

REVISTA CREA - N.º 457 NOVIEMBRE 2018 - CAPITAL Y GRAN BS. AS. \$70- RECARGO POR ENVÍO AL INTERIOR DEL PAÍS \$3-

REVISTA CREA - N.º 457 NOVIEMBRE 2018 - CAPITAL Y GRAN BS. AS. \$70- RECARGO POR ENVÍO AL INTERIOR DEL PAÍS \$3-



# Crecer haciendo crecer

- Metodología CREA para promover el desarrollo
- Consolidación de la nueva región Patagonia
- Nuevo convenio ganadero
- G20: cómo enfrentar los desafíos globales

FRANQUEO A PAGAR  
CUENTA N.º 13161  
CORREO OFICIAL  
ISSN N.º 2362-4892



# Banco Galicia siempre junto al campo



**HACETE GALICIA**  
[bancogalicia.com/rural](http://bancogalicia.com/rural)



# 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 **ENCUENTRO CREA DE LA PATAGONIA**

Los grupos de la región se reunieron en Junín de los Andes con el fin de consolidar vínculos y pensarse a futuro.

## 22 **GANADERÍA AL PIE DEL LANÍN**

Cómo es producir carne en las estepas y mallines cordilleranos.

## 30 **METODOLOGÍA PARA PROMOVER EL DESARROLLO**

Convenio ganadero con la provincia de Corrientes.

## 34 **SER PARTE DE LA AGENDA AGROALIMENTARIA GLOBAL**

Un documento clave será presentado a los líderes mundiales en el G20.

## 38 **LA ESENCIA DE LA VIDA CREA**

Entrevista al nuevo coordinador de la Unidad de Metodología y Desarrollo Personal.

## 44 **GIRASOL**

Límites a su competitividad en ambientes de alto potencial. El maíz es otro perjudicado por el recorte de precios.

## 52 **UN AÑO PARA EXTREMAR RECAUDOS**

Pautas por tener en cuenta antes de sembrar soja.

## 58 **SOILOPTIX**

Una nueva tecnología para mapear los nutrientes de nuestros suelos.

## 64 **PLANIFICACIÓN IMPOSITIVA**

Ya es materia obligatoria para el agro.

## 70 **UN PREMIO PARA LOS CUMPLIDORES**

Cómo se instrumentará el Sistema de Información Simplificado Agrícola.

## **SECCIÓN ECONÓMICA**

### 76 **PRECIO DE LA TIERRA**

### 78 **LO AYUDAMOS A PRESUPUESTAR**

### 82 **APUNTES**

22



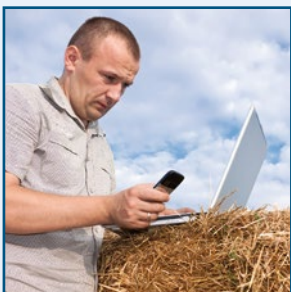
44



52



64





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

---

## Patrocinantes



---

## Auspiciantes



---

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

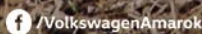


**Para ir hacia adelante,  
hay que trabajar en equipo.**



**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 MARITIMA 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. MAS INFORMACIÓN EN [WWW.VOLKSWAGEN.COM.AR](http://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

## Somos CREA

Recientemente, se presentaron los resultados de la encuesta de satisfacción que acompaña al relevamiento SEA-CREA, donde los miembros calificaron como positivo su vínculo con el grupo, señalando, al mismo tiempo, la existencia de una oportunidad de mejora en su relación con la región y con el Movimiento.

Siempre que uno se interroga acerca del beneficio que implica pertenecer a una organización como la nuestra, valora especialmente la información técnica que brinda, la contención en momentos de crisis y la posibilidad de anticiparse a distintos escenarios. Sin embargo, quien se queda con esta única dimensión pierde de vista las razones que dieron lugar a la fundación del Movimiento, plenamente vigentes.

Estamos en CREA para transformar la realidad de nuestras empresas, pero al mismo tiempo, trabajamos en pos de un objetivo superior, que es servir a esa gran empresa llamada *Argentina*. Porque no solo buscamos resultados; compartimos una filosofía.

Allí reside la diferencia entre *estar en CREA* y *ser CREA*.

Para comprometerse con las acciones que lleva adelante la institución, primero hay que conocerlas. Los convocamos, una vez más, a involucrarse. En la sede central disponen de distintas instancias posibles de participación. Están, por ejemplo, las distintas comisiones: Vinculación Social, Agricultura, Ganadería, Lechería y Empresa, claves para el buen funcionamiento de la organización. Allí se plantean demandas y necesidades regionales y generales, y se diseñan los planes de trabajo de las distintas áreas y proyectos. Con las comisiones se garantiza la representatividad y el federalismo en la agenda técnica del Movimiento.

Pero para que funcionen cada vez mejor, es necesario efectuar una correcta definición de temas y lograr mayor comunicación entre las zonas y la sede CREA. Y esto solo se logra con el compromiso de todos.

Al participar, se tiene la oportunidad de escuchar a los pares de primera mano e intercambiar con los directivos de la organización sin intermediarios. Es el espacio para plantear las necesidades técnicas y las novedades de su grupo, priorizar los temas por trabajar desde la perspectiva de su zona y comunicar los avances realizados.

Una vez más, los invito a conocer y sumarse a estos espacios. A hacerlos propios. Solo si salimos del ámbito individual y desarrollamos juntos una visión del país que soñamos, vamos a lograr que la Argentina traccione distinto. Los invito a seguir impulsando este cambio.



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 Pfrirter
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 Ruete Güemes; Orlando Williams; Luis María Coviella; Eduardo Pereda (h); Carlos Vaquer; Marcos Rodríguez; Marcelo Carriqué; 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 Rio Agro
- Crédito campaña en pesos y en dólares
- Súper Préstamo Agro UVAs
- Leasing de Maquinaria Agrícola
- Prendario de Maquinaria
- Proyectos de Inversión

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







# Encuentro CREA de la Patagonia

Los grupos de la región se reunieron en Junín de los Andes con el fin de consolidar vínculos y pensarse a futuro





Miembros de los grupos Alto Valle-Valle Medio, Lanín y Esquel, junto a integrantes del CREA Pedro Luro (invitado) y directivos de CREA en la Sociedad Rural de Junín de los Andes

Francisco Mouriño, coordinador interino de la región Patagonia, compara el fenómeno de expansión del Movimiento CREA en estas tierras con el efecto de un barbecho. Así como esta labor prepara el suelo para la siembra, una serie de acciones desarrolladas a lo largo de los últimos años por parte de miembros y técnicos comprometidos con el crecimiento han sido responsables de que las primeras “semillas” comiencen a germinar al sur del Río Colorado.

El primer grupo en constituirse fue el CREA Alto Valle-Valle Medio, localizado en las inmediaciones del Río Negro, cuyas empresas pertenecen a esa provincia y a la de Neuquén. “En 2016, un grupo de productores de la zona empezó a reunirse y a pensar en el método CREA como algo que podía ayudarlos en sus empresas. Los acompañamos y en octubre de 2017 se dieron de alta como integrantes del Movimiento”, explica.





De izq. a der.: Nicolás Pflirter, miembro de la Comisión Ejecutiva; Fernando Zubillaga, vicepresidente del Movimiento; Francisco Mouriño, coordinador interino de la región Patagonia; y Francisco Lugano, presidente de CREA.

El siguiente grupo en conformarse fue Lanín, con epicentro en Junín de los Andes, al sudoeste de la provincia del Neuquén y muy próximo a la cordillera. A diferencia de los otros grupos, sus integrantes estaban familiarizados con una metodología de trabajo grupal, que era la de Cambio Rural. Sin embargo, el ansia de profesionalizarse aún más y el conocimiento de la metodología

CREA a partir de uno de sus miembros los llevó a unirse al Movimiento en 2017.

El entusiasmo siguió propagándose hasta llegar a la provincia de Chubut. A principios del año pasado, la “semilla” prendió en unos productores de Esquel, que hoy constituyen el grupo homónimo, en etapa de formación.

Pero para que esas simientes germinen y crezcan, no basta con encontrar tierra fértil. Es necesario regarlas y protegerlas durante su desarrollo. Y ese fue, precisamente, el propósito del segundo encuentro de los CREA patagónicos, que se realizó recientemente en Junín de los Andes. Con el grupo Lanín como anfitrión, el evento reunió en la Sociedad Rural de dicha localidad a los tres grupos en funcionamiento, además del CREA Pedro Luro, que asistió como invitado. “Este grupo es miembro formal de la región Sudoeste, pero comparte algunas problemáticas con Patagonia; de allí su interés por relacionarse con ellos”, relata el coordinador.

El objetivo específico de la reunión fue consolidar el vínculo entre los CREA de esta nueva zona: “Ellos mantienen una interacción a lo largo del año, pero es mínima debido a las grandes distancias que los separan. Tienen una reunión de presidentes a la que han formalizado y dado continuidad en los últimos meses, pero una cosa es que Juan Palazuelos (presidente del CREA Lanín), Juan Morales (presidente del CREA Esquel) y Nicolás García (presidente del CREA

# GRAN

[akron.com.ar](http://akron.com.ar)  
0800 333 8300

# AKRON

## LISTOS PARA ENTRAR AL CAMPO

*Calidad, eficiencia y resultados.*

NEGOCIOS

IMBATIBLES



vedevax  
 **BLOCK**



Creamos **HOY**  
la sanidad del **MAÑANA**

Primera vacuna a Subunidad  
Direccionada del mundo  
para la Diarrea Viral Bovina

 **BIOINNOVO**





Alto Valle-Valle Medio) se contacten por Skype y les cuenten luego las novedades a los miembros de sus grupos, y otra cosa es lo que vivieron en este encuentro. Esta es una experiencia de camaradería irremplazable”, asegura Mouriño.

Otro objetivo fue aprovechar la experiencia de unos y otros para favorecer la transferencia de conocimiento y metodología. El hecho de que algunos grupos ya hayan atravesado ciertas instancias resulta de muchísimo valor para los que aún están por transitar ese camino.

Por último, pero no menos importante, está el componente técnico. “No solo se trató de contar cómo funcionamos metodológicamente, sino también de compartir conocimientos técnicos y mos-

trar una empresa funcionando y la importancia del uso de indicadores, de manera que si algunos aún no los tienen, experimenten las ventajas de utilizarlos”, advierte.

### Acercar CREA

CREA no se reduce al propio grupo o a la región que nuclea a los grupos de una zona, sino que involucra –además– una dimensión más amplia, a nivel país. Por esta razón, el evento contó también con la presencia de los directivos del Movimiento: su presidente, Francisco Lugano, y el vicepresidente, Fernando Zubillaga.

“La dimensión más cercana se palpa todos los días y es más asequible. La del país está más lejana; de hecho, a menudo se escucha a los miembros hablar de ‘mi grupo, la región, los de CREA’, cuando en realidad todos somos parte de un mismo equipo. En este sentido, la presencia de los directivos ayudó a lograr esa visualización para que puedan sentirse parte de un Movimiento”, enfatiza Mouriño, destacando también el valor de que a su vez, los directivos se hayan vinculado de manera personal con la realidad de la zona.

Francisco Lugano se refirió al objetivo de crecimiento planteado por la Comisión Directiva en la gestión anterior, presidida por Francisco Iguerabide. “Nos pusimos la meta de contar con más empresas. Queremos ser referentes del agro, y que ese crecimiento sea diverso: creemos que las empresas CREA del futuro no serán necesariamente iguales a las de los últimos 60 años ni estarán necesariamente localizadas en la región pampeana, considerada tradicionalmente como la más productiva de la Argentina. Entendimos que en el país había muchas empresas que no estaban siendo alcanzadas por el Movimiento, y claramente Patagonia representaba un desafío enorme”, subrayó.

Lugano destacó la diversidad presente dentro de la región y los beneficios que eso aporta: “Aquí se conjugan muchos factores: el hecho de que los tres grupos tengan como asesor técnico a una mujer, las distintas actividades que desarrollan las empresas, la diversidad de profesiones de sus miembros, el hecho de que algunos sean extranjeros... Esas particularidades aportan una riqueza enorme”.

También se refirió a la juventud, otro capital que caracteriza a la zona. “Los cambios generaciona-

## CREA Alto Valle-Valle Medio

Con campos en las cercanías de Tratayén (Neuquén), General Roca, Valle Azul y Choele Choele (Río Negro), fue el primer grupo CREA en constituirse en la zona, en octubre de 2017.

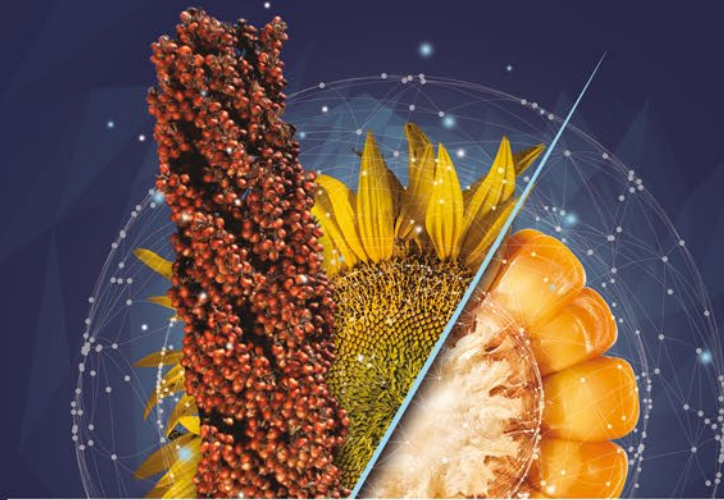
En la actualidad, está integrado por 10 empresas que se dedican principalmente –aunque no en forma exclusiva– a la producción ganadera (cría, recría, invernada y engorde a corral) y forrajera bajo riego y seco. En la mayoría de los casos, las empresas ganaderas nacen a partir de empresas madre dedicadas a la fruticultura, a la construcción y a ofrecer servicios petroleros.

Una característica notable del CREA Alto Valle-Valle Medio es que se trata de un grupo joven: el promedio de edad de sus integrantes es de alrededor de 35 años.

Su asesora es la ingeniera en producción agropecuaria Macarena Correa, con una experiencia de varios años en el Área de Economía de CREA.







## ADVANTA ES TECNOLOGÍA



GENÉTICA +



BIOTECNOLOGÍA +



SEMILLA PROTEGIDA ADVANTA

GIRASOL

MAÍZ

SORGO



+



CONVENCIONAL

CL Linoleico  
CL Alto Oleico



Agrisure Viptera 3<sup>(1)</sup> BT + LIFELINE<sup>(1)</sup>



CONVENCIONAL

Granífero  
Doble propósito

Granífero  
Doble propósito  
Forrajero multicorte  
Forrajero uso diferido



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.



<sup>1)</sup> 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](http://WWW.PROGRAMAMRI.COM.AR/REFUGIO). / <sup>2)</sup> 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. <sup>3)</sup> Acceleron® y su correspondiente logo es una marca registrada de titularidad de Monsanto NL B.V. /

<sup>4)</sup> MaizGard, Roundup Ready2, VT TRIPLE PRO y Genuity y sus correspondientes logos son marcas registradas de titularidad de Monsanto NL B.V. / <sup>5)</sup> Agrisure Viptera 3® es una marca registrada de una Compañía del Grupo Syngenta. / <sup>6)</sup> Clearfield® y su correspondiente logo son una marca registrada de BASF. / <sup>7)</sup> Clearfield® y su correspondiente logo son una marca registrada de BASF.





De izq. a der.: Erika Schild, asesora del CREA Lanín; María López Herrero, asesora del CREA Esquel; y Macarena Correa, asesora del CREA Alto Valle-Valle Medio.

les que sufren las empresas a menudo retrasan la posibilidad de innovar. Esta es una zona joven, y no solo por la edad –porque eso es relativo–, sino también por las ansias de relacionarse, de superarse. Los desafíos que tiene por delante son muy motivantes”, concluyó.

Luego fue el turno de Francisco Zubillaga, actual vicepresidente del Movimiento, quien invitó a los presentes a impulsar un cambio cultural.

“Intentamos trabajar en pos del bien común. Consideramos que solo si salimos del ámbito de lo propio y desarrollamos una visión del país que soñamos es cuando vamos a lograr que la Argentina traccione distinto. Y nosotros, andando, estamos notando un pequeño cambio cultural, no solo entre los miembros CREA, sino en empresas e instituciones que imaginan algo distinto para el país. Si ustedes también lo ven, los invitamos a que nos ayuden a seguir impulsando este cambio”, aseguró, e instó a hacerlo “despacio y sin apuro: esta es una región nueva, tienen que andar tranquilos y dar pasos cortos y seguros”.

### El CREA anfitrión

El primer día del encuentro estuvo destinado a la presentación de los grupos que integran la región Patagonia y al trazado de escenarios productivos y empresariales para la zona.

La segunda jornada comenzó con la visita a Tipiliuke, un establecimiento donde se desarrolla ganadería bovina de ciclo completo, cría de ciervos colorados y turismo. El encuentro culminó cerca del mediodía con la presentación del CREA anfitrión, a cargo de su asesora, Erika Schild.

“La zona es bastante heterogénea. Nuestros campos se encuentran distribuidos entre la meseta y la cordillera, en un radio de 100 kilómetros alrededor de la ciudad de Junín de los Andes”, señaló.


El nivel de precipitaciones va desde 395 milímetros anuales en los establecimientos ubicados al

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



**¡Mejor digestibilidad  
y performance  
productiva!**

**RUMINO  
ZYME**



*Dr. Bata Ltd*  
*Biototechnology in feeding*



este hasta 655 milímetros en los campos más cordilleranos, como Tipiliuke. “Esos son los promedios históricos (1937-2017), aunque hace 10 años que no alcanzamos esos valores. Venimos de una sequía importante. Antes, estos campos servían para engordar novillos, pero hoy eso no sucede. Con un ciclo de recría egresa un novillo que no es el que pide el mercado; hay que ofrecerle algún tipo de suplementación para poder redondearlo y mandarlo a faena”, advirtió.

Una característica común es que el 70-80% de las lluvias se concentran en los meses del invierno y son clave para la producción de pasto en la primavera.

Además del estrés hídrico, la zona sufrió dos eventos volcánicos, uno en el año 2011 y otro que la afectó especialmente en 2015. “Como consecuencia, el porcentaje de preñez cayó violentamente. Algunos productores decidieron sacar la hacienda y lograron recuperarla, pero a otros los *golpeó* bastante. Otro problema fue la dentadura. Empezamos a ver vacas de tres o cuatro años de edad que ya no tenían dientes por efecto de la ceniza, cuando en esta zona suelen durarles siete u ocho años”, relató Erika.

Otra característica de la región son –sin dudas– las nevadas, con sus pros y sus contras: “Garantizan agua y producción de materia seca en la primavera, pero afectan seriamente la logística de los engordes. Entrar el balanceado para poder suplementar es una verdadera complicación”, aseguró.

## CREA Esquel

El grupo Esquel es nuevo en la región. Su primera reunión la llevaron a cabo en enero de 2018, pero fue recién en mayo que la hicieron con su actual asesora: la ingeniera agrónoma María López Herrera. El CREA cuenta con nueve miembros, cuyos establecimientos se encuentran repartidos en el este y sur de esa localidad, en la provincia de Chubut. Solo uno se encuentra en la provincia de Santa Cruz. Si hay algo que caracteriza a este grupo es la gran diversidad de actividades que realizan: son principalmente productores agrícolas y ganaderos, con diferentes grados de intensificación. Las precipitaciones varían entre 300 y 1000 milímetros en los campos que se encuentran más próximos a la cordillera. En superficie, la media es de 29.705 hectáreas, con mínimos de 643 y máximos de 117.500 hectáreas, con rodeos de 531 cabezas de vacunos y 5937 de ovinos, en promedio.



### Las empresas

¿Cómo están organizadas las empresas del CREA Lanín? En general, se trata de establecimientos familiares de inversores que no se dedican 100% a la actividad agropecuaria, y si lo hacen, no es con exclusividad en esta región.

En el 90% de los casos, los dueños no viven en la zona –por lo general residen en Buenos Aires o en el extranjero– y visitan las empresas con frecuencia variable. “Algunos propietarios están más presentes y vienen una vez por mes; otros, vienen cada dos o tres años. De hecho, a las reuniones asisten ocho administradores y solo una propietaria”, señaló.

Los administradores viven en los campos o en las ciudades más cercanas (Junín o San Martín de los Andes). Pero si hay algo que los caracteriza es su presencia diaria en los establecimientos. “A quien viene de la región pampeana le puede llamar la atención algo que acá es muy común, que es el hecho de reunirse todos los días con el personal y darle indicaciones, con lo cual los sistemas son bastante dependientes de las directivas de los administradores”, destacó la asesora.

Otra característica de las empresas de la zona es que muchas veces los objetivos de los dueños no se encuentran 100% alineados con los objetivos productivos. “Ante este escenario, el propósito del grupo es lograr empresas sostenibles, tanto para los propietarios –que quizás buscan un negocio turístico e inmobiliario pero que a su vez tienen gastos fijos que necesitan ser cubiertos– como para los administradores, que tienen una



SOJA

# NS 4309

POTENCIAL Y ESTABILIDAD  
PARA PRODUCIR FUTURO.



Sigamos produciendo futuro.

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

 **NIDERA**  
SEMILLAS






Un denominador común a lo largo del encuentro fue el trabajo grupal, el intercambio y la camaradería entre los miembros de los CREA invitados.

*cabeza* más productiva y persiguen la eficiencia”, describió.

Por empresas sostenibles no solo entienden a aquellas capaces de cubrir el total de sus gastos directos e indirectos (de ser posible, con generación de renta) y que tienen en cuenta el cuidado y la protección del ambiente, sino también a aquellas capaces de alentar la relación con las comunidades vecinas. “Es importante que podamos mostrar cómo contribuimos al desarrollo de la zona, pensando que los administradores, el personal y los recursos que utilizamos proceden de allí, y que lo que hagamos influye directamente sobre las localidades vecinas”, advirtió Erika. Con ese objetivo en el horizonte, las empresas del grupo Lanín enfrentan distintos desafíos: un clima muy variable; elevados gastos directos; distancias largas, y por ende, fletes costosos para los insumos originados en la región pampeana; sistemas extensivos que demandan mucho personal; estructuras frecuentemente sobredimensionadas (varios cascós); y un mercado muy dependiente de la barrera sanitaria del Río Colorado, que les permite obtener un precio diferencial en la región respecto del resto del país.

Tras un día y medio de intercambio, el encuentro llegó a su fin, con la sensación del objetivo cumplido y la inquietud sembrada por seguir trabajando juntos. “Este es un proceso y hay que transitarlo paso a paso”, explicó Francisco Mourriño, notablemente satisfecho con el resultado de la jornada.

Es que pese a la heterogeneidad de los planteos, pudieron hacer una puesta en común de aquello que los une. “Sería muy bueno que este sea el puntapié inicial para empezar a armar planes de trabajo conjuntos con foco en la rentabilidad y en la sostenibilidad de las empresas: empezar a medir resultados, contar con recursos humanos calificados, realizar una buena gestión empresarial, lograr mercados de comercialización transparentes, mejorar la eficiencia productiva y afianzar la región, instaurando a la Patagonia como marca registrada, una posibilidad que –consideran– va a *apalancar* todo el resto”, señaló Mourriño. “Se trata, en definitiva, de que empiecen a ver que vale la pena hacer cosas no solo como grupo, sino también como parte de algo que los trasciende y los convoca”, concluyó.  CREA





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

**En ICBC creemos en la producción de alimentos como un factor clave del desarrollo de nuestro país. Por eso estamos junto al campo en los momentos donde más hay que estar, ofreciendo 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.



# Ganadería al pie del Lanín

Cómo es producir carne en las estepas y mallines cordilleranos





Emplazada sobre la margen derecha del río Chimehuín, al sudoeste de Neuquén, se encuentra Junín de los Andes, la localidad más antigua de la provincia, fundada en 1883.

Ubicada a 380 kilómetros de la capital –se accede desde Zapala o Piedra del Águila a través de la mítica Ruta 40– y a 50 kilómetros de San Martín de los Andes, constituye además la puerta de entrada al Parque Nacional Lanín, reserva que alberga al fabuloso volcán de casi 4000 metros de altura que lleva su nombre.

Junín de los Andes tiene una población estable de 16.000 habitantes y basa su economía en el turismo pesquero (es considerada la Capital Nacional de la Trucha), la forestación y la ganadería ovina y vacuna. Los valles de la meseta patagónica cercanos a la ciudad son muy propicios para desarrollar esta actividad.

Pero ¿cómo es producir carne en la cordillera? ¿Cuáles son los sistemas de producción predominantes y qué índices se alcanzan? Para conocer un poco más sobre el desarrollo de la actividad en esas tierras, visitamos el CREA Lanín, anfitrión del II Encuentro CREA de la Patagonia.

### Perfil productivo

El perfil productivo del CREA Lanín es fundamentalmente ganadero y forestal, si bien sus integrantes desarrollan además otras actividades, como el turismo.

De las nueve empresas que conforman el grupo, ocho se dedican a la ganadería. El 63% hace ciclo completo, el 25% solo cría y el 13% recría (de compra) y terminación. En total, en el ejercicio pasado, el grupo produjo 1.165.588 kilos de carne en una superficie promedio de 18.000 hectáreas, con gran variabilidad entre establecimientos: en la meseta cordillerana suelen rondar las 30.000-35.000 hectáreas, que descienden a 10.000-12.000 hectáreas en el este.

Sin dudas, se trata de superficies impensadas en el ámbito de la región pampeana. Claro que la producción es relativamente menor: ronda los 11 kilos de carne por hectárea (con una receptividad media 10-12 EV/ha) y los 155 kilos por cabeza.

### Recursos forrajeros y prácticas de manejo

¿Cuáles son los recursos con los que cuentan las empresas del CREA? Fundamentalmente pastizal natural, destacándose los preciados mallines en los meses estivales. “Aproximadamente un 4%

de la superficie de nuestros campos corresponde a mallines, que son las áreas más productivas y donde usamos la ganadería más intensivamente. La producción de materia seca –de 3000 a 7000 kilos por hectárea– depende de la proximidad de la napa y de las precipitaciones”, relata la ingeniera en producción agropecuaria Erika Schild, asesora del grupo.

Como consecuencia del pastoreo continuo, en algunos puntos se aprecia pérdida de cobertura y algún grado de degradación, con la consecuente aparición de especies no tan palatables, como diente de león o juncos. El resto de la superficie es ocupado por estepas y faldeos, con producciones considerablemente menores –de 300 a 1500 kg de MS/ha– que se aprovechan fundamentalmente en el invierno.

A fin de potenciar esos recursos, en el grupo recurren a la siembra de agropiro y alfalfa bajo riego. Los agropiros se pastorean y parte de la alfalfa se corta para hacer rollos, que son consumidos dentro del mismo establecimiento.

Otra práctica de manejo es la intersiembra en mallines con agropiro, en los casos de mayor salinidad, y trébol blanco, trébol rojo, lolium, bromus y raigrás en los sectores de mayor humedad y calidad de suelo. “Muchas de estas especies se encuentran naturalmente en la mayoría de los mallines zonales”, explica.

El *enmallinamiento* artificial a través de la distribución de agua es otra alternativa en la zona. “A través de canales internos es posible regar cualquier fracción e incrementar la producción de materia seca”, destaca Erika, que menciona –como última estrategia– el pastoreo de parcelas rotativas con frecuencias cortas y alta carga instantánea.

Una ventaja favorecida por este manejo es la posibilidad de desacoplar la curva de producción de la de las precipitaciones. Es importante mencionar que en los últimos 10 años, la zona registró precipitaciones inferiores a la media histórica, con una merma en el aporte de nieve. “Ha sido un año muy complicado para algunos campos, que han recibido 80 milímetros en todo el año, mientras que el promedio suele superar los 300 milímetros. Sin embargo, esta estrategia les permitió mantener la producción a pesar de las escasas lluvias”, enfatiza la asesora.

### Indicadores físicos

No se puede mejorar lo que no se mide. Por eso, el grupo Lanín recurre a distintos indicadores





Mallín natural cuya producción de materia seca depende principalmente de la influencia de la napa y de la distribución del agua. Su utilización tiene lugar desde septiembre hasta abril. Allí se concentran las pariciones y el servicio del rodeo de cría.

para evaluar su desempeño productivo. Uno de ellos es la eficiencia de *stock*, un índice que les permite compararse con otros campos, pero también contrastar distintos sistemas productivos. “La eficiencia de *stock* es la producción de carne cada 100 kilos de carga media, es decir, cuántos kilos produzco sobre los kilos que tengo. Aquí lo que vemos es que en un campo de cría, la eficiencia de *stock* alcanza el 26%, un valor

bastante satisfactorio para la zona. En un campo de invernada es del 60%; en campos de ciclo completo es de 48-50%, y en establecimientos de cría y recría, de 33-40%”, relata.

Para poder compararse con otras empresas de la región y del Movimiento CREA, los miembros del CREA Lanín también calculan la producción de carne por cabeza (kg/cab). “Básicamente, utilizamos indicadores que no tengan en cuenta la superficie, porque en ese caso sería muy difícil compararnos”, señala. “Establecimientos del grupo Lanín que realizan ciclo completo producen 152 kg/cab, mientras que en la región Semiárida, con cargas similares, se producen 198 kg/cab; y en el Movimiento CREA, 156. ¿Dónde está, entonces, el margen de mejora? Probablemente en los campos que producen 400 kilos con verdeos, pasturas y un manejo más intensivo”, asegura Erika.

Si la misma comparación se realiza entre campos de cría, lo que se observa es que los 10 mejores campos del Movimiento en cuanto a producción de pasto obtienen actualmente 193 kilos por cada vaca de cría que tienen en el campo, mientras que la media del Movimiento es de 110 kg, y la del CREA Lanín de 105, con un máximo de 124 y un mínimo de 86 kg.

Otro indicador que se emplea fundamentalmente en campos muy extensivos y altamente dependientes de la mano de obra son los kilos que produce cada empleado asignado a la ganadería.

## 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**



UNA EMERGENCIA



SIN EMERGENCIAS.

## DALE A TU SOJA UN CRECIMIENTO SEGURO.

Un buen comienzo marca el rumbo de la historia. Por eso, asegurará el crecimiento de tus semillas desde el inicio con Cruiser Pack. La mayor protección fungicida e insecticida cuando más se necesita. Con Cruiser Pack, cada semilla de soja, es una planta de soja.

---

3 moléculas fungicidas + Un insecticida de alta residualidad + Un inoculante de última generación

---

 **Cruiser<sup>®</sup> Pack**

**syngenta.**

SYMPATIZANTES

**PLUS**

 **Integra<sup>™</sup>**

® y <sup>™</sup> son marcas registradas de una compañía del grupo Syngenta

Para mayor información comuníquese al Centro de Agrosoluciones Syngenta:  
0800-444-4804 | [agro.soluciones@syngenta.com](mailto:agro.soluciones@syngenta.com) - [www.syngenta.com.ar](http://www.syngenta.com.ar)

®



“¿Por qué es importante este indicador? En nuestros sistemas, el personal explica entre el 50 y el 80% del total de gastos directos de la actividad. Si logramos diluir ese costo –que es fijo– en más kilos, nuestro resultado será mejor”, advierte la

## Forestación

Aunque el 77% de las empresas del CREA Lanín tiene superficie forestada (principalmente con pino ponderosa, murrayana y oregon), solo una de ellas se dedica con exclusividad a la actividad forestal. “Por ahora, porque están evaluando comenzar también con algo de ganadería”, indica la ingeniera en producción agropecuaria Erika Schild, asesora del grupo.

De todas las plantaciones del CREA, el 57% se encuentra actualmente sin labores, ya sea porque están abandonadas o porque son nuevas y aún no se están trabajando. El 23% tiene un raleo de desecho, una de las labores culturales que se efectúan para bajar la densidad de plantas por hectárea y elegir los mejores individuos. Un 14% se encuentra en raleo precomercial, comercializando la madera que se extrae.

El rinde actual es de 15 metros cúbicos por hectárea y por año en promedio. Hoy la actividad forestal demanda un personal propio de ocho personas promedio por empresa, con una dedicación más intensa en la época estival por el peligro de incendios. Luego se contrata o terceriza el tema de la poda o raleo, tanto comercial como de desechos. Para la asesora, esta actividad es una buena alternativa para la zona. “Actualmente, los bancos Nación y Provincia subsidian varias de las labores culturales que no generan ingresos económicos, por lo que puede ser una actividad complementaria de la ganadería en lugares donde no hay producción de forraje. Algunos trabajos indican que si se las resguarda de los vientos, es posible llegar a tener especies con mayor valor forrajero. Se trata, en definitiva, de un sistema silvopastoril donde la forestación aporta un ingreso de largo plazo y la ganadería genera la caja anual”, explica.



asesora. Hoy la producción de carne por empleado en el Movimiento es de 94.613 kilos promedio; en la región Semiárida es de 136.015 kilos; y en el CREA Lanín, de 38.483, con campos con manejos más intensivos (tipo *feed lot*, con corrales de recría o terminación) que producen 74.000 kilos por empleado.

En total, las empresas del grupo emplean 45 personas para llevar adelante la actividad de ganadería. “Eso implica un empleado cada 260 cabezas ( $\pm$  85) o un empleado cada casi 3900 hectáreas ( $\pm$  2600 hectáreas)”, agrega.

### Cría, recría y terminación

Pero ¿cómo son el manejo y los indicadores cuando se desglosa actividad por actividad?

“En lo que respecta a la cría –explica Erika–, un rodeo promedio en el grupo Lanín tiene 600 vacas madres, que permanecen sobre pastizal natural y reciben como única suplementación sales proteicas en el invierno”.

En general, el primer servicio se da a los dos años, con algunos establecimientos que intentan hacerlo a los 15 meses. “Se hace bastante inseminación y todas las vaquillonas se inseminan a tiempo fijo (IATF). Se buscan toros que aseguren facilidad de parto, se controla y se hace un buen seguimiento de las pariciones”, relata la ingeniera.

El servicio es estacionado (diciembre-enero-febrero) y bastante estricto. “No hacemos servicios más prolongados ni se perdona a la vaca vacía. Y los índices de preñez lo demuestran”, enfatiza. El grupo alcanza una preñez promedio del 90%, con mínimos de 70% y máximos de 94%. “Para tener una idea cabal, el Movimiento en su conjunto obtiene un 88% –con enorme variabilidad– y los 10 mejores campos de cría alcanzan un promedio de 92% de preñez. ¡Y hasta me animo a decir que ese mínimo del 70% tiene mucho que ver con la sequía! Los campos que se encuentran ubicados en el este recibieron escasas precipitaciones, y si bien implementaron tecnologías como el destete precoz para salir adelante, las vacas aún no han llegado a recuperarse totalmente”, indica.

Con excepción de algún caso puntual en el que se hace destete anticipado o precoz en vaquillonas de 15 meses (por ejemplo, una sequía), por lo general los terneros son separados de sus madres en marzo-abril, cuando los animales bajan de la veranada con 155 kilos para entrar a una recría hasta los 220 kilos aproximadamente.





## CARNE DE CALIDAD PARA TODO EL MUNDO



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

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

### **INTEGRIDAD Y CONFIANZA**

Comparamos hacienda de exportación  
481 – HILTON – NO HILTON



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

MAIPÚ 374  
BUENOS AIRES (C1006CB)  
ARGENTINA

+54 11 5297-0000  
WWW.DEVESA.COM

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

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

#### **FRANCISCO TORNABENE**

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

#### **PLANTA**

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



En los establecimientos de la zona, esta categoría implica todo un desafío. “Un factor común es la baja calidad de los campos en el invierno, y la realidad es que cuando no se suplementa se pierden aproximadamente 150 gramos por día en esos tres o cuatro meses. Hoy hay muchos



Dentro de los rodeos, predomina la raza Hereford y su cruce con Angus, y en menor medida las vacas Angus puras.




Durante el invierno, las categorías de recría se suplementan a campo sobre las estepas y faldeos de coirones. En estos comederos se entrega una mezcla de 1 kg de concentrado proteico al 34% + 1 kg de maíz por cabeza, de manera discontinua, para potenciar el aprovechamiento del pastizal natural.

trabajos que demuestran que no hay un efecto compensatorio. Esos kilos que se pierden en la etapa temprana del destete no se recuperan, por más que los animales entren a los mallines y ganen 800 gramos por día. Se ha consumido masa muscular, por lo que no solo dejan de ganar, sino que tardan más en ser terminados”, advierte. “Con cualquier suplemento que les demos estaremos dejando de perder plata. Ahí el animal logra muy buena conversión y con poco es posible mantenerlo e incluso ganar algo de peso”.

Hoy la mayoría suplementa en el invierno con sales proteicas (500 gramos por día por animal). También están los que emplean balanceado de recría con 14% de proteína bruta, concentrado proteico y maíz, o que directamente han instalado un corral de recría y ofrecen una ración totalmente mezclada.

Con un promedio de 220 kilos, los animales ingresan a una etapa de terminación, para salir con 340-360 kilos rumbo a faena. “Antiguamente todos los novillos se terminaban a pasto, pero hoy, con la merma de las precipitaciones, eso no es posible. Les falta terminación, y eso no es lo que pide el mercado, por lo que lo castigan en precio. Pero además tiene otra contra: es muy estacional. Cuando todos los novillos egresan en la misma época (febrero-marzo), ese es –quizás– el único ingreso que registra la empresa en todo el año”, advierte.

Esta situación los condujo a una mayor dependencia respecto de los insumos de la región pampeana y del Valle del Río Negro (maíz y concentrado proteico); a un incremento de los sistemas de autoconsumo con suplementación y corrales de terminación, y a una mayor exposición a una cadena comercial caracterizada por la informalidad, con falta de transparencia y de un precio de referencia para la zona.

En conclusión, ¿en cuánto se estima el retorno de este negocio en la zona? “Si se ingresa con un novillo de 220 kilos para salir con un gordo de 350, con ganancias diarias de 1-1,3 kilos en 90-100 días y conversiones de 6,2 kg MS/kg carne en corral de terminación y de 7,5 en planteos con suplementación, tenemos un costo del kilo de carne de 30-41 \$/kg. Hoy este negocio tiene un retorno del 17% por cada ciclo”, concluye.  CREA





**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](http://www.vilucosa.com.ar)





# Metodología para promover el desarrollo

Convenio ganadero con la provincia de Corrientes

CREA y la provincia de Corrientes se comprometieron a llevar adelante un plan que contempla el desarrollo de grupos de productores ganaderos en el marco de un convenio de cooperación.

La ganadería es la principal actividad productiva de Corrientes, por lo que las autoridades de esa provincia decidieron emplear la metodología CREA para impulsar el crecimiento del sector.

“En el marco del convenio, CREA brindará asesoramiento y capacitación técnica y metodológica para que productores correntinos puedan desarrollar su potencial productivo y adopten la metodología CREA como forma de trabajo y vinculación”, explicó el director ejecutivo de la entidad, Cristian Feldkamp. “El patrocinio de miembros CREA y los conocimientos de sus técnicos zonales serán clave para el acompañamiento de los nuevos grupos”, añadió.



A fines del mes pasado, el Ministerio de la Producción de Corrientes realizó en la Sociedad Rural de Curuzú Cuatiá una jornada de capacitación sobre el Plan Ganadero provincial, en la cual técnicos CREA expusieron la dinámica de la metodología CREA y las herramientas disponibles para incrementar la productividad de los sistemas pecuarios.

“Tenemos planificado realizar dos reuniones más en Gobernador Virasoro y en Goya”, comentó Carlos Navajas, vocal CREA de la región Litoral Norte. “Un asesor *senior* CREA acompañará a cada grupo durante los primeros seis meses de funcionamiento para formarlos en la metodología CREA”, añadió.

### Antecedentes

“En 2011 comenzamos a brindar asistencia a pequeños productores ganaderos –que conforman la mayor parte del sector en la provincia de Corrientes– por medio de una red de técnicos que luego de evaluar las condiciones presentes en cada zona, proveían tecnologías de procesos básicas –como el destete precoz o la evaluación de la condición corporal– y alimentos balanceados financiados a 180 días con tasa de interés cero”, comentó Eduardo Ortiz, coordinador del Plan Ganadero de la provincia de Corrientes.

Posteriormente, surgió la necesidad de agrupar a los productores asistidos, para que por medio de una reunión mensual se facilitara el proceso de capacitación. A la fecha, se conformaron 34 grupos– algunos cuentan con hasta 20 integrantes–, los cuales son moderados por un técnico contratado por el Ministerio de la Producción de Corrientes.

“Al agrupar a unos 9000 productores, además de promover una mayor formación en el sector, comenzamos a relevar indicadores físicos básicos de los diferentes establecimientos”, indicó Ortiz.

Este año se propusieron un nuevo desafío: crear grupos de afinidad (denominados *Guazú*) con productores ganaderos que empleen la metodología CREA para promover el desarrollo de la actividad en diferentes regiones de la provincia.

“Ya están funcionando tres grupos Guazú en Virasoro-Santo Tomé, San Roque y Mercedes –que van por su tercera reunión mensual–, y probablemente haya un cuarto en Curuzú Cuatiá. Próximamente, comenzarán a ser coordinados por un asesor con experiencia en gestión de



Ortiz: “Al agrupar a unos 9000 productores, además de promover una mayor formación en el sector, comenzamos a relevar indicadores físicos básicos de los diferentes establecimientos”.

## 60 años de vigencia

La metodología CREA, implementada por más de 60 años en diferentes regiones argentinas, garantiza un protocolo de intercambio de información, conocimiento y opiniones fructífero entre los integrantes de un grupo de afinidad. Los componentes esenciales de toda reunión CREA son la confianza, la transparencia y la honestidad al momento de informar y de opinar. El intercambio –coordinado por un asesor capacitado– exige la preparación de la reunión y la priorización de los temas por tratar. Cada grupo se reúne mensualmente en el establecimiento de uno de sus integrantes para analizar el planteo productivo y la marcha de los proyectos de cada una de las empresas, trabajar sobre el proyecto de la empresa anfitriona, presentar los resultados de las experiencias efectuadas en los campos CREA, informarse acerca de nuevos temas y decidir acciones y trabajos por realizar en el grupo. Así como todos los grupos CREA realizan una reunión mensual, en la sede central del Movimiento se reúnen una vez por mes los referentes agrícolas, ganaderos y lecheros de las distintas regiones, y por otro lado, los coordinadores y vocales regionales para compartir información, conocimientos y experiencias.






## “La mejor noticia para el sector ganadero”

“Nos parece una excelente iniciativa”, indicó Rodrigo Troncoso, subsecretario de Ganadería de la Nación, en referencia al convenio firmado por CREA con la provincia de Corrientes. “Todas las acciones público-privadas tendientes a mejorar la productividad de las empresas ganaderas son bienvenidas. Si el programa logra mejorar los niveles de destete, seguramente otras provincias seguirán el mismo camino. Creo que es una de las noticias más importantes del año para el sector ganadero argentino”, añadió el funcionario.

sistemas de cría, que se encargará de implementar la metodología CREA”, remarcó el funcionario provincial.

Durante los primeros seis meses, el costo del asesor será afrontado en su totalidad por la provincia de Corrientes, mientras que en los tres semestres sucesivos, se cubrirá el 75%, 50% y 25%, respectivamente. “La idea es que al cabo de

dos años el grupo se haga cargo de los honorarios del técnico”, explicó.

“Es importante el desafío que tenemos por delante. Pero estamos convencidos de que la metodología CREA va a tener un impacto grande en la actividad, algo que conozco bien porque fui asesor del Movimiento durante muchos años”, concluyó Ortiz.  CREA



**ATANOR**  
UNA COMPAÑÍA ALBAUGH

## Nueva tecnología Premium Power Mix

La perfecta combinación de sales de Amonio y Potasio junto a una innovadora formulación que asegura el más efectivo control de malezas.



**POWER PLUS II**

*Elegís calidad, elegís confianza.*





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



**TREOS**

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840 V. LOPEZ

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





# Ser parte de la agenda agroalimentaria global

Un documento clave será presentado a los líderes mundiales en el G20

Según proyecciones de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), hacia el año 2050 la población mundial podría alcanzar la cifra de 9700 millones de personas (actualmente se estima que es del orden de 7650 millones). Además, se estima que la mayor parte de ese aumento se registrará en los sectores urbanos.

En ese escenario, el sector agropecuario enfrenta no solo el desafío de generar alimentos suficientes para una población sustancialmente superior a la actual, sino también de hacerlo preservando el ambiente y preparándose para enfrentar un clima cada vez más hostil.

En el curso del presente año, un grupo de referentes agroindustriales trabajó para elaborar un documento con recomendaciones orientadas a lograr el cumplimiento de esa meta, el cual será presentado a los principales líderes mundiales durante la cumbre del G20 que se realizará en la ciudad de Buenos Aires los próximos 30 de noviembre y 1.º de diciembre. CREA fue parte activa en ese proceso, que se resume a continuación.

## Cultura colaborativa

El 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 del aporte de los grupos de interés que lo acompañan, denominados *grupos de afinidad*. Estos están conformados por organizaciones de la sociedad civil que se reúnen a la par del G20 para aportar su visión a los líderes políticos de las principales naciones del mundo. Cada grupo prepara una serie de recomendaciones con el objetivo de fijar la posición de los principales referentes de la sociedad en cada una de las cuestiones abordadas. Si bien las recomendaciones no son vinculantes, ellas son consideradas por los líderes del G20 en sus discusiones y negociaciones.

Cada grupo de afinidad es presidido por organizaciones convocadas formalmente por el país que ejerce la presidencia del G20; este año, en manos de la Argentina. En el evento, se conformaron siete grupos, uno de los cuales –Business 20 (B20)– está integrado por asociaciones empresariales; entre ellas, CREA.

Desde noviembre de 2017, la institución participa como *concept partner* dentro del subgrupo de trabajo “Sistemas Alimentarios Sostenibles”. Desde allí, se efectúan recomendaciones de política pública a los gobiernos del G20 y se proponen compromisos empresariales para avanzar en la Agenda del Desarrollo Sostenible, en línea con una de las prioridades definidas por la presidencia del G20 2018: “Un futuro alimentario sostenible” (los otros dos son “El futuro del trabajo” e “Infraestructura para el desarrollo”).

El grupo, integrado por 99 empresas de todo el mundo, es coordinado por la Sociedad Rural Argentina (SRA), la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (Copal), Arcor, Danone, Unilever, Wines of Argentina, el Consejo Empresario para el Desarrollo Sostenible (Ceads), Carozzi, Bain & Company y CREA. El presidente de dicho grupo es Luis Pagani (presidente de Arcor).

## Sistemas alimentarios sostenibles

Los sistemas alimentarios sostenibles suponen un modelo de producción de alimentos eficiente en el uso de los recursos naturales, innovador, 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 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.

El documento generado como resultado de este proceso tiene cinco ejes principales: 1) erradicar la desnutrición, la malnutrición y la obesidad; 2) asegurar la conservación del ambiente, la mitigación y la adaptación al cambio climático; 3) impulsar el desarrollo y la adopción de tecnologías en la producción primaria y en la industria; 4) eliminar barreras al comercio global de alimentos; y 5) minimizar las pérdidas y el desperdicio de alimentos.

En lo que respecta a las cuestiones propias del ámbito agropecuario, se recomienda “crear beneficios económicos orientados a promover un uso eficiente y sostenible de recursos clave en los sistemas de producción de alimentos, reduciendo al mínimo la posibilidad de que eso genere distorsiones comerciales”. Para alcanzar esa meta, se proponen acciones tales como “mejorar y estandarizar entre los diferentes países los indicadores de medición del impacto ambiental de las producciones agrícolas y pecuarias” y “relocalizar la ayuda financiera y los incentivos económicos orientados a promover la adopción de prácticas ambientales sostenibles”.

También se recomienda “promover el desarrollo y la adopción de tecnologías innovadoras que permitan anticipar el impacto y promover la adaptación o la generación de resiliencia ante el cambio climático”, para lo cual se aconseja “evaluar diferentes prácticas agropecuarias que permitan mitigar los impactos ambientales de largo plazo y construir resiliencia contra las amenazas climáticas de alta, media y baja probabilidad”.

Además, se recomienda “impulsar el desarrollo de tecnologías innovadoras orientadas a incre-





El equipo de CREA durante la cumbre del B20.


## Quiénes lo integran

El G20 está compuesto por la Unión Europea y 19 países: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica y Turquía. Además, todos los años el país que preside el foro también elige otros invitados: la Argentina invitó a Chile y a los Países Bajos.

mentar la producción de alimentos alrededor del mundo (por ejemplo a través de biotecnología, plataformas digitales, etcétera)”.

En ese marco, se aconseja “promover la cooperación entre referentes académicos y empresarios con el propósito de identificar los desafíos para lograr una producción agrícola sostenible y abordarlos priorizando áreas clave para dirigir las innovaciones (por ejemplo en lo que concierne a la degradación de suelos, la eficiencia en el uso del agua y las emisiones de gases de efecto invernadero)”.

Otra recomendación de interés para el agro contenida en el documento es la de “incrementar la inversión necesaria para generar una infraestructura rural sostenible y robusta, de manera tal que se promueva la adopción de tecnología por parte de las pequeñas y medianas empresas agropecuarias, además de impulsar mejoras en el acceso a mercados y conocimientos”.

Para ello –indica el documento– es necesario “identificar los déficits de infraestructura críticos y cuantificar el impacto que generan en el sector agropecuario (por ejemplo en lo relativo a la falta de medios de transporte accesibles, electricidad, almacenamiento, telecomunicaciones, sistemas de gestión de agua, etcétera)”, además de “invertir en métodos de transporte alternativos y respetuosos con el medio ambiente para las comunidades rurales (por ejemplo puertos, canales fluviales, autopistas, trenes, etcétera)”.  **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**







LA MEJOR PROTECCIÓN PARA SU PRODUCCIÓN

# LA SOLUCIÓN PARA SU SILO BOLSA



SISTEMA ESPECIALMENTE DISEÑADO  
PARA REPARACIÓN Y CIERRE HERMÉTICO



## CINTA DE CIERRE. Cerrado de bolsas



## PARCHES. Pequeñas roturas



## CINTAS DE REPARACIÓN. Grandes roturas



**AGRO  
ADHESIVO**

+5411 4709.5703  
info@agroadhesivo.com  
www.agroadhesivo.com

Fabrica y distribuye  
"RIVAMAR S. A."  
INDUSTRIA ARGENTINA





# La esencia de la vida CREA

Entrevista al nuevo coordinador de la Unidad de Metodología y Desarrollo Personal

Mientras administraba el campo familiar, el padre de Francisco Mouriño integraba un grupo CREA; fue así como comenzó a participar en las reuniones que se realizaban en el establecimiento.

“Cada encuentro estaba teñido de una gran carga emocional: papá podía quedar muy contento o muy disgustado con las sugerencias recibidas, porque, de alguna manera, la reunión era vivida como una especie de auditoría por parte de mi abuelo; sin embargo, valoraba especialmente los aportes del grupo y todas esas sugerencias hechas de buena fe”, indica Francisco.

“Se vivía una jornada especial: mamá preparaba la casa para recibir a los integrantes del grupo, y al terminar el día, más de allá del resultado de la reunión, papá valoraba muchísimo ese encuentro”, añade el flamante coordinador de la Unidad de Metodología y Desarrollo Personal de CREA.

“Otra cuestión que me marcó era la visita de los asesores, a quienes tengo muy presentes; papá le daba mucha relevancia a su aporte. Supongo que esa experiencia tuvo mucho que ver con mi vocación. No bien terminé la facultad, hice el taller de asesor CREA, y tiempo después fui seleccionado para trabajar con el entonces grupo Villa María”, apunta el coordinador.

*–Más allá de la experiencia familiar, ¿qué recuerdos tenés del primer contacto con el marco teórico de la metodología CREA?*

–En el curso de asesores entendí que el técnico no actúa exclusivamente en función de un grupo, sino que representa a toda una institución. Es parte de una red mucho más amplia, que involucra la participación en el grupo, pero también en la región y en el ámbito nacional. El asesor CREA es un nodo más en una red de contactos, conocimientos y experiencias. Eso es lo más distintivo y es lo que más recuerdo hoy después de tantos años de haber hecho el curso.

*–Es decir que tu primera experiencia profesional fue como asesor CREA...*

–Previamente había hecho una maestría en manejo de forrajes y producción animal, que fue considerada en el proceso de selección como asesor CREA. Luego de varios años como asesor, realicé estudios en el exterior y regresé luego al país para trabajar en la empresa familiar. En ese momento tuve la oportunidad de vivir la experiencia CREA del otro lado del mostrador, como miembro, organizando junto a mi hermana y mi padre las reuniones en el campo y coordinando las recorridas con el asesor del grupo. Finalmente, en 2015 se presentó una oportunidad única.

*–¿Cuál?*

–Me convocaron para formar parte del proyecto de transferencia de la metodología CREA en Georgia, con todo lo que eso implicaba: trabajar en un contexto cultural muy diferente al que conocemos en esta región del mundo. El proyecto, que conocí desde sus orígenes, creció de manera exponencial; recientemente se creó una asociación que integra a más de 110 grupos de pequeños productores de avellanas localizados en diferentes zonas de Georgia (ver recuadro). Al poco tiempo, comencé a acompañar la formación de grupos CREA en la Patagonia. Así, se formaron

## La experiencia CREA

La experiencia CREA no es solo una metodología de trabajo, sino una forma de vida basada en los principios del espíritu que le dieron origen: respeto, cooperación, capacitación, participación activa, intercambio de experiencias, camaradería; es decir, todo lo que conduce a la superación mutua de los integrantes de cada grupo, quienes crecen y se desarrollan dando y recibiendo los unos de los otros, potenciando de esa forma el crecimiento de todos. Ese espíritu es tan fuerte que se impregna en los miembros, quienes lo incorporan en su vida diaria y lo ponen en acción en otras actividades, tanto dentro de sus empresas como en las instituciones y comunidades en las que participan; aun en el ámbito familiar.

Es fundamental la actitud de apertura personal del empresario, quien debe transmitir los valores y el método CREA a todos los integrantes de la empresa, facilitando los canales de comunicación entre los equipos, balanceando desequilibrios, identificando habilidades y limitaciones.

La participación ordenada y la integración con metodología activan la innovación. Del debate de ideas surgen aportes, nuevos caminos, procesos y productos. Esto es cotidiano en el área de tecnología de nuestra empresa, pero también se aplica en el área de producción y se potencia cuando ambos equipos trabajan en conjunto. Unos, desde la realidad del potrero, y otros diseñando nuevos caminos de mejora productiva a partir de la aplicación de nuevas tecnologías, perfeccionando los procesos y la registración de datos, facilitando entre todos la toma de decisiones del empresario.

En nuestro equipo de trabajo la diversidad es un factor enriquecedor; la mirada personal y profesional de cada colaborador suma conocimiento, incentiva y promueve una comunidad en la búsqueda de nuevos horizontes.

Los colaboradores incentivados son el *combustible* de la empresa, y el empresario, como conductor, hace posible la viabilidad de nuevas ideas. Este circuito positivo constituye una ecuación ganar/ganar, la cual se logra mediante una vinculación franca y abierta, donde la comunicación y el intercambio constituyen la base fundamental en el equipo de trabajo.

### Ricardo Bergmann

Socio de Taguay S. A. CREA Monte Buey-Inrville.  
Representante CREA en la Asociación de la Cadena de la Soja Argentina (AcSoja)





el CREA Alto Valle-Valle Medio, el CREA Lanín, y en la medida en que fueron apareciendo más productores con interés, se resolvió la necesidad de que esos grupos tuviesen un coordinador interino y tomé esa responsabilidad. Por entonces, también pasé a ser el coordinador regional de la región CREA Semiárida

*–¿Cómo fue la experiencia de trasladar la metodología CREA a otra nación con una cultura tan diferente a la nuestra?*

–Es impresionante cuánto te puede condicionar el tema cultural. Hay que entender cómo funciona una sociedad a partir de su cultura, es decir, de su idioma, sus costumbres, sus circunstancias

geográficas e históricas. Los comienzos fueron desafiantes: había que enseñarles a los productores de qué se trataba, transmitir la metodología a los asesores, para que entendiesen que el sentido del grupo es compartir experiencias entre pares y no creer que el asesor *se las sabe todas*. Esto fue realmente difícil en un país que formó parte de la URSS durante tantas décadas, donde la cultura de la verticalidad se instaló por espacio de tres generaciones. Sin embargo, es fenomenal la rapidez con la cual se adoptó la metodología CREA. Estamos muy orgullosos de haber podido implementarla en unos pocos años. Y esto fue posible porque fueron los mismos productores quienes valoraron los beneficios de trabajar con

## Un nuevo horizonte para la metodología

Hace dos años empezamos a trabajar con la Escuela de Encargados en la región Sudeste. La propuesta consistía en una capacitación dirigida a los responsables de los campos que encerraba dos apuestas básicas: explicar los temas productivos desde el *¿para qué?* e incorporar temas *blandos* de desarrollo personal, de índole emocional y afectiva. Los resultados fueron tan asombrosos que nos impulsaron a reflatar una vieja idea del grupo: crear un CREA de encargados.

Contábamos con el año de trabajo previo, durante el cual se había construido confianza y amistad, y creíamos que la iniciativa podría tener éxito. Hoy, mirando hacia atrás, creo que abrimos un camino hacia un nuevo horizonte que puede llevarnos mucho más lejos.

La primera conclusión, y la más importante, es la satisfacción que esta experiencia les deparó a los participantes. Capacitar al personal del campo siempre fue importante para los empresarios CREA, pero en este caso no se trató exclusivamente de formarlos, sino de que ganaran confianza y autoestima, de que fueran mejores jefes y también mejores compañeros, esposos y padres.

La metodología CREA tiene esa simplicidad que permite adaptarla, sin que pierda su potencia multiplicadora. Su adopción por parte de los encargados fue instantánea; de hecho, mucho tendrían para envidiarle los grupos CREA más consolidados: una ronda de novedades concisa, llena de datos concretos; una mirada fresca y desafiante a las preguntas planteadas; un inmenso respeto por el otro, y gran responsabilidad en la preparación de la reunión.

Ser parte de un CREA enriquece, y en los encargados esto es aún más visible. Entender la importancia del registro de los datos, de la interpretación de gráficos, de proponer nuevas ideas –entre otras posibilidades– son destellos concretos de esta confianza en sí mismos que despertó la experiencia. La posibilidad de exponerse frente a sus pares en una presentación les confirió un aplomo inusitado. Y ni qué hablar de la mirada lateral que se lleva el empresario, muchas veces acostumbrado a mirar su empresa desde otra óptica.



Creo que se abre un camino donde nuestra metodología puede tener mucho impacto. La transformación humana de los encargados, de sus familias y el aporte refrescante a sus empresas genera un valor enorme. Es una herramienta añosa que no deja de ser actual, y en este caso, está embebida de los valores CREA que persiguen la excelencia empresarial junto con el desarrollo humano.

**Tomás Doeyo**  
Asesor del CREA Vallimanca

esa dinámica. Aunque se trate de un contexto muy diferente al nuestro, la esencia es la misma: el productor es el protagonista del grupo y el asesor es un facilitador del proceso de cambio. La experiencia de Georgia nos animó a desarrollar una mirada mucho más amplia respecto del potencial de la metodología CREA en la Argentina.

—¿Cuáles fueron los avances que observaste en los empresarios y en las empresas que asesoraste o coordinaste, gracias a la metodología CREA?

—Como asesor puedo nombrar muchos. En cada empresa se producen cambios diferentes, y lo mismo ocurre en cada grupo. Por ejemplo, cuando me contrataron en el CREA Villa Valeria —por entonces muy ganadero—, había un condicionamiento de precios y de tecnologías, como la siembra directa, que habían transformado a la agricultura en una actividad mucho más atractiva que la ganadería. Recuerdo haber vivido ese proceso, en el cual cada integrante tomaba lo que consideraba más conveniente de esa transformación histórica. Y la red CREA fue de gran utilidad para identificar el nivel de renta potencial asociado al riesgo entre ambas actividades (agricultura y ganadería). Contribuí, además, a que los empresarios pudiesen tomar decisiones fundamentadas, perdiéndole el miedo al cambio, pero sin dejar de medir el riesgo relativo. Esto, que es fácil de ver en retrospectiva, no fue sencillo en aquel momento, dado que todo cambio de paradigma exige una transformación cultural que debe originarse en la visión de las personas. Ese cambio, que ahora conocemos como la *agriculturalización* de regiones de base ganadera, fue uno de los más intensos que me tocó vivir, y fue una transformación que se instrumentó de manera más efectiva gracias a la metodología CREA. Además, terminó transformando la propia ganadería.

—¿De qué manera?

—En el grupo se analizaba cómo incorporar la actividad agrícola sin perder capital ganadero. Para lograrlo, una de las innovaciones que implementamos —en los siete años en que fui asesor del CREA Villa Valeria— fue la incorporación de silos de autoconsumo, que representó un cambio muy importante para las empresas, que trabajaban con sistemas de reservas forrajeras convencionales y exigía una inversión importante. En este caso —como suele suceder por regla general en el ámbito CREA—, a medida que los pares constata-

CONVENIO ASSET BROKER + CREA



ASSET BROKER

PAGAR MENOS CARGAS SOCIALES ES POSIBLE

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




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

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





ban que la nueva tecnología generaba resultados favorables, la fueron adoptando, acelerando la tasa de transformación de las empresas y la dinámica del negocio agropecuario, algo cada vez más necesario en un contexto cambiante.

*–Con la metodología CREA, el traspaso de experiencias de los pioneros a los seguidores es mucho más rápido...*


–Lo bueno de la metodología CREA es que permite que cada persona asuma el cambio a su propio ritmo, sin forzar a nadie, de manera tal que cada uno, por medio de la experiencia, el conocimiento y la información compartida, pueda internalizar la velocidad y la magnitud del cambio en función de su propio carácter, formación y etapa de la vida; en definitiva, en función de las propias circunstancias. A los jóvenes, por ejemplo, el CREA les sirve de referente y de contención de su empuje transformador, además de *escuela* de los primeros presupuestos forrajeros, gestiones y muchas otras herramientas que gracias al CREA, se incorporan a una velocidad más elevada que por medio de

métodos tradicionales. De esta manera, al dar los primeros pasos en algo –ya sea por edad o porque se trata de una cuestión novedosa o sin antecedentes–, el empresario tiene la contención necesaria para sentirse seguro. Lo mismo corre para aquellos productores que deben comenzar a pensar cómo *pasar la posta* a la próxima generación. Si bien hay mucho material escrito al respecto, esta es una cuestión que se internaliza con mayor facilidad con el aporte *vivo* de los pares que atravesaron o atraviesan la misma experiencia. La vida misma de los CREA está desde sus inicios fundada en la gestión de los cambios, respetando los tiempos y las necesidades de cada integrante, en un marco de confianza.

*–¿Cómo imaginás al agro argentino sin una organización como CREA?*

–CREA es un ámbito propicio para que los empresarios sean adoptantes tempranos de tecnologías, procesos e innovaciones, lo que contribuye al progreso general del sector y del país. Por otra parte, es un ámbito de relaciones con referentes del agro y de muchos otros ámbitos, lo que contribuye a generar un entorno de desarrollo, no solo de las empresas, sino también de las comunidades en las cuales aquellas se desenvuelven. La organización tiene incidencia en diferentes planos. Y si bien no es la única institución dedicada a esa misión, por su historia, sus valores y el compromiso de sus integrantes, es distintiva al respecto.

*–¿Qué metas tenés como coordinador del Área de Metodología y Desarrollo Personal de CREA?*

–Algunos de los desafíos que tenemos entre manos –que son muchos y muy complejos, dada la multiplicidad de los grupos que conforman el Movimiento– son la generación de un marco para que empresarios de distintas actividades y escalas puedan ser incorporados como nuevos miembros CREA; evolucionar en el uso de herramientas de vinculación remota –como Webex o Skype– para promover el acercamiento entre los actores de la red mientras se mantiene la cercanía personal; consolidar el funcionamiento metodológico de los grupos y de las regiones; incrementar las capacidades y la claridad del rol de los miembros y los técnicos CREA; difundir la metodología CREA en distintos ámbitos de nuestra comunidad y en otros países. Estos son algunos de los muchos objetivos que tenemos por delante.  CREA

## Software de Gestión Contable Integrado a la Agricultura y la Ganadería

- > Contabilidad y Cuentas Corrientes
- > Fondos, Conciliación Bancaria y Cash Flow
- > Requerimientos AFIP y Rentas Provinciales
- > Administración de Insumos y Labores
- > Stock y Producción de Hacienda y Granos
- > Márgenes, Planeamiento y Tablero de Control



Supported by  
**Claro**

FINANCIAMOS CON

AgroNación

Galicia Rural

**Physis**<sup>®</sup>

www.physis.com.ar  
comercial@physis.com.ar  
0800 888 6189



# SILOBOLSA PLASTAR



## MÁS VALOR, MÁS SEGURIDAD

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

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



APLICA A PLASTAR  
SAN LUIS S.A.



Fabricada con materias  
primas de Dow Argentina

✉ [silobolsa@plastargroup.com](mailto:silobolsa@plastargroup.com)  
☎ 0800-222-PLASTAR (7527)  
📘 /SilobolsaPlastar





# GIRASOL

Límites a su competitividad en ambientes de alto potencial. El maíz es otro perjudicado por el recorte de precios.

Los recortes de precios registrados por los cereales y por el girasol a partir de la reinstalación de derechos de exportación en tales cultivos mejoraron la competitividad relativa de la soja en los ambientes de alta productividad de la región oeste bonaerense.

Los rindes de indiferencia proyectados en los mejores ambientes de esa zona –considerando los precios actuales esperados a cosecha y el costo de oportunidad de la tierra– son de casi 30 qq/ha en el caso de la soja de primera, mientras que para el girasol se ubican en 26 qq/ha y para maíz temprano y tardío, en 76 y 80 qq/ha, respectivamente.

“Si bien la soja ganó posiciones en la nueva coyuntura, el esquema productivo que, por el momento, sigue presentando las perspectivas más favorables es el doble cultivo trigo/soja de segunda, dado que el rinde de indiferencia del trigo –con un precio esperado a cosecha de 192 U\$/tonelada– es 32 qq/ha”, explicó





Agustín Barattini, asesor del CREA Henderson-Daireaux (región Oeste).

En cambio, en los ambientes de calidad regular la situación favorece –en términos relativos– al girasol, con un rinde de indiferencia proyectado de casi 19 qq/ha, y en segundo lugar al maíz tardío, con 55 qq/ha; mientras que la soja de primera cuenta con un rendimiento de indiferencia de 20,7 qq/ha.

“La gran ventaja que tenemos en los grupos CREA de la zona Oeste es el hecho de contar con una matriz ambiental muy bien caracterizada, que permite adecuar el planteo óptimo en función del potencial de cada sitio”, expresó el asesor CREA. “En función de eso trabajamos para determinar cuáles son los rendimientos esperables en cada ambiente por cultivo”, añadió.

En el cuadro 1 se puede observar que en los ambientes de alto potencial (B1: bajo y ML1: media loma con napa) el girasol rinde en promedio

aproximadamente el 80% de lo que rinde la soja de primera, mientras que en ambientes de baja productividad (L2: loma y L3: loma arenosa) el girasol se acerca e incluso supera al rinde de la soja en un 4%.

“Luego de un ciclo inédito (2017/18), caracterizado por una sequía fuerte seguida de excesos hídricos, queda el desafío de manejar los herbicidas residuales de la campaña anterior, que fueron aplicados tarde por la inundación y no han sido degradados por las muy bajas precipitaciones en lo que va del segundo tramo del año”, explicó Agustín. Vale recordar que el girasol es el cultivo más sensible a las aplicaciones residuales.

Otro problema que presenta el cultivo es la falta de un mercado de referencia de futuros agrícolas (tal como lo tienen la soja, el maíz o el trigo en el ámbito del Matba). Si bien es posible vender por anticipado por medio de contratos *forwards*, estos no presentan la diversidad de alternativas

Cuadro 1. Relación de rendimientos de cultivos versus soja de primera, según ambiente. Región CREA Oeste

	BT 1	B 1	ML 1	ML 2	L 2	L 3	X
Relación contra soja de primera							
Maíz	2,41	2,77	2,78	2,41	2,46	2,36	2,53
Maíz tardío	2,51	2,75	2,76	2,40	2,84	3,34	2,72
Soja	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Soja de segunda	0,56	0,62	0,65	0,66	0,62	0,72	0,63
Girasol	0,81	0,79	0,82	0,87	0,94	1,04	0,87

AUMENTE SU PRODUCCIÓN DE SOJA CON

# sulcafert

MULTIPLICA LOS NUTRIENTES DEL SUELO

El SULFATO DE CALCIO aporta AZUFRE (S) y CALCIO (Ca):

- Optimiza la disponibilidad de nutrientes en el suelo
- Incrementa los resultados de los cultivos
- Ideal para aplicar junto con otros fertilizantes, aumentando la eficiencia de los mismos.

0-0-0-17S-24Ca



APORTA

Ca

CALCIO

APORTA

S

AZUFRE

FERTILIZANTE ORGANICO

100% NATURAL



COMERCIALIZACIÓN A GRANEL, BIG BAG Y BOLSA 40KG. CONSULTE POR MAP, DAP, UREA, SPT  
CONTACTENOS: Tel. 4737-0328 / 4719-5619 | ventas@multifert.com.ar | •INFO: [www.multifert.com.ar](http://www.multifert.com.ar)







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](http://nissan.com.ar)



que tiene un mercado de futuros institucionalizado. “Creemos que este es un aspecto relevante que debe ser trabajado por la cadena comercial de girasol para darles seguridad a los productores y acompañarlos con mayor certeza de precios futuros”, apuntó el asesor CREA.

### Mar y Sierras

En la otra zona girasolera del sector sur de la región pampeana, el nuevo esquema de derechos de exportación también mejoró la situación relativa de la soja respecto del girasol, aunque el área de siembra de este último no experimentó recortes por ese motivo dado que cuenta con otras ventajas.

“Los puntos fuertes del girasol en la zona son la estabilidad productiva y la cosecha temprana, lo que permite entregar el lote con mayor anticipación para los cultivos de fina, que son nuestra *vedette* con los precios actuales, por lo cual no esperamos una caída de superficie”, explicó Gabriel Saaby, asesor del CREA Tres Arroyos. Además, en una importante proporción de am-

bientes de calidad intermedia, el girasol presenta menor variabilidad de rinde que la soja (en un rango general de 18 a 25 qq/ha versus 12 a 30 qq/ha), lo que le otorga un papel *protagónico* en sistemas con rotaciones bastante estables (como, por ejemplo, los modelos mixtos con ganadería).

“En una tercera gama de ambientes –más representativos a medida que nos desplazamos hacia el sudoeste de Buenos Aires–, limitados por profundidad efectiva y precipitaciones es-

peradas, el girasol retrocedió algún escalón respecto del maíz porque el cereal de siembra tardía con densidades muy bajas y fertilización de precisión muestra gran estabilidad de rendimientos con un costo sustan-

cialmente inferior al del maíz temprano”, remarcó Gabriel.

“El éxito del maíz tardío en la rotación nos obligó –como novedad tecnológica– a reajustar nuevamente los modelos de fertilización nitrogenada en girasol, ya que el aumento de superficie de la gramínea en la rotación determina que una parte cada vez más importante de la oleaginosa tenga

En Mar y Sierras, el nuevo esquema de derechos de exportación también mejoró la situación relativa de la soja respecto del girasol, pero el área de siembra de este último no experimentó recortes, dado que cuenta con otras ventajas.

**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](mailto:ventasagro@serquim.com.ar) | [www.serquim.com.ar](http://www.serquim.com.ar)



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

 IpesaSiloArg

 IpesaSiloArg

 IpesaSiloArg




al maíz como antecesor, cuyo rastrojo –con una alta relación carbono/nitrógeno– hace bastante *ruido* en la dinámica del nitrógeno disponible y aplicado”, añadió.

Los aspectos más complejos del girasol –común a otras zonas productivas– son la escasa cantidad de compradores y la dificultad para estructurar estrategias de comercialización, al no disponer de un mercado de futuros fluido.

Como debilidades propias del cultivo, puede mencionarse que se dispone de menos herramientas de manejo para el control de malezas difíciles, y algunas apariciones aisladas de focos

de enfermedades de difícil control (enanismo, phomopsis, etcétera).

“En lo que respecta a plagas, afortunadamente la paloma ha dejado de ser una dificultad importante en las últimas campañas; tampoco tenemos muchos problemas de orugas cortadoras en la implantación, aunque durante las primeras etapas hay que monitorear constantemente al bicho bolita y a un coleóptero llamado *tenebrionidae del girasol* (*Blapstinus punctulatus*), que suele generar importantes daños al *stand* de plantas emergido”, completó el asesor CREA.  CREA



Otro problema que presenta el cultivo es la falta de un mercado de referencia de futuros agrícolas. Si bien es posible vender por anticipado por medio de contratos forwards, estos no tienen la diversidad de alternativas que tiene un mercado de futuros institucionalizado.



**TU CAMPO PUEDE TENER  
EL MEJOR RINDE DE SU HISTORIA.**

Si sos miembro CREA y operás con la tarjeta Galicia Rural, podés hacer una diferencia con el futuro de tu comunidad. Porque con cada operación que realices, el banco 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](mailto:convenioscrea@crea.org.ar)





# Un año para extremar recaudos

Pautas por tener en cuenta antes de sembrar soja

La calidad de la semilla de soja cosechada este año luego de los intensos temporales registrados entre fines de abril y comienzos de mayo resultó dañada en muchas regiones agrícolas.

Según datos del Mapa de Calidad de Soja relevados por la Asociación de Laboratorios Agropecuarios Privados (ALAP), el poder germinativo (PG) promedio en la zona pampeana argentina antes del temporal era de 89%, pero luego del evento climático esa cifra descendió a 81%.

Los sitios de referencia en los cuales ALAP registró los valores de PG más bajos fueron Olavarría, con un promedio del 65% (79% antes del temporal); Santa Rosa, con 66% (83%); Tandil, con 67% (89%); Azul, con 70% (83%); Pergamino, con 76% (82%); Mar del Plata, con 77%; y Trenque Lauquen, con 82% (89%) (ver mapa).

Además, los test de vigor por Tetrazolio mostraron que en San Genaro, Rosario, Pergamino, Rufino, Olavarría y Río Cuarto hubo un número importante de partidas no aptas para ser sembradas, por tener niveles inferiores a 75%.

El PG pone en evidencia cómo “funciona” la muestra en las mejores condiciones de humedad y temperatura. Debido a que la incidencia de hongos es uno de los factores que afectan el PG, otro de los análisis para evaluar la calidad de la semilla es el poder germinativo de la semilla “curada” con fungicida (PGF). El PGF promedio nacional detectado por ALAP este año fue de 85% versus 88% antes del temporal y 89% en 2017.

## Recomendaciones

“Este año se recomienda a los productores que realicen análisis de semilla antes de la siembra porque en muchas zonas de la región pampeana se están detectando calidades regulares”. Así lo indicó Pablo Palacios, jefe del Departamento

de Control de Comercio del Instituto Nacional de Semillas. “El parámetro mínimo establecido para cultivares de soja es un PG del 85%; eso no se modifica, salvo en situaciones excepcionales”, añadió.

–¿Cuándo fue la última vez que se modificó?

–En ocasión de la sequía de 2008, cuando se registró un problema muy grave. En aquel momento se la redujo al 80%. Otra normativa vigente establece que en caso de haber una situación de emergencia, el multiplicador o criadero puede comercializar cultivares por debajo de la tolerancia mínima, pero eso debe estar bien especificado en el rótulo, porque de lo contrario es motivo de infracción. Un ejemplo: se compra semilla de soja, y luego de realizar un análisis se detecta un PG del 80%. Si el rótulo especifica ese dato, no existe infracción.

–¿Cuáles son los pasos que deben seguirse para presentar un reclamo si el análisis muestra niveles inferiores a los expresados en el rótulo?

–Por lo general, el productor no recurre al Inase en su primer reclamo, ya sea por desconocimiento o porque decide acudir primeramente a otras instancias. Lo habitual es que presente un reclamo en el ámbito en el cual adquirió la semilla. Si esa medida no deriva en un arreglo, entonces acude al Inase. En el sitio web del organismo existe una carpeta, denominada *Denuncias de calidad de semilla*, donde está bien especificado el procedimiento para cursar un reclamo, el cual es muy sencillo (ver recuadro).

–¿Se reciben muchas denuncias?

–Sí. Por lo general de semillas autógamias. Y también de maíz. Más del 90% de los reclamos son por





Pablo Palacios: "Este año es recomendable que los productores realicen análisis de semillas antes de la siembra porque se detectan calidades regulares en muchas zonas".

problemas en el poder germinativo, mientras que una proporción minoritaria obedece a cuestiones de pureza de variedades. Esto último se observa especialmente en trigo, cebada y avena. Para poder hacer una denuncia, es recomendable que el productor guarde una bolsa cerrada de semilla para luego analizarla. Es mucho más complicado comprobar una infracción sin ese material. En caso de que se la haya sembrado, se inspecciona el lote.

–Si se detecta que existe una infracción, ¿cómo se procede?

–Se abre un expediente administrativo. Una parte del procedimiento consiste en analizar la cadena de distribución de la semilla, para visitar a las personas que hayan comprado cultivares de la misma partida, de manera tal de evaluar si registraron el mismo problema. Si se comprueba la infracción, corresponde aplicar una multa, tanto al identificador como al expendedor de la semilla.



Potenciá  
tu maíz tardío  
con YaraMila™  
NITROCOMPLEX  
ZAR







radio la red  
AM910

# LA RED RURAL

CON

## LOS PROFESIONALES DEL AGRO

**SÁBADOS 6 HS.**

**MICROS INFORMATIVOS:**

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

ESCUCHÁ EL ESPACIO EXCLUSIVO DE



SEBASTIAN SALVARO

RICARDO BINDI

MARCOS LOPEZ ARRIAZU



Para escuchar las entrevistas de La Red Rural  
ingresá también a [www.agrositio.com/laredrural](http://www.agrositio.com/laredrural)




–¿Y el resarcimiento del productor afectado?

–Eso se gestiona a otro nivel. Nuestras atribuciones son las determinadas por la Ley de Semillas (N.º 20247).

–¿Es pública la información de las empresas sancionadas por infracciones en calidad de semilla?

–No, esa información no está disponible al público.

–¿No sería recomendable que además del PG, se incorporase una base mínima de comercialización en el parámetro de vigor?

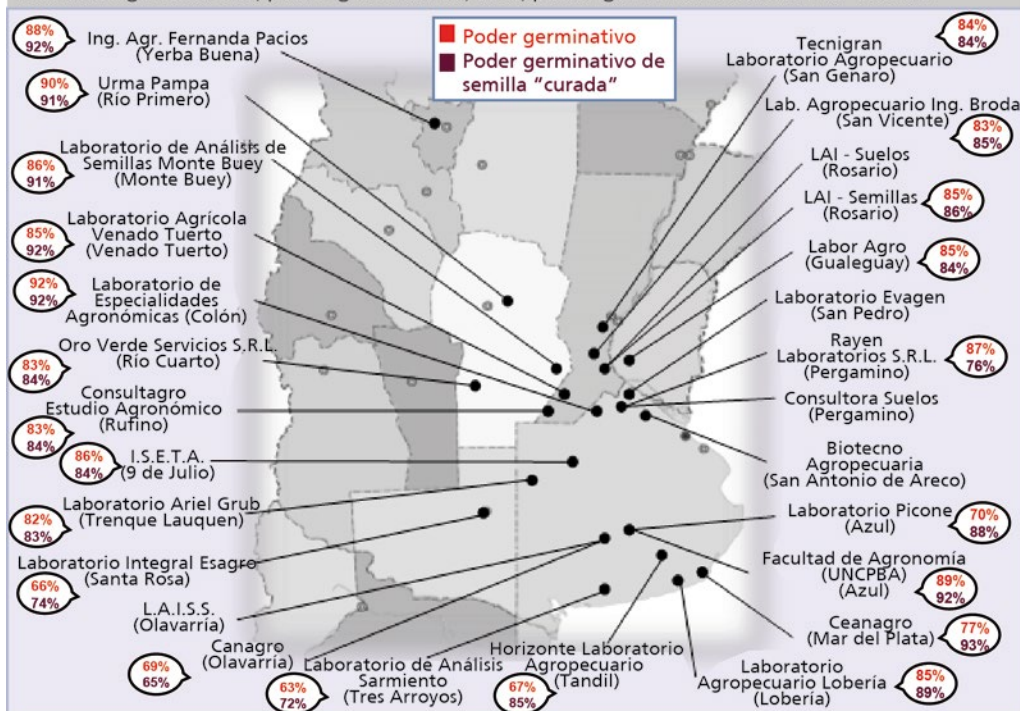
–En lo que respecta a normas de calidad, el Inase se maneja en función de criterios establecidos por ISTA (International Seed Testing Association). Ese organismo internacional establece como parámetros obligatorios PG y pureza varietal, pero no vigor.  CREA

## Denuncias

Para radicar denuncias por calidad de semillas, debe enviarse una nota a Gabriel Machín (gmachin@inase.gov.ar) consignando lugar y fecha; nombre, apellido y DNI; descripción de los hechos que motivan la denuncia y todas las circunstancias y demás elementos que ayuden a su esclarecimiento; nombre y domicilio del vendedor de la semilla; fecha en que fue recibida la semilla; lugar y condiciones de almacenaje; análisis u otras comprobaciones que se practicaron; fecha, lugar y condiciones de siembra en caso de corresponder; deficiencias que se constataron; cantidad de semilla afectada; remanente de bolsas cerradas e intactas y lugar en que se encuentran depositadas; y detalle de las inscripciones en bolsas y rótulos. Se deberá acompañar con la documentación que acredite la compra de semilla y ejemplares de los rótulos retirados de las bolsas que hayan sido abiertas. Los rótulos adheridos a bolsas cerradas no deben ser removidos ni alterados. La denuncia también puede presentarse en las regiones y oficinas del Inase presentes en las diferentes regiones del país.

Mapa de calidad de semilla 2018. ALAP. Situación posterior al temporal

Promedio general: 81%, poder germinativo; 85%, poder germinativo de semilla "curada"





# EN AGROTV CUMPLIMOS 750 PROGRAMAS Y SEGUIMOS CRECIENDO EN CLARIN RURAL.COM



Con toda la tecnología en acción  
15 temporadas en el aire  
Recorriendo más de 2 millones de kilómetros  
Descubriendo las innovaciones  
más productivas del mundo





CANAL 13  
SATELITAL

**METRO**  
SATELITAL

ClarínX  
**Rural**

clarin.com  
RURAL

 /agrotvweb  /agrotvok  /agrotvok

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





# SoilOptix

Una nueva tecnología para mapear los nutrientes de nuestros suelos

Con la finalidad de facilitar el proceso de adopción tecnológica y anticipar el surgimiento de productos, servicios y procesos innovadores que permitan resolver problemas y capturar oportunidades en las principales actividades agropecuarias, se trabaja dentro del Área de Innovación del Movimiento CREA, creando un espacio de trabajo multidisciplinario que busca potenciar la red de vínculos internos y externos.

Con este espíritu, en 2017 se seleccionaron una serie de emprendimientos que luego formarían parte de la *Incubadora de Proyectos*. Entre ellos, está SoilOptix, un sensor de radiación gamma creado a principios del año 2000 para investigar la variabilidad de los nutrientes presentes en los suelos agrícolas de Holanda. Pocos años después, la empresa Practical Precision, de Canadá, adquirió este desarrollo y lo direccionó hacia el sector productivo. La tecnología llegó finalmente al país a través de la firma Glimax S. R. L., que se dedica –básicamente– a la identificación y adaptación de tecnologías de procesos que contribuyan a mejorar la productividad del campo argentino.

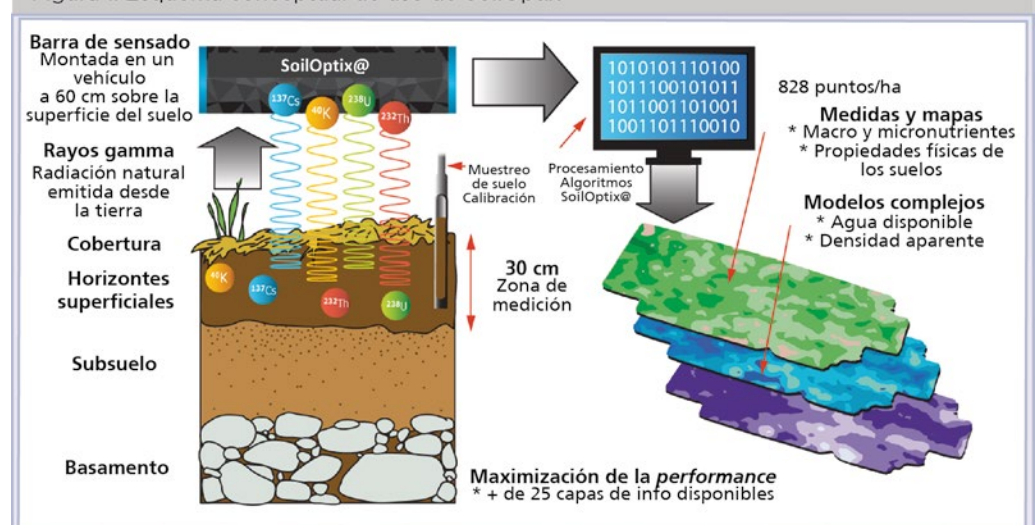
A continuación, Julián Muguera, director técnico del proyecto, describe el proceso de desarrollo de esta nueva tecnología en la Argentina.

–Tras haber identificado a SoilOptix como una de las herramientas con mayor potencialidad, establecimos los primeros contactos con Practical Precision. Además, nos pusimos en contacto con entidades y empresas que considerábamos clave para lograr su incorporación efectiva en nuestros sistemas productivos. Visitamos el Ministerio de Agroindustria, CREA, el Área de Agricultura de Precisión del INTA y algunas secretarías provinciales de agricultura, como la de Córdoba. Adicionalmente, compartimos nuestro plan de desarrollo con empresas –Aceitera General Deheza, Plexagro, Rubisco– y con productores que pudieran ayudarnos a analizar objetivamente su utilización en condiciones reales de producción.

–¿Cómo funciona esta herramienta?

–SoilOptix sensa las emisiones naturales de radiación gamma que emiten los suelos. La radiación gamma cambia en función del tipo de suelo,

Figura 1. Esquema conceptual de uso de SoilOptix



del material original que lo compone y del tipo y cantidad de nutrientes presentes al momento de efectuar las mediciones. Un cristal artificial recibe la radiación y la descompone en diferentes longitudes de onda, que son leídas en tiempo real por un espectrofotómetro de alta resolución. Este envía la curva de radiación gamma de cada lectura a una computadora donde se almacenan los registros, junto con las coordenadas geográficas tomadas de un GPS. De esta forma, se genera un mapa del relevamiento.

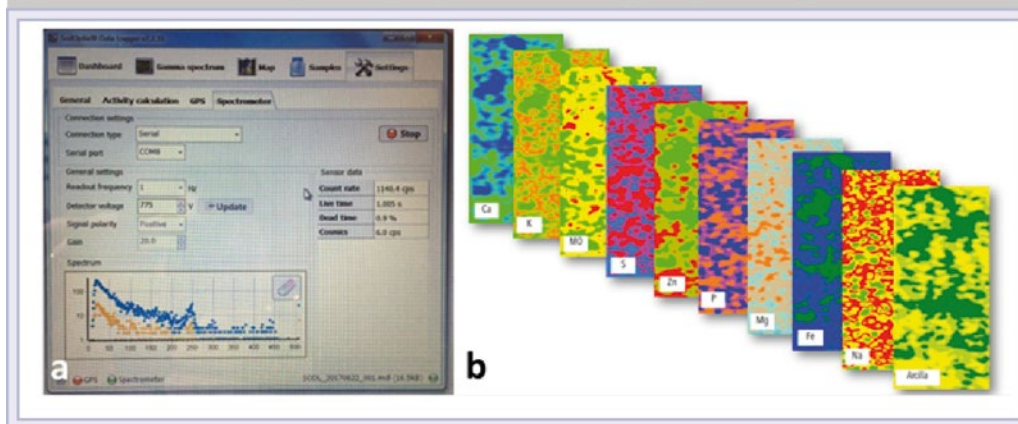
Sobre la base de los datos generados, se individualizan cinco parámetros que son utilizados para caracterizar los suelos: la radiación gamma total, el nivel de radiación correspondiente al isótopo de Potasio 40 (K40), el nivel de radiación

correspondiente al isótopo de Uranio 238 (U238), el nivel de radiación correspondiente al isótopo de Torio 232 (Th232) y el nivel de radiación correspondiente al isótopo de Cesio 137 (Cs137).

Para capturar todo el beneficio que puede aportar esta tecnología, hay que efectuar en primer lugar un relevamiento de la radiación gamma que circula en el área de estudio, desplazándose a 20 km/hora y a una distancia de 15 metros entre pasadas para recolectar los datos base que luego se modelizarán.

Luego, hay que hacer un muestreo intensivo del suelo cuya intensidad de uso está siendo evaluada; y en los mismos puntos donde se muestreó el suelo, hay que efectuar una lectura de saturación de la radiación gamma para correlacionarla con el

Figura 2. Resultados de SoilOptix  
 a) Lecturas de radiación gamma b) Mapas de nutrientes y componentes granulométricos



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

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



@LARTIRIGOYENOROMI



LARTIRIGOYEN Y OROMI SA



LARTIRIGOYEN Y OROMI

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

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





dato de cada nutriente que se obtiene con el análisis de suelo. Los datos son enviados a Canadá para ser analizados; así se obtienen los mapas de alta definición de cada nutriente.

–¿Cuál es la utilidad de esta tecnología para un productor o un técnico?

–El mapeo de radiación gamma complementa los programas de muestreo intensivo de suelos y permite generar mapas de alta resolución

espacial de nutrientes. Esa información puede ser utilizada para ajustar el plan nutricional de un lote, cultivo o pastura; predecir la respuesta al agregado de nutrientes; determinar las limitaciones para el crecimiento; analizar la calidad de los suelos; evaluar el estado de deterioro; definir rotaciones, etcétera.

El producto atravesó diferentes etapas de adopción y adaptación. Hubo una fase o, de *prospección tecnológica*, en la que se identificó el poten-

## El equipo

El equipo de SoilOptix está conformado por Julián Muguerza, director técnico del proyecto; Emmanuel Bonetto, técnico agronómico; y Leonardo Ávila, responsable de las operaciones a campo.

El desarrollo es apoyado por el departamento de Servicios Tecnológicos de AGD y su laboratorio de suelo, agua y tejido AgLab.



De izquierda a derecha: Ing. Agr. Julián Muguerza, Ing. Agr. Emmanuel Bonetto y Leonardo Ávila.



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





# canal agrositio

## LOS PROGRAMAS QUE VEN LOS PRODUCTORES Y PROFESIONALES QUE DECIDEN



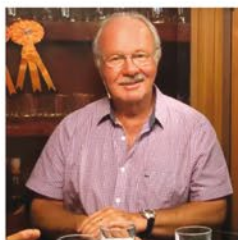
### **NUEVA OLA**

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 Salvato  
Lic. Econ Agraria y Dir de Globaltecno



### **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



cial de la tecnología para mejorar la precisión de los mapeos de suelo actuales. Luego vino una fase 1, de *investigación*, en la que se analizaron los antecedentes científicos y la información básica relacionada con los principios del mapeo por radiación gamma (esta fase incluyó el uso de la herramienta a pequeña escala para tratar de entender su funcionamiento y las posibilidades de uso agronómico). Posteriormente vino una fase 2, de *desarrollo*. En la actualidad, estamos en esta instancia, con un grado de conocimiento mayor de la tecnología. Ya se relevaron 1400 hectáreas en una transecta que va desde el norte de la provincia de Buenos Aires hasta Río IV, en el sur de Córdoba, donde la herramienta se utilizó para explorar parte de la variabilidad existente en los suelos presentes en la región pampeana. Para fines de este año está planificada la fase 3, de *comercialización*.

—¿Cómo imaginan la inserción de esta tecnología en el agro argentino?

—Esta tecnología deberá integrarse con otros sensores y fuentes de información que permitan la modelización, no solo de los nutrientes, sino del

funcionamiento del suelo y su interacción con la plantas y el clima. De esta forma, se podrían efectuar mejores predicciones acerca del comportamiento de nuestro sistema productivo en función de nuestras intervenciones agronómicas. A nivel país, el promedio de los productores hoy produce *a ciegas*. Es poco lo que se sabe de la calidad de los suelos y su estado nutricional. Esto, en gran medida, se debe a que existe la creencia de que la siembra directa, la rotación y los planes de fertilización que se realizan sobre la base de un par de macronutrientes son suficientes en sí mismos para mantener o incluso mejorar el estado de los suelos. No obstante, aún estamos lejos de mantener el recurso para las generaciones futuras, incluso con las mejores prácticas de manejo. Herramientas como SoilOptix les permitirán a los productores generar la información básica que necesitan para tomar mejores decisiones agronómicas, productivas y ambientales.  CREA

**GABRIEL TINGHITELLA**  
Área de Innovación de CREA

## 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** 



# LOCOS POR EL CAMPO

Domingos 16:30 por la TV Pública



ACOMPaña







# Planificación impositiva

Ya es materia obligatoria para el agro

Ya no es posible diseñar un plan de negocios agropecuario sin considerar el impacto impositivo que tendrá en el resultado final. No hacerlo puede implicar que la utilidad económica obtenida durante un ejercicio –por más que figure en los *papeles*– no esté disponible para la empresa de manera efectiva cuando se la necesite.

“Para que una empresa agropecuaria sea sostenible, además del diseño productivo, comercial y financiero, debe incluir en sus análisis y proyecciones el impacto fiscal de sus decisiones y una adecuada gestión de costos”, comentó el

consultor Hugo Abaca durante una conferencia ofrecida junto a su socio Darío Spavento en una jornada de actualización técnica organizada recientemente en Rosario por la región CREA Sur de Santa Fe.

Los integrantes del estudio MásGestión indicaron que realizar planificación fiscal es clave, porque además de la complejidad creciente presente en la matriz impositiva nacional y provincial, el impacto de la inflación en los tributos es enorme al no disponer de un mecanismo de ajuste estable. “Eso ha provocado que estemos pagando im-

puestos sobre resultados superiores a los reales, aunque con la última reforma fiscal se prevé un mecanismo que permitiría, a partir del ejercicio 2018, ajustar los balances si la inflación supera determinado porcentaje anual”, señaló Abaca.

“Por otra parte, muchos empresarios agropecuarios suelen desconocer las herramientas diseñadas o los beneficios establecidos por el Estado para reducir la carga impositiva. Así, se observan empresas que pagan impuestos en una medida que no deberían estar abonando. La diferencia de resultados entre una empresa que hace planificación fiscal versus otra que no lo hace es más que considerable”, añadió.

Los especialistas señalaron que uno de los mayores problemas de las empresas agropecuarias que no realizan planificación fiscal es que se encuentran al final del ejercicio sin disponibilidad de recursos.

“Comenzamos a estudiar la situación presente en el agro cuando un productor, allá por el año 2010, nos acercó su último balance. Si bien allí aparecía un resultado determinado, la disponibilidad de dinero no era tal, por la acumulación de saldos técnicos de IVA y créditos a favor en el impuesto a las ganancias originados en retenciones y anticipos superiores al impuesto. Se trataba de una inmovilización de capital que se podría haber evitado con una correcta planificación fiscal”, remarcó Spavento.

“Planificar implica anticiparse –dentro del marco de la legislación vigente– y aprovechar las herramientas existentes para morigerar, postergar o diferir la carga del impuesto en el tiempo. En contextos como los actuales, de alta inflación y elevadas tasas de interés, detectamos que muchos productores poseen dinero inmovilizado en créditos fiscales –que es como prestarle al Estado a tasa cero– y, por otro lado, tienen necesidad de obtener financiamiento, el cual actualmente tiene tasas de interés tan elevadas que la rentabilidad del negocio no puede soportar”, resaltó.

Los consultores recomendaron que los productores agropecuarios realicen, junto a su contador, un análisis completo de la situación de la em-

presa para evitar problemas de falta de liquidez. “Es un trabajo en equipo que no puede dejar de hacerse durante el ejercicio. Muchos productores no saben qué pedirle a su contador”, indicó Abaca, quien recomendó realizar, cada tres meses, un “corte” de la información para analizar ventas, compras, inversiones y créditos impositivos con el propósito de conocer la situación general y proyectar las operaciones para el resto del ejercicio (ver gráfico 1).

“Un error muy común, cuando los productores analizan la cuestión tributaria, consiste en pensar que está todo bien si no tienen que pagar nada al vencimiento de la declaración jurada, cuando lo correcto sería verificar cuántos recursos de la empresa están siendo retenidos por el Estado y cuál fue el impuesto determinado”, señaló Spavento.

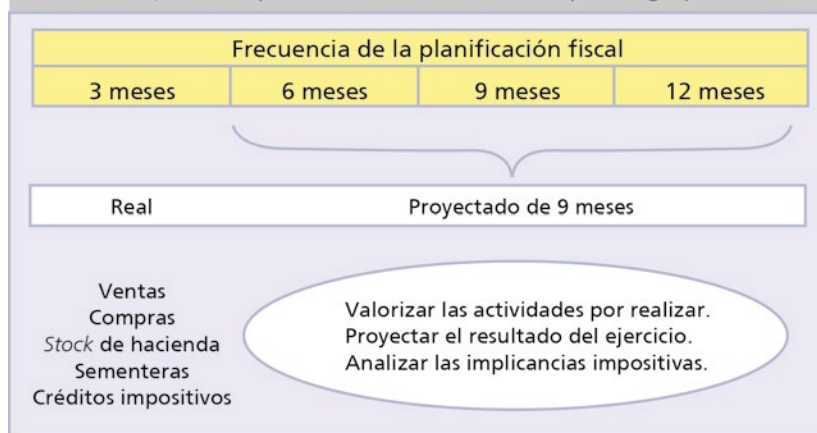
Los consultores reco-

mendaron tomarse el tiempo necesario para conversar con los contadores, de manera tal que el profesional pueda tener un *panorama* completo de las actividades de la empresa y así realizar una planificación fiscal acorde a sus necesidades específicas.

“Muchos de los grandes ahorros impositivos que hemos logrado en los últimos años surgieron de charlas informales con nuestros clientes, a partir de las cuales nos enteramos de que estaban por realizar tal operación o inversión y entonces

Muchos empresarios desconocen los beneficios establecidos por el Estado para reducir la carga impositiva. Así, pagan impuestos en una medida que no deberían estar abonando, con gran impacto en el resultado final de la empresa.

Gráfico 1. Esquema de planificación fiscal de una empresa agropecuaria





BERNARDO DE

# IRIGOYEN 1418 CABA

FIDEICOMISO AL COSTO - SIN INTERMEDIARIOS

Ubicado en el centro neurálgico de la CABA

- ▶ 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**

podimos asesorarlos sobre sus implicancias fiscales”, indicó.

Los especialistas recordaron que la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), además de contar con un volumen de datos considerable sobre las empresas –proveniente de diversas fuentes–, las califica en función del cumplimiento de determinados parámetros. Y sobre la base de esa calificación les otorga un tratamiento diferente.

“Con la creciente informatización de procesos es necesario ser mucho más *prolijo*. La AFIP nos categoriza en función de la información presentada en los plazos previstos. Ya no se trata de *sacarse de encima* una obligación, sino de entender cómo funciona el sistema para realizar una gestión profesional, anticipándose a eventuales problemas generados por inconsistencias en la información”, explicó Spavento.

## Herramientas

Si bien los productores agropecuarios no tienen que ser especialistas en cuestiones tributarias, sí deberían –según los consultores– conocer todas las herramientas disponibles para saber qué solicitarle al contador.

Un ejemplo es la figura de “Venta y Reemplazo de Bienes de Uso”, la cual, dentro del marco de la Ley de Impuesto a las Ganancias, permite a los contribuyentes la posibilidad de diferir el pago de ese tributo.

“La venta y el reemplazo de bienes de uso es una figura muy útil pero relativamente poco utilizada en el sector. Si vendemos una maquinaria usada, tenemos que pagar impuesto a las ganancias por la diferencia entre el valor de venta menos el valor de libros o valor residual. Sin embargo, la legislación indica que si en el término de un año compramos otro bien de uso amortizable –por ejemplo, una sembradora–, podemos aplicar el resultado de la venta para reducir el valor de amortización del nuevo bien, lo que tiene un impacto considerable en el impuesto a las ganancias, especialmente en contextos de alta inflación”, indicó Abaca.

Otra herramienta disponible es la posibilidad de solicitar la reducción total o parcial de los anticipos de impuestos a las ganancias. “Pero todo se puede hacer si el productor trabaja en equipo con su contador durante el desarrollo del ejercicio para evitar la generación de saldos a favor”, advirtió.



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





Un concepto importante: los especialistas remarcaron que el cálculo de los rendimientos agrícolas de indiferencia al comienzo de cada campaña no debería dejar de contemplar el impacto fiscal.

Este año, tomamos el cálculo de rinde de indiferencia realizado por un productor incluido en el “Registro Fiscal de Operadores de Granos” de la localidad de Saladillo (centro de la provincia de Buenos Aires) previo a la campaña 2018/19 para el cultivo en campo propio (gráfico 2). Dicho cálculo incluye todos los impuestos que afectan a la actividad (ingresos brutos, inmobiliario, sellos, impuesto al débito y crédito bancario, etc.). Llegamos a la conclusión de que necesitaba 3120 kilos por hectáreas para, desde el punto de vista económico, no ganar ni perder. Al analizar la posición de IVA y el impuesto a las ganancias para dicho rinde de indiferencia observamos que el productor inmoviliza 27,75 dólares por hectárea, es decir, que necesita buscar financiamiento. Para evitar la generación de saldos a favor impositivos, necesita obtener un mayor rinde por hectárea, que en el caso analizado es un 24%

superior al calculado. Y será exponencialmente superior en el caso de que no se esté incluido en el RFOG o próximamente en una categoría de riesgo elevada a partir del 01/11/2018, con el nuevo Sistema de Información Simplificado Agrícola (SISA).

Un aspecto clave para poder realizar la planificación y tener información oportuna para la toma de decisiones es contar con un sistema de información contable, algo que si bien es usual en las grandes empresas del sector, no es habitual en las pymes agropecuarias. “El riesgo de no tener información en los momentos adecuados es cada vez más grande, por lo que siempre recomendamos que las empresas implementen un programa para llevar sus registros, con el propósito de disponer de información oportuna y confiable sin que ello represente una tarea extra”, explicó Spavento.


“El desafío que presenta el sector para desarrollar empresas rentables y sostenibles en el tiempo es que los productores se transformen en empresarios, llevando esto a la profesionalización de todas las áreas de la empresa”, indicó Abaca.  **CREA**

Gráfico 2. Rinde de indiferencia de trigo - Campo propio  
Todos los importes son en dólares por hectárea

Kilos de indiferencia	Ingresos totales	Costo total	Margen económico	Saldo a favor de IVA	Saldo a favor de ganancias	Resultado financiero
3120	503,94	503,94	0,0	17,67	10,08	-27,75

WILLIAMS ENTREGAS S.A.



ENTREGA, ELEVACIÓN, INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN

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

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

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

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

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

# MITRE Y EL




# .COM.AR

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

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

 /radiomitre

 @radiomitre







# Un premio para los cumplidores

## Cómo se instrumentará el Sistema de Información Simplificado Agrícola

A partir del presente mes de noviembre comenzó a regir el Sistema de Información Simplificado Agrícola (SISA), que unificó –en una sola plataforma el Registro Fiscal de Operadores en la Compraventa de Granos y Legumbres Secas (RFOG), el Registro Fiscal de Tierras Rurales Explotadas (TIRE), el Registro Nacional Sanitario (Renspa) y el Registro de Usuarios de Semilla (RUS).

Los integrantes del SISA –con excepción de los propietarios de campos– serán clasificados en tres categorías. La primera de ellas, denominada *Estado 1*, comprenderá a aquellos contribuyentes que no hayan presentado incumplimientos formales en los últimos 24 meses seguidos –en lo que respecta a datos solicitados por el TIRE, Capacidad Productiva, Renspa Agrícola y Declaraciones Juradas impositivas–; mientras que el *Estado 2* incluirá a aquellos que hayan tenido algunos incumplimientos en ese período.

En cuanto al *Estado 3*, este corresponderá a aquellas personas o empresas que no cumplan con la presentación de declaraciones juradas o presentaciones de regímenes de información en los plazos previstos y a quienes tengan requeri-

mientos vencidos o pendientes de cumplimiento, procesos judiciales y quiebras decretadas, entre otras posibilidades.

El nuevo régimen indica que a aquellos productores categorizados como Estado 1 no se les aplicarán retenciones del impuesto a las ganancias y se les retendrá el 5% del IVA, con una devolución también del 5% en un plazo de 45 días (lo que implica que las liquidaciones del mes de noviembre se reintegrarán a mediados de enero de 2019). En lo que respecta a los productores Estado 2, se les retendrá el 7% del IVA, con una devolución del 6% (también a los 45 días); mientras que a aquellos comprendidos en el Estado 3 les corresponderá una retención del 8% del IVA (ver cuadro 1).

Para los productores de arroz, en el Estado 1 la retención será del 10%, también con devolución total, mientras que en el Estado 2 se aplicará un 14% con devolución del 12%. En el Estado 3 la retención de IVA se fijó en el 16%.

“Para el contribuyente que hizo los deberes correspondientes en el RFOG y el TIRE, el SISA no va a implicar ningún cambio. Aquel que tenga todo en orden, no necesitará hacer nada”, explicó Mar-

Cuadro 1. Perfil de riesgo. Sistema de Información Simplificado Agrícola (SISA)

Régimen actual				Nuevo sistema			
	IVA		GANANCIAS		IVA		GANANCIAS
Estados	Retención	Devolución	Retención	Estados	Retención	Devolución	Retención
No incluido o excluido	10,5%		15%	Riesgo alto	8%		15%
Suspendido	8%	7%	2%	Riesgo medio y nuevas altas	7%	6%	2%
Activo	8%	7%	2%	Riesgo bajo	5%	5%	-



celo Costa, subdirector general de Fiscalización de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), durante un reciente encuentro con periodistas agropecuarios, del cual también participó el subsecretario de Agricultura de la Nación, Luis Urriza, y la directora de Análisis de Fiscalización Especializada de la AFIP, Ana Brana.



Urriza: “En la historia de la producción de los últimos años, se registraron abusos, según la agencia que le tocaba al productor. Había funcionarios que, según su criterio personal, decidían qué productor estaba o no dentro del sistema. Esta nueva modalidad reduce notablemente ese riesgo”.

Costa explicó el nuevo régimen destacando “las virtudes del RFOG como una herramienta de control, que busca facilitarle la vida al productor, restando trámites dentro de la AFIP, de manera tal que la carga física de trabajo sea reemplazada por gestiones en línea vía web que se procesen de manera automática”.

“Antes, mientras el productor se inscribía en la AFIP, tenía que ir al Senasa o al Inase para hacer trámites que muchas veces exigían los mismos datos. Entonces, lo que hicimos fue crear una plataforma única, administrada por AFIP, que comparte datos con otros organismos del Estado con competencia en la materia”, indicó Costa.

El funcionario informó que a partir de un pedido realizado por las autoridades de Agroindustria, se crearon tres categorías (versus las dos existentes anteriormente) para premiar a los contribuyentes que demostraran tener buen comportamiento.

“En este nuevo sistema, todos ganan, algunos más que otros, pero todos ganan”, expresó Costa. “Ninguno va a volver a tener la condición de no registrado (en el RFOG). El castigo para el que no cumple es la retención diferenciada. Lo que buscamos es que el nivel de cumplimiento tenga un efecto en la condición tributaria y financiera del contribuyente”, agregó (ver cuadro 2).

Por su parte, Urriza aseguró que la nueva herramienta permitirá reducir los riesgos de situaciones arbitrarias. “En la historia de la producción de los últimos años, se registraron abusos –según la agencia que le tocaba al productor–, y así hubo casos que exhibieron discrecionalidades, que no eran responsabilidad del Estado, sino que provenían de funcionarios que –según su criterio personal– decidían qué productor estaba o no

**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](mailto:tecnoagro@tecnoagro.com.ar) - Visitenos [www.tecnoagro.com.ar](http://www.tecnoagro.com.ar)  



MÉRCOLES 7 JUNIO 2017 | Bichos de Campo - Periodismo que pica

# Bichos de Campo

PERIODISMO QUE PICA



Television Radio Noticias Empresas

**Un clásico: camión que vuelca, hacienda que se faena**  
El diario Norte relata un episodio que se vivió en el barrio Quinta 16 de Ouitipi, en Chaco, cuando un camión que transportaba vacas y terneros tumbó al intentar una maniobra y la mayoría de los animales murió entre los hierros. Numerosos vecinos s...

Sábados **METRO** | Sábados de 6 a 8 hs **RIVADAVIA**

Radio



**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





dentro del sistema. Este nuevo sistema minimiza mucho esa posibilidad”, acotó.

### Integración

Toda la información de la base de datos de la AFIP, Senasa e Inase será integrada en el SISA. “Vamos a migrar a todos los sujetos que estén activos o suspendidos en el RFOG; a los que estén en el padrón de granos de monotributistas; a los que hayan declarado alguna actividad en el TIRE, sea un contrato de arrendamiento o aparcería vigente; y a los que en los años 2016, 2017 o 2018 declararon existencias, producción de granos o bien superficie en producción”, explicó Brana.

“El corazón del nuevo sistema es el TIRE. Los que se inscribieron el año pasado no tuvieron que actualizar sus datos en la web este año. Antes, cada vez que un productor renovaba un contrato de arrendamiento o aparcería, o compraba un campo, tenía que concurrir a la dependencia de la AFIP a presentar la documentación que respaldara esas operaciones. Pero con el TIRE, una vez que se lo ha completado, solo es necesario cargar los nuevos contratos en el sistema, sin necesidad de trasladarse hasta la agencia”, comentó la funcionaria.

El TIRE permitió a la AFIP obtener un *mapa* completo de todos los campos en producción de la Argentina –con cada polígono identificado en el Google Maps–, además de identificar si son explotados por sus propietarios o por arrendatarios. “De esa manera, nos aseguramos de que no haya más de un productor indicando que arrienda el mismo campo”, afirmó Brana.

La superficie productiva declarada a la fecha en el TIRE es de 33.989.643 hectáreas, mientras que la superficie declarada en producción –considerando cereales, oleaginosas y legumbres– es de 27.471.048 hectáreas.

La mayor parte de los propietarios de campos se inscribieron en el TIRE, porque de no hacerlo, la normativa vigente indica que el arrendatario

debería aplicarle una retención del impuesto a las ganancias del 28%.

“Quizás esa diferencia del orden de 6,50 millones de hectáreas (27,4 versus 33,9 M/ha) se deba a que algunos contribuyente presentaron un contrato de arrendamiento en papel en la dependencia (correspondiente de la AFIP). Eso resultó válido hasta el 1.º de noviembre, pero a partir de esa fecha, como todo pasa a ser sistémico y lo presentado de manera manual no está cargado en la base de datos (del SISA), es necesario que el contribuyente cargue esos contratos de arrendamiento informáticamente, porque van a ser tenidos en cuenta para determinar su capacidad productiva”, indicó Ana Brana. “Eso es fundamental, porque luego –sin ese registro– no le van a alcanzar las cartas de porte solicitadas, las cuales se calculan por sistema de acuerdo con la superficie declarada”, añadió.

Además de los contratos de arrendamiento o aparcería correspondientes al TIRE, para poder ingresar al Estado 1, el contribuyente deberá cumplir durante 24 meses seguidos con todos los requerimientos formales de información en lo que respecta a Declaraciones Juradas impositivas, de Siembra y Origen de Semillas, de Producción y Reserva de Semillas, de Capacidad Productiva y Producción (existencias, superficie y producción) y de Producción de Granos Anual. “Muchas veces nos dicen: *¿Por qué no van a cobrarles a los que están afuera del zoológico?* Porque de este modo logramos abarcar a todos los campos agrícolas del país. Si alguien no está registrado, no puede comercializar granos, porque no va a tener cartas de porte”, remarcó Costa.

“Inicialmente, la gestión del TIRE representó un costo importante: hubo que rescatar escrituras que estaban guardadas en cajas de seguridad; algunos tuvieron que hacer contratos de locación que tenían acordados de palabra; debieron registrar datos biométricos; los contadores pro-

Cuadro 2. Sistema de *scoring*

3 Riesgo Alto	Sujeto de riesgo muy alto según SIPER, con incumplimiento en los regímenes de información previstos y/o aspectos formales.
2 Riesgo Medio y Nuevas Altas	Sujeto de riesgo medio según SIPER o nuevos inscriptos en el SISA, con buena conducta fiscal y algunos incumplimientos formales en los últimos 24 meses.
1 Riesgo Bajo	Sujeto cumplidor según SIPER, permanencia en el SISA y registros reemplazados con la mejor calificación, sin incumplimientos formales en los últimos 24 meses.

testaban porque la página *se colgaba*... Demandó un esfuerzo muy grande porque hubo que interactuar con cerca de 100.000 contribuyentes”, añadió la funcionaria de la AFIP.


### Calificación

Una novedad importante es que la recategorización para pasar del Estado 3 al 2 se podrá realizar de manera automática. “Supongamos que un contribuyente se encuentra en el nivel 3 porque olvidó presentar cinco declaraciones juradas de IVA; entonces tiene la oportunidad de presentarlas, pedir el reproceso –que antes no existía– y pasar automáticamente al nivel 2”, explicó Costa.

“Los reprocesos se van a efectuar de manera automática todos los meses, pero el contribuyente también podrá hacerlos por su cuenta, en la plataforma en línea, una vez subsanados los incumplimientos. Es decir: si alguien formaliza

un incumplimiento y no quiere esperar hasta el próximo mes, puede pedir la recategorización inmediata”, apuntó.

En lo que respecta a las chances de ingresar al nivel 1, se considerará la historia de cada contribuyente. Es decir: si alguien –por ejemplo– no registra incumplimientos en los últimos 12 meses, necesitará tener la misma conducta durante 12 meses más para acceder a la categoría 1.

“Existen distintos tipos de incumplimientos. El más habitual es la no presentación de la declaración jurada; en tales casos, primero avisaremos en el domicilio fiscal electrónico del contribuyente (dirección de correo electrónico). En ese aviso, le vamos a dar un plazo de 12 días para regularizar su situación. Si se presenta la declaración antes de esa fecha, no se considera una penalidad para seguir sumando los 24 meses de buen cumplimiento necesarios para acceder a la categoría 1”, explicó Brana.  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](http://www.crea.org.ar)

**CREA**



# Precio de la tierra

## El precio de la tierra en San Luis

Valores orientativos por zonas productivas

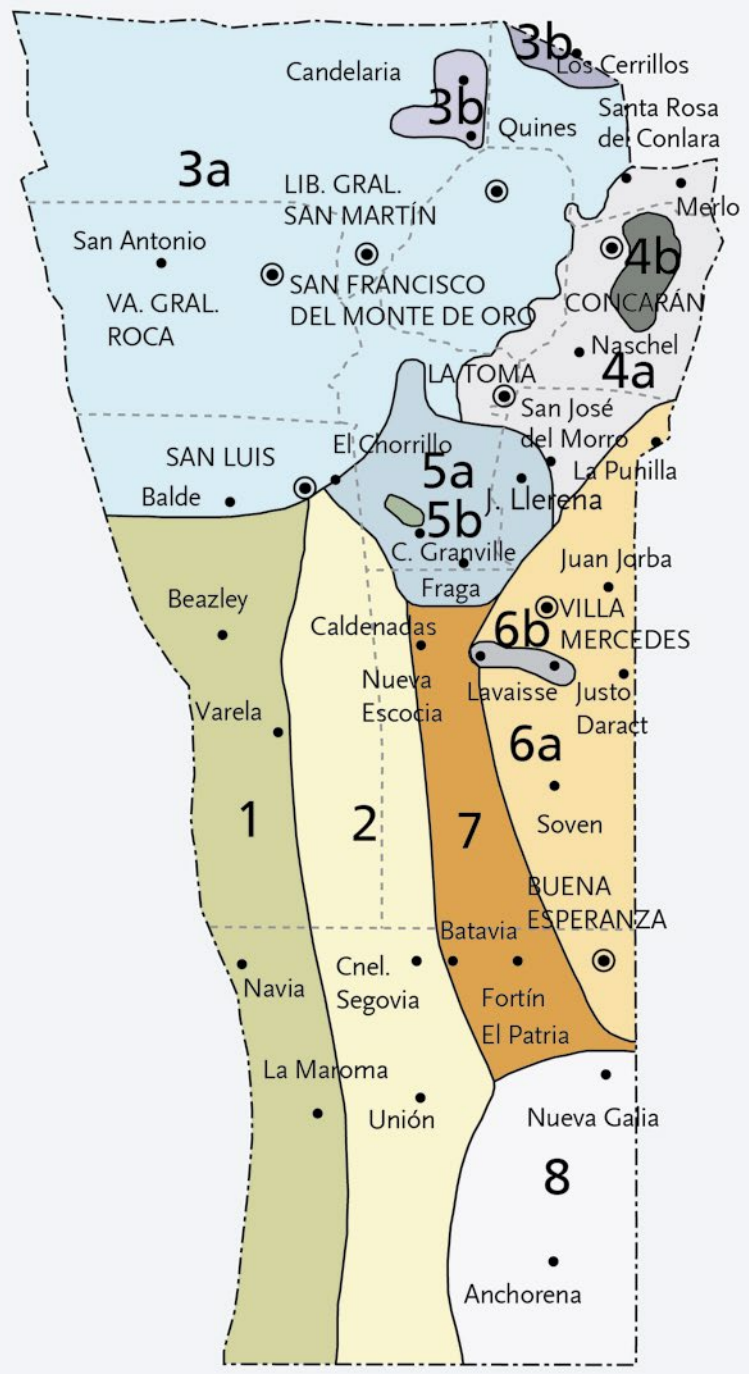
Zonas	Aptitud	Localidades de referencia	U\$S/ha
ZONA 1	Cría (*)	Beazley, Varela, Navia, La Maroma	100 a 220
ZONA 2	Cría, recría e invernada	Unión, Cnel. Segovia	350 a 700
ZONA 3 a	Cría	Lib. Gral. San Martín, San Fco. del Monte de Oro, Villa Gral. Roca	100 a 350
ZONA 3 b	Agricultura c/riego Monte a desarrollar	Quines, Candelaria	2500 a 4000 450 a 800
ZONA 4 a	Cría, recría. Agricultura, secano	Merlo, Concarán, Naschel, La Toma, San José del Morro	1300 a 3200
ZONA 4 b	Agricultura c/riego	Valle del Conlara	3500 a 5000
ZONA 5 a	Cría, recría, invernada y agricultura	Fraga, J. Llerena, El Chorrillo	1000 a 2400
ZONA 5 b	Agricultura c/riego	Zona Dique Paso de las Carretas	2100 a 3500
ZONA 6 a	Cría, recría, invernada y agricultura	Villa Mercedes, La Punilla, Justo Darac, Soven, norte de Buena Esperanza	1600 a 3600
ZONA 6 b	Agricultura c/riego	Nueva Escocia, Lavaisse	2000 a 3400
ZONA 7	Cría, recría, invernada	NNO de Nueva Galia, Batavia, Fortín El Patria, Caldenadas	800 a 1600
ZONA 8	Cría, recría con monte	Anchorena, sur de Nueva Galia	450 a 650

(\*) Dentro de esta zona, puede haber áreas menores, con posibilidades de riego, de mayor valor.

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

FUENTE: Compañía Argentina de Tierras S. A.

Última actualización: agosto de 2018





# Lo ayudamos a presupuestar



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



## PRODUCTOS VETERINARIOS

Antiparasitarios internos		\$/u	
<b>Orales</b>			
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	<b>Curabicheras</b>	<b>\$/u</b>
Fosfamisol x 500 cc	424,1	Bactrovat Plata Aerosol x 440 cc	110,4
Ripercol F x 500 cc	482,8	Curabichera Coopers líquido x 1 l	1063,3
Endectocidas	<b>\$/u</b>	Cacique Pasta x 950 g	802,3
Ivomec x 500 cc	828,2	<b>Carencias minerales</b>	<b>\$/u</b>
Dectomax x 500 cc	2341,7	Glypondin x 248 cc	261,4
Bagometina 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
<b>Antiparasitarios externos</b>	<b>\$/u</b>	Trivalico Ade x 250 ds	378,7
<b>Por aspersión</b>		Nutrekid VM x 25 ds	308,0
Triatix A x 1 l	353,3	Magnecal Plus Zinc x 500 cc	341,2
<b>Por inmersión</b>		Energó MAG x 250 cc	225,6
Aspersin x 250 cc	383,5	<b>Sales Minerales</b>	<b>\$/u</b>
Aciendel Plus x 1 l	401,3	Uramol en panes x 15 kg	1170,6
Sarnatox x 5 l	s/c	<b>Carminativos</b>	<b>\$/u</b>
Cipersin x 5 l	2859,3	Bloker 80% x 20 l	3231,6
		<b>Antidiarreicos</b>	<b>\$/u</b>
		Steclin C x 100 pastillas	s/c
		Diafin 2 x 20 cc	117,3
		Tetraelmer x 100 pastillas	348,0
		<b>Vacunas</b>	<b>\$/u</b>
		Brucelosis Rosembusch	16,4
		Mancha Gangrena y Enterotoxemia	4,9
		Triple N ( M.G Neumonía )	10,0
		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
		<b>Antibióticos y Sulfas</b>	<b>\$/u</b>
		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)	2451,9
		Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	104,8
		Raxidal x 50 cc	636,3
		<b>Reproducción</b>	<b>\$</b>
		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
		<b>Específicos</b>	<b>\$/u</b>
		Mamyzin M iny. intram.	77,3
		Mamyzin S iny. intram.	44,9
		Novantel Lactancia	33,3
		Novantel secado	35,7
		<b>Antisépticos y desinfectantes</b>	<b>\$/u</b>
		Cetrimon x 5 l	1041,3





## INSUMOS GANADEROS

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleurial Hibr.	119,5	Grama Rhodes Tolga	11,0	Destete hiper precoz	31040,0
<b>Leguminosas</b>	<b>\$/kg</b>	Pasto ovillo Starly importado	229,3	Grama Rhodes callide	13,5	Destete precoz	10260,0
Alfalfa Haygrazer	260,1	Pasto ovillo Porto	196,6	Grama Rhodes Pioneer	6,2	Recría 16% prot. (post. destete)	8190,0
Alfalfa Don Enrique	275,6	Festuca tipo Palenque	152,2	Panicum Coloratum	7,2	Balanceado engorde novillo	8030,0
Alfalfa EBC 90	310,2	<b>Semillas para verdeos</b>	<b>\$/kg</b>	Gatton Panic	7,3	Concentrado proteico 30% prot.	11290,0
Alfalfa Aurora	237,0	Avena	19,3	Pasto llorón pelleteado	7,6	Afrechillo de trigo	6100,0
Trebol rojo Redgold	171,5	Centeno	23,1	Setaria Kazungula	15,0	Pellet de trigo	6200,0
Trebol Blanco El Lucero	190,8	Triticale	21,2	Setaria Naruk	16,0	Pellet de girasol 31%PB	7708,0
Lotus Corniculatus	169,6	Sorgo Forrajero común	57,8	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	7129,9
Lotus tenuis	190,8	<b>Semillas subtropicales</b>	<b>u\$/kg</b>	<b>RACIONES/ALIMENTOS</b>	<b>\$/t</b>	Pellet de soja 41%PB	9827,7
Melilotus Alba	106,0	Brachiarias Brizanta Marandu	7,5	Sustituto Lacteo	65500,0	Harina de soja 47%PB	10598,5
Melilotus Madrid	113,7	Brachiarias Brizanta Toledo	8,5	Arranque ternero guachera	10260,0	Pellet de cascara de soja de 12%PB	6744,5
<b>Gramíneas</b>	<b>\$/kg</b>	Brachiarias Humidicola	14,0	Recría ternera post guachera	9080,0	Semilla de algodón	4624,8
Agropiro alargado	113,7	Buffel Grass Biloela	15,0	Alim pre parto vaca lechera	10060,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	73,2	Buffel Grass texas	7,2	Conc pre parto c/ sales anionicas	17500,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	55,9	Digitaria eriantha	8,0	Alim vaca lechera prod	8260,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	140,7	Grama Rhodes Katambora	7,5	Conc prot 30% p/vaca en prod	12590,0		



## INSUMOS TAMBO

Minutolo	Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	281788,6	Silo cono excén. cap.19 m <sup>3</sup>	112212,0
<b>Bretes espina de pescado con baranda para comederos</b>	<b>\$/u</b>	<b>Modelo estándar</b>	Reforzado 12	335496,5	Silo cono central cap.25 m <sup>3</sup>	131094,0
4+4	140768,9	Estándar 4	<b>Comederos automáticos manuales</b>	<b>\$/u</b>	Silo cono central cap. 52 m <sup>3</sup>	197058,0
6+6	192303,4	Estándar 6	M-100 manual	18975,4	<b>Bombas estercoleras</b>	<b>\$/u</b>
8+8	231340,9	Estándar 8	M-300 manual	22402,7	M-200 T	88607,5
12+12	309332,2	Estándar 10	<b>Cepo automático</b>	<b>\$/u</b>	M-500 T	124134,1
14+14	348369,7	Estándar 12	Cepo Mod. A	142984,1	<b>Accesorios para crianza</b>	<b>\$/u</b>
16+16	387365,3	<b>Modelo reforzado</b>	Cepo Potro Mod. G	202961,4	Estaca completa con balde	1307,4
18+18	426371,9	Reforzado 4	Cepo Mod. B	71178,6	Capas p/ ternero sin abrigo	601,0
		Reforzado 6	<b>Silos para almac. de granos</b>	<b>\$/u</b>	Capas p/ ternero con abrigo	697,2
		Reforzado 8	Silo cono excén. cap.7 m <sup>3</sup>	67524,0	Jaula p/ crianza de terneros	18770,6



## ARTÍCULOS RURALES

Mejoras	\$/u	Tranqueron a palanca.	1450,0	Tranq. 3m tab. 1x4 ModO cur pay	3400,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	3395,0	Tranqueron a crique.	2700,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	2640,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Mar	4024,0	Electrificador 40 km/12v.	3801,0	Casilla manga d 6mt.	85000,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	2976,0	Electri. picana 120 km 12 v.	6060,0	Casilla d operación d 3,6mt.	112000,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	2316,0	Electrificador 40 km/220v.	3801,0	Cepo Anchico liviano	23700,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	67,0	Electri. picana 60 km 220 v.	4460,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	3600,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	67,0	Carretel electroplástico 500m.	800,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	9100,0
Alambre Pua Bagual.	2593,0	Manija plastica aislante.	186,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	33600,0
Poste quebr. de 3 m super.	1300,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	14,9	Molino máq.rueda y cola de 8"	32630,0
Poste quebr. de 3 m común.	1200,0	Aislador esquinero (polietileno).	17,1	Molino máq.rueda y cola de 10".	55174,0
Poste quebr. de 2,4 super.	820,0	Aislador para clavar (polietileno).	5,1	Torre hierro galvanizada de 27".	35006,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	540,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	86,0	Torre 10" p/molino de 8"	14508,0
Poste itin entero 2,4m.	580,0	Varilla de hierro con rulo.	71,5	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	3660,0
Poste itin entero 2,2m.	445,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	21,2	Bebedero chapa galvaniz. x 2,5m.	11250,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	360,0	Torniquete N° 8 negro.	60,0	Bebedero chapa galvaniz. x 5m .	16000,0
Poste metalico 2,20 m.	412,0	Torniquete N° 6 negro.	50,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	2654,0
Poste metalico 2.40 m.	444,0	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	130,0		





## MAQUINARIA AGRÍCOLA

TRACTORES	u\$\$/u	MF4299 4X4 (140 HP)	73826,0	Lexion 750 Terra Trac	554000	CASILLA RURAL	\$/u
<b>Valtra</b>	<b>u\$\$/u</b>	MF7014 4X4 (140 HP)	s/c			<b>Rural Tec</b>	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	45632,0			<b>Case</b>		RS 510	281650
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	41339,0	<b>SEMBRADORAS</b>	<b>\$/u</b>	Axial Flow 5130 2WD Rod	329300	RS 660	321483
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	45632,0	<b>Apache</b>		2799 4WD Cab 35' 345 CV	374900	RS 780	370388
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 5 m.	2657297	<b>Challenger</b>			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	56194,0	Mod. 54000 6 m.	3049159	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				
BH 165 (174 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 20 líneas a 40 cm	3640571	<b>FORRAJERAS</b>			
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	4061080	<b>Class</b>			
<b>Agco</b>		27000 16 líneas a 40 cm	2592872	Jaguar 980	885000		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	27000 26 líneas a 52,5 cm	4563036	Jaguar 960 Equipo	715000		
BT 170 (170 HP) 4x4	121224,0	<b>Giorgi</b>		Jaguar 940 Equipo	609000		
BT 190 (190 HP) 4x4	130353,0	44 líneas a 19 cm	3510737	<b>EMBOLSADORA</b>			
BT 210 (190 HP) 4x4	153465,0	28 líneas a 19 cm	2132154	<b>Mainero</b>	<b>\$</b>		
S293 ( 290 HP)	240188	<b>Agrometal</b>		Embolsadora 2230 70 m	273883		
AR135 (135 HP)	s/c	TX Mega 9/52 9 surcos a 52 cm.	1304612				
AR150 (150 HP)	s/c	TX Mega 13/52 13 surcos a 52 c	1769809	<b>ROTOENFARDADORA</b>			
AR175 (175 HP)	s/c	TX Mega 16/52 16 surcos a 52 c	2091238	<b>Mainero</b>			
		TX N Mega 9/52 9 surcos a 52 /	1432113	Enfardadora 5700	s/c		
<b>Massey</b>		TX N Mega 13/52 13 surcos a 5:	1969758	<b>PULVERIZADORAS</b>			
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900	TX N Mega 16/52 16 surcos a 5:	2407554	<b>Tilo</b>			
MF2615 (49HP)	22600,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52 c	2601836	Mod. Matrix	5029470		
MF2625 (63HP) 4X2	27274,0	TX Mega 26/52 26 surcos a 52 c	3535550	Mod. Matrix 4 x 4	5395600		
MF2625 (63HP) 4X4	32529,0	TX N Mega 18/52 18 surcos a 5:	2981771	Mod. Evolución 1	3776920		
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX N Mega 26/52 26 surcos a 5:	3619655	Mod. Impactus	4065970		
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	<b>Suagri</b>		<b>John Deere</b>			
MF4275 (81HP) 4X4	42631,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	216500	4730FC fibra carbono	347800		
MF4283 (81HP) 4X4	48315,0						
MF4292/4 RA ( 117 HP)	s/c	<b>COSECHADORAS</b>	<b>u\$\$/u</b>	<b>SEGADORA</b>			
MF4292 4X4 ( 117 HP)	56727,0	<b>Class</b>		<b>Agco</b>			
MF4297 4X4 (129 HP)	63457,0	Tucano 470	428000	Mod 1372	60500		



## INSUMOS AGRÍCOLAS

<b>Herbicidas</b>	<b>u\$\$</b>	Imzetapir 10%	5,1	Fungicidas	<b>u\$\$/l</b>	Signum (Bio inductor)	583,2
2,4 D 50% sal amina	3,5	Gesagard 50	10,5	Amistar Xtra	56,0	<b>Fertilizantes</b>	<b>u\$\$/t</b>
2,4 DB 100% 2 x 10 l	9,2			Duett	22,5	Fosfato diamónico	580,0
Axial	53,0	<b>Insecticidas</b>	<b>u\$\$/l</b>	Allegro	30,0	Superfosfato Triple	490,0
Authority	45,0	Cipermetrina 25%	6,3	<b>Coadyuvantes</b>	<b>u\$\$/l</b>	Urea granulada	450,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	150,0	Nitragin Optimize Full	4,4	Eco Rizo Spray	22,0	UAN	345,0
Dual Gold	12,1	Fighter Plus	62,0	Rizo Oil	2,5		
Fluorocloridona	s/c	<b>Curasemillas</b>	<b>u\$\$/kg</b>	Rizo Spray Sulfo	1,3	<b>Semillas agrícolas</b>	<b>u\$\$/u</b>
Clorimuron	16,6	Dividend	10,9	Silwet L Ag	39,5	Girasol hib. (M)	160,0
Glifosato común	2,4	Guapo 60% FS	s/c	<b>Inoculantes</b>	<b>u\$\$/u</b>	Trigo fiscalizado	16,0
Galant LPU	s/c	Maxim XL (fungicida)	42,1	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Soja RR x 40 kg	24,8
Metsulfuron Metil 60%	28,0	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Rizo Liq	169,6	Sorgo granifero hib. (M)	5,4
Paraquat	4,8	Gaicho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	240,3		



# COSTOS VARIOS

COMBUSTIBLES	\$/ltr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	0,0	Volkswagen	Flete 300 km	862,6
Gasoil (YPF)- agropecuario	32,8	<b>PICK UPS</b>	\$	Amarok c/s 2.0 TDI 140 CV 4X4 804000	Flete 450 km	1091,9
Nafta Infinia	44,5	<b>Toyota</b>		Amarok c/d 2.0 TDI 180 CV 4X4 1219000	<b>COMB. DEL NORTE</b>	\$/ltr
Nafta súper (YPF)	37,2	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	900800	Amarok c/d 3.0 TDI 224 CV 4X4 / 1552400	Gasoil a granel	35,5
<b>OTROS</b>	\$	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	1021300	<b>Fletes</b>	\$	
Empleado Rural	15268,3	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	1315700	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;

Martínez y Staneck 02293-428862; Agroar 03492-470809; Mainero 03534-424031; Cestari 02473-430490; Bolsas plásticas Ipea 4653-5700; Silobag 4580-7170;

**Ins. Tambo:** Minutolo S.R.L 4241-4496. **UTA:** Valores provistos por contratistas.





# Apuntes

## Eventos intensos

El Servicio Meteorológico Nacional (SMN) advirtió que existe una alta probabilidad de que se produzcan temporales intensos recurrentes en el último trimestre del presente año.

“No se descarta la ocurrencia de eventos de precipitación localmente más intensos de lo normal sobre el centro y norte de la Argentina durante el transcurso de los próximos meses”, indica el último Pronóstico Climático Trimestral del SMN.

“La coincidencia en los pronósticos, sumada a la propia climatología y al posible desarrollo de un evento El Niño, aumenta las chances en la frecuencia de estos eventos con sus respectivos impactos”, añade. En el trimestre comprendido entre octubre y diciembre, el SMN prevé precipitaciones superiores a las normales sobre el Litoral y centro-este de Buenos Aires. En tanto, en el este de Salta, Formosa, Chaco, Santiago del Estero, Córdoba, este de La Pampa y oeste de Santa Fe y de Buenos Aires, los modelos indican probabilidad de lluvias normales a superiores a las normales, mientras que en NOA y Cuyo se prevén precipitaciones normales.

“Actualmente se observan condiciones de neutralidad sobre el Pacífico Ecuatorial Central que dan lugar a una fase neutral del fenómeno El Niño Oscilación del Sur (ENOS)”, indica el informe. “Sin embargo, de acuerdo a los modelos dinámicos y estadísticos, en el trimestre octubre-noviembre-diciembre de 2018 se prevé la transición a una fase cálida con más del 60% de probabilidad de ocurrencia; esto indicaría el desarrollo de un evento El Niño en lo que resta del año”, añade. El SMN recomienda consultar tanto el pronóstico diario como la perspectiva semanal para informarse sobre los eventos meteorológicos de alto impacto que no pueden ser previstos en la escala estacional.



**N.º 457 Noviembre 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.

# NUEVA LÍNEA T CVT

## LA EVOLUCIÓN DEL TRACTOR

T 230 | 230 CV  
T 250 | 250 CV

**VALTRA**

**CVT**  
TRANSMISIÓN  
CONTÍNUA  
VARIABLE



Caudal Máximo  
**190 l/min**  
SISTEMA HIDRÁULICO

Piloto Automático  
y Telemetría  
AGRICULTURA DE PRECISIÓN

Levante de  
3 puntos  
Delantero  
(OPCIONAL)

Tractores más confortables. Sinónimo de Calidad y Tecnología, con un diseño de vanguardia. Equipados con transmisión CVT, que permite un menor consumo de combustible, con una asombrosa sencillez de trabajo. Adquiéralos mediante los accesibles planes de financiación y acuerdos con Bancos privados y nacionales. Consulte al Concesionario Valtra-Challenger más cercano.



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

VALTRA es una marca mundial de AGCO.

YouTube [valtravideos](#)

Twitter [@ValtraArgentina](#)

Facebook [valtra](#)

IMÁGENES ILUSTRATIVAS, NO CONTRACTUALES.

**TU  
MÁQUINA  
DE TRABAJO**



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

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