DE SEPTIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 O HASTA AGOTAR STOCK DE 30 BENEFICIOS MENSUALES. EL BENEFICIO CONSISTE EN LA BONIFICACIÓN DEL COBERTOR DE CAJA Y LONA MARÍTIMA PARA TODAS LAS VERSIONES AMAROK ADQUIRIDAS POR PARTE DE SOCIOS DE LAS ENTIDADES AGRARIAS CREA Y AAPRESID. NO ACUMULABLE CON OTROS BENEFICIOS Y/O BONIFICACIONES. MÁS INFORMACIÓN EN WWW.VOLKSWAGEN.COM.AR.



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

CREA



Volkswagen

Editorial

Cooperar para crecer

Según Martin Nowak, biólogo y profesor de Harvard, la evolución de la humanidad no se basa únicamente en la mutación y en la selección natural, sino también en la *cooperación*.

Una buena parte de la evolución solo puede explicarse por la cooperación para progresar, antes que por la mera competencia. Y esto se observa en distintos estamentos de la naturaleza, tanto en la organización de las hormigas o las abejas como en el propio cuerpo humano: las enfermedades, por ejemplo, podrían considerarse como una falta de cooperación entre las células. A la inversa, todas cooperan cuando un daño o una situación anormal afecta al organismo.

Evolución favorecida por la cooperación. Esa es la esencia de nuestra metodología: trabajar con otros para generar una mejora en nuestras empresas, en nuestras producciones, en las familias empresarias. Y es también lo que hacemos para mejorar sosteniblemente, no solo en términos de productividad y resultados económicos, sino también en el cuidado del ambiente y de la comunidad.

Esta es, a grandes rasgos, nuestra historia. Y hoy queremos escalarla a un nivel mayor, trabajar con otros en todas las esferas posibles, a nivel nacional, regional e internacional.

En el marco del G20, el proceso de diálogo mediante el cual los líderes de los 20 países más importantes acuerdan cómo abordar los desafíos globales a mediano y largo plazo se nutre de las recomendaciones de los grupos de interés que lo acompañan.

Desde noviembre de 2017 CREA participa como *concept partner* dentro del grupo de trabajo "Sistemas Alimentarios Sostenibles" del B20 (*Business 20*). Este grupo reúne a los representantes del sector privado y efectúa recomendaciones de política pública a los gobiernos del G20, además de proponer compromisos empresariales para avanzar en la Agenda del Desarrollo Sostenible, en línea con una de las tres prioridades de la presidencia argentina del G20 2018: "Un futuro alimentario sostenible".


Los sistemas alimentarios sostenibles suponen un modelo de producción de alimentos eficiente en el uso de los recursos naturales, que incorpora buenas prácticas y tecnologías capaces de aumentar la productividad para cubrir la demanda creciente de alimentos, a la vez que se adapta y mitiga el cambio climático. Asimismo, esos alimentos deben estar disponibles globalmente, lo que exige fortalecer la cadena de valor alimentaria en los países en desarrollo y reducir las barreras al comercio de productos agrícolas y de alimentos. Por último, requiere reducir las pérdidas y el desperdicio de alimentos a través de la mejora de procesos y la educación de los consumidores.

El rol de CREA como *concept partner* es el de una organización referente en temas específicos respecto de los cuales guía el proceso de recomendaciones y marca la agenda del grupo de trabajo. Tiene que ver con ser *punta de lanza* y tender lazos con otras instituciones en un camino de crecimiento compartido.

Como bien señala nuestro fundador, Pablo Hary: "La solidaridad es la voz de orden en todos los niveles y en todos los lugares donde hay ambición y voluntad de progreso. También lo es en CREA, cuya fórmula es, precisamente, la del trabajo en equipo".

"El espíritu que anima al Movimiento es un espíritu de cooperación dinámica y de generosa solidaridad. Un indudable deber de solidaridad social nos impone promover la eficiencia de nuestras empresas como medio de mejorar su nivel económico y, consecuentemente, de elevar el nivel social, cultural y humano de nuestros colaboradores, del mundo rural y del país todo".

Un abrazo.



FRANCISCO LUGANO
PRESIDENTE DE CREA

CREA

Consortios Regionales de
Experimentación Agrícola

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

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

REVISORES DE CUENTAS

Eugenio de Bary / Michael Dover

VOCALES REGIONALES

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

CONSEJO CONSULTIVO

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

SOCIOS HONORARIOS

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

COORDINADORES REGIONALES

Oeste: Ignacio Lamattina; Mar y Sierras: Nora Mailland; Litoral Norte: Alejandro Socas; Litoral Sur: Federico Vouilloud; Norte de Buenos Aires: Pedro Estrugamou; Centro: Carlos Peñafort; Sudoeste: José Ansaldo; Sudeste: Pablo Corradi; Semiárida: Francisco Mourriño; 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: Daniel Frascarolo (interino); Córdoba Norte: David Rubín y Chaco Santiagueño: Marcelo Zucal.

DIRECTOR EJECUTIVO

Cristian Feldkamp

EQUIPO DE DIRECCIÓN ORGANIZACIONAL

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



Tu campo en crecimiento

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

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

 **Santander Río**



Buen momento para montar un tambo

El caso de la familia Imhoff

Cinco años atrás, la familia Imhoff ingresó al grupo Centro Oeste Santafesino, integrante de la región CREA Santa Fe Centro. Al visitar por primera vez el establecimiento –de unas 150 hectáreas productivas (una parte del campo es una cañada), lo primero que destacaron los tamberos del grupo es que se trataba de un ambiente ideal para producir leche.

El establecimiento se encuentra a unos 1500 metros del asfalto y cuenta con una pendiente que evita inundaciones en situaciones de lluvias excesivas. Además, está apenas a 3,5 kilómetros del pueblo de Gessler, que tiene escuela primaria y secundaria.

La idea de montar un tambo comenzó entonces a tomar vuelo, especialmente porque el planteo ganadero de ciclo completo, junto con la agricultura en campo arrendado, no estaban generando márgenes satisfactorios.

Lucila –la mayor de los hermanos Imhoff– fue una de las principales impulsoras del proyecto lechero, al que se abocó tras recibirse de médica veterinaria. El fallecimiento de su madre aceleró el traspaso generacional y Julián –agrónomo– comenzó a hacerse cargo del área productiva de la empresa familiar. Los tres hermanos restantes no trabajan en el establecimiento, aunque son socios en igualdad de condiciones dentro de la sociedad anónima y participan activamente de las reuniones CREA.

“Si bien el contexto no es el mejor para la lechería, al analizar gestiones comparativas de tambos se observa que las empresas más eficientes nunca perdieron dinero, incluso en las situaciones más complicadas”, explica Julián.

Fue así como empezaron a vender la invernada para generar el capital necesario para montar un tambo. Luego siguieron las vacas. Y compraron los equipos –ordeñadoras, comederos automáticos, bretes y demás– con el propósito de lanzar el tambo en 2016.

Pero ocurrió que ese año, la cosecha gruesa –realizada en 270 hectáreas de campo arrendado– fracasó por los excesos hídricos registrados en esa campaña. Hubo entonces que posponer los planes hasta recomponer los *números* de la empresa.

Recién el anteaño pasado empezaron a comprar vaquillonas Holando –a muy buen precio debido a la crisis que viene registrando la actividad– para comenzar a poblar el tambo. “Adquirimos 70 vaquillonas, las recriamos hasta la edad de servicio y las inseminamos. La primera tanda de pariciones tuvimos que venderla, porque no llegamos a terminar el tambo; recién este año pudimos poner la segunda tanda en producción”, comenta Julián.

En marzo pasado se sumó otro lote de 50 vaquillonas, y en abril, gracias a un crédito a siete años con una tasa de interés del 19% anual gestionado a mediados de 2017, pudieron *arrancar* con la producción lechera.

“Actualmente tenemos unas 70 vacas en ordeño y en septiembre deberíamos estar cerca de 130, con el objetivo de llegar lo antes posible a las 200 vacas en ordeño para cubrir la capacidad máxima del campo y del tambo”, indica el empresario CREA. Un matrimonio con hijos se instaló en el campo para hacerse cargo del tambo. Los turnos de ordeño –elegidos por los trabajadores– comienzan a las 5 y a las 16. Además, el establecimiento cuenta con un encargado agrícola (que también reside en el predio). La leche es comercializada a través de un *broker* que recolecta la producción de diferentes tambos de la zona para venderla en *bloque* a un precio más competitivo.

“Nos apoyamos mucho en el grupo CREA. Fue muy útil recibir consejos de empresarios experimentados en la materia, dado que muchos ya pasaron por donde estamos ahora y están completamente dispuestos a darnos una mano en lo que sea necesario”, señala Julián.

“La parte más difícil viene ahora, porque luego de arrancar con la producción, tenemos que trabajar para lograr los índices de eficiencia productiva que nos propusimos inicialmente. En la zona hay muy buenos empresarios lecheros de los que podemos aprender”, asegura el empresario santafesino.

“Entendemos que el cambio de actividad será favorable; el negocio ganadero y la agricultura en campo alquilado no estaban generando ingresos atractivos. El propósito es llegar a una base de

2500 litros diarios para luego crecer hasta los 3000 en el mediano plazo, aspirando a superar los 5000 litros cuando el tambo funcione en su máxima capacidad”, concluye.

Diseño

El diseño del tambo se sustentó en experiencias previas con sistemas simplificados de manejo realizadas en las zona Santa Fe Centro, con las cuales se proponen generar una elevada rentabilidad, y a la vez, hacer de la lechería una actividad atractiva para la gente que trabaja en el tambo (incluidos los dueños).

Los pilares de la simplificación son el autoconsumo de alimentos, el manejo de un único rodeo, el bloqueo de partos, la crianza colectiva o grupal de terneros y una mayor inversión en infraestructura. El autoconsumo consiste en reducir el uso de maquinaria, de combustible y el esfuerzo humano depositado en el suministro de pasturas, concentrados y reservas. El objetivo es maximizar el aporte de la pastura de alfalfa (dejando que las vacas las “cosechen”) para combinarla con “autoconsumo de silaje”, que consiste en el acceso directo de las vacas a las bolsas de silaje (lo que reduce la demanda laboral y los costos de distribución de alimentos).

La técnica del autoconsumo de silaje debe implementarse cumpliendo determinados requisitos para evitar pérdidas excesivas de los recursos. El lugar elegido, además de ser elevado y estar cerca de las aguadas, debe encontrarse en un potrero que esté por entrar en rotación (ya que seguramente luego habrá que roturar la parte donde estuvo la bolsa). Las bolsas deben disponerse con una orientación norte-sur para favorecer el secado. También es necesario calcular de manera adecuada cuántos metros de bolsa hay que abrir en función del aporte de kilos de materia seca por metro lineal de bolsa.

El concentrado se ofrece en forma de pellet en la sala de ordeño, con racionadores automatizados en ambos turnos. Esta práctica tiene la ventaja de minimizar el desperdicio de alimentos concentrados con relación a las dietas en las que el concentrado se ofrece en comederos. Al mismo tiempo, se reduce sustancialmente la cantidad de tareas por realizar y la competencia entre vacas, debido a que el alimento con más nutrientes –el concentrado– es suministrado individualmente en la sala de ordeño.

Por otra parte, al tener un solo rodeo de vacas se reducen notablemente las tareas por realizar (tales como la preparación de parcelas de pastoreo, el arreo, el pasaje de vacas entre lotes, la detección de celos, etcétera). Si bien el manejo de un rodeo único puede generar vacas parcialmente “subalimentadas” al inicio de la lactancia, permite que recuperen una óptima condición corporal al final de este período, además de lograr producciones individuales adecuadas con buenos resultados reproductivos.


Debido a que en los tambos que implementan esta estrategia las pariciones se concentran en otoño/invierno, la alimentación necesaria para los distintos estados de lactancia se puede ofrecer –al menos parcialmente– con mayor cantidad de concentrado en los meses del otoño-invierno, que coinciden con la mayor cantidad de partos y vacas en pico de lactancia, sumado a que las pasturas a fines del otoño, invierno y principios de primavera tienen mejor calidad.

Otra herramienta utilizada para simplificar las tareas del personal es la concentración de pariciones en 6-8 meses por año. El ordenamiento de las pariciones permite al personal concentrarse en ciertas actividades (detección de celos, asistencia de partos, crianza de terneros), mejorando así la eficiencia y la facilidad de medición de los resultados de cada actividad.

Debido a las altas temperaturas que se registran entre noviembre y marzo en las cuencas lecheras de Santa Fe, la estrategia de concentrar pariciones se orienta a ubicar el período de mayores requerimientos de los animales en los meses en que se registran menores temperaturas. Esta estrategia mejoraría el consumo animal y, consecuentemente, la producción de leche.

La estrategia de contar con un solo rodeo y concentrar las pariciones exige adecuar la infraestructura (disponer de un corral de espera para todas las vacas del tambo y realizar ordeños de no más de dos horas), organizar períodos con mayor y menor demanda laboral, y realizar la planificación financiera considerando los períodos de mayores y menores ingresos generados por la venta de leche. Es decir: para lograr sistemas exitosos que simplifiquen la vida cotidiana, se necesitan esquemas de trabajo ordenados y bien planificados. Como consecuencia de la concentración de pariciones, converge a su vez el nacimiento de terneros. Así, es posible armar corrales con terneros que son criados desde el inicio en sistemas grupales que tienen una menor demanda laboral. Por último, para realizar el trabajo en forma eficiente es esencial realizar un adecuado dimensionamiento de las instalaciones de ordeño. El proceso no debería exceder un plazo de dos horas consecutivas para que el proceso sea tolerable para el trabajador.

Consultado acerca de las claves del emprendimiento en un contexto difícil, Imhoff señala que el factor humano es lo que hace la diferencia. “Creo que la clave es gestionarlo bien y ser lo más eficiente posible, porque en el tambo, a diferencia de otros sistemas productivos, intervienen muchos factores que obligan a prestarles mucha atención”.

La lechería fue para ellos una salida con la que apuestan a crecer a partir de un manejo sencillo y personalizado. En ese crecimiento, destacan la importancia de haber ingresado a un grupo CREA, “que nos dio la confianza para tomar decisiones, a través de su metodología, del intercambio y la contención, lo que a la larga redundó en un negocio más eficiente”.  CREA





BIOINNOVO

TERNEROS

El primer producto **Biológico** aprobado para la prevención y control de las diarreas neonatales del ternero



**UN BUEN
CALOSTRADO**

+

**BIOINNOVO
TERNEROS**

UNA GUACHERA SANA

Cada 5 baldes de 6 kg de Bioinnovo Terneros, 1 refractómetro óptico Alla France de regalo ó cada 30 baldes de 1 kg de Bioinnovo Terneros, 1 refractómetro óptico Alla France de regalo.
Promoción válida hasta agotar stock de refractómetros



**PRODUCTOS
SEGUROS PARA
ALIMENTOS SEGUROS**

WWW.VETANCO.COM



www.facebook.com/vetancook





Tambo a la carta

Cómo llegar a la excelencia ajustando los procesos

Lo primero que explica Alejandro Palladino al referirse al proyecto Tambo en Foco es que no se trata de un proyecto de instrumentación de tambos modelo o demostrativos. Tampoco se enmarca dentro de un programa de generación de tecnología. Aunque el Área de Lechería que coordina pertenece a la Unidad de Investigación y Desarrollo del Movimiento CREA, esta iniciativa consiste, básicamente, en un proyecto de transferencia entre pares. “Hoy existen muchas tecnologías que, por distintas razones, no son incorporadas por los productores lecheros. Partiendo de la base de que los mecanismos de transferencia convencionales no han sido del todo exitosos, esta podría ser una alternativa para ser más eficientes en este sentido”, explica.

Pero ¿qué se propone exactamente Tambo en Foco? Para conocer los detalles de este proyecto –que se suma a los ya existentes: Efluentes, Rotaciones y Factor Humano en Tambo– entrevistamos a Palladino, a cargo de coordinar el flamante programa.

Achicar la brecha

–¿Cómo surge esta iniciativa del Área de Lechería?

–Desde hace varios años venimos trabajando con la Comisión de Lechería, la Mesa Técnica de Asesores y los productores para identificar las principales problemáticas del tambo. En este sentido, observamos una constante: el decrecimiento de los rodeos. Cuando se analizan las razones de esta declinación, se advierten cues-

tiones diversas vinculadas a la alimentación, a la crianza, a la reproducción, con lo cual abordar el problema implicaba hacerlo desde un marco de investigación muy complejo.

–Esta realidad, ¿también se observa en los tambos del Movimiento CREA?

–El Movimiento presenta, en general, una tasa de crecimiento positiva con respecto a la media nacional; sin embargo, dentro de CREA hay tambos que crecen mucho y otros que decrecen en la misma medida. Entonces, ¿cómo achicar esa brecha?

Lo que se nos ocurrió fue hacer algo que ya se realiza en otros lugares del mundo: los llamados *fo-*

cus farms, grupos de discusión que reúnen a productores y técnicos para analizar un tema, que puede ser el manejo puntual del pastoreo en el caso de Nueva Zelanda o cualquier proceso que tenga lugar en el tambo.

–¿Por qué decidieron enfocar el proyecto en términos de procesos?

–Por dos razones principales: por un lado, ocurre que uno nunca maneja un sistema de producción en su conjunto, sino que va operando diferentes procesos dentro de un sistema, y es la sumatoria de esos procesos lo que define el planteo productivo.

Por otro lado, no existe –por lo menos en la actualidad y con los datos que manejamos– una relación entre el sistema utilizado y los resultados de la empresa, con lo cual no hay ningún sistema que sea mejor que otro en términos económicos. Las discusiones en torno al mejor sistema de producción son –en algún punto– ideológicas, por lo que terminan alejando posiciones antes que acercando. Por eso, lo que intentamos con este proyecto es enfocarnos en los procesos como una forma de llegar a la excelencia.

–¿Cuáles son esos procesos y cómo los definieron?

–Los procesos que identificamos son “crianza y recría”, “alimentación” (desde el punto de vista

de la suplementación), “pastoreo”, “reproducción” y un quinto proceso que denominamos “rutina de ordeño”, aunque en realidad debería llamarse “cosecha de leche”, porque no tiene que ver exclusivamente con aspectos que tienen lugar dentro de la sala de ordeño, dado que la calidad de leche se define desde el momento en que vamos a buscar las vacas al potrero hasta que las dejamos en el lugar de regreso.

Queremos que el productor visite diferentes establecimientos y tome lo que le funciona de cada uno para armar su propio “tambo a la carta”.

El virtuosismo de este proyecto tiene que ver con que es una transferencia entre pares.



–¿Cómo mostrar un proceso en un tambo sin encasillarse en un sistema de producción?

–La idea es que ese formato sea potencialmente replicable en todas las zonas CREA, con lo cual, en el mejor de los casos, podríamos lle-

gar a tener esos cinco procesos representados en cinco tambos de cada región. Si eso se produce, vamos a mostrar el abanico de opciones que existe en todas las zonas, en cuanto a la aplicación de distintos sistemas. Así, podemos tener crianza colectiva en una región, crianza con estaca en otra o crianza con jaula, por ejemplo.

Queremos que el productor visite diferentes tambos y tome lo que le funciona de cada uno para armar su propio “tambo a la carta”. No queremos que se hable de tambos modelo, de tambos demostrativos o de sistemas de producción; se trata de establecimientos que están enfocados en un proceso determinado y procuramos que generen la mayor cantidad de datos. La idea es tener información mes a mes o incluso, en algunos procesos como el pastoreo, puede ser semana a semana.

Los candidatos

–La idea, entonces, es identificar tambos CREA que se caractericen por hacer muy bien las cosas en cada uno de esos aspectos...

–Sí, y es sumamente importante que quien presente el tambo sea el productor o el encargado de llevarlo adelante. Precisamente, el virtuosismo de este proyecto tiene que ver con que se trata de una transferencia entre pares. No hay un técnico bajando línea, sino alguien que ejecuta un pro-



Palladino: “Las discusiones en torno a los sistemas de producción son ideológicas en algún punto; por eso nos enfocamos en los procesos como una forma de llegar a la excelencia”.

ceso diariamente y que además de transferir una tecnología, hace algo mucho más importante: transfiere la experiencia de adopción. Eso va a generar mucha empatía y va a acercar la tecnología a los demás campos.

–¿Qué le aporta al productor la posibilidad de poner su tambo “en foco”?

–Además de la gran cantidad de información que se genera acerca de un proceso, ese tambo puede convertirse en lo que nosotros llamamos un “aceptor primario de tecnología”. Por ejemplo, si el INTA o una universidad desarrollan una nueva metodología de pastoreo, en lugar de salir a difundirla por distintos lados, puede transferirla a un tambo “en foco”, que es un establecimiento que va a estar dispuesto a recibirla, y luego puede salir a multiplicarla de una manera más eficiente. El proyecto también permitirá identificar aquellos tambos que están en la *cresta de la ola* en determinado proceso y el potencial que existe a campo; es decir que la información debería fluir mucho mejor entre el sistema de transferencia y el de Investigación y Desarrollo.

Para todo esto pensamos contar con un especialista que ayude al productor a organizarse con

GRAN

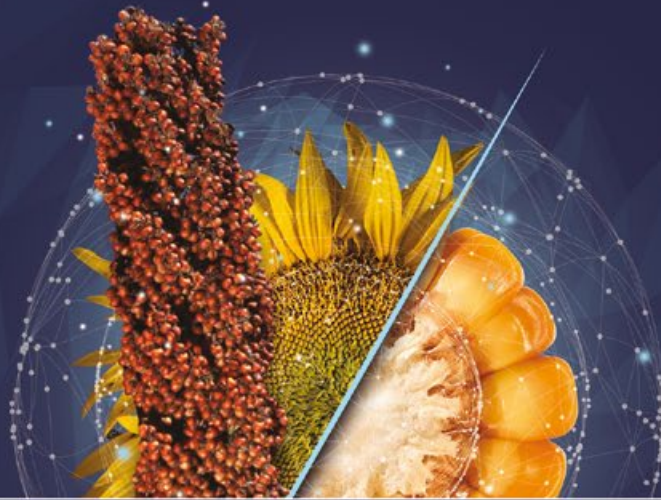
akron.com.ar
0800 333 8300

AKRON

LISTOS PARA ENTRAR AL CAMPO

Calidad, eficiencia y resultados.

NEGOCIOS
IMBATIBLES



ADVANTA ES TECNOLOGÍA



GENÉTICA +



BIOTECNOLOGÍA +



SEMILLA PROTEGIDA ADVANTA

GIRASOL

MAÍZ

SORGO



+



Clearfield[®]
Production System
CL Linoleico
CL Alto Oleico

CONVENCIONAL



Agrisure **Viptera 3** BT + **LIFELINE**

igrowth[™]
WEED CONTROL

CONVENCIONAL

Granífero
Doble propósito
Forrajero multicorte
Forrajero uso diferido



Dynasty 10FS[®]
Semillero
Apron Gold[®]
Semillero

Cruiser 60FS[®]
Semillero
Maxim XL[®]

Maxim Quattro[®]
Semillero
ACCELERON[®]
SEED APPLIED SOLUTIONS

Cruiser 60FS[®]
Semillero

Concep III[®]
Apron Gold[®]
Semillero

Cruiser 60FS[®]
Semillero
Maxim XL[®]

SEMILLA PROTEGIDA es el tratamiento profesional de semillas que combina la mejor selección de ingredientes activos para proteger la semilla de patógenos e insectos del suelo.

LA COMBINACIÓN DE ACTIVOS VARÍA SEGÚN HÍBRIDO. CONSULTE CON SU DISTRIBUIDOR O EN NUESTRA WEB.



¹⁾ LIFELINE es marca registrada de UPL LTD y puede ser aplicado únicamente en maíces resistentes a glufosinato de amonio. / Las tecnologías de control de insectos requieren el uso de REFUGIOS Consultar en WWW.PROGRAMAMRI.COM.AR/REFUGIO. / ²⁾ Maxim®Quattro Semillero, Apron®Gold Semillero, Dynasty®10 FS Semillero, Cruiser®60 FS Semillero, Maxim®XL, Concep®III y sus correspondientes logos son marcas registradas de una Compañía del Grupo Syngenta. ³⁾ Acceleron® y su correspondiente logo es una marca registrada de titularidad de Monsanto NL B.V. / ⁴⁾ MaizGard, Roundup Ready2, VT TRIPLE PRO y Genuity y sus correspondientes logos son marcas registradas de titularidad de Monsanto NL B.V. / ⁵⁾ Agrisure Viptera 3® es una marca registrada de una Compañía del Grupo Syngenta. / ⁶⁾ Clearfield® y su correspondiente logo son una marca registrada de BASF. / ⁷⁾ Clearfield® y su correspondiente logo son una marca registrada de BASF.

¿Qué es un “tambo en foco”?



- Un productor que lleva adelante un proceso de forma sobresaliente.
- Un técnico que colabora en la mejora del proceso y en la cuantificación del impacto.
- Una tranquera abierta al resto de los productores.

la información y, potencialmente, a mejorar sus procesos.

–Además de los requerimientos de base, ¿en que se basan para elegir a los candidatos?

–El sistema no está protocolizado aún, pero sabemos cuáles son los aspectos prioritarios. Por ejemplo, en el rubro alimentación, se destacaría un tambo que sea ordenado desde el punto de vista de los horarios y del manejo de los comederos, que ajuste las dietas en función de eso, que produzca un buen mezclado. Son aspectos que aportan consistencia en la entrega de leche. De todos modos, los requerimientos van a depender mucho de lo que encontremos en el terreno; quizás arrancamos con un nivel de exigencia muy alto y luego tenemos que ajustarnos a lo que existe en la realidad. Es muy probable que eso pase en algunos procesos, por ejemplo, en lo que respecta al pastoreo, donde cuesta encontrar a alguien que haga la recorrida semanal, que

calcule el *stock* de pasto, la tasa de crecimiento... Por último, suponiendo que todos los tambos que vayamos a visitar tengan ganas de participar, trataríamos de identificar a los productores que sean, además, los mejores comunicadores. Aquellos que puedan ser percibidos por los demás como pares.

–¿La idea es también desarrollar protocolos para cada uno de los procesos?

–Bueno, ese es el trabajo que tiene que hacer el especialista: ayudar al productor a protocolizar el proceso para luego poder transferirlo. Pero insisto, tampoco pretendemos que el visitante se los lleve para aplicarlos tal cual en su campo. Lo que queremos es que tome una tecnología y piense cómo adaptarla a su sistema. Lo importante es que vea que alguien lo está haciendo, y que lo está haciendo bien, y que perciba que ese alguien es semejante a él.

–¿Cómo fue recibido el proyecto entre los potenciales “tambos en foco”?


–Muy bien. Los productores CREA están, en general, acostumbrados a recibir visitas, con lo cual abrir las tranqueras, mostrar cómo se ejecuta un proceso no sería un problema, está en el ADN del miembro CREA.

Un proyecto vivo

–¿En qué etapa se encuentra hoy el proyecto?

–Hemos identificado algunos tambos, empezamos a contactar a potenciales especialistas –Gonzalo Tuñón está confirmado para todo lo que es pastoreo– y nos encontramos en la etapa de búsqueda de financiamiento. Queda por delante hacer la puesta a punto del proyecto en el terreno, comenzar con todo un proceso de toma de datos para arrancar a fin de año con jornadas y visitas a los campos.

–¿Cómo se imaginan esta iniciativa en el largo plazo?

–Pensamos que esta debe ser una “política de Estado” dentro del Área de Lechería. Los tambos pueden cambiar, incluso los procesos van a ir cambiando... Hoy pensamos en estos cinco, pero es muy probable que dentro de unos años tengamos que incorporar también un “tambo en foco robot”. Por eso me gusta decir que es un proyecto vivo.  CREA



POTENCIAMOS EL TRABAJO DE LOS PRODUCTORES DE ALIMENTOS.

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

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

El futuro nos inspira.



Factor humano en tambo

Una iniciativa interinstitucional liderada por CREA

Recientemente, el proyecto Factor Humano en Tambo relanzó su plataforma digital para compartir con la comunidad lechera –tanto nacional como regional– los avances logrados en los primeros cuatro años de la iniciativa.

En el nuevo sitio (www.factorhumanoentambo.com) pueden consultarse recomendaciones de buenas prácticas sobre el diseño de sistemas productivos; desarrollo interno; educación, familia y vivienda; infraestructura regional; entramado social e inserción en la comunidad; y marco legal y contractual.

“Cuando aparecen conflictos al respecto, es porque –por lo general– se presentan problemas en las distintas áreas que hacen a la calidad de vida de las personas que trabajan y viven en los tambos, por lo que el tema debe abordarse siempre con un enfoque integral”, resaltó Fernando Preumayr, líder del proyecto Factor Humano en Tambo, durante una presentación realizada recientemente en la sede porteña de CREA.

Además, el sitio dispone de una planilla de auto-diagnóstico en la cual es posible que los empresarios lecheros evalúen los diferentes aspectos que podrían modificar para mejorar la calidad de vida de los trabajadores y sus familias.

“Los parámetros no son absolutos, sino relativos a cada circunstancia, pero cuando los empresarios comienzan a hacer esfuerzos por su gente, eso es reconocido y valorado por los trabajadores”, apuntó Fernando.

“Al respecto, vale recordar el caso de un empleado de un tambo que se había ido a trabajar a otra empresa lechera porque consideraba que el camino de tierra de 50 kilómetros al pueblo era demasiado largo. Sin embargo, tres meses después de su partida, llamó al propietario del tambo para pedirle volver, y el empresario estuvo de acuerdo. Cuando le preguntó por qué había decidido regresar, el trabajador le dijo que en ninguna otra empresa había estado mejor que con él. Las condiciones de trabajo eran las mismas, pero ahora el trabajador tenía una nueva perspectiva”.

Talleres

A partir del año pasado, el proyecto Factor Humano en Tambo comenzó a realizar talleres en diferentes regiones lecheras para cubrir necesidades específicas de cada zona productiva. Los talleres –abiertos a la comunidad y con un cupo máximo de 60 personas– se extienden durante medio día de trabajo. Los interesados pueden optar por diferentes módulos de capacitación, y dependiendo del tema, están destinados tanto a empresarios como a trabajadores de empresas lecheras.

“Mucho de lo que la gente se lleva de los talleres proviene del intercambio de experiencias y conocimientos sobre temas que habitualmente no se charlan en las empresas, pero que son tan importantes como la mastitis o la acidosis”, explicó Fernando.

Los talleres comprenden cuatro unidades temáticas. Las cuestiones relativas al área legal –a cargo de Laura Poletti– incluyen aspectos tales como contratos, buenas prácticas legales en materia de trabajo (tambero asociado y empleado directo) y seguros.

Los módulos del área de desarrollo organizacional –a cargo de Marcela Evans y Elena Brandes– incluyen la gestión de equipos de trabajo, definición de roles laborales, herramientas de diagnóstico de clima laboral y convivencia intergeneracional.

Los talleres del área de entramado social –a cargo de Cecilia Marchisio– están orientados a brindar herramientas destinadas a mejorar la calidad de vida de los tamberos y sus familias, promover una mejor inserción en la comunidad y generar oportunidades de crecimiento personal y profesional. Por último, los módulos del área de diseño de sistemas productivos –brindados por Juan Grigera y Fernando Preumayr– están enfocados en el armado de instalaciones, alimentación y manejos que permitan generar condiciones laborales atractivas para el personal.

Origen

La iniciativa Factor Humano en Tambo surgió a partir de las necesidades detectadas en una encuesta realizada en 2014 por el Movimiento CREA a empleados y empresarios del sector lechero de diferentes regiones productivas. En ella se evidenció que cerca de la mitad de los 1184 trabajadores consultados (ordeñadores, mixeros, tractoristas, encargados de fosa, de cría-recría, entre otros) tenían menos de 30 años de edad con hijos en edad escolar. Un 65% de los consultados residía en el campo, mientras que un 16% vivía a más de 16 kilómetros del tambo. El 46% de la muestra tenía menos de dos años de antigüedad en el puesto de trabajo (factor que indicaba alta rotación).


La mayor sorpresa provino de las respuestas obtenidas a partir de la pregunta acerca de los aspectos que más les disgustaban de su trabajo (se trató de una pregunta abierta para evitar condicionamientos). Un 83% de los consultados dijo que le molestaban el barro y la lluvia, mientras un 50% manifestó disgusto por tener que trabajar al aire libre con temperaturas extremas. Un 64% de los consultados sentía incomodidad por tener que realizar el primer ordeño antes de las 4 de la madrugada.

Vinculación institucional



Es fundamental atender a las realidades de los distintos entornos en los que está inserto cada grupo CREA. Para ello diseñamos espacios de diálogo y áreas específicas. El proyecto Factor Humano en

Tambo es un emprendimiento integrado por CREA, INTA, Aprocal, Caprolecoba, Fundación PEL, Fundación Valores para Crecer, Universidad Austral, UBA, Universidad Nacional de Lomas de Zamora y Universidad Nacional del Litoral. La iniciativa es financiada por Mastellone Hnos., Danone y el Ministerio de Agroindustria.

Cuando se les preguntó a los trabajadores si en la empresa disponían de un espacio para despejar dudas con los encargados o propietarios del tambo, un 6% contestó “nunca”, mientras que otro 16% dijo que esa posibilidad estaba presente en pocas oportunidades. La contrapartida fue que el 97% de los empresarios consideraba que esa alternativa estaba siempre disponible. Por otra parte, dos tercios de los consultados aseguró que no recomendaría la actividad lechera a sus hijos, porque se trataba de un trabajo muy sacrificado.  CREA



MESTIZO

Sal de Dimetilamina de Glifosato 32
+ Sal de Dimetilamina de 2,4-D 13,7 SL



MCPA AMINA 75

Sal de Dimetilamina de MCPA 91,9 SL



VENCEWEED AMINA 50

Sal de Dimetilamina de 2,4-DB 59,1 SL



DURANOR ADVANCE

Sal de Diglicolamina de Dicamba 70,8 SL



HERBIFEN NV

Mezcla de sales de Dimetilamina
y Dietanolamina de 2,4-D 80,4 SL



HERBIFEN ADVANCE

Éster 2-etilhexílico de 2,4 D 97 EC

Tu equipo de Baja Deriva/Volatilidad



6 opciones para aplicaciones controladas

- Efectivo control de malezas

- Combinarlos según tu necesidad

- Desarrollados para los
requerimientos actuales
de aplicación



Pestelli
Juntos desde 1961



TIGUAN ALLSPACE DSG

Elegancia, espacio y tecnología para tus aventuras.

NUEVA AMAROK COMFORTLINE V6

La pick-up más potente, al precio más conveniente.



Bonificación exclusiva sobre precio de lista Miembros CREA

Facturación directa de Fábrica

www.pestelli.com.ar
Castro Barros 188 | 4883 - 8652

marcelo.franco@pestelli.com.ar
ventascorporativas@pestelli.com.ar
Whatsapp: +54-9-11-4175-9274

/pestelli /pestelli /pestelli.vw



Rotaciones en tambo

Cómo trabaja el proyecto para generar indicadores que reflejen el estado de los suelos



Rotaciones en Tambo es uno de los proyectos que lleva adelante el Área de Lechería de CREA. Como los demás, surge de la necesidad de tomar cartas en el asunto ante una problemática que se presenta o se avizora: en este caso, el estado de los suelos ante una situación de intensificación creciente y su posible impacto sobre la sostenibilidad del sistema.

Señal de alerta

La experiencia de Gonzalo Berhongaray, responsable del proyecto, proviene fundamentalmente de

la agricultura, lo que le permite advertir que existe una valoración diferente del recurso suelo entre ambas actividades. “Lo que vengo observando es que en el ámbito de la lechería, no se le presta suficiente atención al suelo; de hecho, la mayoría de los establecimientos que visitamos no tienen un diagnóstico certero de su estado. ¿Cuál es la razón? Los sistemas tamberos han sido tradicionalmente pastoriles. Como las pasturas son beneficiosas, los niveles de fertilidad se consideraban satisfactorios. No obstante, eso está cambiando y ese cambio fue el disparador de este proyecto”, advierte.



Berhongaray: “Lo que vengo observando es que en el ámbito de la lechería no se le presta suficiente atención al suelo. De hecho, la mayoría de los establecimientos que visitamos no realizan análisis; es decir, no tienen un diagnóstico certero de la situación”.

–¿A qué se debe el cambio en el estado de los suelos del tambo?

–En los últimos 10 años tuvo lugar un manejo mucho más intensivo de los forrajes y del suelo, con aumentos importantes de carga (de 1,8 a 2,5 vacas por hectárea) e incorporación de mayor proporción de maíz para silo, lo que encendió algunas luces de alarma: ¿Qué está pasando con las propiedades físicas del suelo? ¿Qué pasa con la materia orgánica? ¿Será suficiente? Pero al haber pocos análisis y estudios, resultaba difícil responder estas preguntas...

–Nombraste el maíz para silo, ¿acaso atenta contra la fertilidad del suelo?

–El maíz de silo tiene una particularidad, que es que se cosecha toda la biomasa. En este sentido, el aprovechamiento es mucho mayor; sin embargo, prácticamente no deja residuos en el lote. Entonces, mientras que el maíz es un aliado en la agricultura, en el tambo parecería ser un enemigo del suelo porque la extracción de carbono y de nutrientes es mucho más elevada. En un sistema pastoril, las vacas consumen la pastura y bostean dentro del mismo lote, mientras que en otro más intensivo, en cambio, se cosecha todo el maíz de silo y se lo lleva a alguna pista de alimentación o a algún encierre y las excretas no vuelven al suelo.

–¿Qué proporción ocupa este recurso en una rotación actual de tambo?

–Tiempo atrás, el maíz de silo ocupaba una proporción inferior al 10-20% del área cultivada. Hoy la mayoría de los tambos tiene un 60% de pasturas y un 40% de silos, con algunos casos en los que llega a haber un 70% de la superficie ocupada con este recurso forrajero.

El proyecto

En una primera etapa, el proyecto Rotaciones en Tambo se abocó a generar espacios de discusión bajo el formato de talleres regionales en las principales zonas tamberas del Movimiento: Oeste, Este y Santa Fe Centro. Estos espacios estaban a cargo de asesores CREA y técnicos de las empresas participantes (ACA y Pioneer), del INTA y de universidades. “El objetivo era, básicamente,

Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo
MAÍZ - SOJA
GIRASOL
TECNOAGRO S.R.L.
LABORATORIO INAGRO

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

LOS INOCULANTES NO SON TODOS IGUALES

EL SECRETO

DEL PRODUCTOR ES
INOCULAR CON EL MEJOR.



DE NITRAGIN ES SU
EXCLUSIVA FÓRMULA.



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

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

Más +
para tu
campo.

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

Nitragin
Optimize II®

analizar cuáles eran los problemas que registraban los suelos en las distintas zonas, ordenarlos en función de la factibilidad de resolución y pre-



Establecimiento La Eloísa (Lobos), observación de pasturas consociadas y limitantes edáficas.



Compactación del suelo en verdes, en suelos arenosos de Pehuajó.

sentar posibles soluciones a los productores”, relata Berhongaray.

En ese entonces también se avanzó en la realización de encuestas a los miembros de los grupos CREA lecheros, a fin de generar una base de datos similar a la que posee el proyecto Rotaciones Agrícolas. “Se interrogaba acerca de la producción física y económica, de pasturas y de leche, la carga utilizada, etcétera. Así surgieron varias cosas interesantes: por ejemplo, que eran pocos quienes medían el pasto y que casi nadie hacía análisis de suelo”.

En esta nueva etapa, el foco está puesto en la obtención de indicadores que indiquen qué cosas se están haciendo bien y cuáles deben mejorar en cuestiones de suelo en el tambo.

–¿A partir de qué herramientas concretas se plantearon alcanzar ese objetivo?

–Para saber dónde estamos parados, es necesario salir a muestrear los suelos. Durante los meses de abril, mayo y junio visitamos tambos de todas las zonas, y en agosto comenzaremos la campaña de muestreo. Vamos a medir propiedades físicas y químicas, y ver cómo están respecto a los suelos originales y a lotes agrícolas.

Muestreo de suelo

Según explica el técnico, los análisis que se realizan para conocer el estado de los suelos suelen limitarse a materia orgánica, nitrógeno y fósforo. No obstante, desde el proyecto la idea

Venta & Reparación de Equipos | Servicio Integral a Campo



Banfi Hnos.
Fábrica de Cabezales y Bombas de Riego.

 (02266) 423262

 banfiriego@banfihnos.com.ar

 www.bombasderiego.com



Innovation
that excites

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY

NUEVA NISSAN FRONTIER

TECNOLOGÍA Y FUERZA PARA CUALQUIER DESAFÍO.

POR PRIMERA VEZ EN LA HISTORIA,
NISSAN FABRICA UN VEHÍCULO EN LA ARGENTINA.



HILL DESCENT
CONTROL



INTELLIGENT
AROUND
VIEW MONITOR



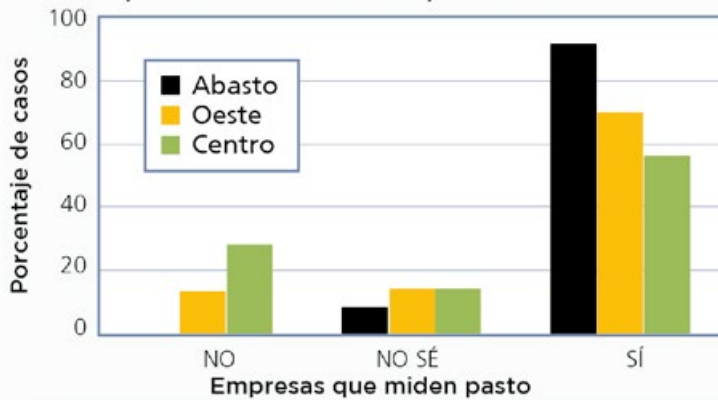
nissan.com.ar

Junto a ACA

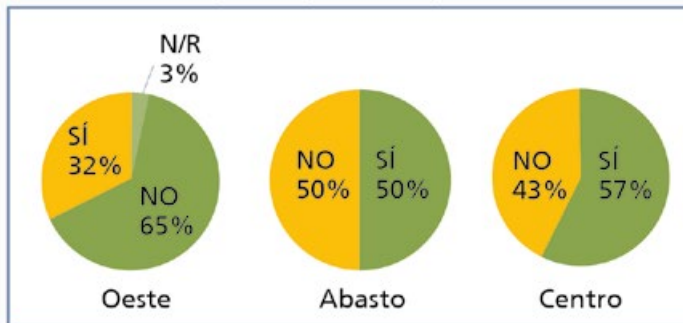
El principal auspiciante de Rotaciones en Tambo es la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA). “Los resultados son extrapolables a cualquier establecimiento lechero del país. ACA va a capitalizar esta información para transferirla a sus propios tambos”, señala Gonzalo Berhongaray, coordinador del proyecto.

Lo que revelaron las encuestas

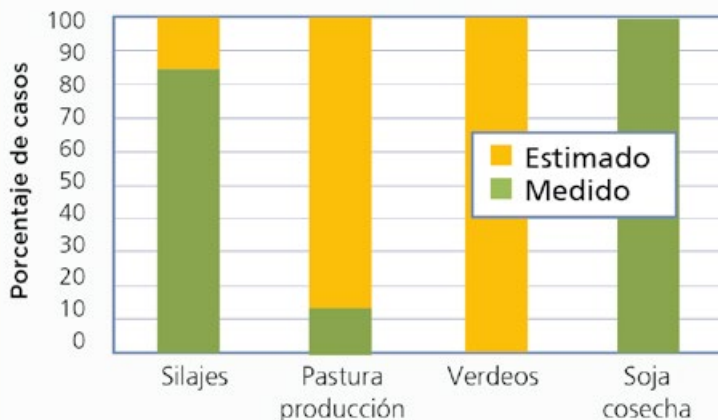
Considero que los cationes del suelo pueden ser una limitante productiva



Empresas que miden pasto



Recursos mensurados



es ir más allá. Por ejemplo, relevar qué pasa con los cationes como calcio y magnesio. “El calcio es muy importante para la producción de leche, pero también para las pasturas. Entonces, ¿qué está pasando con el calcio de los suelos? Algunas hipótesis indican que podríamos estar agotando los recursos, lo que podría traer aparejadas dificultades para la nodulación de las alfalfas y, como consecuencia, una baja producción. Hace 15-20 años que estamos estancados en una producción de 10 toneladas de materia seca, cuando los potenciales están cerca de 20”, asegura.

–¿La idea es que el análisis llegue al nivel de micronutrientes?

–Sí, la idea es empezar a evaluar, por ejemplo, qué pasa con el cobre y el zinc en los tambos. Es muy conocido el rol de estos elementos en la nutrición y sanidad de animales y cultivos, pero al tratarse de metales pesados, los excesos pueden ocasionar problemas de toxicidad. De hecho, en el mundo de la intensificación hay numerosos casos en los que una fuerte entrada de concentrados al sistema llevó a alcanzar niveles perjudiciales de estos elementos.

Balancedor de nutrientes

En forma paralela a la planificación de los muestreos, el proyecto avanza hacia el desarrollo de un modelo de balance de nutrientes capaz de evaluar el efecto de la producción de las pasturas, la fertilización y la entrada de concentrados sobre el ciclo de nutrientes del tambo. Esto supone, sin dudas, un desafío importante, ya que su dinámica en el sistema lechero no responde a una lógica tan lineal como en la agricultura. “En un suelo agrícola, uno puede hacer el balance de cualquier elemento prácticamente al nivel de detalle del metro cuadrado, sabiendo exactamente lo que uno pone y lo que extrae. En el tambo, en cambio, la situación es más compleja”, advierte.

–O sea que lo que hicieron es modelizar la dinámica de nutrientes que tiene lugar en el tambo...

–Claro, empezamos a tratar de entender cuál podía ser la dinámica básica, fundamentalmente a partir del comportamiento de la vaca: cómo se mueve, cuánto tiempo pasa en cada lugar... Esto es algo novedoso: logramos generar una herramienta que permite hacer un balance de nutrientes a nivel de potrero.



CARNE DE CALIDAD PARA TODO EL MUNDO



DEVESA es una empresa argentina, con una moderna planta de faena ubicada en Azul, provincia de Buenos Aires.

Accionistas con más de un siglo de experiencia en ganadería, procesamiento y comercio internacional de carnes, trabajando para ser líderes en la industria.

INTEGRIDAD Y CONFIANZA

Compramos hacienda de exportación
481 – HILTON – NO HILTON



AZUL NATURAL BEEF S.A

MAIPÚ 374
BUENOS AIRES (C1006CB)
ARGENTINA

+54 11 5297-0000
WWW.DEVESA.COM

JOSE BIAUS
COMPRA DE HACIENDA
+54 9 11 6655-6392 jbiaus@devesa.com

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

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



Observación de alfalfas nuevas sin presencia de nódulos en el establecimiento San José, Trenque Lauquen.

Gráfico 1. Balance de carbono
Biomasa calculada a partir de datos de producción de las encuestas de las regiones Oeste y Abasto, y de coeficientes de raíces tomados de bibliografía



–¿Qué información necesita el productor para utilizar esta herramienta en su campo?

–Esta herramienta lo que hace es estimar flujos; entonces lo que uno necesita conocer, básicamente, es todo aquello que puede aportar y extraer nutrientes del tambo: qué cultivos se desarrollan en cada lote y qué producción tienen o estiman; cuál es la carga animal para que el programa calcule la eficiencia de cosecha; cuál es la producción de leche (el modelo puede estimarla a partir del consumo de materia seca); el nivel de concentrado, silo y heno que uno les ofrece a los animales y dónde lo ofrece; las dosis de fertilización y el agua de bebida y de lluvia, porque tanto una como la otra aportan nutrientes...

–¿Es necesario hacer un análisis del agua de lluvia y de bebida?

–No hace falta hacer análisis del agua de lluvia porque los tenemos, pero si se analiza el agua de bebida es mucho mejor. Este es un factor no menor, aunque en general no se lo considera en proyectos similares. Lo que vimos es que, por ejemplo, el azufre aparece en concentraciones bastante elevadas en algunas zonas, y esto termina derivando en balances muy positivos de este nutriente. El efecto que podrían traer excesos puntuales de azufre es aún desconocido para nosotros.


–La herramienta, ¿está disponible para los productores?

–Ya está funcionando, pero aún necesita ser validada, precisamente con el muestreo de suelos. Por ahora, es un modelo en formato Excel. A futuro, la idea es volcarlo en un programa más profesional. De todos modos, hay que tener claro que es una herramienta más, lo importante es cómo se la utilice y la lectura que se haga.

Modelo de carbono y más

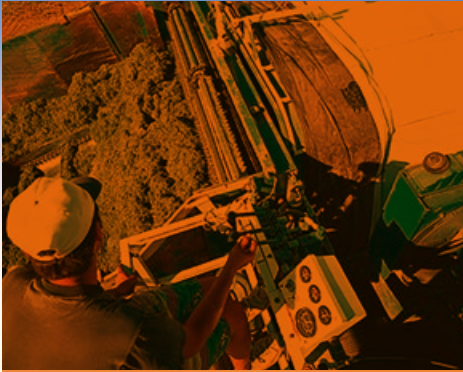
La tercera línea de acción tiene que ver con la elaboración de un modelo de carbono, algo inédito para el tambo. Junto con Cecilia Nasser, asesora de la región CREA Centro, quien colabora con el proyecto, se intenta adaptar los modelos existentes en agricultura a sistemas donde el principal aporte de materia orgánica al suelo lo efectúan las raíces (de maíz de silo, verdes o pasturas) (gráfico 1).

“Esta era una cuestión que se reclamaba desde hace tiempo y que también denotaba cierta complejidad, porque los modelos disponibles han sido, en general, pensados para la agricultura. Allí el aporte de materia orgánica viene dado fundamentalmente por los residuos aéreos del rastrojo; el aporte de las raíces es menor, de alrededor del 20%. Como consecuencia, los coeficientes generados restan importancia a la raíz y ponen el foco en la parte aérea”, explica.

Mientras transita el segundo –y anteúltimo– año del proyecto, Berhongaray vislumbra a 2019 como el año de los análisis económicos y de la difusión de resultados. “Al comienzo me costó adoptar el concepto de la sostenibilidad, ya que lo veía muy general, a veces un poco abstracto. Por eso, intenté acotarlo a una cuestión puntual pero consistente: obtener indicadores del estado del suelo en los tambos. Hacia adelante, veo esta iniciativa como el puntapié inicial para muchas otras líneas de trabajo futuras”, asegura.  CREA



SILOBOLSA PLASTAR



MÁS VALOR, MÁS SEGURIDAD

www.silobolsa.com



APLICA A PLASTAR
SAN LUIS S.A.



Fabricada con materias
primas de Dow Argentina

✉ silobolsa@plastargroup.com
☎ 0800-222-PLASTAR (7527)
📱 /SilobolsaPlastar



Un tablero de comando regional

La zona CREA Centro ya tiene su propia Mesa Lechera

Fue el sueño del padre durante varias décadas. Pero lo terminó concretando el hijo. La zona CREA Centro ya tiene su propia Mesa Lechera, con un informe mensual que permite realizar un seguimiento de las principales variables productivas y económicas de los tambos de la región.

“El disparador de la formación de la Mesa Lechera en la zona fue el hecho de que este año el grupo La Cesira Tambero dejó la región Sur de Santa Fe –donde era el único CREA tambero– para pasar a integrar la región Centro”, explica Santiago Ardanaz, asesor del grupo.

“El cambio de zona se produjo porque con los sucesivos cambios de empresas que registró el CREA, las empresas lecheras que hoy lo integran están ubicadas en la provincia de Córdoba; incluso hay una que está en San Luis”, añade Santiago, quien es hijo de Gustavo Ardanaz, asesor del CREA Tambero Laboulaye.

“Mi padre, quien trabaja en la zona desde hace 30 años, siempre quiso implementar un sistema para unificar la toma y el procesamiento de datos a nivel regional, y este año finalmente pudimos lograrlo”, apunta el asesor del CREA La Cesira Tambero.

El primer paso fue el diseño de una planilla estandarizada para la toma de datos de los tambos que integran la región CREA Centro: La Cesira Tambero, Tambero Laboulaye, Tambero Villa María y Los Cisnes-Pavín.

Antes del día 20 de cada mes, los cuatro asesores (Santiago y Gustavo, junto con Ariel Montilla del CREA Tambero Villa María y Cecilia Nasser de Los Cisnes-Pavín) cargan los datos en línea, los cuales son procesados posteriormente para elaborar un informe que debe ser difundido a los empresarios CREA antes del 24 de cada mes.

El informe contempla datos individuales de cada uno de los 31 tambos que integran los cuatros CREA lecheros de la región, de manera tal que cada empresario pueda evaluar su situación respecto a la de su grupo y sus *vecinos*.

Para facilitar el análisis, cada tambo se identifica por su sistema de producción (pasto + concentrado en el tambo + ración parcialmente mezclada; corral con ración totalmente mezclada; pasto + corral con ración parcialmente mezclada, etcétera). Los datos productivos que contempla el informe

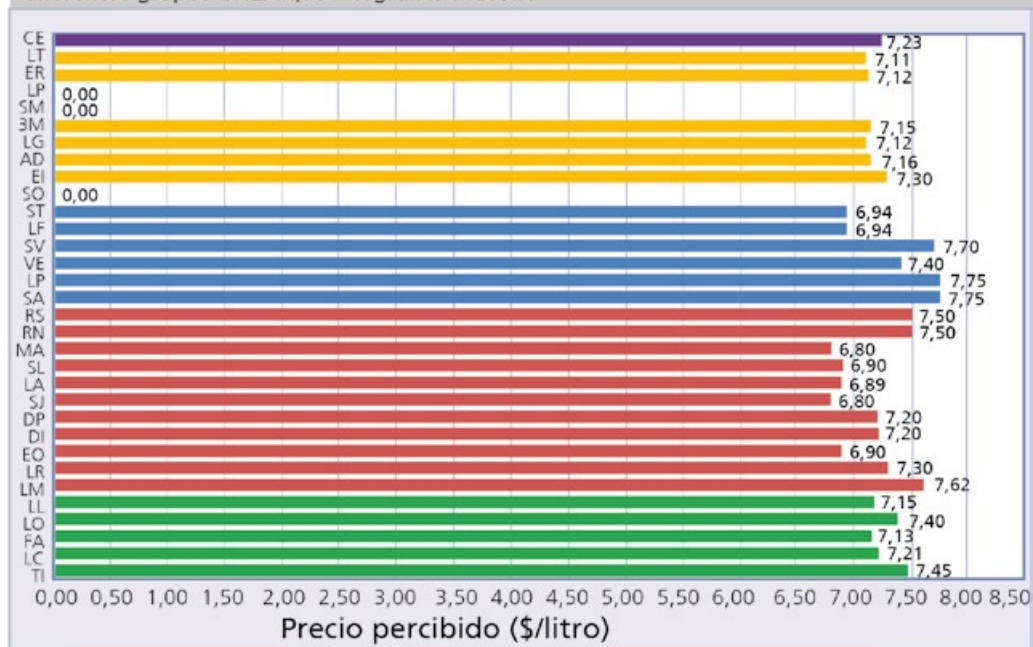
son cantidad de ordeños diarios (la mayor parte tiene dos, aunque algunos cuentan con tres ordeños), litros producidos, superficie destinada a la vaca total, vacas en ordeño y producción individual.

En julio pasado –según el primer informe elaborado por la Mesa Lechera–, la producción individual promedio de la muestra se ubicó en 27,5 litros/VO/día, pero con tambos que no lograron superar los 20 litros y otros que registraron niveles superiores a los 35 litros.

Otra particularidad que mostró el informe fue una enorme dispersión de los precios recibidos por los tambos de la zona, los cuales se ubicaron en un rango –considerando el total de la muestra– de 6,80 a 7,75 \$/litro (gráfico 1). También se informa la composición y calidad de leche producida por cada tambo en el mes de referencia.

El informe también detalla la carga de cada empresa (VT/ha VT), la productividad (litros/ha VT/año) y la suplementación en la dieta de la vaca en ordeño expresada en kilos tal cual y segregada por concentrados, silajes, henos y “húmedos” (burlanda, gluten feed, malta, etcétera). “Para evaluar el costo de las dietas, se lo expresa en litros, usando para la conversión el precio percibido por cada tambo”, explica Santiago (ver gráfico 1).

Gráfico 1. Precios de venta de leche por empresa. Julio 2018. Promedio general en color violeta. Los colores amarillo, azul, rojo y verde representan los diferentes grupos CREA que integran la muestra






Este año, el grupo La Cesira Tambero dejó la región Sur de Santa Fe para pasar a integrar la región Centro.

Otro de los ítems del informe mensual son los indicadores reproductivos (tasa de inseminación, de concepción, de preñez e intervalo parto-parto futuro).

También se informa la cantidad de empleados, la cantidad de vacas por empleado y de litros diarios por empleado, y el costo de personal como porcentaje del ingreso de leche. “De esa manera se puede evaluar la eficiencia del personal y su dimensionamiento”, comenta el asesor CREA.

“La herramienta permite hacer un monitoreo constante de cómo está evolucionando el negocio lechero, por medio de la comparación de la situación propia con la de otras empresas de la misma zona. Todos los datos, si bien ya formaban parte de los análisis que se hacían en cada grupo CREA, ahora ganaron potencia por la mayor escala”, concluye Santiago.  CREA

auravant

Ahorra tiempo y hace más eficiente tu trabajo.

La herramienta para hacer **Agricultura de Precisión** de manera fácil, simple e intuitiva. Regístrate **GRATIS** hoy.

¡AHORA TAMBIÉN
PODÉS AMBIENTAR!



Si ya nos conoces, y querés usar las funcionalidades avanzadas ingresá el código CREA1810 al elegir un Plan avanzado y obtené un 25% de descuento.

www.auravant.com

Disponible en el
 App Store

DISPONIBLE EN
 Google Play

Nueva Amarok



Beneficio especial Miembro CREA

**Adicionalmente por cada unidad adquirida,
Guido Guidi colaborará con la Proyecto EduCREA**

Ejecutivo exclusivo Cynthia Finn
📞 whatsapp 54 11 51249797



Guido Guidi



Cuando la inversión en genética vale

Un viaje al norte ganadero de EE. UU.

Este año, el CREA Soven cumplió 50 años y para festejarlo sus integrantes realizaron un viaje al norte de EE. UU. con el propósito de analizar in situ los avances genéticos que se están registrando en los rodeos Angus de esa nación.

Los empresarios CREA observaron que el potencial de crecimiento presente en la zona es notable, pero vale tener en cuenta que existe una matriz comercial –especialmente en lo referido al programa de Certified Angus Beef– que permite capitalizar la inversión realizada en genética (algo que en el mercado argentino no sucede porque el producto suele perder la identificación de origen cuando llega al consumidor).

Otra de las características comunes en los diferentes campos visitados es que a pesar de las inclemencias climáticas que deben atravesar en el invierno, todos los rodeos mantienen su condición corporal porque –por más que *duela* el bolsillo– jamás se retacean recursos para alimentar a los animales.

Selección genómica

El establecimiento Schiefelbein Farms, localizado en Minnesota, cuenta con una cabaña Angus y un gran rodeo comercial que requiere comprar unos 10.000 terneros por año (muchos de sus clientes son proveedores de invernada). La empresa está integrada por nueve hermanos (segunda generación), siete de los cuales se encuentran a cargo de un área específica de la empresa.

“Cada uno fue a una universidad distinta. Y establecieron que antes de trabajar en la empresa, debían ganar experiencia en otras compañías. Por ejemplo, el encargado de comercialización de la hacienda trabajó 15 años en la filial estadounidense de JBS”, indica Martín Ginart, asesor del CREA Soven (región Semiárida).

El campo cuenta con unas 3000 hectáreas, la mitad de las cuales está dedicada a la agricultura (maíz para consumo propio y soja comercial). El otro 50% está conformado por pasturas a base de gramíneas (Bromus), cuyo primer corte se destina a la elaboración de rollos de reserva. El manejo de la cría lo hacen con grupos de unas 50 vacas a razón de una carga de 1,60 animales por hectárea.

Realizan un servicio de 60 días con inseminaciones sincronizadas de unas 1200 vacas. Las pariciones ocurren en el mes de febrero, es decir, en pleno invierno boreal, que en la zona se caracteriza por un paisaje completamente nevado, motivo por el cual emplean galpones de parto calefaccionados con piso de cemento protegidos con alfombras de goma para evitar que las vacas tengan problema de rodillas.

“El invierno lo pasan en rastrojos de maíz más rollos; así mantienen su condición corporal. Si necesitan un refuerzo porque la calidad del rollo no es la adecuada, aportan burlanda de maíz”, señala Martín.

El objetivo es lograr animales con un *frame* de 5 a 5,5 y un peso de vaca adulta de unos 600 kilogramos con terneros al pie que tienen ganancias promedio del orden de 1,5 kg/día

“Los análisis genómicos permiten acelerar de manera notable la mejora genética, ya que a través de ellos pueden detectar a las terneras con perfiles genéticos más adecuados, a las que se les extraen óvulos para generar embriones con semen de toros seleccionados, los cuales se implantan en vacas propias”, apunta el asesor CREA.



El viaje, organizado por Juan Debernardi S. R. L., permitió conocer a la empresa Schaff Angus Valley, que produce buena parte de la genética de la raza más innovadora del mercado estadounidense.

Para evitar problemas de barro durante el verano, diseñaron un *feed lot* techado con piso de cemento y un sistema de recolección de bosta. Cuenta con una capacidad de 2400 cabezas (realizando dos ciclos productivos por año).

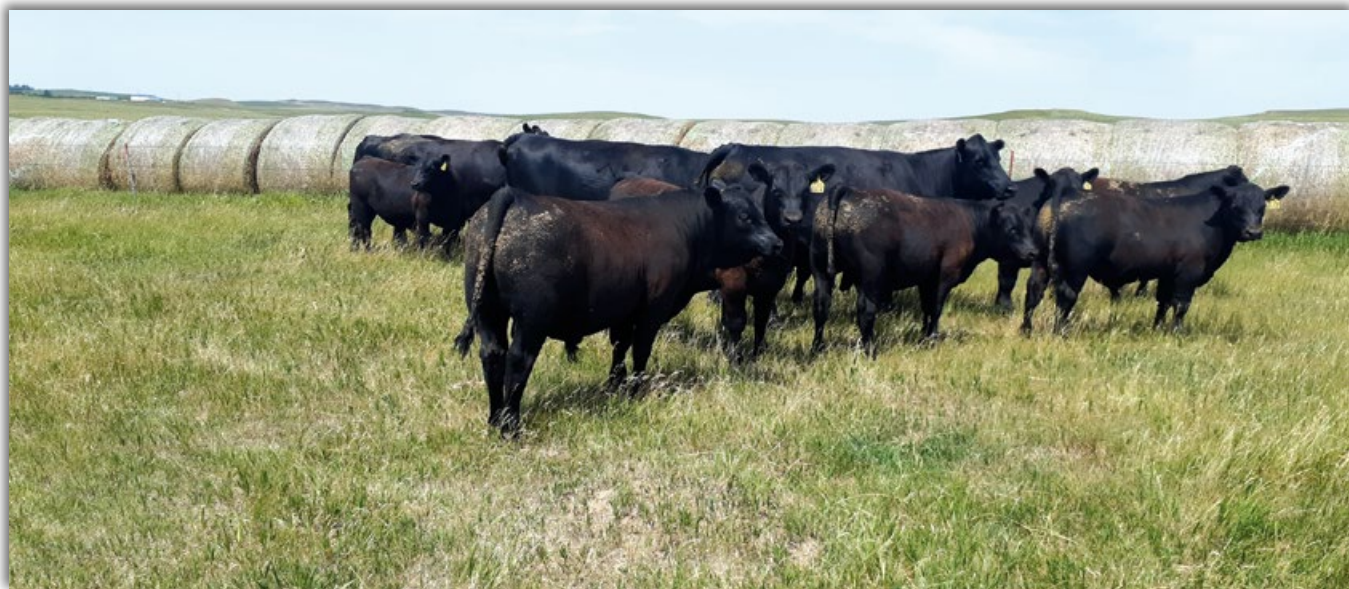
“Es impresionante ver que venden toritos de 15 meses con 600 a 650 kilos de peso, lo que indica una ganancia de peso muy importante. En genética, nos comentaron que se guían por datos y que no le dan mayor relevancia al fenotipo”, indica Martín.

Dakota del Norte

En el estado de North Dakota, el grupo CREA visitó dos empresas ganaderas de productores promedio de la zona. La particularidad de ambos emprendimientos es que todas las labores están a cargo de integrantes de la familia, ya que no cuentan con empleados.

Stromench Ranch es gestionado por un matrimonio que cuenta con una cabaña de 250 vacas Angus en campo arrendado (a un valor equivalente a 56 U\$/ha). En la zona –extremo norte de EE. UU.– el régimen de lluvias es de 350 a 400 milímetros anuales (incluyendo el aporte de la nieve). En octubre comienza a nevar y el suelo permanece *blanco* desde diciembre hasta febrero.

Durante el período estival el rodeo debe sustentarse con pasturas para morigerar el *impacto financiero* de la alimentación durante la época invernal.



La meta de la cabaña Schaff Angus Valley es lograr animales con excelente habilidad materna y rendimiento carnicero que sean fáciles de engordar a pasto (*easy fleshing*).

“Compran rollos para pasar el invierno, lo que representa una inversión importante. Para evitar los saltos de precios que se producen en los años secos, suelen almacenar grandes *stocks* del recurso; actualmente tenían lo suficiente para dos años de consumo”, explica Martín.

Se dedican a comercializar toros de uno y dos años cuyo valor oscila en torno a 6000 y 4000 dólares, respectivamente. También venden vaquillonas y vacas preñadas.

“Tienen una merma del 7 al 10 % (pérdida preñez-destete). La mayoría de las muertes son ocasionadas por neumonías; en el último invierno la temperatura mínima alcanzó -25 °C”, apunta.

En Prairie Diamond –el otro establecimiento de North Dakota que visitaron–, trabaja un matrimonio junto a sus hijos, quienes al regresar de la escuela, se incorporan a la empresa para realizar diferentes tareas asignadas. Un micro escolar pasa todas las mañanas por la puerta del campo a buscar a los chicos.

En este caso, en una superficie de 3100 hectáreas tienen un rodeo de cría comercial con vacas *rústicas* –tal como ocurre en el caso anterior, deben aprovechar al máximo el recurso pasto– que cuentan con un *frame* de 5 para llegar a un peso de unos 600 kilogramos. Parte del área se dedica a la producción de rollos (de manera de generar sus propias reservas invernales).

“Los rollos se distribuyen en los sectores del campo donde van a estar las vacas. En el invierno, si es muy duro, puede haber terneros con problema de frío; cuando eso sucede, lo ingresan al galpón, junto a las vacas, para que restablezcan su temperatura corporal”, remarca el asesor.

Una experiencia única

Schaff Angus Valley –también localizado en North Dakota– es una cabaña de Angus con 120 años de historia que produce buena parte de la genética de la raza más avanzada del país. Este año hicieron su remate número 115 (el cual constituye todo un acontecimiento económico y cultural en ese estado de EE. UU.).

La meta de la cabaña es lograr animales con excelente habilidad materna y rendimiento carnicero que sean fáciles de engordar a pasto (lo denominan *easy fleshing*).

“Ellos han logrado producir animales que son *doble rompedores de curva*, porque tienen bajo peso al nacer pero alto crecimiento a los 205 días, y a su vez, detienen su crecimiento luego de esa edad. Las vacas pesan 550-650 kilos, con un porte ancho y profundo, sin ser muy altas, lo que permite que lleguen a un peso óptimo en poco tiempo solo con pasto y suplementos minerales”, señala Martín.

“Pudimos ver mucha consistencia genética en su rodeo. Los toros no son tan grandes: los pesos de

#5 razones para elegir la bolsa líder



#1

La mejor tecnología

#2

La mayor variedad de medidas
DE 4 A 12 PIES

#3

La más vendida en el mundo
34 PAISES
5 CONTINENTES

#4

Stock permanente
EN 500 PUNTOS DE VENTA

#5

La mejor financiación

A la libertad de poder elegir el momento ideal para cosechar, vender y transportar tus granos, sumale las 5 razones que hacen de IpesaSilo la mejor opción para proteger tu esfuerzo.

IpesaSilo 
Si lo imaginamos, podemos



0800 222 7456

www.ipesasilo.com.ar

 IpesaSiloArg

 IpesaSiloArg

 IpesaSiloArg



En el estado de Montana, visitaron un centro que desde 1962 mide valores físicos de crecimiento, mientras que a partir de 2007 también comenzaron a evaluar eficiencia de conversión de alimento a carne.


los adultos van de 750 a 900 kilos. El año pasado todo el destete se concretó a los 205 días, con un peso promedio de 400 kilos, lo que arroja una ganancia promedio de 1,75 kg/día al pie de la madre”, añade.

Evaluaciones

En el estado de Montana—hacia el oeste de North Dakota— visitaron Midland Bull Test, un centro de cría de toros donde desde 1962 se miden valores físicos de crecimiento. A partir de 2007 también comenzaron a evaluar la eficiencia de conversión de alimento a carne. “Vienen toros de 32 estados del país y de varias razas”, comenta el asesor CREA.

Las evaluaciones incluyen ganancias de peso en un período de 120 días y medición de la eficiencia de conversión durante 49 días. En ese período también emplean ultrasonido para medir la calidad de la carne y el parámetro de ingestión residual (*Residual Feed Intake*), que es la diferencia entre el consumo de alimento real de un animal y el consumo que cabría esperar para cubrir sus necesidades de mantenimiento (que son función del peso vivo) y su ganancia de peso diaria.

“En este centro nos indicaron que las evaluaciones muestran que una mejora del 5% en la eficiencia de conversión en un individuo tiene cuatro veces más impacto económico que mejorar en un 5% la ganancia de peso”, indica.

“Además, consideran que la eficiencia de conversión de alimento en carne no es solo una característica deseable para el *feed lotero*, sino también para el criador, al tener la posibilidad de disponer de vacas que requieren un menor mantenimiento”, concluye.  CREA



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



- Ventas en Mercado de Liniers / Contado y Plazos
- Ventas Directas a Frigoríficos
- Negocios de Invernada y Cría
- Remates Feria y Cabaña
- Remates Televisados
- NUEVA Sección Inmobiliaria de Campos

(011) 4813-4811
info@lartirigoyenoromi.com.ar
campos@lartirigoyenoromi.com.ar
www.lartirigoyenoromi.com.ar



VILUCO
AGROENERGÍA Y NUTRICIÓN ANIMAL



EXPERTOS EN AGROENERGÍA Y NUTRICIÓN ANIMAL

Tel./Fax: +54 381 4515500/15 - Int. 5609 | Cel. +54 9 381 3920127/5769848 | www.vilucosa.com.ar



Lograr más terneros es posible

Proyecto Mermas, en el Norte de Santa Fe

En la región Norte de Santa Fe existen dos situaciones contrastantes: sistemas ganaderos de alta eficiencia –más competitivos que el cultivo de soja– y otros que consumen más recursos de los que generan.

Un sistema de cría que, por ejemplo, desteta apenas un 56% de las vacas que entraron a servicio para generar un 50% de hembras, aún si las preñara todas en el primer servicio no sería suficiente para reponer las que deberían salir vacías del sistema. “Esos productores se ven obligados a *perdonar* vacas vacías para no perder *stock*, es decir mantienen *vacas turistas* en el campo con el consecuente costo improductivo que se va acumulando año tras año”, explicó Matías Morín, asesor del CREA San Cristóbal-La Lucila, durante una jornada técnica realizada en la ciudad de Reconquista por la región CREA Norte de Santa Fe.

Otro sistema que genera un destete de 76% sobre vaca en servicio, además de lograr una mayor cantidad de terneros para comercializar y eventualmente criar, puede reponer la totalidad de las vacas vacías e inclusive generar un sobrante de vaquillonas para la venta (ver cuadro 1).

“Pasar de un sistema a otro no es gratis; requiere inversión de capital y fundamentalmente de energía, de manejo y de *ponerse el equipo al hombro* para liderar el cambio”, comentó Matías.

“El tránsito de un modelo a otro –que puede demorar varios años– exige fundamentalmente inversiones en estructura, aguadas y divisorios eléctricos, además de la implementación de

Cuadro 1. Características de dos sistemas de producción de baja y alta eficiencia. Región Norte de Santa Fe

Supuestos	Sistemas de baja eficiencia	Sistemas de alta eficiencia
Carga (cab./ha)	0,6	0,6
Porcentaje de preñez general	72	86
Porcentaje de merma	16	10
Porcentaje de reposición	16	20
Porcentaje de preñez en VQ	60 (27 meses)	70 (18 meses)
Perdona vacas vacías	Sí	No
Repone descarte	No le alcanza	Vaq. preñadas
Vende	Lo que puede (bajo valor por kilo)	Lo planificado (alto valor por kilo)
Terneros	-10% en kg	+ 10% en kg
Vacas descarte	60/40% gordas-invernada	100% gordas
Vaquillonas preñadas	No le alcanzan	30% del destete H
Recría a campo natural	27 meses	18 meses con suplementación
Porcentaje de toros	4 sin sanidad	4 sin sanidad

técnicas de suplementación estratégica con distribución mecánica y autoconsumo, según la categoría; rodeos de vacas adultas que se manejen con destetes adelantados según condición corporal para asegurar preñez; y por supuesto, un protocolo sanitario profesional”, añadió.

Además de la inversión, el pase de un modelo al otro requiere ajustar una serie de procesos productivos, sin los cuales ninguna mejora en

infraestructura sería rentable. Para eso los integrantes de los grupos CREA del Norte de Santa Fe están gestionando el Proyecto Mermas, con el propósito de mejorar la eficiencia de los rodeos de cría de la zona.

En ese sentido, la línea de acción más importante contempla un manejo adecuado de rodeos en periparto. “Estamos reformulando los circuitos de pastoreo para que lleguen al parto en potreros más limpios en los casos de vacas, y reforzando recorridos programados durante el día y hasta última hora para los rodeos de vaquillonas”, remar-

có el asesor CREA. “Los servicios precoces sobre pasturas acentúan la falta de habilidad materna, por lo que la presencia del recorredor salva muchas situaciones, que a veces, en cuestión de horas, representan un ternero menos en el sistema”, completó.

En algunas empresas se destina un estímulo económico para el personal, medido a partir de una base de merma sobre vacas preñadas del 10%, de manera tal que el 50% del valor equivalente de los terneros que mejoren esa marca se paga como bonificación al terminar el destete del servicio de primavera (marzo-abril). Cuando se

calcula la merma final, se terminan los tactos y se obtienen los indicadores de procreo del ciclo.

Pautas

Además de los agentes infecciosos que pueden provocar muertes embrionarias (hasta los 45 días de gestación) y abortos, al momento de evaluar posibles causas también deben considerarse los factores ambientales (estrés por altas temperaturas o prácticas de manejo inadecuadas, presencia de micotoxinas en granos, plantas tóxicas y déficit de nutrientes.

“Las cuestiones nutricionales como causantes de problemas en la gestación son mucho más importantes de lo que se cree; por lo general, se deben a déficits de vitaminas A y E, selenio y proteínas”, señaló Virginia Mazzucca Baudino, responsable empresaria de los CREA de la región Norte de Santa Fe. Además de reforzar la instrumentación de los protocolos sanitarios, en la zona están promoviendo la realización de un “tacto intermedio” (en parto) para evaluar con mayor precisión las causas de las mermas. “De esa manera, a medida que se aproxima la fecha de parto, vamos chequeando que esas preñeces –detectadas en

El rendimiento promedio de la soja de primera en la zona es de 23 qq/ha. Los sistemas ganaderos bien gestionados son más competitivos que la agricultura en la región Norte de Santa Fe.



TOROS Y SEMEN

Qué bueno es usarlos.

Somos de las pocas cabañas que pueden ofrecer toros con facilidad de parto seguro en su información. No deje de consultarnos, le aseguramos también conversión, crecimiento y facilidad de terminación en el mismo paquete genético.



SAN PATRICIO
ANGUS DE BUSTINGORRI

Beno Bustingorri 02345 561727 / Ignacio Bustingorri 02345 441889 / Fermín Bustingorri 02345 514781



TOYOTA

SI SOS MIEMBRO CREA
TREOS TE BRINDA
BENEFICIOS EXCLUSIVOS

EN TODA LA LINEA OKM Y ACCESORIOS!



NUEVA
HILUX



NUEVA
SW4



COROLLA



TREOS 20 AÑOS

LA MEJOR ATENCIÓN

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.

ASESOR EXCLUSIVO: FERNANDO MONTAOS

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



TREOS

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840 V. LOPEZ


www.treos.com.ar



Las oportunidades de crecimiento y evaluación de alternativas frente a los cambios de escenario son posibles cuando se logra una cantidad determinada de terneros. El Proyecto Mermas busca que todos alcancen esa meta.

el primer tacto— continúen siendo viables. Si detectamos que más de un 5% de esas vacas ya no están preñadas o si aparecen abortos, recomendamos entonces realizar un análisis de una muestra representativa o si es posible de la totalidad de las vacas que salieron vacías al segundo tacto, además de una proporción de las que siguen preñadas para que el laboratorio pueda realizar un diagnóstico efectivo de las causas”, explicó Virginia.

Ante la presencia de distocias, contar con personal capacitado es un factor *crítico* para realizar un parto que preserve la salud de la madre y del ternero. “Los partos deben realizarse de manera higiénica, con elementos de protección personal para los trabajadores. En los grupos CREA estamos realizando capacitaciones en este aspecto porque nos parece fundamental”, indicó Virginia. Además de la implementación de rodeos de cría reducidos –fáciles de gestionar–, se recomienda llevar registros sistemáticos de los datos de cada individuo para rastrear y determinar con mayor facilidad el origen de un inconveniente.

“Es en las etapas de gestación, parto y lactancia donde se están produciendo las pérdidas de terneros que no aparecen después del diagnóstico de preñez en el destete que nos da el veterinario. Solo en el departamento (santafesino) de General Obligado, por cada punto adicional en el porcentaje de mermas se pierden 1750 terneros, aun cuando contamos con las tecnologías de procesos necesarias para evitarlo”, concluyó.  CREA

Metzer
Llevándote
siempre adelante

Empresa Israelí Experta
en Riego por Goteo

Diseño Y Ejecución De Proyectos
Soluciones específicas en riego por goteo
subterráneo

50 Años De Experiencia Suministrando
Equipos de Riego para El Mundo Entero,
y con 25 Años de Presencia en El País



0261-4528085 | info@metzerplas.com.ar | metzer-group.es

#SUMALE HEREFORD

LA RAZA MÁS EFICIENTE

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



OCTUBRE

PRÓXIMOS REMATES AUSPICIA DOS

2 "Los Ángeles" de Asoc. Monjes Cistercienses e invitados	Azul - Bs. As.	Monasterio Tattersal S.A.
3 "La Cassina" de La Cassina S.A.	Benito Juárez - Bs. As.	Martin Lalor
4 "Rusticidad Pampeana - La Ñata" de La Ñata S.A.	Rancul - L. P.	Brandemann Consignataria S.R.L.
10 Remate Especial 1° Prueba de Toros Hereford	Est. Zoot. Santa Julio - Cba.	Córdoba S.R.L.
10 "Cuenca del Río V" de Estancias y Cabaña Las Lilas S.A.	Buena Esperanza - S. L.	Remate propio
11 "Santo Tomás de la Sierra" de Don Benjamin S.A.	Huinca Renancó - Cba	Alfredo S. Mondino
12 "Don Roberto" de Antiguas Estancias Don Roberto S.A.	Villa Mercedes - S. L.	Ganadera del Sur S.R.L.
18 "La Tigra" de Estancias y Cab. La Centella S.A.	Tornquist - Bs. As.	Lanusse Santillán y Cia S.A.
19 "Los Murmullos" de Garruchos S.A.	Nueva Galia - S. L.	Alfredo S. Mondino
27 "El Jarrillal" de E. Bartusch	Añelo - Nqn	Neiman Servicios - Paz Hnos.
31 "Bellamar" de Bellamar Estancias S.A.	Villa Mercedes - S. L.	Ferialvarez S.R.L.

NOVIEMBRE

2 "La Paz" de G. N. y N. Werthein S.A.	Est. Gloria a Dios, Batavia - S.L.	Alfredo S. Mondino
2 "La Cassina" de La Cassina S.A.	San Luis - S.L.	Bressan y Cia. S.R.L.
21 "Tapi Aike" de Cifra S.A.	Tapi Aike - Santa Cruz	Luis Biaux

DICIEMBRE

3 Remate especial de vientres Zona Mesopotámica	Curuzú Cuatiá - Corrientes	Reggi y Cia.
---	----------------------------	--------------



AsocHereford



@AsocHereford



Asociación Hereford

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

HEREFORD



Productos biológicos

Aliados estratégicos en la agricultura moderna

El interés en la utilidad y aplicación de microorganismos y otros productos de origen biológico en cultivos agrícolas no es reciente dentro del Movimiento CREA. Desde los primeros simposios tecnológicos, su contribución ha sido de gran interés, tanto por el aporte directo a la producción como por su contribución integral al desarrollo de sistemas agropecuarios sostenibles.

A continuación, se resumen los principales resultados de una serie de talleres de intercambio sobre nuevas tecnologías de origen biológico desarrollados recientemente en el marco del programa de colaboración técnica CREA-Monsanto BioAg.

La metodología de trabajo consistió en la realización de una encuesta a todos los asesores CREA y a algunos técnicos externos, además de tres talleres de discusión (Córdoba, Rosario y Pehuajó) de los que participaron las regiones agrícolas del Movimiento. El objetivo fue caracterizar la situación y expectativas sobre el uso de productos biológicos en el contexto de los sistemas productivos argentinos.

Uso actual

Se encuestó un total de 190 técnicos, de los cuales 93 pertenecen a CREA y 97 son externos. En general, los resultados no mostraron diferencias relevantes entre ambos grupos, por lo que el análisis y discusión de los resultados se realizó combinando ambas bases de respuestas. Para realizar una interpretación geográfica de los resultados, se organizaron macrozonas que agrupan las regiones CREA y las regiones productivas argentinas, según se describe en el cuadro 1.

En general, los encuestados observaron la necesidad de aplicación de inoculantes para la pro-

ducción agrícola en todas las regiones y cultivos, con diferencias según el cultivo considerado (gráfico 1). En promedio, la inoculación en leguminosas (soja, maní y arveja) es considerada más necesaria que en el caso de los cereales (trigo y maíz).

En el caso de la soja, más del 75% de los encuestados consideró necesaria la inoculación anual de este cultivo en todas las regiones. En maní, la inoculación fue considerada ineludible en la macrozona donde se desarrolla principalmente el cultivo (Córdoba). No ocurrió lo mismo en el resto de las regiones, probablemente por ausencia de este cultivo. Además (con diferencias entre regiones), una abundante cantidad de técnicos consideró que sería necesario inocular anualmente el trigo y el maíz.

Más allá de la elevada necesidad de aplicación de inoculantes en soja (85% en promedio), el 51% de los técnicos encuestados a nivel nacional consideró que no hay razones que justifiquen

Cuadro 1. Regiones CREA, regiones productivas y macrozonas geográficas de interpretación de la encuesta

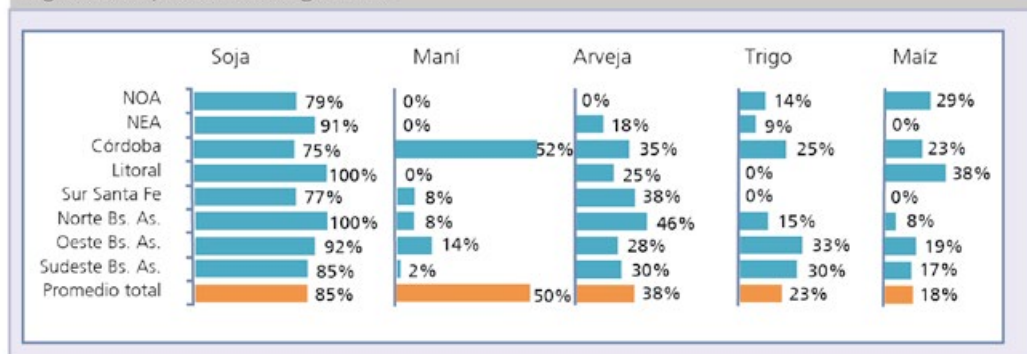
Regiones	Regiones CREA			Macrozonas
Sudoeste Buenos Aires	SUE	MYS	SUO	SUR
Oeste Buenos Aires	OES	OAR	SAR	CENTRO OESTE
Norte Buenos Aires	NBA	EST		CENTRO ESTE
Sur de Santa Fe	SSF	SFC		CENTRO ESTE
Litoral	LIN	LIS		CENTRO ESTE
Córdoba	CEN			CENTRO OESTE
Córdoba	COR			NORTE
NEA	CHS	NSF		NORTE
NOA	NOA			NORTE

la recomendación de no aplicar inoculantes al realizar este cultivo. Sin embargo, en el centro-este y norte del país, hubo una gran proporción de técnicos que considera que hay motivos para no recomendar la aplicación, entre los que se destacan baja consistencia en la respuesta física y dificultades en el manejo de las semillas. Independientemente de las macrozonas consideradas, experiencias realizadas revelaron notables diferencias en las respuestas, con niveles de efectividad superiores al 80% (gráfico 2). En esta línea, se destacó que la inoculación suele ser considerada un aporte a la seguridad y estabilidad del cultivo, aunque en ocasiones la relación no es tan evidente; incluso se perciben respuestas más importantes a la aplicación de otros tratamientos

de semilla (por ejemplo, la incorporación de nuevos fungicidas) antes que al inoculante en sí mismo. En algunas regiones, este comportamiento podría modificar el criterio de selección de los tratamientos por aplicar sobre las semillas.

Los técnicos consultados estimaron que en promedio, la respuesta esperada al inocular el cultivo de soja sería de 9%, con diferencias en la distribución de expectativas, que superan incluso el 20%. El 46% de los técnicos consideró que el porcentaje de respuesta esperado al inocular se ubica entre el 2% y el 8%; por su parte, el 45% de los encuestados espera respuestas en rinde superiores al 8%. En esta línea, una proporción del 13% de los técnicos comunicó expectativas de respuestas superiores al 20%, superando

Gráfico 1. Percepción de la necesidad de aplicación de inoculantes en cultivos agrícolas según regiones de producción argentinas



FERTILIZANTES FOLIARES

SERQUIM
CALIDAD CERTIFICADA

COADYUVANTES | FOSFITOS | AUXILIARES

Su uso incorrecto puede provocar daños a la salud y al medio ambiente. Lea atentamente la etiqueta.

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

En el campo de la tecnología, lo mejor de Volkswagen para vos.

PARA MIEMBROS **CREA** MEJORAMOS TODAS LAS OFERTAS.




**CON LA COMPRA DE TU AMAROK:
COBERTOR DE CAJA Y LONA MARÍTIMA SIN COSTO(*)**

**FACTURACIÓN DIRECTA DE FÁBRICA
CONSULTE POR PLANES DE AHORRO PARA MIEMBROS**




Organización Sur S.A.

Contacto exclusivo Sr. Horacio Chiariano

 (011) 15-5584-0314

Av. Hipólito Yrigoyen 3185 Lanús. 4225-0111 y líneas rotativas.

www.orgsurvw.com.ar

 /organizacionsurvw  /orgsur  YouTube /orgsurvw



Volkswagen

(*) TODO SOCIO DE CREA TENDRÁN LA POSIBILIDAD DE ACCEDER SIN COSTO A LOS ACCESORIOS ORIGINALES COBERTOR DE CAJA Y LA LONA MARÍTIMA AL MOMENTO DE LA COMPRA DE UNA AMAROK OKM. CÓDIGOS DE PIEZA DE REFERENCIA: COBERTOR DE CAJA: 2H2-061-162 D LONA MARÍTIMA: 2H2-071-778 A (4 CILINDROS) - 2HP-071-779 A (V6). EL COSTO DE LA MANO DE OBRA POR LA COLOCACIÓN DE LOS ACCESORIOS ESTARÁ A CARGO DEL CLIENTE. PROMOCIÓN VÁLIDA HASTA EL 31/10/18 - IMÁGENES NO CONTRACTUALES.

las mayores respuestas promedio obtenidas de la práctica. En su mayoría, estos casos se corresponden con zonas sin antecedentes del

cultivo en la rotación o con pocos años de historia agrícola con cultivos de soja.

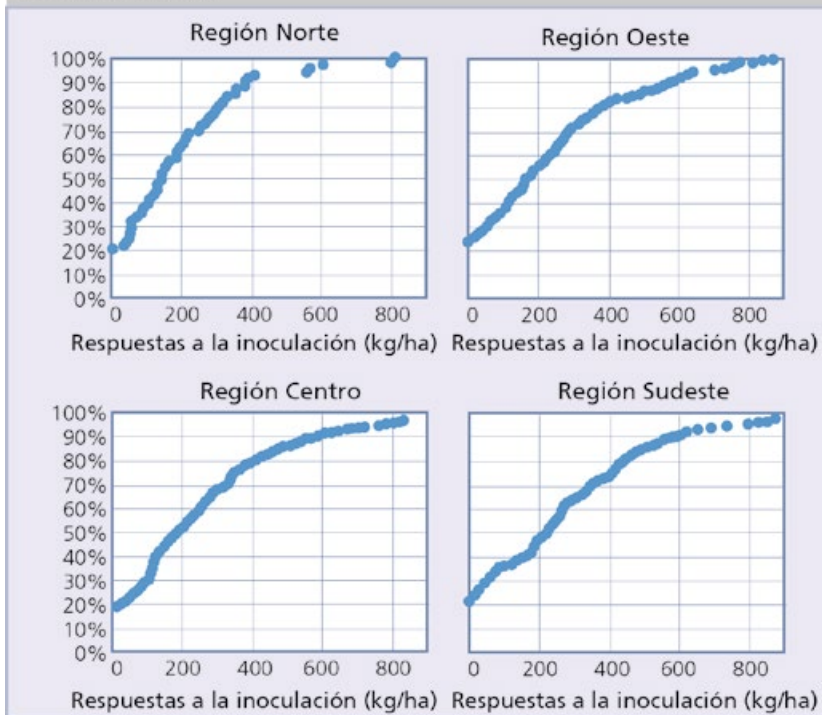
Entre los atributos que diferencian los inoculantes entre sí (gráfico 3), más de la mitad valoró la sobrevida de los microorganismos, tanto en la cadena de distribución (35%) como sobre las semillas tratadas (25%). El tipo de formulación o su compatibilidad específica con otros tratamientos de semillas fueron considerados de menor importancia relativa (19-20%). La compatibilidad con otros tratamientos adquirió mayor relevancia en las regiones ubicadas más al norte, donde en los tratamientos de semilla suele ser necesaria la incorporación de insecticidas. En este contexto, se está tomando conciencia de que la inoculación es una práctica que efectúa un aporte parcial a la producción y que probablemente la cantidad de productores que solo inoculan (sin aplicar tratamientos para el control de patógenos y plagas) disminuirá en las próximas campañas. Los tratamientos de inoculación combinados con fungicidas o insecticidas son los más usuales (85%), ya sea en el momento de la siembra o previo a ella.

Aunque en menor medida (8%), el uso de semillas con tratamiento industrial también tiene una participación significativa dentro del espectro de opciones de manejo. Entre las razones que explican esta participación, se encuentra la simplificación logística –que permite un mayor control de los procesos de aplicación de productos– y un mejor manejo de las semillas. Además, se identificaron diferencias favorables en cuanto a la calidad de aplicación de los tratamientos y cuidados del proceso que conducirían a mejoras en la eficiencia de implantación en general y su asociación con los mejores genotipos disponibles.

Desafíos

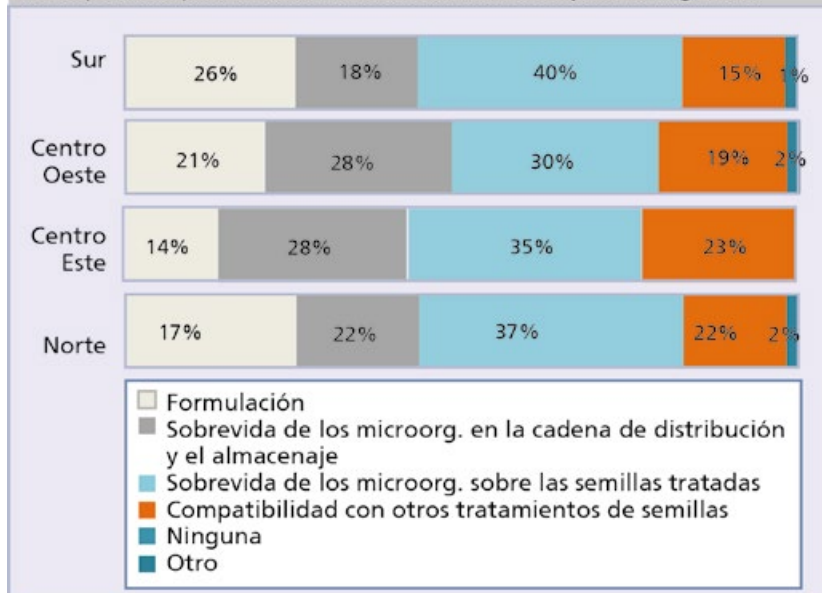
A nivel global, los sistemas productivos actuales están expuestos a situaciones cada vez más complejas y difíciles de predecir. El cambio climático incrementa los riesgos por la ocurrencia de eventos extremos. Además, se estima que este fenómeno conducirá a un aumento de las regulaciones y restricciones de mercado para controlar la emisión de gases de efecto invernadero. Por otra parte, la aparición de resistencias a adversidades como plagas, malezas y enfermedades restringen notablemente las posibilidades de un manejo efectivo. Adicionalmente, la situación

Gráfico 2. Respuestas a la inoculación en regiones sojeras argentinas. Evaluación realizada en 2001/02 y 2016/17 en lotes con antecedentes de soja en rotación



Fuente: Desarrollo de tecnologías Monsanto.

Gráfico 3. Percepción de las características que diferencian a los inoculantes disponibles para el tratamiento de semillas de soja en la Argentina





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 / Seguinosen las redes



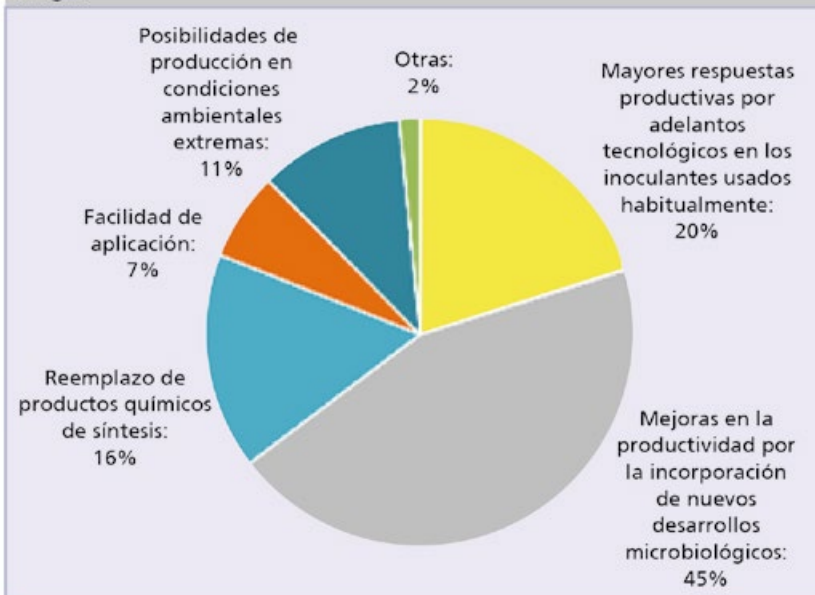
de los suelos cultivados en distintas partes del mundo muestra niveles elevados de extracción de nutrientes y síntomas de deterioro físico y químico, lo que condiciona aún más la producción. La situación argentina no escapa a este contexto global, y además está condicionada por una proporción muy elevada de agricultura en campo arrendado, infraestructura limitada o inadecuada, y presión fiscal elevada, lo que limita el margen

de posibilidades de manejo efectivo de los sistemas productivos locales y exige mayor eficiencia en las etapas y procesos involucrados.

Basándonos en este contexto global y local, el aporte de los productos biológicos a los sistemas productivos constituye una oportunidad estratégica creciente. En la Argentina hay gran variedad de productos disponibles para su uso en cultivos extensivos (bacterias fijadoras de nitrógeno, mejoradores de la nutrición, mejoradores del crecimiento y de la protección biótica). Lo importante es conocer en forma anticipada la magnitud de los efectos de su utilización, su variabilidad y la consistencia de sus aportes a la productividad, para evitar que se generen expectativas que no se ajusten a la realidad limitando su contribución integral a los sistemas productivos.

Según los resultados de las encuestas, los aportes de la microbiología agrícola se esperan principalmente sobre la producción (65%), en especial al lograrse nuevos desarrollos (45%) o mejoras en los actuales (20%) (gráfico 4). En menor medida, se espera el reemplazo de productos químicos de síntesis, a pesar de ser muy promocionados en el mercado. Los comentarios de gran parte de los asistentes a los talleres giraron en torno a las expectativas de aumento del rinde de cultivos en los que ya se emplean inoculantes y su utilización en gramíneas, pasturas, etcétera. Más allá de cultivos particulares, también consideraron impor-

Gráfico 4. Expectativas del aporte de futuros desarrollos de microbiología al agro



SU ALIADO ESTRATÉGICO

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

VALLEY FINANCE



VALLEYIRRIGATION.COM

Valley Finance, una innovadora financiación:

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

Valmont Industries de Argentina S. A.

ZONA NORTE: hector.veloso@valmont.com
ZONA SUR: nicolas.viramonte@valmont.com

+54 237 428 9150

VALLEY



radio la red
AM910

LA RED RURAL

CON

LOS PROFESIONALES DEL AGRO

SÁBADOS 6 HS.

MICROS INFORMATIVOS:

LUNES A VIERNES 7.35 / 11.35 / 15.35 / 17.35 / 19.35 HS.

ESCUCHÁ EL ESPACIO EXCLUSIVO DE



SEBASTIAN SALVARO

RICARDO BINDI

MARCOS LOPEZ ARRIAZU




Para escuchar las entrevistas de La Red Rural
ingresá también a www.agrositio.com/laredrural



En el caso de la soja, más del 75% de los encuestados consideró necesaria la inoculación anual del cultivo en todas las regiones.

tante destacar el aporte a todo el sistema, como generadores de mayor y mejor biomasa.

Hay coincidencia en que el incremento esperado en el desarrollo y aplicación de tratamientos biológicos sería una herramienta de valor para potenciar la actividad microbiana de los suelos. A tal fin, los desarrollos tendrían que ir más allá de los efectos directos sobre las plantas tratadas, para extenderse a nuevos cultivos, consolidando su interacción con el medio hacia un planteo de sistemas sostenibles con aportes que excedan la nutrición y mejoras de crecimiento, incluyendo por ejemplo el control de plagas y enfermedades. A tal fin, resultan ejemplos interesantes los ligados a algunos microorganismos (por ejemplo, *Azospirillum*, micorrizas, solubilizadores y otros promotores de crecimiento) que tienen un efecto de magnitud moderada en términos de aumento de producción (3-5% de los rendimientos alcanzables), pero se efectúan con bajos costos relativos. Sin embargo, se destacó que la inclusión de estos nuevos desarrollos en los sistemas de producción tendría que ser considerada en forma integral con otras prácticas de manejo. Por ejemplo, en el caso de la nutrición, primero se debería fertilizar con dosis y formas adecuadas, para luego usar inoculantes mejoradores de la eficiencia de uso de los nutrientes aplicados.

Estas acciones deberían ser acompañadas de tareas de capacitación acordes para lograr una eficiente integración productiva, donde convendría no separar recomendaciones de producción y elementos de microbiología aplicada dentro del contexto de buenas prácticas productivas. Además, la identificación de “nichos” o situaciones con mayor probabilidad de contribución de los diferentes productos ofrecidos permitiría mejorar su posicionamiento y consistencia de resultados. Los sistemas productivos futuros serán más intensificados, diversos y complejos, con mayores requerimientos de conocimiento específico y local, pero además, con mayor necesidad y diversidad de actores provenientes de distintas disciplinas o especialidades. En este contexto, las tecnologías biológicas son herramientas de mejora de la productividad indiscutidas ante condiciones ambientales diversas, siempre integradas con otras prácticas del agro.  CREA

MARTÍN DÍAZ-ZORITA

Desarrollo de Tecnologías en Monsanto

GUSTAVO MARTINI, MATÍAS CAMPOS, JOSÉ

MICHELOUD Y MARÍA PAOLINI

Unidad de Investigación y Desarrollo de CREA

LOCOS POR EL CAMPO



Domingos 16:30
por la TV Pública



ACOMPaña





Censo Nacional Agropecuario 2018

Comenzó el 15 de septiembre; qué es necesario saber

A partir del 15 de septiembre comenzó el operativo en todo el territorio nacional para llevar adelante el Censo Nacional Agropecuario 2018 (CNA 2018).

El Censo –que cubrirá un área de 190 millones de hectáreas con actividades agropecuarias y forestales– se extenderá hasta el mes de diciembre, para contar con los primeros resultados preliminares en marzo de 2019.

El último censo agropecuario *fiable* se realizó en 2002. “Los datos del sector están muy desactualizados y este censo no solo es necesario para el campo, sino para que todo el país entienda mejor al sector”, indicó Agustín Lodola, asesor de la coordinación del CNA 2018, durante un encuentro con referentes institucionales del sector agropecuario.

El equipo técnico encargado del CNA 2018 solicitó la colaboración de los empresarios agropecuarios de todo el país para que en caso de que las personas que se encuentren en los establecimientos al momento de la llegada del censista no estén capacitadas para responder



el cuestionario, puedan informar debidamente quién es el responsable de esa tarea.

Además, desde el 15 de septiembre se publica en el sitio del Censo Agropecuario (<https://cna2018.indec.gob.ar>) el listado completo de cada censista designado en las distintas zonas por relevar, de manera tal que el empresario –si así lo prefiere– puede contactar al censista correspondiente con anticipación para coordinar la entrevista requerida para realizar la encuesta.

El Censo Agropecuario 2018 –que ya realizó una exitosa prueba piloto en el partido bonaerense de Lobos– se realiza por medio de una aplicación móvil, montada en una *tablet*, que consta de seis secciones temáticas: perfil del productor y de la empresa; uso del suelo; prácticas de manejo; actividad pecuaria; bienes de capital; y población y mano de obra.

“La *tablet* está sincronizada con un servidor, lo que permite una interacción permanente entre el censista y su supervisor para garantizar la calidad


de la información y para seguir prácticamente en línea el operativo de campo. Además, dispone de mapas satelitales para que el productor pueda localizar sus campos”, apuntó Lodola.

Los datos relevados en el CNA 2018 son confidenciales. La encuesta no incluye preguntas sobre valores monetarios (facturación, precios de venta, etcétera).

Además de conocer, por ejemplo, la edad promedio, el sexo y el nivel educativo del productor argentino, las diferentes escalas productivas por actividad y el porcentaje de campo arrendado presente en cada localidad, el Censo Agropecuario 2018 también se propone realizar un relevamiento de las viviendas e infraestructura presentes en los campos, además de la cantidad y perfil de empresas contratistas proveedoras de servicios. Las preguntas que realizará el censista puede verse en <https://cna2018.indec.gob.ar/documentos.html>.

“Una de las novedades de este censo es que va a captar datos de prestadores de servicios agro-

Algunas de las preguntas del cuestionario del CNA 2018-08-16
Utilización de instrumentos (contables, informáticos) para gestionar la empresa agropecuaria
Hechos de inseguridad experimentados por la empresa agropecuaria
Asociatividad a entidades técnicas o gremiales de la empresa agropecuaria
Integración a un pool, a la industria, a un grupo
Superficie implantada por cultivo según sistema de siembra (directa, convencional) y maquinaria propia o contratada
Realización de análisis de suelo
Monitoreo de plagas
Cantidad de terneros de menos de un año, propios y de terceros
Primer entore de vaquillona por peso o por edad
Aplicación de antiparasitarios internos y externos
Control lechero
Galpones y tinglados para uso general: cantidad, superficie
Instalaciones para el tratamiento de efluentes y residuos
Paneles solares
Cosechadoras (cantidad, modelo y antigüedad)
Mezcladoras (mixer)
Pick-ups y utilitarios
Camiones
Población residente en la explotación

pecuarios. Cuando el informante indique que algún tipo de tarea es realizada con maquinaria contratada, se le van a solicitar los datos del o de los contratistas para tener un relevamiento de prestadores de servicios agrícolas, dado que son actores relevantes en el sector”, explicó Lodola. “También se van a relevar datos de la infraestructura presente en los campos destinada a procesar productos, de manera tal de contar con una *foto* interesante de la capacidad de procesamiento existente en los campos”, añadió. “En todas las pruebas que hemos realizado –aquellas de las que participaron productores CREA seleccionados y en la prueba piloto realizada en Lobos– observamos que es posible responder a todas las preguntas sin necesidad de recurrir a un archivo”, señaló el técnico del Indec. “Nuestra expectativa es que en marzo del año que viene se publique un primer informe; luego vendrá la publicación por provincia y posteriormente, hacia fines de 2019, la definitiva, que va a ser por departamento”, adelantó.  **CREA**



**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





¿SI LO HACEMOS JUNTOS?

Si sos miembro CREA y acopiás en Compañía, podés hacer una diferencia con el futuro de tu comunidad. Porque con cada operación que realices, la empresa hace un aporte a proyectos y acciones de impacto social y ambiental, que lleva adelante CREA.

A vos te cuesta lo mismo. A nosotros nos llena de orgullo.



Para adherirte escribinos a convenioscrea@crea.org.ar



¿Cómo se vive la experiencia de ser un gerente?

Mesa redonda del Área de Empresa de CREA

El gerente general de una empresa es el encargado de implementar y hacer ejecutar el plan de negocios definido por el directorio o por quien ejerce la dirección de la empresa. Se trata de una definición que si bien puede ser bastante amplia, presenta muchísimos matices en el ámbito agropecuario.

El Área de Empresa de CREA organizó una mesa redonda con gerentes en actividad y exgerentes generales de empresas agropecuarias para conocer de primera mano cómo ellos mismos entienden su labor. El panel estuvo integrado por Santiago Negri (CREA Henderson-Daireaux), Rodolfo Nougués (CREA Arroyo de las Flores), Mauricio Davidovich (grupos CREA Seguí-La Oriental y Larroque Gualeguay) y Agustín Macías (CREA Arroyo de los Huesos).

Criterios de evaluación

¿Cómo evaluar la función de un gerente general? La variable común, en todos los casos, es el resultado económico logrado en el ejercicio. Pero en ese sentido, es necesario establecer algunas consideraciones. “Las empresas que producen en campo arrendado o que consideran el costo de oportunidad de la tierra a valores de mercado suelen ser muy competitivas porque no pueden tolerar ineficiencias. No sucede lo mismo con aquellas que no incorporan esa variable en su estructura de costos. Para realizar comparaciones adecuadas, el factor inmobiliario debería ser separado del producto generado por la gestión empresarial”.

En algunos casos se recomendó que los integrantes del directorio realizaran evaluaciones de desempeño del gerente, así como este puede realizarlas a los responsables de cada área de la empresa o a los trabajadores que la integran. “Lo bueno de ese ejercicio es instaurar la costumbre de generar un intercambio constante para introducir procesos de mejora continua. No se trata

solo de establecer un puntaje, sino de reconocer aquello que se hizo bien y pensar cómo hacer mejor algo que se hizo mal o que no logró los resultados esperados”.

Pero ¿qué sucede cuando el gerente general es también el director de la empresa? Esa situación no es infrecuente en el ámbito agropecuario. “No es sencillo cumplir de manera simultánea con los roles de gerente general y director”, indica un empresario que creó una sociedad dedicada a producir en campos de diferentes integrantes de su familia. “En la actividad agrícola empecé a ser ineficiente porque no podía dedicarle el tiempo necesario. Pero en la reunión CREA me pusieron las cosas blanco sobre negro. Y uno sabe que no puede dejar de tomar una decisión cuando eso sucede. Entonces, como el costo de esa ineficiencia se hizo muy alto, contraté a un gerente agrícola. Me cuesta no meterme en su tarea, porque me gusta la actividad gerencial, pero como director necesito tiempo para tomar decisiones estratégicas prácticamente todos los días en la actual coyuntura”.

En muchas empresas del sector, los directorios están integrados por familiares de los gerentes y no es sencillo separar la paja del trigo al momento de definir el rumbo por seguir. En este aspecto, es necesario ser lo más ordenados posible para evitar confusiones que puedan derivar en conflictos. “Nosotros hicimos un relevamiento de los roles de los diferentes integrantes de la empresa, incluidos los directores y el gerente general, y esa herramienta nos sirvió mucho para ordenarnos. Es un proceso. Uno se va dando cuenta y va definiendo algunas reglas a medida que se tienen *encontronazos*; los desencuentros obligan a establecer normas”.

En otras situaciones, los directorios están integrados por personas que son ajenas al negocio agropecuario y contratan a un gerente general no

BERNARDO DE
IRIGOYEN 1418, CABA
FIDEICOMISO AL COSTO - SIN INTERMEDIARIOS

Ubicado en el centro neurálgico de la ciudad de Buenos Aires.

- ▶ A 100 m del Subte C.
- ▶ A 100 m de las Autopistas 25 de Mayo y 9 de Julio Sur
- ▶ A 200 m de la Central de Transbordo de Constitución
- ▶ Universidades cercanas:
UAI - UADE - UNA -UCA - UBA (Facultad de Ingeniería)

EL EDIFICIO PLANTA TIPO



LAS UNIDADES AMPLIAS, DINÁMICAS Y FLEXIBLES



ADMINISTRADOR FIDUCIARIO

DESARROLLO, PROYECTO Y DIRECCION DE OBRA

EMEANSRL
PASAJE SORIA 5030 DPTO 1
(1414) CABA+54 11-48330175
info@emeansrl.com

DJM
ARQUITECTOS.COM

familiar con experiencia en el sector. “Tengo el desafío de armar y capacitar al directorio familiar, para lo cual se contrató a un asesor externo; eso es tan importante como la capacitación del personal”. Un factor clave para poder cumplir con una responsabilidad gerencial son las habilidades relacionales necesarias para construir confianza. “De alguna manera, el gerente general tiene que hacer de psicólogo de los empleados, directores y clientes. Y en empresas familiares esa exigencia es aún mayor. Gestiono campos de mi madre y tías, y tengo hermanos y primos a cargo, lo que implica que yo debo conocer y gestionar los intereses de todos para que no aparezcan conflictos, porque si eso llegara a suceder, se vería comprometida la empresa. Para eso es necesario invertir muchas horas de conversación con todos para construir una red de confianza”.

El valor de la información

Otro requisito indispensable para desempeñarse como gerente general es la gestión de los datos pertinentes para elaborar información útil, la cual debe ser provista al directorio para que este pueda evaluar el desempeño del gerente general y la evolución del plan de trabajo. “En uno de los campos de una empresa alguna vez me encontré con un encargado que manejaba todo desde su cabeza. Eso no es posible; en todos los casos es necesario disponer de una base de datos estandarizada que permita hacer un seguimiento de los procesos productivos”.

En la Argentina, la Ley de Sociedades específica un mínimo de cuatro reuniones de directorio por año (cada tres meses). La presentación de información detallada no solo es clave para evaluar la gestión del gerente, sino también para realizar un seguimiento temporal de su trabajo, de manera tal que ante cualquier inconveniente, pueda determinarse cuál es su grado de responsabilidad en función de situaciones de fuerza mayor. “En las empresas en las que no existe un sistema de evaluación del gerente general ni del directorio, suelen realizarse evaluaciones solo cuando aparecen disconformidades evidentes, y esa no es la mejor manera de caracterizar la labor del gerente ni la situación de la empresa”.

En algunas circunstancias, establecer una reunión mensual entre el gerente general y el directorio favorece la labor profesional del primero. “En el último año, con ayuda de un facilitador,



canal agrositio

LOS PROGRAMAS QUE VEN LOS PRODUCTORES Y PROFESIONALES QUE DECIDEN



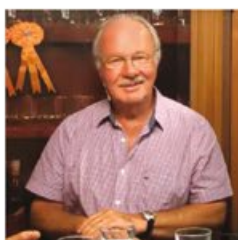
NUEVA OLA

con Mercedes Colombres
Comunicadora y Periodista



CLÍNICA DE GRANOS

con Paulina Lescano
Ing. Agr. y especialista en Mercados de Granos



GANADERÍA TV

con Agustín Arroyo
Lic. Cs. Agrarias y ex Director Ejecutivo de Angus y Braford



30 ONLINE

con Carlos Curci
Periodista Agropecuario



AGTECH TV

con Sebastián Salvaro
Lic. Econ Agraria y Dir de Globaltecnos



AGRODIRIGENCIA TV

con Hugo Delgado
Ing. Agr. y Coord. Académico Agronegocios de Univ. ESEADE



AGROMAQUINARIAS TV

con Manuel Portela
Periodista Agrositio



AM y PM TV NOTICIERO DIARIO

con Cynthia Nuñez
Periodista Agrositio



ENTREVISTAS y ACTUALIDAD

con Ricardo Bindi
Periodista y Presidente de Agrositio




URUGUAY TV

con Rosanna Dellazoppa
Ing. Agr. y Periodista Uruguaya

implementamos una reunión mensual, en la cual yo debo presentar el estado de situación de la empresa y definir, junto a los integrantes del directorio, el camino por seguir. Es muy importante que esas reuniones tengan un determinado orden. El hecho de tener que presentar un informe mensual que incluye todas las variables económicas y financieras de la empresa una vez por mes me ayudó a tener mucho más controladas esas variables, además de generarse un ámbito en el cual surgen nuevas líneas de trabajo”.

Si bien las reuniones están focalizadas en diseñar el rumbo de la empresa, también pueden estar –en parte– dedicadas a gestionar el largo plazo. “Además de ser el gerente general, formo

parte del directorio de la empresa. Y más allá de gestionar el negocio, en las reuniones con el directorio estamos buscando un tiempo para comenzar a pensar en el futuro de la sociedad y diseñar un protocolo en el cual se determine cómo proceder, por ejemplo, en caso de que un socio quiera retirarse el día de mañana o que se presente la oportunidad de incorporar nuevos inversores”.

Finalmente, los integrantes de la mesa redonda destacaron el valor del CREA como una auténtica “escuela de gerentes” en la cual es posible validar las propias decisiones a través del tamiz de la mirada de pares de una misma localidad o región.  CREA

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

Todos
los meses
te ayudamos a
presupuestar

Herramientas
metodológicas

Conocelas en www.crea.org.ar



MITREYEL



.COM.AR

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

radiomitre.com.ar



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



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



MANTENÉ TU CABEZA AM.



Dejamos huella

Una invitación a
trabajar en conjunto



EN CAMINO
HACIA LA VISIÓN,
DEJAMOS HUELLA



ASAMBLEA
DE PRESIDENTES

La metodología de trabajo del Movimiento CREA se basa en la generación de ideas superadoras a partir del intercambio de experiencias. En este sentido, la Asamblea de Presidentes constituye una excelente oportunidad para ejercer una vez más en forma activa esta filosofía.


El encuentro, que se desarrollará el próximo 30 de octubre en el Regimiento de Patricios (Ciudad de Buenos Aires), es una oportunidad para que los presidentes CREA hagan, en forma directa, su aporte a la construcción de un camino común.

Es una instancia de participación en la que los presidentes ejercen su rol no solo como integrantes de la institución, sino también como transmisores de las inquietudes que sus grupos y regiones tienen, aportando a una visión compartida.

Ariel Chiaramelo, miembro del CREA Centro Oeste Santafesino (COS) de la región Santa Fe Centro y presidente de la próxima Asamblea de Presidentes, convoca a los titulares de todos los grupos a participar de este evento paradigmático del Movimiento CREA.

“Luego de terminar mi vocalía en junio de 2017, comencé a colaborar con el Área de Metodología y Desarrollo Personal en este nuevo rol. Tengo el enorme privilegio de estar al frente de un grupo de personas que decidieron *ponerse al hombro* uno de los eventos más importantes de la institución: la Asamblea de Presidentes 2018, cuyo lema es *En camino hacia la Visión, dejamos huella*. Invitamos a los presidentes de los 218 grupos a participar de este importante evento institucional. Necesitamos del compromiso de todos. La asistencia debe ser perfecta para poder pensar en conjunto y delinear las acciones necesarias para facilitar un mejor funcionamiento de los grupos, de las regiones, y por consiguiente, de todo el Movimiento”, enfatiza Chiaramelo. “Este año sumamos una novedad: habrá un antes, un durante y un después. Realizaremos un trabajo previo en las mesas de presidentes de cada región; por lo tanto les pido colaboración durante el mes de septiembre para trabajar los temas que se abordarán el día de la Asamblea junto con el facilitador, Álvaro Rolón, especialista en Creatividad e Innovación Aplicada. Los resultados bajarán posteriormente a las mesas regionales”, invita el presidente.

“Como cada año, tendrán la posibilidad de mantener un intercambio con sus pares de los demás grupos. Esa es una instancia donde podemos aprender, encontrar soluciones y una nueva motivación al entrar en contacto con toda la red CREA”, destaca.

“Como siempre ocurre en el Movimiento, gracias a un gran trabajo en equipo estamos preparando la Asamblea para que juntos podamos sacarle el mayor provecho a este día. Porque a CREA lo hacemos entre todos. Los esperamos el 31 de octubre a las 8.30.  CREA



Ariel Chiaramelo, presidente de la próxima Asamblea de Presidentes.

WILLIAMS ENTREGAS S.A.



ENTREGA, ELEVACIÓN, INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN

www.williamsentregas.com.ar

- **BUENOS AIRES:** Moreno 584 / Piso 12 / Oficina "A"
TE: 011-4322-4805 / 4393-9762
E-mail: buenosaires@williamsentregas.com.ar
- **SAN LORENZO (Santa Fe):** Santiago del Estero 1177
TE: 03476-430158 / 430234 / 426855
E-mail: sanlorenzo@williamsentregas.com.ar
- **ARROYO SECO (Santa Fe):** René Favalaro 726
TE: 03402-421426 / 429676
E-mail: arroyoseco@williamsentregas.com.ar
- **BAHÍA BLANCA:** Ruta 252 Km 0.5 / Playa El Triángulo
TE: 0291-4007928 / 4816778
Email: bahiablanca@williamsentregas.com.ar

Noticias de empresas



Arrivata lidera el mercado de *mozzarella* fresca

Arrivata es una pyme láctea familiar que arribó al mercado hace 24 años. En aquel momento, la única *mozzarella* que se elaboraba en el mercado era en barra. Pocos conocían la *mozzarella* fresca, que tiene un uso diferente: se utiliza en platos fríos y entradas.

El tambo familiar, que hasta ese momento se dedicaba exclusivamente a la producción de leche, fue pionero en la elaboración de *mozzarella fior di latte*. Poco a poco, de la mano de cocineros prestigiosos y de un gran esfuerzo de difusión, sus productos fueron incorporándose a las cartas de los restaurantes, las queserías y los servicios de *catering* más importantes.

La familia Coppola procede de la región de Puglia, Lecce, donde se hace la mejor *mozzarella fior di latte* del mundo. Luego de realizar un viaje a la tierra de sus ancestros, decidieron montar una pequeña fábrica, que luego se transformaría en la planta que hoy funciona en Pilar.

Desde aquel momento, la empresa se profesionalizó y sigue manteniendo el liderazgo en el mercado gastronómico y en los supermercados. Los productos que elaboran son *bocconcino* y *polpetta Fior di latte*, además de *polpetta* y *bocconcino* de búfala, *mascarpone*, *burrata* y *stracciatella*, *Provola* y trenza ahumada, *caciocavallo* y *ricota* con crema.

Arrivata cuenta con un tambo de búfalas en Mercedes (Buenos Aires) y es la única empresa productora de leche y *mozzarella* de búfala. Sin dudas, fueron pioneros y sigue siéndolo, con su línea con productos *gourmet*, novedosos e innovadores, proveyendo a la gastronomía ingredientes de uso diario.

Más información en www.arrivata.com.ar/instagram [arrivataquesos/](https://www.instagram.com/arrivataquesos/) Facebook [arrivatahacedoresdequeso](https://www.facebook.com/arrivatahacedoresdequeso).

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



Conocelas en www.crea.org.ar





FELIX SAMMARTINO
CON MARÍA MARTINI
Y JORGE PANDINI
SABADOS DE 7:00 A 9:00 HS.



De
guapas 
Y MALENTRENIDOS

LA OTRA FORMA DE CONTAR EL CAMPO

Precio de la tierra

El precio de la tierra en Santa Fe

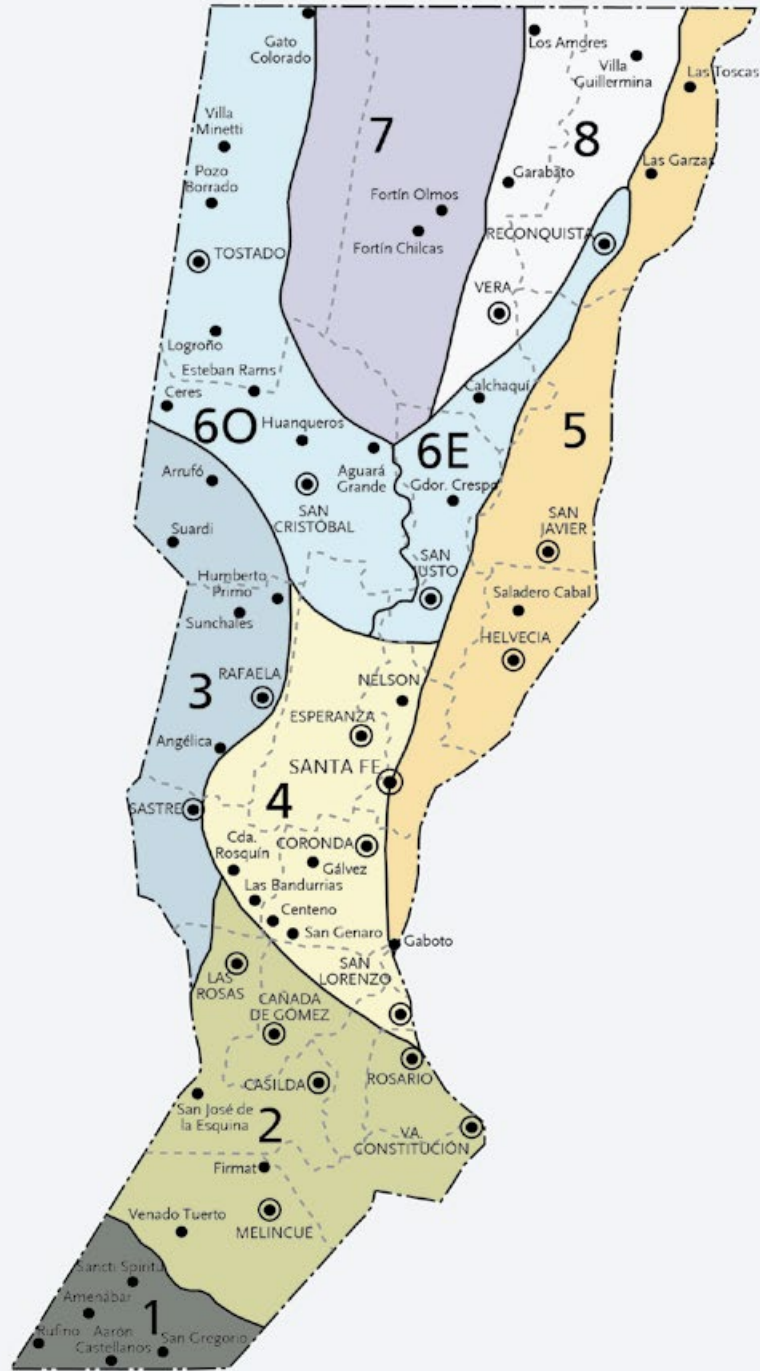
Valores orientativos por zonas productivas

Zonas	Caracterización y aptitud	Localidades de referencia	U\$S/HA
ZONA 1	CUENCA ENDORREICA Agricultura (soja, maíz, girasol, trigo) e invernada	Amenábar, Sancti Spiritu, San Gregorio	8000 - 12.000
	Ganadería: cría, recría	Rufino, Aarón Castellanos	2200 - 3400
ZONA 2	PAMPA ONDULADA SANTAFESINA Agricultura: soja, maíz, trigo, girasol	Zona influencia de Rosario, Cda. de Gómez, Las Rosas, Casilda, Firmat, Va. Constitución, Melincué, Venado Tuerto, S. J. de la Esquina	12.000 - 16.000
ZONA 3	PAMPA LLANA SANTAFESINA OESTE Agricultura (soja, maíz, sorgo, girasol, trigo). Tambo e invernada	Sastre, Rafaela, Sunchales, Suardi	5000 - 8000
	Ganadería: cría, recría	Angélica, Humberto Primo, Arrufó	1800 - 2600
ZONA 4	PAMPA LLANA SANTAFESINA CENTRO Agricultura (soja, maíz, sorgo, girasol, trigo). Tambo e invernada	San Lorenzo, San Genaro, Gálvez, Coronda, Esperanza, Nelson	6000 - 10.000
	Ganadería: cría, recría	Centeno, Las Bandurrias, Cda. Rosquín	1800 - 3000
ZONA 5	ÁREA DE INFLUENCIA DEL PARANÁ Ganadería: cría e invernada a campo natural	Las Toscas, Las Garzas, San Javier, Helvecia, Santa Fe, Gaboto	1200 - 2400
	Agricultura: arroz sobre tierras sistematizadas	San Javier, Saladero Cabal, etc.	2500 - 3200
ZONA 6 OESTE	LLANURA CHAQUEÑA OESTE Campos mixtos: agricultura (soja, girasol y sorgo) y ganadería	Va. Minetti, Pozo Borrado, Tostado, Ceres, San Cristóbal	1200 - 2500
	Ganadería: cría, recría e invernada	Gato Colorado, Logroño, Esteban Rams, Huanqueros	500 - 1200
ZONA 6 ESTE	LLANURA CHAQUEÑA ESTE Agricultura: soja, maíz, trigo, algodón	San Justo, Gdor. Crespo, Calchaquí, Reconquista	2400 - 5500
	Ganadería: cría y recría		1600 - 2200
ZONA 7	BAJOS SUBMERIDIONALES Ganadería: cría extensiva	Fortín Chilcas, Fortín Olmos, Aguará Grande	200 - 400
ZONA 8	CUÑA BOSCOSA Ganadería: cría, recría	Vera, Garabato, Los Amores, Villa Guillermina	400 - 800

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

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

Última actualización: agosto de 2018



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

Lo ayudamos a presupuestar



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



PRODUCTOS VETERINARIOS

Antiparasitarios internos		\$/u	
Orales			
Axilur x 5 l	s/c	Pour-on	Rumensin bolos x unidad
Suraze oral x 5 l	1571,7	Aciendel x 5 l	1182,6
Cyverm x 5 l	1977,0	Bactrofly x 5 l	1950,0
Inyectables		Arrasa bovinos x 2,5 l	2104,4
Axilur x 1 l	1172,6	Curabicheras	\$/u
Fosfamisol x 500 cc	424,1	Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	110,4
Ripercol F x 500 cc	482,8	Curabichera Coopers líquido x 1 l	1012,6
Endectocidas	\$/u	Cacique Pasta x 950 g	764,1
Ivomec x 500 cc	766,9	Carencias minerales	\$/u
Dectomax x 500 cc	2341,7	Glypondin x 248 cc	261,4
Bagomectina forte x 500 cc	685,3	Suplenut x 500 cc	1254,8
Bovifort x 500 cc	546,4	Gluforal MF 500 x 500 cc	289,2
Antiparasitarios externos	\$/u	Trivalico Ade x 250 ds	378,7
Por aspersión		Nutrekid VM x 25 ds	308,0
Triatrix A x 1 l	353,3	Magnecal Plus Zinc x 500 cc	341,2
Por inmersión		Energó MAG x 250 cc	225,6
Aspersin x 250 cc	383,5	Sales Minerales	\$/u
Aciendel Plus x 1 l	401,3	Uramol en panes x 15 kg	1170,6
Samatox x 5 l	s/c	Carminativos	\$/u
Cipersin x 5 l	2859,3	Bloker 80% x 20 l	3191,4
		Rumensin bolos x unidad	532,8
		Antidiarreicos	\$/u
		Steclin C x 100 pastillas	s/c
		Diafin 2 x 20 cc	117,3
		Tetraelmer x 100 pastillas	348,0
		Vacunas	\$/u
		Brucelosis Rosembusch	16,4
		Mancha Gangrena y Enterotoxemia	4,9
		Triple N (M.G Neumonía)	6,0
		Carbunclo Sanidad G. x dosis	2,4
		Bioabortogen H	21,9
		Biopoligen HS	17,6
		Hemoglobinuria	7,3
		Bioclostrigen J5	6,4
		Rotatec J5 x ds.	19,6
		Queratoconjuntivitis x ds	s/c
		Antibióticos y Sulfas	\$/u
		Terramicina inyect. x 500 cc	752,8
		Terramicina LA x 500 cc	1619,5
		Oxtra LA x 250 cc	677,9
		Tylan 200 x 250 cc	694,1
		Micotil 300 (100 cc)	2251,7
		Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.l	104,8
		Raxidal x 50 cc	606,0
		Reproducción	\$
		Enzaprost DC x 20 cc	392,0
		Ciclase x 20 cc 10 ds	306,7
		ECP Estradiol x 10 cc	80,7
		Estradiol R.J. x 100	337,7
		Específicos	\$/u
		Mamyzin M iny. intram.	77,3
		Mamyzin S iny. intram.	43,6
		Novantel Lactancia	31,4
		Novantel secado	33,6
		Antisépticos y desinfectantes	\$/u
		Cetrimon x 5 l	1041,3



INSUMOS GANADEROS

PASTURAS Y VERDEOS					
Leguminosas	\$/kg	R.G. Perenne Fleurial Hibr.	93,5	Grana Rhodes Tolga	11,5
Alfalfa Haygrazer	209,5	Pasto ovillo Starly importado	179,4	Grana Rhodes callide	13,5
Alfalfa Don Enrique	218,6	Pasto ovillo Porto	153,8	Grana Rhodes Pioneer	6,2
Alfalfa EBC 90	244,2	Festuca tipo Palenque	119,1	Panicum Coloratum	7,2
Alfalfa Aurora	183,9	Semillas para verdeos	\$/kg	Gatton Panic	6,8
Trebol rojo Redgold	141,7	Avena	15,1	Pasto llorón pelleteado	7,6
Trebol Blanco El Lucero	153,8	Centeno	18,1	Setaria Kazungula	15,0
Lotus Corniculatus	132,7	Triticale	16,6	Setaria Naruk	16,0
Lotus tenuis	149,2	Sorgo Forrajero común	45,2	*Origen: Bs As s/flete	
Melilotus Alba	88,9	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t
Melilotus Madrid	95,0	Brachiarias Brizanta Marandu	7,5	Sustituto Lacteo	52710,0
Gramíneas	\$/kg	Brachiarias Brizanta Toledo	8,5	Arranque ternero guachera	8240,0
Agropiro alargado	92,0	Brachiarias Humidicola	14,0	Recría ternera post guachera	6930,0
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	57,3	Buffel Grass Biloela	15,0	Alim pre parto vaca lechera	7810,0
Rye Grass Anual Rio (diploide)	43,7	Buffel Grass texas	7,0	Conc pre parto c/ sales anionicas	13810,0
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	107,0	Digitaria eriantha	8,5	Alim vaca lechera prod	6190,0
		Grana Rhodes Katambora	7,8	Conc prot 30% p/vaca en prod	9970,0
				Destete hiper precoz	22950,0
				Destete precoz	8240,0
				Recría 16% prot. (post. destete)	6050,0
				Balanceado engorde novillo	5740,0
				Concentrado proteico 30% prot.	8020,0
				Afrechillo de trigo	4800,0
				Pellet de trigo	5000,0
				Pellet de girasol 31%PB	5879,3
				Pellet de girasol 26%PB	5427,0
				Pellet de soja 41%PB	8140,5
				Harina de soja 47%PB	8743,5
				Pellet de cascara de soja de 12%I	4824,0
				Semilla de algodón	3467,3



INSUMOS TAMBO

Minutolo		Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	278512,0	Silo cono excén. cap.19 m³	60120,0
		Modelo estándar		Reforzado 12	331595,4	Silo cono central cap.25 m³	93083,0
Bretes espina de pescado	\$/u	Estándar 4	115131,0	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m³	147542,0
con baranda para comederos		Estándar 6	164165,9	M-100 manual	18754,7	Bombas estercoleras	\$/u
4+4	139132,1	Estándar 8	215349,0	M-300 manual	22142,2	M-200 T	87577,2
6+6	190067,3	Estándar 10	266532,1	Cepo automático	\$/u	M-500 T	122690,7
8+8	228650,9	Estándar 12	317673,9	Cepo Mod. A	141321,5	Accesorios para crianza	\$/u
12+12	305735,3	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	200601,4	Estaca completa con balde	1423,8
14+14	344318,9	Reforzado 4	122360,2	Cepo Mod. B	70350,9	Capas p/ ternero sin abrigo	654,5
16+16	382861,1	Reforzado 6	156730,1	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	759,2
18+18	421414,1	Reforzado 8	225387,4	Silo cono excén. cap.7 m³	37589,0	Jaula p/ crianza de terneros	20441,9



ARTÍCULOS RURALES

Mejoras	\$/u	Tranqueron a palanca.	850,0	Tranq. 3m tab. 1x4 ModO cur pay	2847,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	2265,0	Tranqueron a crique.	2250,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	2345,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Ma	2684,0	Electrificador 40 km/12v.	3010,0	Casilla manga d 6mt.	85000,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	2046,0	Electrí. picana 120 km 12 v.	4800,0	Casilla d operación d 3,6mt.	102000,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	1545,0	Electrificador 40 km/220v.	3010,0	Cepo Anchico liviano	21500,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	43,3	Electrí. picana 60 km 220 v.	3532,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	3015,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	43,3	Carretel electroplástico 500m.	562,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	9100,0
Alambre Pua Bagual.	1729,0	Manija plastica aislante.	68,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	30500,0
Poste quebr. de 3 m super.	1150,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	11,7	Molino máq.rueda y cola de 8"	23008,0
Poste quebr. de 3 m común.	1050,0	Aislador esquinero (polietileno).	12,8	Molino máq.rueda y cola de 10".	38905,0
Poste quebr. de 2,4 super.	720,0	Aislador para clavar (polietileno).	3,9	Torre hierro galvanizada de 27".	25004,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	500,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	53,9	Torre 10" p/molino de 8"	10363,0
Poste itin entero 2,4m.	480,0	Varilla de hierro con rulo.	49,0	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	2684,0
Poste itin entero 2,2m.	390,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	15,1	Bebedero chapa galvaniz x 2,5m.	8250,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	310,0	Torniquete N° 8 negro.	46,0	Bebedero chapa galvaniz.x 5 m .	11773,0
Poste metalico 2.20 m.	272,0	Torniquete N° 6 negro.	37,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	2128,0
Poste metalico 2.40 m.	293,0	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	100,0		



MAQUINARIA AGRÍCOLA

TRACTORES	u\$/u					CASILLA RURAL	\$/u
Valtra	u\$/u	MF4299 4X4 (140 HP)	73826,0	Lexion 750 Terra Trac	554000	Rural Tec	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	45632,0	MF7014 4X4 (140 HP)	s/c	Case		RS 510	315448
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	41339,0	SEBRADORAS	\$/u	Axial Flow 5130 2WD Rod	329300	RS 680	360060
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	45632,0	Apache		2799 4WD Cab 35' 345 CV	374900	RS 780	414845
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 5 m.	2340206	Challenger			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	56194,0	Mod. 54000 6 m.	2682250	CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/plat. 30	57230		
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	3245373	Class			
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	3607620	Jaguar 980	885000		
Agco		27000 16 líneas a 40 cm	2311090	Jaguar 980 Equipo	715000		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	27000 26 líneas a 52,5 cm	4057393	Jaguar 940 Equipo	609000		
BT 170 (170 HP) 4x4	121224,0	Giorgi		EMBOLSADORA			
BT 190 (190 HP) 4x4	130353,0	44 líneas a 19 cm	3134587	Mainero	\$		
BT 210 (190 HP) 4x4	153465,0	28 líneas a 19 cm	1903709	Embolsadora 2230 70 m	244538		
S293 (290 HP)	240188	Agrometal		ROTOENFARDADORA			
AR135 (135 HP)	s/c	TX Mega 9/52 9 surcos a 52 cm	1241778	Mainero			
AR150 (150 HP)	s/c	TX Mega 13/52 13 surcos a 52 c	1684570	Enfardadora 5700	s/c		
AR175 (175 HP)	s/c	TX Mega 16/52 16 surcos a 52 c	1990518	PULVERIZADORAS			
Massey		TX N Mega 9/52 9 surcos a 52 /	1363138	Tilo			
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900	TX N Mega 13/52 13 surcos a 5:	1874889	Mod. Matrix	3934575		
MF2615 (49HP)	22600,0	TX N Mega 16/52 16 surcos a 5:	2291599	Mod. Matrix 4 x 4	4221000		
MF2625 (63HP) 4X2	27274,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52 c	2476524	Mod. Evolución 1	2954700		
MF2625 (63HP) 4X4	32529,0	TX N Mega 18/52 18 surcos a 5:	2838160	Mod. Impactus	3180825		
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX N Mega 26/52 26 surcos a 5:	3445322	John Deere			
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	Suagri		4730FC fibra carbono	347800		
MF4275 (81HP) 4X4	42631,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	216500	SEGADORA			
MF4283 (81HP) 4X4	48315,0	COSECHADORAS	u\$/u	Agco			
MF4292/4 RA (117 HP)	s/c	Class		Mod 1372	60500		
MF4292 4X4 (117 HP)	56727,0	Tucano 470	428000				
MF4297 4X4 (129 HP)	63457,0						



INSUMOS AGRÍCOLAS

Herbicidas	u\$/	Imzetapir 10%	5,1	Fungicidas	u\$/l	Signum (Bio inductor)	648,0
2,4 D 50% sal amina	3,5	Gesagard 50	10,5	Amistar Xtra	56,0	Fertilizantes	u\$/t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	9,2			Duett	22,5	Fosfato diamónico	570,0
Axial	53,0	Insecticidas	u\$/l	Allegro	30,0	Superfosfato Triple	480,0
Authority	45,0	Cipermetrina 25%	6,3	Coadyuvantes	u\$/l	Urea granulada	430,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	150,0	Nitragin Optimize Full	4,4	Eco Rizo Spray	22,0	UAN	325,0
Dual Gold	12,1	Fighter Plus	58,0	Rizo Oil	2,5	Semillas agrícolas	u\$/u
Fluorocloridona	s/c	Curasemillas	u\$/kg	Rizo Spray Sulfo	1,3	Girasol hib. (M)	160,0
Clorimuron	16,6	Dividend	10,9	Silwet L Ag	39,5	Trigo fiscalizado	16,0
Glifosato común	2,4	Guapo 60% FS	s/c	Inoculantes	u\$/u	Soja RR x 40 kg	24,8
Galant LPU	s/c	Maxim XL (fungicida)	43,1	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Sorgo granifero hib. (M)	5,4
Metsulfuron Metil 60%	28,0	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Rizo Liq	157,0		
Paraquat	4,8	Gaucho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	222,5		

Sos productor agropecuario, nosotros también.

CLUB
SUSCRIPTORES
CREA

suscribite anualmente y recibí

11

Revistas CREA
+ 1 GRATIS AL AÑO.



+

20%

de descuento en la compra de todos
los Libros y Softwares CREA.



+

10%

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

Aprovechá los beneficios del Club de Suscriptores.

Para más información:
011 4382-2076 int. 135 | suscripciones@crea.org.ar





COSTOS VARIOS

COMBUSTIBLES	\$/ltr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	950,0	Volkswagen	Flete 300 km	826,6
Gasoil (YPF)- agropecuario	28,7	PICK UPS	\$	Amarok c/s 2.0 TDI 140 CV 4X4 804000	Flete 450 km	1091,9
Nafta Infinia	40,0	Toyota		Amarok c/d 2.0 TDI 180 CV 4X4 1219000	COMB. DEL NORTE	\$/ltr
Nafta súper (YPF)	33,6	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	818900	Amarok c/d 3.0 TDI 224 CV 4X4 1552400	Gasoil a granel	30,0
OTROS	\$	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	928500	Fletes	\$	
Empleado Rural	12649,0	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	1128200	Flete 100 km		407,9

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

Empresas Consultadas:

Ins. Vet.: Campo y Asoc. 4942-5521; Agroq.: Ciagro 4912-0045, Lartirigoyen 02344-452057, Rizobacter 2477-409400; Semillas: E. Baya Casal S.A. 4896-2600; Agrofina Semillas Arg. 4361-2941, AGRO Empresa Semillas SA 03525-429400. **Raciones/Alimentos:** Brassicas SA 4394-6097; Santa Sylvina 03471-499071
Artículos Rurales: Lago Rural 4301-6514; Lomarural 02243-452492. **Maq. Agrícola:** Apache 03471-471349; Valtra 4719-6072; John Deere 0341-4718002; Don Roque 03465-423055; Giorgi S.A. 03464-493512; Agco Arg 4469-7863/7880; Pla 03471-451655; Agrometal 03468-471311; CLAAS 03493-423124; Grupo Suagri S.A. 4307-2325; Pauny S.A. 03533-423609; Agrinar; 0341-4117401; Agrop. S.R.L. 03402-420407; Yomel S.A. 02317-430776; Martinez y Staneck 02293-428862; Agroar 03492-470809; Mainero 03534-424031; Cestari 02473-430490; Bolsas plásticas Ipesa 4653-5700; Silobag 4580-7170; Ins. Tambo: Minutolo S.R.L. 4241-4496. **UTA:** Valores provistos por contratistas.





METRO

Sábados 12:30 hs
por Canal Metro

 **RADIO RIVADAVIA**

Sábados de 7 a 9 hs.
por Radio Rivada

Micros de Lunes a
8:30, 10:30, 11:30 y 18:30

Bichos 
de Campo.com
PERIODISMO QUE PICA

Apuntes

Nueva exigencia

“Es de carácter obligatorio la participación de por lo menos un perito clasificador, habilitado en este registro (RUCA), cuando se realice una transacción comercial y/o entrega o recepción de granos, en pos de garantizar la transparencia de la operatoria comercial de los granos de acuerdo a la normas vigentes”.

Así lo determina la reciente resolución 306/18 del Ministerio de Agroindustria, por medio de la cual se modificaron algunos criterios contemplados en las diferentes categorías que integran el Registro Único de la Cadena Agroalimentaria (RUCA).

En los fundamentos de la medida se indica que “la actividad de los peritos clasificadores de cereales y oleaginosos, capacitados para tareas de control específicas en el recibo y/o entrega de granos, su almacenamiento y conservación, los convierten en un actor necesario en la transparencia del mercado y la liquidación comercial entre las partes intervinientes del mercado granario”.

Además, se procedió a incorporar tres nuevas categorías al RUCA: “industrial aceitero de granos por extrusado y/o prensado”; “industrial aceitero de granos con extracción de solventes” (que comprenden solo aquellas plantas con una capacidad mínima de 300 toneladas); y “tejeduría” (empresas cuya finalidad es obtener tela a partir de hilo, en este caso algodón, comprendiendo los procesos de hilado, tejeduría plana, tejeduría de puño, teñido y acabado, estampado).

Las categorías del RUCA -diseñadas con el propósito de facilitar determinadas operaciones realizadas por empresarios agropecuarios- fueron introducidas en febrero de 2017 por medio de la resolución 21-E/17 y comenzaron a estar operativas en septiembre del año pasado.



N.º 456 Octubre 2018

Propietario: AACREA
Asociación Argentina de Consorcios
Regionales de Experimentación Agrícola

Director: Mariano Sobré

Editora: Mariela Suárez
revista@crea.org.ar

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

Diseño: Rene Durand

Colaboradores: María Luz Urruspuru

Fotografías: Pablo Oliveri, Martín Gómez Alzaga,
José Silvosa, Norberto Melone

Infografías: Fernando San Martín

Corrección: Alejandra Valente

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

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

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

Valor de la suscripción anual:
En el país: \$ 770
En Europa: U\$S 250
En países limítrofes: U\$S 115
Resto de América: U\$S 240
África, Oceanía y Asia: U\$S 260

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

IMPRESIÓN
GuttenPress
Tabaré 1760 (C1437) Capital Federal

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.

GESTIÓN AMBIENTAL

Desafíos para una producción sostenible

Un análisis crítico del impacto ambiental de la producción agropecuaria y sus implicancias en el mercado internacional.



- Conservación del suelo
- Gestión hídrica
- Buenas prácticas agropecuarias
- Cambio climático
- Deforestación y producción agropecuaria
- Biodiversidad y producción ganadera
- Marco normativo
- Modelos de cuantificación del impacto ambiental

Para más información: 011 4382 2076 int. 135 / suscripciones@crea.org.ar

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)



*Los paradigmas cambian:
Red Surcos te propone una agricultura eficiente,
con menos agroquímicos.*

DEDALO elite

**PUEDE APLICARSE HASTA
7 DÍAS ANTES
DE LA SIEMBRA DE SOJA**

**2,4 D FORMULADO
CON NANOTECNOLOGÍA**



- ★ EL 2,4 D MENOS VOLÁTIL DEL MERCADO.
- ★ DOBLE EFICACIA MITAD DE ACTIVO.
- ★ SIN RESTRICCIONES PROVINCIALES DE USO.
- ★ 100% COMPATIBLE EN MEZCLAS.

Red
Surcos
Una empresa de *tu tierra*

Líderes en Bioeficacia

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

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