



# Juntos podemos más

- El diálogo con los distintos actores de la sociedad es un requisito fundamental para gestionar problemas complejos que ninguna organización puede resolver en soledad • Es también una oportunidad para ampliar la propia visión





# Innovación al servicio de tu campo

Te ofrecemos soluciones digitales y nuevas aplicaciones para agilizar tus operaciones bancarias desde cualquier lugar.

Descárgate la App Galicia Office y operá de manera rápida y simple.



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

  
**APP GALICIA OFFICE**

  
DISPONIBLE EN  


 **Galicia**



Conocimiento compartido  
Soluciones colaborativas  
**VOS PODÉS SER CREA**  
sostenibilidad • innovación • integración



Sede CREA: Sarmiento 1236 - 5° piso (C1041AAZ) – Buenos Aires, Argentina.  
Tel.: (011) 4382-2076/79 - [f/crea.arg](https://www.facebook.com/crea.arg) [@crea\\_arg](https://twitter.com/crea_arg) [y/canalcrea](https://www.youtube.com/channel/crea) [i/crea\\_arg](https://www.instagram.com/crea_arg)



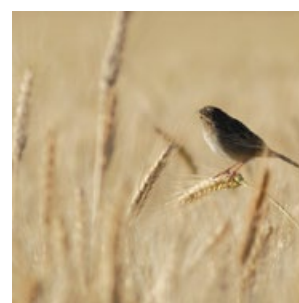




---

# Sumario

---



---

## Nota de tapa

---

### 10 | Biodiversidad

Todos podemos contribuir a mejorarla. Cómo es el proyecto conjunto de Fauba y CREA.

### 20 | Una conversación con la comunidad

Conocer cuál es la percepción pública respecto de la actividad agropecuaria es una prioridad para producir más y mejor.

### 30 | Sostenibilidad ambiental

Cuatro CREA de la región Mar y Sierras trabajan para hacer de Tres Arroyos un partido ambientalmente sostenible.

---

### 38 | Caminos rurales

Imposible trabajar en soledad.

### 44 | INTA es parte de un grupo CREA

Experiencia en la región Mar y Sierras.

### 52 | Producción y sostenibilidad

Evaluación de cultivos de servicios en el Norte de Buenos Aires.

### 58 | Verdes de servicio

Hacia una mayor integración de los requerimientos ganaderos y agrícolas.

### 64 | Un camino posible

Mucho se habla de la dificultad de conseguir y retener gente en el tambo; por dónde empezar.

### 72 | Ampliar la mirada

Comienzan a regir las nuevas normas de gestión empresarial CREA.

### 76 | El precio de la tierra

### 78 | Lo ayudamos a presupuestar

### 82 | Apuntes



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

---

## Patrocinantes



---

## Auspiciantes



---

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

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

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

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







Utiliza y  
Recomienda



# El motor del crecimiento de tu



/VolkswagenAmarok



@VWAmarokArg



/VWAmarokArgentina



@VWAmarokArg

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



campo.



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



**Volkswagen**



# Editorial



## La trascendencia del trabajo conjunto

Cuando asumí el desafío de presidir CREA, fue para mí un orgullo y, al mismo tiempo, una responsabilidad muy grande. Afortunadamente, conté con el apoyo de un equipo comprometido de directivos y con un *staff* con la experiencia y conocimientos necesarios para acompañar a las regiones y grupos en la organización de sus acciones e iniciativas, que son las que hacen realidad nuestros sueños como miembros CREA.

Fueron dos años intensos. Nos integramos con las comunidades locales a partir de la articulación pú-

blico-privada, buenas prácticas de producción, promoción del trabajo en equipo, capacitación y educación.

Realizamos el CREAtch, un espacio de intercambio con más de 4000 participantes, donde tuvimos oportunidad de palpar las nuevas tecnologías, nos incomodamos frente a ciertas cuestiones e interactuamos con muchos innovadores que se animaron a derribar las excusas para emprender.

También vivimos cuatro Congresos de Educación en diversas regiones con una importante convocatoria que involucró a integrantes del ámbito educativo, miembros CREA y sus familias. Un claro ejemplo de la forma en que sabemos integrarnos a las comunidades en las que se desarrolla nuestra actividad.

El trabajo en equipo es parte de nuestra esencia. Por esta razón, miembros CREA paraguayos que empezaron a vivir la metodología al formar parte de un grupo de la región Litoral Norte, alcanzaron su punto máximo de madurez y decidieron conformar su propia institución, comprometiéndose a continuar el vínculo y a generar acciones que refuercen la marca CREA a nivel internacional.

Otro logro institucional fue la consolidación de la región Patagonia, posible gracias a una serie de acciones desarrolladas por miembros y técnicos comprometidos con el crecimiento.

Vivimos, además, nuestro tradicional Congreso de Asesores y la Asamblea de Presidentes, oportunidades clave para reforzar el sentido de pertenencia y estrechar lazos. Asimismo, cerca de 10 regiones CREA organizaron sus congresos: 10 oportunidades para vivir la cultura organizacional.

Más allá de estas acciones, vitales para la vida del Movimiento, jugamos en una cancha más grande: en el marco del G20 participamos como *concept partners* dentro del grupo de trabajo *Sistemas Alimentarios Sostenibles*. Allí hicimos lo que sabemos hacer y es nuestro rasgo distintivo: buscar consenso y aportar una mirada de faros largos.

Este tipo de iniciativas nos permiten aproximarnos cada vez más a nuestra Visión. No debemos perder nunca la capacidad de mirar hacia fuera de nuestros campos y colaborar para crear un entorno mejor.

Quiero agradecer a mi familia por el apoyo recibido, con la convicción de que todos compartimos las satisfacciones que nos depara ser parte de este querido Movimiento. Voto por el éxito de la próxima gestión, cuyo principal desafío será interpretar, junto con el equipo, el camino que la institución pretende transitar, guiados siempre por los valores que son parte de nuestra filosofía. Gracias a todos por la confianza.

**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 Libano
Prosecretario	Alejandro Biava
Tesorero	Domingo Iraeta
Protesorero	Adriana Arnaldo
Vocal titular	Alberto Garré
Vocal titular	Nicolás Pfirter
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 Fernández 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 Rennenkampff; Bruno Quintana; Marcelo Lanusse (h); Alberto Ruete Güemes; Orlando Williams; Luis María Coviella; Eduardo Pereda (h); Carlos Vaquer; Marcos Rodríguez; Marcelo Carrique; Germán Weiss; Rafael Llorente; Juan Balbín; Alejandro Blacker; Francisco Iguerabide; 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 Mouriño; Norte de Santa Fe: Marcos Buscarol; Este: Pilar Laurel; Sur de Santa Fe: Santiago Gallo; Santa Fe Centro: Rodolfo Tkachuk; Oeste Arenoso: Fabricio Fontana; NOA: Ezequiel Vedoya; Valles Cordilleranos: Juan Pablo Castellano; Córdoba Norte: David Rubin y Chaco Santiagueño: Marcelo Zucal.

### Director Ejecutivo

Cristian Feldkamp

### Equipo de dirección organizacional

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





# Tu crecimiento nos moviliza

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

Para más información consultá en [santanderrio.com.ar](http://santanderrio.com.ar)

 **Santander Río**

DISPONIBLE PARA CARTERA DE CONSUMO

PRÉSTAMO EN PESOS AJUSTABLE POR CER Y EXPRESADO EN UVA. SUJETO A APROBACIÓN CREDITICIA Y CONDICIONES DE CONTRATACIÓN DE BANCO SANTANDER RÍO. CONSULTE TASAS, DESTINOS Y DEMÁS CONDICIONES EN [WWW.SANTANDERRIO.COM.AR](http://WWW.SANTANDERRIO.COM.AR). LOS ACCIONISTAS DE BANCO SANTANDER RÍO LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DEL CAPITAL SUSCRITO.





# Biodiversidad

Todos podemos contribuir a mejorarla. Cómo es el proyecto conjunto de Fauba y CREA



La Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (Fauba) y CREA comenzaron a trabajar en conjunto en un proyecto orientado a promover la biodiversidad en los agroecosistemas pampeanos a partir del diseño y la implementación de protocolos de manejo de áreas no cultivadas de los campos.

“Se trata de proyectos de *desarrollo estratégico* financiados por la UBA, con los cuales se busca que el conocimiento generado se acerque al usuario final, que en este caso es CREA”, explica Santiago Poggio, investigador del Conicet y profesor adjunto de la Cátedra de Producción Vegetal.

“Frente a una necesidad creciente y a la demanda social, que exige prestar mayor atención al impacto ambiental de la agricultura, decidimos comenzar a diseñar protocolos para gestionar aquellos sectores de los campos que no se cultivan; es decir, los espacios asociados a los márgenes de los cultivos (alambrados, bordes de caminos, zonas lindantes a casas o galpones, entre otros) que tienen vegetación residente, la cual sostiene comunidades bióticas (insectos, roedores, sapos y ranas) que desempeñan un servicio ecológico, como puede ser la polinización de un cultivo como el girasol”, añade.

–*Y pueden dar soporte a otras actividades como puede ser la apicultura...*

–Es un ejemplo. Es posible contar con franjas de vegetación espontánea o instalada, como ocurre en el caso de las mezclas de tréboles, achicoria y melilotus, plantas que tienen aptitud melífera, porque proveen polen y néctar.

–*Eso es muy claro, pero, ¿cuál es el aporte ecosistémico de los roedores?*

–Los roedores pueden proveer un servicio como dispersores de semillas, pero también presentan un riesgo biológico por enfermedades tales como el *mal del rastrojo* (fiebre hemorrágica argentina) o el hantavirus. Una hipótesis de trabajo es que cuando se elimina la vegetación seminatural en los campos cultivados, se promueve una remoción del hábitat que prefieren los roedores, con lo cual ellos se desplazan hacia zonas donde existe vegetación espontánea. Como en las áreas lindantes a los hogares humanos no se suele aplicar herbicidas es probable que los roedores comiencen entonces a concentrarse

en zonas peridomésticas, con lo cual la probabilidad de riesgo de transmisión de enfermedades aumentaría.

–*Dejar entonces de aplicar en zonas no cultivadas sería una manera de que los roedores se mantengan en su hábitat...*

–Exacto. En lo que respecta al control biológico, sapos y ranas tienen un rol más claro porque consumen muchos insectos. Además, las ranas, por el tipo de piel que tienen, son indicadores del impacto ambiental de agroquímicos porque son muy susceptibles a ellos e incluso también a los nitratos.

–*O sea que la presencia de ranas es un indicador de buenas prácticas agrícolas...*

–Exacto. Lo mismo ocurre con la presencia de aves en ambientes acuáticos o humedales.

–*¿Cuentan con un método para relevar cuál es la población adecuada de insectos, roedores o anfibios en zonas de campos no cultivadas?*

–Inicialmente hacemos un inventario. Así, en un campo de Carlos Casares perteneciente a la Universidad de Buenos Aires hemos realizado un relevamiento donde se observó que en el período 2001-2004 a 2011-2013 se produjo un proceso de intensificación agrícola que determinó que se redujera el área ocupada con pasturas y se removieran alambrados internos. Ese cambio eliminó hábitats para roedores, anfibios e insectos e impactó sobre esas comunidades. Algunas especies dejaron, incluso, de ser detectadas por los muestreos. Nuestra intención es repetirlo próximamente para seguir su evolución. Otras especies que usamos como indicador del ambiente son las lechuzas de campanario porque se alimentan de ratones. Al detectar un cambio en el comportamiento de estas aves, que comenzaron a comer más sapos y ranas que roedores, se evidenció que la población de ratones era menor. Esto se enmarca en dos conceptos generales. El primero es que en los paisajes rurales de los agroecosistemas tienen lugar muchas funciones; la que identificamos más fácilmente es la de la producción, pero también existen otras que contribuyen a sostenerla: desde aquellas asociadas al suelo, como la descomposición de la materia orgánica o la mineralización de los





**Poggio:** "Si se manejan conscientemente los márgenes de los cultivos, evitando siempre que se pueda el uso de herbicidas, eso va a ir atenuando algunos de los problemas de malezas".

nutrientes, hasta la presencia de polinizadores o insectos, que regulan la población de plagas al consumirlas, por ejemplo, pulgones, chinches o aves que consumen insectos. A todo eso lo denominamos *servicios ecosistémicos*.

–También puede incluirse el aspecto visual, es decir, el placer que puede generar el hecho de contemplar un paisaje diverso...

–Los servicios ecosistémicos contemplan servicios de producción, que son los más obvios; servicios de soporte, como el de los microorganismos del suelo que contribuyen a sostener la fertilidad; servicios de regulación, como en el caso de las plagas por parte de las aves; y servicios recreativos o espirituales, que son más subjetivos.

–La conservación de esas áreas también puede tener una justificación agronómica, porque si se ejerce una presión excesiva de aplicaciones sobre ellas, probablemente se promueva la aparición de malezas problemáticas...

–Es muy probable. Si observamos los bordes de los sectores cultivados, vemos que una parte de las especies que reconocemos como malezas dentro del cultivo también están presentes fuera. Entonces, si están adentro es porque vienen de afuera. Por esta razón, como medida preventiva, usamos adentro y afuera la misma herramienta. Sin embargo, lo que sucede es que los herbicidas son un *subsidio* a la habilidad competitiva de los cultivos; aplicamos esa herramienta afuera, donde no hay cultivo, y donde una parte importante de la vegetación no es un *objetivo* porque tiene baja probabilidad de transformarse en maleza. De ese modo, eliminamos vegetación espontánea, que en parte es nativa, y al mismo tiempo, las malezas. Luego, puede ocurrir que empecemos a ver más de aquello que queríamos eliminar; es decir, las

**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)





# BIOINNOVO

## TERNEROS

El impulso inicial para sus terneros y terneras.



PRODUCTOS  
SEGUROS PARA  
ALIMENTOS SEGUROS

[WWW.VETANCO.COM](http://WWW.VETANCO.COM)



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



mismas malezas presentes en el cultivo, y a veces en una proporción más abundante. Repetimos la dosis, aumentamos los controles y, por una cuestión geométrica –los bordes son angostos y largos– entra en juego un proceso demográfico: la probabilidad de que las malezas produzcan más semillas en el borde que adentro del lote termina siendo mucho mayor. Eso genera un círculo vicioso: no quiero malezas, las controlo afuera, pero después genero un banco de semillas de malezas resistentes a herbicidas. Algunas de las moléculas que utilizamos –como el glifosato– se vienen usando en los márgenes de los cultivos desde hace décadas. Cuidemos entonces cómo manejamos los bordes de cultivos porque si usamos las mismas herramientas que dentro de ellos, estamos haciendo selección afuera.

*–Eso generaría un interés adicional para no intervenir zonas no cultivadas...*

–Si uno maneja conscientemente los márgenes de los cultivos, evitando siempre que se pueda el uso de herbicidas –aunque a veces sea necesario su empleo– y hace un manejo estratégico, eso va a atenuar algunos de los problemas de malezas.

*–Cuando se habla de no intervenir, ¿eso implica dejar crecer la vegetación residente o intervenir con diferentes especies?*

–Lo más sencillo es dejar de aplicar para que se instale la vegetación y luego ver qué aparece.

En algunos lugares puede restaurarse, hasta cierto punto, una vegetación similar a la original, aunque en la zona pampeana muchas especies están ya poco representadas; puede ser que se instale festuca o raigrás. Si buscamos especies con aptitud melífera –es decir, con recursos florales para polinizadores– vamos a tener que intervenir: mantener un césped, pero introduciendo especies con flores. En ese caso, las alternativas que serían mejor recibidas por los productores son los tréboles, lotus o achicoria, que son plantas que reconocen como forrajeras. Entonces lo que proponemos es que esas plantas forrajeras oferten flores para las abejas. Nuestro próximo paso es ver cómo podemos formular mezclas de esas forrajeras que oferten flores. Tenemos alguna evidencia de que en caminos vecinales el óptimo para ofertar recursos florales estaría en torno a los 10 metros de ancho.

*–Para implementar esto sería indispensable contar con una estructura de costos adecuada, porque si se aplica un modelo extractivo en términos impositivos, se hace muy difícil sostener esquemas que aseguren la consolidación de la sostenibilidad...*

–Tenemos que partir de un hecho concreto: en la Argentina la agricultura está gravada con derechos de exportación. Pero también es un hecho que en 1992 nuestro país firmó el Convenio sobre la Diversidad Biológica, y en 1994, con la reforma

## LA LOGÍSTICA AGROINDUSTRIAL MÁS SIMPLE Y EFICIENTE

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

**Conectados, lo hacemos más simple.**  
 Más info: [comercial@muvinapp.com](mailto:comercial@muvinapp.com)  
 Seguinos en nuestras redes: [@muvinapparg](https://twitter.com/muvinapparg)  
[www.muvinapp.com](http://www.muvinapp.com)









**GLA**  
GRUPO LOGISEED AMERICA

SABEMOS QUE LOS ENVASES VACÍOS DE FITOSANITARIOS SON UN PROBLEMA PARA LA SALUD Y EL MEDIOAMBIENTE, POR ESO SIRENFI OFRECE LA **SOLUCIÓN**...



**SiREnFi**

Sistema Integral de Recupero de Envases Fitosanitarios

**Logi  
Seed**  
AGROLOGÍSTICA

SI DE PROBLEMAS OPERATIVOS O DE COSTOS SE TRATA, LOGISEED LA EMPRESA NRO 1 DE AGROLOGISTICA ES LA **SOLUCIÓN**.

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



[soluciones@logiseed.com](mailto:soluciones@logiseed.com)



11-2249-7576

de la Constitución Nacional, se incluyeron los derechos ambientales en el artículo 41. Además, tenemos un plan estratégico nacional de conservación donde entra el tema de los corredores biológicos. En países europeos o en Canadá, por ejemplo, los productores reciben subsidios para realizar iniciativas de conservación; es decir, no sólo la agricultura recibe ayuda, sino también los protocolos de conservación en ambientes rurales. Acá es al revés: existe una alta carga impositiva sobre la producción. Y en la actual coyuntura es muy poco probable que el productor argentino pueda llegar a recibir una compensación por brindar un servicio ecosistémico. Creo que las presiones van a venir de afuera, por ejemplo, cuando la Argentina quiera integrarse a la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) y deba llenar diferentes formularios. Entrar en ese club implica cubrir una serie muy extensa de requisitos, algo que, en cuestiones de conservación, va mucho más allá de las áreas protegidas, como puede ser el caso de los parques nacionales. Tiene que ver con el modo en que se produce, con la manera en que se tratan los residuos industriales, entre otros muchos ítems. Y eso es necesario cumplirlo porque es motivo de auditorías.

Nos estamos anticipando mucho, porque aún no sabemos cuándo va a ocurrir eso, pero pensamos en CREA como el canal que puede liderar esta iniciativa para que, cuando las autoridades ambientales argentinas tengan que validar las exigencias requeridas por OCDE, puedan verificar que se está recorriendo un camino en ese sentido. Ese es un escenario. La otra cuestión es que en un futuro pueden llegar a aparecer instrumentos financieros asociados a producciones sostenibles o contratos entre apicultores y propietarios de franjas con especies de aptitud melífera.

—¿En qué estado se encuentra la iniciativa?

—Hicimos una encuesta a través del sitio Agroconsultas, en la cual preguntamos a empresarios y asesores cómo perciben los espacios que no se cultivan y qué funciones reconocen en ellos. Nos sorprendió saber que el nivel de percepción es mucho más elevado del que suponíamos: dos tercios de los consultados tiene una opinión positiva sobre los márgenes de los cultivos como reservorios de biodiversidad, aunque tenemos un espacio para trabajar en todos los *depende*.

Cuando preguntamos si quieren tener más áreas de vegetación espontánea, muchos dijeron que sí, pero cuando preguntamos cómo manejarlas, aparecieron muchas dudas al respecto. Nos contactamos con la mesa de asesores CREA de la zona Norte de Buenos Aires, donde hay productores que, desde hace tiempo están armando corredores biológicos en zonas con susceptibilidad de erosión hídrica. Vamos a muestrearlos para comparar luego campos con vías vegetadas versus otros con manejo similar pero sin esas vías, de manera tal de evaluar si esos elementos están contribuyendo a generar biodiversidad. Creemos que para *convencer* no hay nada mejor que los resultados. Si tenemos resultados para mostrar, eso va a ser lo más convincente.

—¿Qué resultados pueden mostrar?

—Que la flora se recupera bastante bien en diversidad de plantas y artrópodos al primer año de haber abandonado las aplicaciones. Contamos con un experimento de cinco años en el que medimos esa recuperación. Tenemos que prestarle bastante atención a las gramíneas perennes, porque una vez que se instalan ocupan mucho espacio y es necesario aplicar cortes para que no dominen el área, porque si eso ocurre va a haber pocas especies que generen flores. En otro experimento comprobamos que el herbicida ayuda a la instalación de la mezcla de plantas que queremos establecer. Además, iniciamos un experimento en el predio de la Fauba donde vamos a probar cuatro años de siembra de una mezcla de trébol rojo, trébol blanco, trébol de color amarillo y achicoria con un corte anual.

—El propósito es armar un protocolo general que después podrá tener ajustes en función de las particularidades locales...

—Claro. Queremos que el protocolo sea sencillo y que su aplicación no insuma mucho tiempo. En una segunda instancia se puede llegar a pensar en reintroducir flora nativa, aunque eso implicaría una estructura mayor. En la Argentina tenemos que pensar la agricultura desde la multifuncionalidad, no sólo para producir granos, carne o lana. Estas acciones ayudarán a que las personas que viven en las ciudades aprecien mejor el trabajo que hacen los que se dedican a las actividades agropecuarias. ❖





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

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

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

El futuro nos inspira.



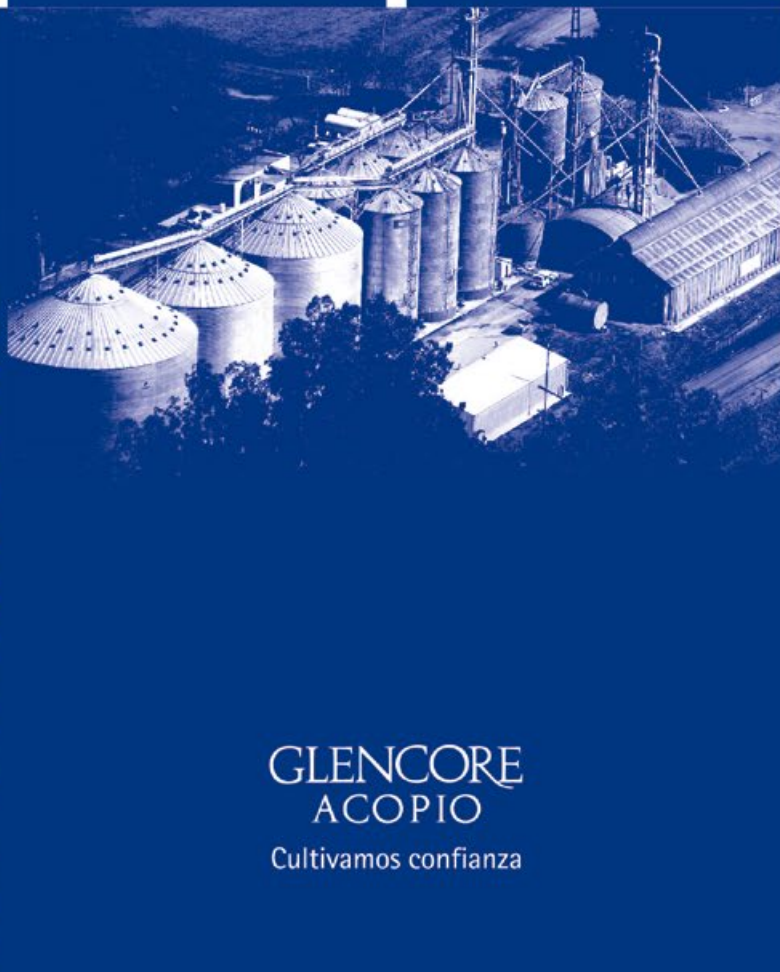


agricultura

futuro

innovación

sustentabilidad



**GLENCORE**  
**ACOPIO**  
Cultivamos confianza



# Cultivamos un futuro sostenible

Entramos en la era de la **Innovación Tecnológica Agropecuaria**,  
clave del crecimiento sustentable.

Impulsados por los avances tecnológicos,  
buscamos **soluciones innovadoras** para **crecer juntos**.

**agrosoluciones**sustentables

GLENCORE  
ACOPIO

Cultivamos confianza

SOLUCIONES INTEGRALES PARA EL PRODUCTOR AGRÍCOLA

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

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

[www.samsa-acopio.com.ar](http://www.samsa-acopio.com.ar) - [facebook.com/cultivamosconfianza](https://www.facebook.com/cultivamosconfianza)



# Una conversación con la comunidad

Conocer cuál es la percepción pública respecto de la actividad agropecuaria es una prioridad para producir más y mejor





“Estamos convencidos de que hay muchas cosas que hacemos bien, así como hay otras que no tanto; sin embargo, tenemos la sensación de que la sociedad cree que hacemos todo mal. Ahora, si lo perciben de esa manera, esa es *su verdad* por más que no coincidamos con ella. Definitivamente tenemos mucho por hacer como sector, por eso nos propusimos *no sacarle el cuerpo* a este gran desafío y tratar de entender qué hacer y cómo hacerlo”, advierte Ezequiel Vedoya, coordinador de la región CREA NOA.

Tal preocupación y el convencimiento de que sin licencia social no será posible seguir produciendo como hasta ahora es lo que llevó al grupo organizador del último congreso de la zona a encarar una encuesta sin precedentes a nivel regional.

### Los pilares de la producción

“Vivimos en una época de cambios vertiginosos y está bien que así sea, pero hay momentos en que es necesario *parar la pelota* para tratar de entender esos cambios y ver qué podemos aportar. Sabemos que las tendencias globales y la sociedad demandan cosas que antes no se consideraban prioritarias. Hoy los mercados deben adaptarse para satisfacer las nuevas exigencias de los consumidores. La producción, por su parte, debe tomar nota y, si es necesario, corregir el rumbo y tender puentes para lograrlo”, subraya.

Pero además de ese cambio de paradigma, advierte Vedoya, está claro que si no se modifica la manera de mostrar cómo se hacen las cosas en el campo, difícilmente se pueda seguir trabajando.



Los resultados de la encuesta que se realizó en el NOA se presentaron en el congreso anual de la región. La presentación estuvo a cargo de Iván Rodríguez, técnico de Datamática (en la imagen junto a Ricardo Jakúlica), encuestadora a cargo de su realización.

“Buscábamos saber a ciencia cierta cuál es la imagen que tiene la gente respecto del sector, y tomar esa visión como un disparador para motorizar el cambio. Poco a poco entendimos que el campo tiene por delante la gran responsabilidad de producir en forma sostenible, pero a su vez debe comunicar cómo lo hace. Esos dos pilares serán, de alguna manera, la base de la producción en este siglo”, asegura.

Con ese propósito, mucho antes de encarar la encuesta los organizadores llevaron adelante reuniones con diferentes actores de la sociedad. “Queríamos que nos dijeran, con la mayor crudeza posible, qué pensaban del campo, cómo se sentían frente a los productores, qué le pedirían al sector y qué cosas cambiarían si estuviera en sus manos hacerlo. Se conformó así un ámbito de escucha activa, donde la comisión organizadora sólo tenía permitido tomar nota, sin intervenir para hacer aclaraciones ni esgrimir defensa alguna”, detalla.

### La encuesta y sus resultados

El relevamiento se realizó con la modalidad de entrevista personal, gracias a la participación de alumnos de la Universidad Católica de Salta, quienes actuaron como encuestadores. Durante dos meses visitaron a 1200 personas de ambos sexos, mayores de 18 años, que residen en el norte del país. Concretamente, trabajaron en las dos ciudades más importantes de la región, que son Salta y Tucumán, además de hacerlo en otras seis localidades relacionadas fuertemente con la actividad agropecuaria: Embarcación, Tartagal, Joaquín V. González, Rosario de La Frontera, Rosario de Lerma y Trancas. Los resultados se dieron a conocer en el último congreso de la zona, que tuvo lugar en la ciudad de Salta. Para interiorizarnos acerca de sus resultados, entrevistamos a Roberto Cha, miembro de la comisión organizadora, y a Iván



Rodríguez, técnico de Datamática, la encuestadora a cargo de la investigación.

-¿Qué es lo que llevó al CREA organizador a encargar esta encuesta? ¿Qué es exactamente lo que querían conocer?

-Iván Rodríguez: El comité organizador se propuso determinar la imagen que tiene la sociedad acerca del sector agropecuario y establecer los atributos formadores de esa percepción, así como su peso específico en esa formación y su relación con la sociedad. Buscaban, en definitiva, reunir elementos para corregir esa imagen en los puntos que no se condicen con la realidad y elaborar medidas correctivas allí donde el reclamo es atinado.

-Roberto Cha: En otras palabras, queríamos escuchar para construir. Necesitábamos conocer con precisión cuáles eran las demandas de la sociedad hacia el sector para luego definir las acciones necesarias para acercar posiciones. También consideramos muy necesario distinguir entre lo que se estaba haciendo mal y lo que se estaba comunicando mal, fundamentalmente esto último.

-¿Cuáles eran sus impresiones con respecto a la imagen del campo en la sociedad antes de conocer los resultados de la encuesta?

-Roberto Cha: El sector tuvo siempre -y tiene aún- la creencia de que el problema se reduce a una falla en la comunicación. Piensa que lo que hace está bien, pero que la gente no lo sabe. Y desde esa creencia es muy difícil encarar los cambios necesarios para acompañar a una sociedad que obviamente no es la misma que la de hace unos años. Hoy las demandas ambientales y sociales son otras y hay que atenderlas; de lo contrario, la sostenibilidad de la actividad está en riesgo.

-Iván Rodríguez: Otro de los aspectos que se tenía en mente era corroborar la existencia de una imagen negativa del campo como "actividad generadora de trabajo esclavo, depredadora y contaminante del medio ambiente", pero además, determinar qué tan importante y marcada era.

-Antes de realizar las preguntas relacionadas directamente con la imagen del sector hubo



## Doble liberación: inmediata y gradual

- Mezcla homogénea sin segregación. Probado en análisis físicos de laboratorio.
- Menor costo total por hectárea fertilizada.
- Mejora la eficiencia de uso del S.
- Mantenimiento o reposición: Adaptable a distintos criterios de fertilización.
- Bajas pérdidas por lixiviación: El P y S gradual no se lixivian.

Un producto de



Vida para nuestra tierra

## La clave en el Factor Humano

Junto a los resultados de la investigación "Imagen del sector agropecuario", se presentó en el Congreso Regional NOA un interesante trabajo titulado "Factor Humano, nuestros socios en el campo", realizado por Marcela Martínez, técnica de la EEA INTA Salta.

Consistió en una encuesta de casi 60 preguntas efectuadas a 180 personas relacionadas con las actividades agrícola, ganadera y tambo, con un rango de edades que oscila entre 28 y 50 años y con un promedio de 3,3 hijos.

De allí se desprendieron interesantes conclusiones. "Cuando uno ve los resultados de la encuesta de factor humano entiende la percepción que la sociedad tiene del campo. En general, somos muy malos en las formas, en las actitudes hacia nuestra gente. Muchas veces, sin darnos cuenta, dejamos de hacer cosas que deberían ser naturales, y eso se percibe mal, instaura una distancia. Por ejemplo, hay empleados que trabajan hace 20 años en una empresa y no conocen al dueño... ¿eso en una empresa de marketing en Puerto Madero no pasaría! Sin duda, creo que los cambios tienen que venir por ese lado", advierte Ezequiel Vedoya, coordinador de la región.

*algunas relacionadas con el humor social, ¿a qué interés responde esto?*

-Iván Rodríguez: Toda investigación de imagen debe contemplar el contexto. Este aporta elementos clave para el análisis y la interpretación de los resultados obtenidos, además de clarificar el tenor de la campaña de comunicación a realizar y las posibles medidas de mitigación. En un contexto favorable, los valores positivos suelen no ser tan importantes como sí lo son en un contexto adverso. A modo de ejemplo, si

un optimista opina en forma negativa sobre determinado tema, esa opinión tiene peso porque lo dice alguien que, en principio, se supone que debería ver todo bien.

*-¿Cuáles fueron las conclusiones que les resultaron más interesantes?*

-Roberto Cha: Quizás lo más llamativo fue analizar la diferencia entre la imagen que tiene la sociedad respecto de la actividad y la que tiene acerca de sus actores. Existe, en general,



**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)

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







AVANZAMOS Y SEGUIMOS

# PISANDO FUERTE

TECNOLOGÍA CREADA DE ARGENTINA PARA EL MUNDO

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





El grupo organizador del último Congreso de la región CREA NOA, que tuvo lugar en la ciudad de Salta.

## Jornadas de Estadística Aplicada

El estudio "Imagen del sector agropecuario" fue presentado en las Jornadas de Estadística Aplicada, realizadas en la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Salta, declaradas de interés institucional por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de dicha provincia, así como por la Universidad Nacional de Jujuy y la Universidad Católica de Salta.

una buena imagen del campo, ya que la gente lo considera generador de empleo y un engranaje vital para las economías locales, sin embargo, no ocurre lo mismo con el productor.

-Iván Rodríguez: La imagen del sector agropecuario está integrada por dos componentes, el "concepto institucional" y la "confianza dirigen- cial". El primero presenta una valoración positiva de 31% frente a la negativa del 12%, lo que indica un sesgo positivo, mientras que la confianza en la dirigencia presenta una relación inversa: hay una confianza del 12% frente a una desconfian-

za del 21%. Es importante destacarlo porque indica que hay una distancia entre lo que los entrevistados piensan respecto de la actividad propiamente dicha y lo que piensan respecto de quienes la lideran.

-¿Cuáles son los factores que determinan la imagen positiva respecto de la actividad?

-Iván Rodríguez: La imagen positiva está correlacionada principalmente con la percepción de que se trata de una actividad que produce "beneficios". A esto lo llamamos un significativo "vacío", porque cada persona tendrá un concepto individual de lo que significa "beneficio". No obstante, la mayoría lo relaciona con dos factores: uno de corte económico y otro de corte social. El primero está vinculado principalmente con la generación de ingresos para la provincia, con la concepción del campo como motor de crecimiento del país y formador de precios razonables. El social tiene que ver con la generación de empleo, respeto social, inclusión, tecnología y progreso para la Nación.

-¿Y la imagen negativa? ¿Qué la explica mayormente?

-Iván Rodríguez: La imagen negativa también se forma a partir de la percepción de factores





## EL MAPA DE ARGENTINA YA NO SERÁ EL MISMO...

Un mapa donde la conectividad llega a todos los puntos del país. Por eso, sin importar la ubicación, ahora es posible una comunicación integral en campo y estancias, pudiendo conectar el campo a diferentes servicios en línea: banca electrónica, pago de impuestos, servidores centrales, etc.

Bienvenidos a la Era **NETNIUS**.

VELOCIDAD | RESPALDO | SEGURIDAD | CONTROL

[www.netnius.net](http://www.netnius.net)

Con todo el respaldo de **MEGATRANS**

 @netnius

 /netnius.net

  
**NETNIUS**  
CONECTADOS, SIEMPRE

económicos y sociales. ¿Qué significa esto? En el primer caso, la percepción de que la agropecuaria es una actividad que no sostiene la economía ni el desarrollo de la provincia (“el dinero sólo beneficia a sus empresarios”, “realizan una pobre contribución de alimentos a la provincia ya que la mayoría se exporta”, “evaden impuestos, perjudicando a la economía”, “priorizan sólo el cultivo de soja, sujeto a ganancias privadas y no a las necesidades de la provincia”); que no se constituye como motor de crecimiento del país (“no hay sentimiento de orgullo provincial de la actividad”, “la actividad está contaminada por una dirigencia sin sentido social que maximiza el beneficio privado sin retribuir ni a la región ni al país, depredando el medio ambiente y produciendo trabajo esclavo”) y que es formadora de precios caros.

Desde el punto de vista social, existe la idea de que no es una fuente válida de empleo (“no es generadora de un volumen importante de empleo, además, lo poco que genera es trabajo esclavo y mal pago”) y que encierra un gran componente de egoísmo dirigencial. Es decir, que se trata de una dirigencia centrada en buscar su propio beneficio, concepto que se relaciona con falta de lealtad (“se olvidaron del apoyo recibido por la gente durante la crisis de 2008”), desinterés social (“no contribuyen a las comunidades o ciudades aledañas”), depredación (“no cuidan el medio ambiente”), capitalismo extremo (“maximizan sus ganancias a costa y sobre el desa-

rollo provincial”) y discriminación (“rechazan a criollos e integrantes de pueblos originarios”). En general, la gente tiende a estar de acuerdo con los reclamos de estos grupos sociales.

*–Como consecuencia, existe poca comprensión respecto de algunos de los reclamos que el campo considera legítimos...*

–Iván Rodríguez: Sí, como resultado de este conjunto de factores relacionados con la imagen negativa hay una idea generalizada de que el sector no merece ganar más dinero, aunque se trate de una actividad económicamente riesgosa por depender del clima y de otras variables. También se considera que el Estado debe regular la actividad agropecuaria y controlar los precios de sus productos.

*–Con este diagnóstico, ¿cómo se sigue hacia adelante?*

–Roberto Cha: Antes que nada, es necesario documentar las conclusiones del congreso realizado, porque lo que se escribe y se consensúa señala un camino a seguir. La propuesta es que la comisión organizadora siga reuniéndose para planificar las acciones tendientes a lograr los cambios –posibles– que hoy nos plantean, tanto los ambientalistas, como la sociedad y fundamentalmente nuestra gente. La meta es, sin dudas, que esta investigación permita poner esta problemática en la agenda de los grupos CREA de la región. ☒

**ATENCIÓN 24 HS.**  
**SERVICIO & REPUESTOS**  
**02266-15417591**  
**A CAMPO**

**Banfi Hnos.**  
 Fábrica de Cabezales y Bombas de Riego.

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



# NUNCA DEJAMOS DE AVANZAR.



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

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

**CHEVROLET S10**

**FIND NEW ROADS™**

Concesionaria por  Star   [www.chevrolet.com.ar](http://www.chevrolet.com.ar) | 0800 698 2430  /ChevroletArgentina  /ChevroletArg  /ChevroletArg

**CHEVROLET** 

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



A photograph of a small, brown and grey bird perched on a stalk of grain in a field. The background is a blurred landscape with trees and a blue sky. The text 'Sostenibilidad ambiental' is overlaid on the lower part of the image.

# Sostenibilidad ambiental

Cuatro CREA de la región Mar y Sierras trabajan para hacer de Tres Arroyos un partido ambientalmente sostenible.



“Lo imposible sólo tarda un poco más”, reza una frase. Posiblemente sea la que inspiró al CREA San Cayetano-Tres Arroyos a embarcarse en una tarea que ellos mismos definen como “sumamente ambiciosa y utópica”: trabajar para que el partido de Tres Arroyos sea ambientalmente sostenible.

Alejandro Blacker, presidente del grupo, lo explica de la siguiente manera: “El CREA siempre tuvo mucha participación en la vida de la comunidad, pero veníamos de una *impasse* de cuatro o cinco años luego de la cual el tema resurgió con fuerza, allá por septiembre de 2018. Y todos nos alineamos detrás de esta idea”.

Con el paso del tiempo, hicieron extensiva esta visión a los demás integrantes de la subzona Tres Arroyos de la región Mar y Sierras (los CREA Tres Arroyos, San Francisco de Bellocq y Quequén Salado), que de inmediato se sumaron a esta iniciativa. Más tarde, invitaron a las entidades técnicas del partido (Colegio de Ingenieros, Colegio de Veterinarios, Centro de Acopiadores, Casafe, la regional de Aapresid y el INTA, entre otros) a conformar una mesa general, abierta a cualquier organización que tuviera personería jurídica, dejando de lado las diferencias ideológicas.

El siguiente paso consistió en convocar al sector público a través de una serie de reuniones que se concretaron antes de fin de año. “Mantuvimos una reunión con el poder ejecutivo, que involucró al intendente y al presidente del Concejo Deliberante, y con un representante de la Secretaría de Agroindustria de la provincia para ver en qué estaban trabajando. A partir de esa interacción detectamos que había mucho por hacer y que esta vinculación público-privada era necesaria”, subraya Blacker.

La idea de estos encuentros era generar confianza y poner sobre el tapete el tema ambiental entendiendo que no involucra únicamente al agro sino que va mucho más allá. “Porque también implica lo que ocurre con los solventes de las pinturerías, con las cubiertas en desuso, con los aceites de frituras de las rotiserías o comedores, con los aceites usados de los vehículos, con los residuos patogénicos del hospital y las veterinarias. Nosotros sentíamos la responsabilidad de aportar nuestro grano de arena para resolver una cuestión que era necesario subsanar”, señala Alejandro.





**Daniel Cotabarren:** "Quienes aspiramos a hacer las cosas bien, tenemos la inquietud de afectar el medio ambiente lo menos posible. Esta es una preocupación constante".

Además, estaba la necesidad de revertir la imagen que buena parte de la sociedad tiene del campo. "Quienes aspiramos a hacer las cosas bien, tenemos la inquietud de que el medio ambiente se vea afectado lo menos posible. En mi caso, tengo humedales en el casco de mi establecimiento, y me interesa especialmente que ese ecosistema siga funcionando. Esta es una preocupación constante", advierte Daniel Cotabarren, miembro del CREA, para luego agregar: "Esto no quiere decir que no haya cosas para mejorar; tenemos que tener una mirada com-

preensiva porque todos en la sociedad somos un poco culpables de lo que está pasando".

### Un primer paso

En línea con la visión CREA, el primer tema señalado como urgente fue el manejo de los envases vacíos de fitosanitarios. "El tema ambiental no es de fácil solución, pero debíamos empezar por algún lado. Por eso decidimos hacerlo a partir de algo que nos entusiasme y que, al mismo tiempo, se pueda contagiar a otros", subraya Alejandro. La posibilidad de instalar un Centro de Acopio Transitorio (CAT) en la ciudad de Tres Arroyos constituyó un buen punto de partida, en el cual se encuentran trabajando.

En este marco, decidieron ampliar la convocatoria a todos los actores involucrados en el proceso: municipio, productores, acopios y agronomías con la finalidad de conformar una comisión dentro de la mesa general abocada específicamente a esta cuestión. "Nuestra idea es que haya una mesa general de la cual se desprendan tantos temas como vayan surgiendo, los cuales den lugar a distintas comisiones integradas por gente que conozca realmente cada problemática", asegura Blacker.

Alejandro explica que, en realidad, lo que hicieron fue volver a poner en agenda un tema que el municipio había empezado a tratar por iniciativa propia en 2016, pero que por diferentes razones no había logrado aterrizar definitivamente. Ocurre que la Ley 27279 –promulgada ese año– exige la gestión de los envases vacíos de fitosanitarios y puso un plazo para su concreción, algo que al día de hoy muy pocas localidades tienen resuelto. "Tenemos bastante camino recorrido. Por ejemplo, ya hay un predio municipal aprobado por el Organismo Provincial de Desarrollo Sostenible (OPDS), suficientemente lejos del ejido urbano y aguas abajo", destaca Alejandro. Este predio fue puesto a disposición por la municipalidad, pero la inversión para la instalación del centro recayó sobre las empresas expendedoras, responsables finales del cierre del ciclo de los envases. Esto evita, además, que cada agronomía se vea obligada a tener su propio lugar de acopio, simplificando procesos y diluyendo costos.

También aquí consiguieron una amplia adhesión: "Nos reunimos con todos los comerciantes de Tres Arroyos y llegamos a un acuerdo para



# SOMOS LO QUE PRODUCIMOS

Somos el distribuidor, el servicio técnico y vos,  
juntos en una experiencia superadora para tu cultivo.  
Descubrí las semillas que combinan la mejor tecnología  
con innovación, simpleza y agilidad.

*Maíz de Tandil, Buenos Aires  
Campaña 2018 / 2019*



La Ley 27279 exige la gestión de los envases vacíos de fitosanitarios y puso un plazo para su concreción, algo que al día de hoy muy pocas localidades tienen resuelto.

que participen en el CAT y aporten los recursos necesarios para que se transforme en una realidad. En principio, pensábamos que íbamos a recibir algún apoyo externo, pero como se

fue demorando decidimos reflotar el proyecto por nuestra cuenta y hoy nos encontramos deliberando cómo serán los aportes de cada una de las empresas que venden productos fitosanitarios en el partido. Es muy gratificante ver que la misma gente que va a poner la plata es la que impulsa el proyecto”, enfatiza Daniel.

### El CAT

Por ley, el triple lavado y perforado de los bidones –para evitar su reutilización– es responsabilidad del productor, por lo que el centro no debería realizar ningún tipo de tratamiento. Aun así, la planta de Tres Arroyos prevé un sector donde se lo pueda efectuar. “El centro de acopio está aprobado, lo que significa que cumple con todas las normas de seguridad (vertido y pendientes) para que el residuo vaya adonde debe ir. De todos modos, tenemos que ver cómo instrumentarlo, cuánta gente se necesita, etcétera”, señala Alejandro.

Ante todo, el CAT es un centro de almacenamiento. Cuando el 75% de su capacidad se ve colmada, se dispara una alarma automática que le avisa al siguiente eslabón –encargado de la recolección– que debe retirarlos. En la actualidad, la comisión se encuentra en tratativas para que la fundación Campo Limpio –integrada por todas las empresas de agroquímicos– sea quien desempeñe este rol. “Por ley se establece que cada productor tendrá un cupo: si alguien



**Yeso Agrícola Malargüe**

sulfato de calcio

**Fertilizantes Minerales**

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

Consulte por:  
**ZEOLITA - PIEDRA POMEZ**

**Yeso Agrícola: Azufre + Calcio**

**Dolomita: Magnesio + Calcio**

**Caliza : Calcio**

**ENVIOS  
A TODO  
EL PAIS**

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



**FACTURACIÓN DIRECTA DE FÁBRICA - TODA LA LINEA**  
Bonificación especial para socios CREA

**PREVENTA EXCLUSIVA**

**Volkswagen T-Cross**



Versiones: Trendline, Comfortline, Highline.

**TIGUAN TDI**

*Elegancia, espacio y tecnología  
para tus aventuras.  
Versiones: 1.4 o 2.0*



**AMAROK V6**

*Bonificación especial CREA:  
Cobertor de caja / Lona marítima sin cargo.  
Versiones: Trendline, Comfortline, Highline*



**¡Consultanos!**

**Marcelo Franco** Gerente de Ventas Corporativas  
+54 9 11 4402 4914 | [marcelo.franco@pestelli.com.ar](mailto:marcelo.franco@pestelli.com.ar) | [www.pestelli.com.ar](http://www.pestelli.com.ar)



retira 1000 bidones, para volver a comprar tiene que presentar un certificado que acredite que los devolvió en su totalidad o, eventualmente, una declaración jurada que indique que reintegró al menos 800 para que se le permita adquirir otro tanto”, relata Cotabarren. “De esta forma, el esquema funcionaría como un sistema de trazabilidad, pero tiene que ser gerenciado por alguna fundación u organismo, ya que es algo que nos excede”, agrega por su parte Blacker.

### El rol de CREA

Alejandro y Gustavo coinciden en que el rol de los CREA en este proceso es el de ser facilitadores. En ningún momento se atribuyen el saber en temas ambientales, algo que consideran sería una irresponsabilidad de su parte. “Lo que hacemos es, básicamente, comprometernos, aportando lo mejor que tenemos: nuestra metodología. Así, nos ocupamos de convocar, organi-

zar reuniones, dar la palabra, buscar consenso, unificar ideas; acompañamos, en definitiva, para que las cosas sucedan”, indica.

“Hoy, los logros alcanzados exceden el marco del CREA en sí mismo, algo que consideramos el primer triunfo importante. Logramos que se sentaran en una misma mesa representantes de distintas organizaciones y empresas, por lo que el primer mensaje a transmitir es que ponerse de acuerdo dejando de lado los intereses personales es posible”, completa Daniel.

Dando pequeños pasos es posible lograr grandes cosas. A fines de este año se espera que el CAT Tres Arroyos se encuentre en etapa de construcción. La próxima reunión de la mesa general tendrá como objetivo generar nuevos temas por abordar en materia de sostenibilidad y, en función de eso, empezar a conformar los equipos de trabajo para que puedan ser atendidos. ☒



**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.*



WWW.ATANOR.COM.AR





## CARNE DE CALIDAD PARA TODO EL MUNDO



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

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

### INTEGRIDAD Y CONFIANZA

Compramos hacienda de exportación  
481 – HILTON – NO HILTON



#### AZUL NATURAL BEEF S.A

---

MAIPÚ 374  
BUENOS AIRES (CI006ACB)  
ARGENTINA

+54 11 5297-0000  
WWW.DEVESA.COM

#### NICOLAS GONZALEZ DEL CERRO

COMPRA DE HACIENDA  
+54 9 11 6655-6392 +54 11 5297-0001 [ngonzalezdelcerro@devesa.com](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)



# Camino rurales

## Imposible trabajar en soledad

Los eventos climáticos extremos –cada vez más recurrentes– determinaron que en muchas zonas productivas el problema de los caminos rurales se transformara en un factor crítico. Por ese motivo, el Nodo Pilar –conformado en 2013 por la región CREA Santa Fe Centro, la Cooperativa Guillermo Lehmann y la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional del Litoral (UNL)– comenzó a trabajar con las

autoridades comunales de los departamentos de Castellanos y Las Colonias para coordinar acciones conjuntas tendientes a lograr una solución integral al problema.

“Los caminos rurales requieren muchos recursos que las comunas no tienen, a pesar de la enorme cantidad de dinero que las regiones productivas transfieren a la Nación”, apunta Diego Lescano, referente CREA en el ámbito del Nodo Pilar.



“La falta de políticas adecuadas para promover el desarrollo de una región que es clave para la producción lechera argentina termina atentando contra el arraigo rural –en los departamentos de Castellanos y Las Colonias existen 195 escuelas– y la posibilidad de que aumente la oferta de leche y productos lácteos”, advierte.

Desde mediados de 2016 el Nodo Pilar comenzó a organizar talleres cuatrimestrales con referentes comunales y senadores provinciales para comenzar a armar un red a partir de la cual pudiera implementarse una gestión integral de la red vial rural en los dos departamentos del centro de Santa Fe.

En marzo de este año, el Nodo Pilar presentó un documento en el cual se detalla la situación de los caminos rurales en Castellanos y Las Colonias que se considera el punto de partida para comenzar a diseñar políticas activas en la materia.

El departamento de Las Colonias –con cabecera en la ciudad de Esperanza– tiene una superficie de 6439 km<sup>2</sup> dividida en 37 distritos administrativos (comunales). Castellanos –con cabecera en Rafaela– tiene una superficie de 6600 km<sup>2</sup> con 46 comunales. La red vial rural de ambos departamentos es del orden de 12,8 millones de kilómetros, de los cuales apenas un 10% tiene algún mejorado como ripio o arenado. La mayor parte de los caminos mejorados fueron construidos con aportes de los productores y gobiernos locales.

El estudio del Nodo Pilar detectó que casi el 20% de los caminos del área se consideran “perdidos” por diversos motivos: avance de renovales, alcantarillas rotas que obligan a utilizar un paso alternativo, ocupaciones por propietarios linderos o cuentapropistas informales que desarrollan actividades como ladrillería, entre otros, mientras que más del 30% de los caminos transitables necesitan limpieza de renovales en las cunetas.

Al mismo tiempo, existe una importante diversidad de situaciones en el cobro de tasas para el mantenimiento de caminos. Las mismas van desde 3 a 14 litros de gasoil/ha/año con pagos trimestrales, cuatrimestrales, bianuales o mensuales, dependiendo de la comuna. En algunos casos, dentro de un mismo distrito se cobran tasas diferenciales según la ubicación de la propiedad en relación al acceso a los caminos

mejorados. Como excepción, existe un distrito que no cobra tasa fija para el mantenimiento, sino solo el costo total proporcional de las mejoras que realiza.

La mayoría de los gobiernos locales manifestó un elevado porcentaje de morosidad (en algunos casos de hasta el 30%), especialmente en los establecimientos linderos a campos arrendados. En algunos pocos casos, la industria láctea regional colabora aportando recursos para el mantenimiento de los caminos mejorados. En el 57% de los distritos relevados, los productores participan en la planificación del mantenimiento de los caminos.

Además, la investigación detectó que las alcantarillas constituyen un serio problema porque son insuficientes y porque una alta proporción está dañada, mientras que otras son de tamaño inadecuado. Esto se suma a la situación de deficiente mantenimiento de las cunetas.

Las autoridades de los gobiernos locales reclaman continuamente por la falta de maquinaria específica y de recursos económicos para afrontar las inversiones mínimas necesarias.

Otro de los inconvenientes relevados es la falta de obras hídricas de importancia en lugares estratégicos y una articulación deficiente entre los “comités de cuencas”, las comunales y la Dirección Provincial de Vialidad. En 2016, la provincia de Santa Fe aprobó una nueva Ley de Aguas (13740), pero aún no está formalmente vigente porque no fue reglamentada por el Poder Ejecutivo provincial.

También existe una escasa coordinación para la utilización de la red vial durante los días de lluvia entre las autoridades locales, los productores y las empresas lácteas (agravado por el uso irresponsable que hacen algunas personas).

El trabajo detectó que el 30% de las comunales comparte maquinarias para realizar obras de mantenimiento de la red vial rural, mientras que apenas un 7% manifestó haber realizado inversiones conjuntas y ninguna colabora con el personal.

En el taller realizado en Colonia Aldao en octubre de 2018, los integrantes del Nodo Pilar establecieron que existen unos 1800 kilómetros de caminos rurales en Castellanos y Las Colonias que necesitan mejoras de manera urgente por el elevado uso por parte de escuelas, tambos e industrias.

## Gestión

“La problemática central de los caminos rurales es la falta de recursos, pero también la gestión”, comenta Susana Grosso, secretaria de Vinculación con el Territorio de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNL. “Se requiere además solucionar los inconvenientes de sub y sobredimensionamiento de maquinaria, falta de colaboración entre comunas, disponibilidad de mano de obra y capacitación del personal, entre otros aspectos”, explica.

### Proyecto

Los integrantes del Nodo Pilar están diseñando un proyecto para asfaltar una sola mano de la calzada de caminos rurales (de 3,50 metros de ancho), con intersecciones espaciadas hacia la otra calzada, de manera tal de permitir el paso vehicular en situaciones de lluvia torrencial.

“Para el Nodo Pilar esto sería un hito porque en la provincia de Santa Fe no existen caminos rurales asfaltados”, comenta Diego Lescano. Existen empréstitos de entidades internacionales que pueden financiar la obra, aunque, para que se hagan efectivos, se requiere el aval de la provincia y de la Nación.

COMISIÓN DEL 0 %

para miembros CREA hasta el 31/10/19





## Plataforma online

Para la **comercialización de granos** en forma **directa**, disponible en todo el país.

- ✓ Acceso a **mayor cantidad de compradores** (exportadores, molinos, acopios, aceiteras)
- ✓ **Reduce** los costos de comercialización
- ✓ Fácil de usar: te **registrás, publicás** en forma gratuita y **vendés** tu grano

DESCARGÁ NUESTRA APP

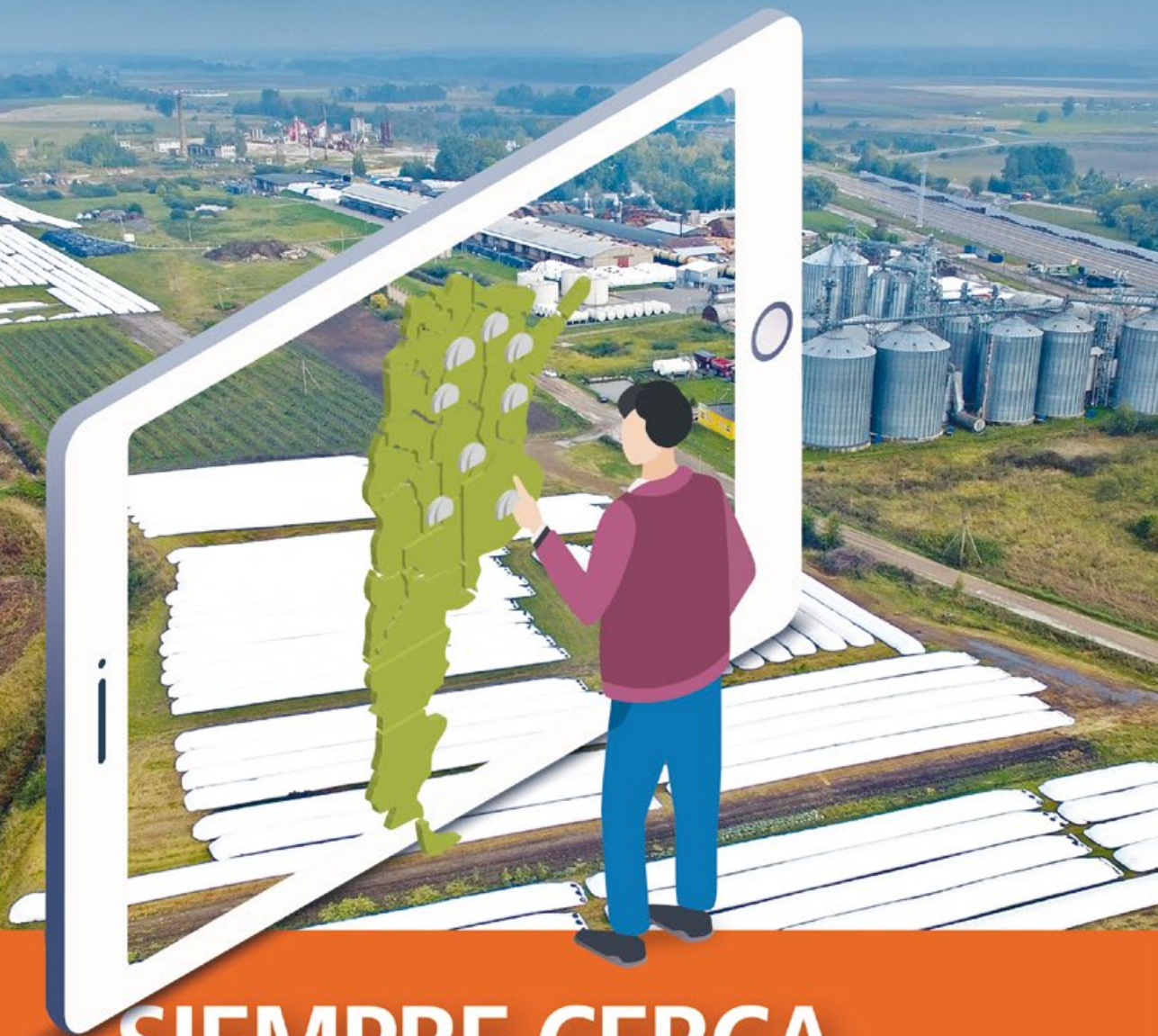
[www.anote.com.ar](http://www.anote.com.ar)







# SILOBOLSA PLASTAR



## SIEMPRE CERCA DEL PRODUCTOR

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

f /SilobolsaPlastar

0800-222-PLASTAR (7527)

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



APLICA A PLASTAR  
SAN LUIS S.A.



Fabricada con  
materias primas  
de Dow Argentina



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



CONVENIO ASSET BROKER + CREA



REDUCIR LOS COSTOS DEL F931 DE TU EMPRESA ES POSIBLE

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




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

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



El costo de un kilómetro de ripio ronda actualmente el millón de pesos, mientras que el asfaltado de una sola mano de la calzada puede llegar a ser cuatro veces mayor.

“El ripio tiene una vida útil aproximada de unos 10 años y exige un mantenimiento constante si se realiza un uso intensivo; en cambio, el asfalto, además de necesitar un mantenimiento mínimo, puede durar 30 años, con lo cual, en términos relativos es mucho más económico que el ripio. El problema reside en conseguir los fondos para financiar la inversión inicial”, explica el empresario CREA.

El proyecto contempla realizar una prueba piloto de 50 kilómetros asfaltados en 10 comunas (cinco de Castellanos y las otras cinco de Las Colonias). Cada comuna podrá elegir los cinco kilómetros por asfaltar.

“El propósito del Nodo Pilar es generar las condiciones para que las comunas puedan llevar adelante las obras; los 50 kilómetros serían una prueba piloto para demostrar que es posible contar con caminos rurales transitables en cualquier circunstancia ambiental”, señala Diego.

“Ni las comunas ni los empresarios agropecuarios tenemos recursos suficientes para mejorar los caminos rurales porque estos son derivados a la Nación. Por esta razón, es necesario realizar un trabajo interinstitucional para encontrar solución a un problema que es crítico para la región”, agrega.

La producción de soja de los departamentos de Castellanos y Las Colonias ronda las 830.000 toneladas. Si se considera un valor FOB promedio de 350 u\$s/tonelada con un tipo de cambio de 44 \$/u\$s, los empresarios agrícolas –contemplando únicamente el cultivo de soja– aportarán este año derechos de exportación por más de 3500 millones de pesos.

“Los empresarios agropecuarios invertimos muchos recursos para mejorar nuestros sistemas productivos, pero luego ese potencial no puede plasmarse por las limitaciones de infraestructura, entre otros aspectos. Por eso se necesita de la planificación y el trabajo de los diferentes niveles del Estado y de los actores involucrados”, concluye Diego. ❌



TODO LO BUENO QUE LE DAS A LA MADRE,  
TAMBIÉN SE LO DAS A SUS TERNEROS.



Consultá con tu médico veterinario.

## ROTATEC® J5

Previene la muerte del ternero por diarrea neonatal al brindar los anticuerpos necesarios a través del calostro durante los primeros días de vida.

## SUPLENUT®

Aplicándolo durante el período de parto, genera reservas hepáticas en el feto que evitan la carencia de cobre y zinc durante los 2 primeros meses de vida del ternero.

CONTACTANOS

☎ 0800-555-5678



**Biogénesis Bagó**

La evolución de la salud animal





# INTA es parte de un grupo CREA

Experiencia en la región Mar y Sierras





En 2013, los integrantes del CREA Mar Chiquita (región Mar y Sierras) comenzaron a vincularse con Carlos Maglietti y Enrique Paván, investigadores del INTA Balcarce dedicados a evaluar el impacto de los sistemas ganaderos en la producción y calidad de la carne bovina. Luego, en 2016, dieron un paso más, invitándolos a formar parte del grupo.

“Al participar de las reuniones del CREA, tenemos la posibilidad de ponernos al tanto de las necesidades de los empresarios; ellos, a su vez, pueden realizar un seguimiento de las investigaciones que realizamos en INTA. Constituye una instancia de beneficio mutuo que se retroalimenta de manera constante”, explica Carlos Maglietti.

Carlos y Enrique son responsables de un módulo del INTA Balcarce (R7) al cual todos los años ingresan 320-350 terneros de 160-180 kilos por cabeza entre los meses de marzo y mayo. Y se van un año después con un peso de 370 a 420 kilos.

Comprende un área de 70 hectáreas, de las cuales un 70% cuenta con pasturas perennes y el 30% restante se encuentra en rotación agrícola con maíz destinado a cortapicado y verdeos de invierno. Las lomas tienen festuca mediterránea consociada con alfalfa (grupo VI), mientras que las medias lomas y los bajos tienen festuca continental pura o consociada con trébol rojo, blanco y, en algunos casos, achicoria. Para obtener altos niveles de crecimiento, se instrumenta un esquema de fertilización que comprende la aplicación de urea en dos momentos del año: en otoño se fertilizan las festucas mediterráneas y a mediados de julio las continentales; en ambos casos con 120 kg/ha. En otoño también se aplican 80 kg/ha de fosfato diamónico.

El manejo se realiza con un pastoreo rotativo en franjas, que se extiende durante tres a cuatro días con un objetivo de cargas instantáneas que, en ocasiones, supera las 100 cabezas/ha. “Este sistema cuenta con los inconvenientes operativos que puede tener cualquier campo ganadero; se trata de manejar el pasto en función de su crecimiento, fertilizando muy bien las pasturas y atendiendo al control de malezas. Cuando no es suficiente para sostener la carga programada, se recurre al silaje, mientras que si el pasto *sobra* se hacen rollos para mantener la estructura hiperproductiva de la pastura”, remarca Carlos.



### Novillos pastoreando festuca mediterránea consociada con alfalfa.

La terminación se realiza a corral con aporte de una mezcla realizada en *mixer*. “El sistema es *cerrado*: cuando las pasturas empiezan a *aflojar* en el verano los animales son derivados a los corrales, de manera tal de mantener cargas estables hasta completar el ciclo para que ingrese la siguiente camada de terneros; el pastoreo se combina flexiblemente con la suplementación en función de las circunstancias”, apunta el investigador del INTA.

El sistema está montando en un lote con aptitud agrícola, aunque una parte suele anegarse

en situaciones de excesos hídricos. “De todas maneras, los anegamientos son temporarios; en ningún caso hemos llegado a perder pasturas”, comenta Carlos. La carne proveniente de bovinos producidos mayormente en sistemas pastoriles tiene un perfil de ácidos grasos más saludable (baja relación omega 6: omega 3) respecto de los animales que pasan buena parte de su existencia en *feed lots*. “Nuestras evaluaciones –realizadas en el laboratorio del INTA Balcarce– muestran que la terminación a corral de animales que basaron la mayor parte de su



#### • MESA LOGÍSTICA:

**Dirección:** Moreno 584 Piso 12 "A", CABA.  
**Teléfono Fijo:** (011) 5278-8827 / 5278-8828  
**Celular:** (+54) 9 11-64634283  
**E-mail:** bwilliams@williamslogistica.com.ar

#### • ADMINISTRACIÓN:

**Dirección:** Sgo. del Estero 1177 - San Lorenzo (Sta. Fe)  
**Teléfono Fijo:** 03476-420105  
**Celular:** (+54) 9 3476-594811 / (+54) 9 3476-592705  
**E-mail:** logistica@williamslogistica.com.ar





**TOYOTA**

SI SOS MIEMBRO CREA  
**TREOS** TE BRINDA  
**BENEFICIOS EXCLUSIVOS**

EN TODA LA LINEA OKM Y ACCESORIOS!



**HILUX**

**YARIS**

**COROLLA**

**ETIOS**



**TREOS** 20 AÑOS

**LA MEJOR ATENCIÓN**

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

**CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.**

**CONTACTO COMERCIAL:** FERNANDO MONTAOS

**Email:** [fmontaos@treos.com.ar](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)

## Beneficio mutuo

Marcelo Acosta, miembro del CREA Mar Chiquita, fue quien propuso incorporar al grupo a la Reserva 7 del INTA Balcarce, una iniciativa que fue aceptada por todos. "El hecho de que los investigadores del INTA y de las universidades trabajen junto a los empresarios debería ser lo usual, porque así podemos sumar conocimientos y generar avances a una velocidad mayor", comenta Marcelo, quien en su campo cuenta con un módulo dónde investigadores del Departamento de Parasitología y Enfermedades Parasitarias de la Facultad de Ciencias Veterinarias de Tandil (UNICEN) evalúan alternativas biológicas para el control de parásitos resistentes. "Estimo que en el futuro habrá otros grupos CREA que irán por el mismo camino por los beneficios mutuos que generan estas interacciones", asegura Marcelo.



**ESPASA**

**CREA las mejores condiciones  
y vos tenés todos los beneficios**

**Ventajas exclusivas y financiación preferencial para socios CREA**

**espasa** **16** AÑOS Nº1 EN VENTAS VW DE ARGENTINA

  
Volkswagen

VENTAS CORPORATIVAS Y EMPRESAS  
**11 4830 2050**  
Av. Paseo Colón 494 CABA

 **WHATSAPP DIRECTO**  
**11 4471 6492**  
fcucurull@espasa.com.ar

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



la bolsa  
oficial de



# AHORA MÁS QUE NUNCA NECESITÁS CONFIANZA

## AHÍ VAMOS A ESTAR

Ahora más que nunca,  
vamos a estar con vos,  
brindándote la seguridad  
de la bolsa más vendida  
en todo el mundo.

Ahora más que nunca,  
**IpesaSilo**



# **IpesaSilo**®

Si lo imaginamos,  
**podemos**

0800 222 7456

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

 [IpesaSiloArg](https://twitter.com/IpesaSiloArg)

 [IpesaSiloArg](https://facebook.com/IpesaSiloArg)

 [IpesaSiloArg](https://instagram.com/IpesaSiloArg)



Corrales de terminación experimentales del módulo R7 del INTA Balcarce.

dieta en pasturas de buena calidad contribuye a mantener el perfil de ácidos grasos de la carne en niveles más adecuados para el consumidor; de acuerdo a lo recomendado por la Organización Mundial de la Salud”, indica Carlos.

“El planteo permite lograr, en un marco de sostenibilidad, altos niveles de producción de carne con un buen perfil de ácidos grasos, una característica deseable para el consumidor que, por el momento, no es valorizada en el mercado, aunque en algún momento podría llegar a serlo con una adecuada estrategia de comercialización”, agrega.

Desde el ingreso de los terneros hasta el egreso de los novillos, los investigadores toman datos de mercado para realizar una gestión de costos e ingresos que permita evaluar la viabilidad económica del planteo realizado.

“En siete de los ocho ejercicios, el modelo – considerando incluso el costo de oportunidad de la tierra– resultó rentable a partir de un uso intensivo del pasto, del aporte del silaje y de una adecuada relación de compraventa”, señala el técnico del INTA (ver gráfico 1).

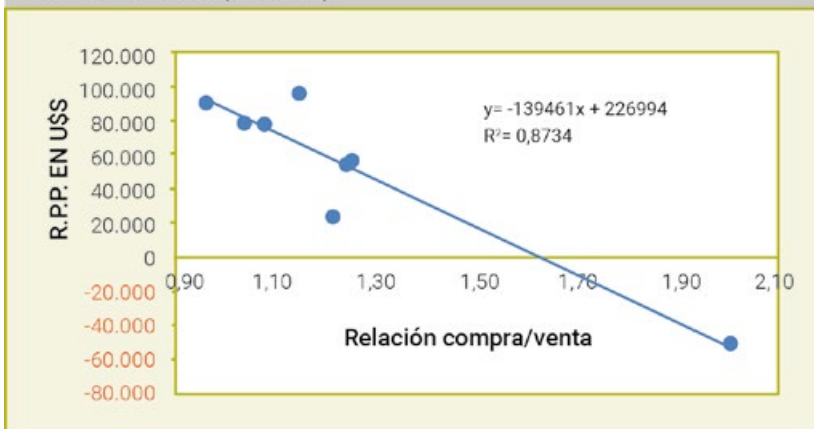
“De todas maneras, vale aclarar que, al tratarse de un sistema intensivo con un costo directo de entre 900 y 1000 U\$S/ha, no tolera errores de manejo ni comerciales, lo que implica que requiere una gestión profesional para que resulte exitoso”, añade.

### Experiencia

“La participación activa de los investigadores del INTA en el grupo nos permite contar con mejores herramientas para evaluar cómo producir y aprovechar el pasto de la mejor manera posible”, explica Andrés “Chapu” Candelo, asesor del CREA Mar Chiquita (quien, además, asesora a los CREA Frontera, Balcarce, y al grupo de Encargados de Vidal, que funciona con metodología CREA).

“Además de contribuir a mejorar la *salud* del suelo y ser *aliadas* en la mitigación de efectos no deseados de la agricultura tradicional –como puede ser el caso de las malezas problemáticas– las pasturas permiten, si son bien gestionadas, incrementar el capital de las empresas, generando actividades adicionales para empresas familiares en crecimiento”, concluye. ❏

Gráfico 1. Relación de compraventa y resultado por producción del módulo R7 de INTA Balcarce (2011/2018)





# AMPLIÁ TU CAMPO DE CONOCIMIENTO

**2**

**ESTABLECIMIENTOS AGROPECUARIOS PARA PRÁCTICAS EXPERIMENTALES**

**4 SEDES**

BUENOS AIRES  
PARANÁ  
ROSARIO  
MENDOZA

**MÁS DE**

**50 CARRERAS DE GRADO**  
**160 POSGRADOS Y CURSOS DE EXTENSIÓN**

**24.000 ESTUDIANTES**

**3.400 DOCENTES**

**380 INVESTIGADORES**

**80.000 GRADUADOS**

ACUERDOS CON ORGANIZACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS PARA PRÁCTICAS PROFESIONALES

CONVENIOS CON UNIVERSIDADES DEL EXTERIOR PARA INTERCAMBIOS

MÁS DE 18 AUDITORIOS Y SALAS DE USOS MÚLTIPLES

CICLO HOSPITALARIO EN EL HPTAL. BRITÁNICO

21 LABORATORIOS DE INVESTIGACIÓN Y 1 PLANTA PILOTO

6 BIBLIOTECAS CON MÁS DE 500.000 EJEMPLARES

CENTRO CULTURAL Y PABELLÓN DE LAS BELLAS ARTES

SALA DE ENSAYO CON INSTRUMENTOS MUSICALES

PRIMERA EN LA ARGENTINA EN EL QS GRADUATE EMPLOYABILITY RANKING 2019

MÚLTIPLES ACTIVIDADES SOLIDARIAS

13 LABORATORIOS DE INFORMÁTICA

TORNEOS DEPORTIVOS ANUALES

ESTUDIOS DE RADIO Y TV

3 CÁMARAS GESELL

**Y MUCHO MÁS DE LO QUE IMAGINÁS**

0810-333-4647

[uca.edu.ar/ingreso](http://uca.edu.ar/ingreso)

[ingreso@uca.edu.ar](mailto:ingreso@uca.edu.ar)



# UCA

Pontificia Universidad Católica Argentina







# Producción y sostenibilidad

## Evaluación de cultivos de servicios en el Norte de Buenos Aires

El proceso de intensificación agrícola que sufrió la región pampeana en los últimos 20 años estuvo dominado por la expansión del cultivo de soja bajo un sistema simple, generalista y eficiente, que se consolidó como dominante en la rotación de los sistemas productivos de todas las regiones del país. Estos cambios en el uso de la tierra expusieron a la región a distintas amenazas, entre las que se destacan (i) la reducción de la superficie con pastura; (ii) una disminución en la producción de materia seca (carbono/ha/año) y el deterioro en los contenidos de materia orgánica, cruciales para el mantenimiento de las propiedades de los suelos y la funcionalidad de los sistemas productivos; (iii) la pérdida, erosión y degradación de los suelos, y iv) la pérdida de efectividad de tecnologías contra adversidades bióticas.

Desde hace más de 10 años, la región CREA Norte de Buenos Aires trabaja en líneas de investigación de largo plazo, intensificando la secuencia de la rotación de la mano de cultivos de renta. Esta línea de trabajo se sustenta en la idea de intensificar el uso de la tierra, secuenciando un mayor número de cultivos por unidad de tiempo. Este enfoque contribuye a incrementar la productividad de los sistemas mediante la captura de una mayor proporción de los recursos disponibles y de un uso más eficiente.

Por su parte, los cultivos que prestan servicios pero que no tienen finalidad de renta (cultivos de servicios), cumplen estas funciones mejorando incluso alguno de los atributos ecológicos buscados. Así, su inclusión permite reducir pérdidas de energía, agua y nutrientes en los ecosiste-

mas, aportando carbono aéreo y subterráneo para mejorar la materia orgánica del suelo y sus propiedades físicas, incrementar la presencia de nutrientes como el nitrógeno a partir de la fijación biológica y optimizar el control de malezas reduciendo el uso de controles químicos.

Pensamos que son dos formas de intensificación necesarias, válidas y no excluyentes. Pueden incluso complementarse al rediseñar los modelos productivos actuales. Al mismo tiempo, entendemos que cada empresa tiene una problemática distinta y necesidades particulares, por lo que exigirá un abordaje cada vez más específico al salir de modelos productivos simples, generalistas y escalables para pasar a modelos más diversos, complejos y demandantes de conocimiento.

El objetivo conceptual consiste en evaluar el aporte de los cultivos de servicio al sistema de producción y su impacto sobre la rentabilidad del planteo, mientras que los objetivos específicos implican evaluar el perfil hídrico del barbecho químico y el del cultivo de servicio al momento de siembra del cultivo de renta, determinar la eficiencia de implantación y el rendimiento de los cultivos de renta bajo barbecho y bajo cultivos de servicio. Además, en el caso del ensayo de vicia/maíz se busca evaluar el contenido de nitrógeno a la siembra y las respuestas a la fertilización nitrogenada.

### Determinaciones

Para llevar a cabo los objetivos propuestos se plantearon tres sitios de experimentación de gramíneas como antecesor al cultivo de soja

de primera y un sitio de vicia como antecesor del maíz con el manejo detallado en el cuadro 1. Para cada uno de los tratamientos a evaluar se plantearon parcelas de 200 metros de largo por 20 de ancho con cosecha mecánica.

Se llevó el registro de cultivo antecesor, fecha de siembra, variedad, fertilización y herbicidas utilizados. Se consignó la fecha y el producto del quemado de los cultivos de servicios y, en caso de pastoreos, la cantidad de comidas. También se midió la humedad del perfil al momento de siembra del cultivo de renta en cada uno de los tratamientos. En un metro cuadrado en seis repeticiones se determinó el logro de plantas en cada tratamiento. Con cosecha mecánica directa se midió el rendimiento del cultivo de renta para cada tratamiento generado.

En el caso del ensayo de vicia/maíz se midió la cantidad de materia seca al momento del secado. También se determinaron los nitratos a la siembra en cada tratamiento para plantear tres niveles de nutrición: i) nitrógeno presente en el suelo, ii) 130 kg/ha-X y iii) 180 kg/ha-X.

### Perfil hídrico a la siembra del cultivo de renta

Al momento de la siembra de soja los cultivos de servicio presentaban entre 20 y 85 milíme-

tros menos de agua en el perfil (0-120 cm). Sin embargo, las lluvias acumuladas de noviembre y diciembre (alrededor de 250 milímetros) borraron las diferencias al recargar los perfiles, previo al comienzo del período crítico.

En el caso de vicia villosa se midieron 10 milímetros más de agua en el perfil al momento de la siembra. Sin embargo, ambos tratamientos estaban incluso por encima de la capacidad de campo asociada al volumen de lluvia caído. Previo a la floración, las lluvias acumuladas fueron de 420 milímetros, lo que explica la recarga del perfil (gráfico 1).

### Rendimientos de soja sobre gramíneas

Como promedio de los sitios, se observaron diferencias significativas de 150 kg/ha a favor del tratamiento barbecho/soja respecto de gramínea/soja, con una caída del coeficiente de logro de plantas promedio del 79%. En dos de los sitios evaluados las diferencias alcanzaron los 200 a 260 kg/ha, con logros de entre 70 y 75%. El tercer sitio no mostró diferencias entre tratamientos en términos de rendimiento y plantas logradas. Los cultivos de servicio pastoreados, que recargaron el perfil hídrico a la siembra del cultivo de renta y tuvieron logros de plantas similares al testigo barbechado,

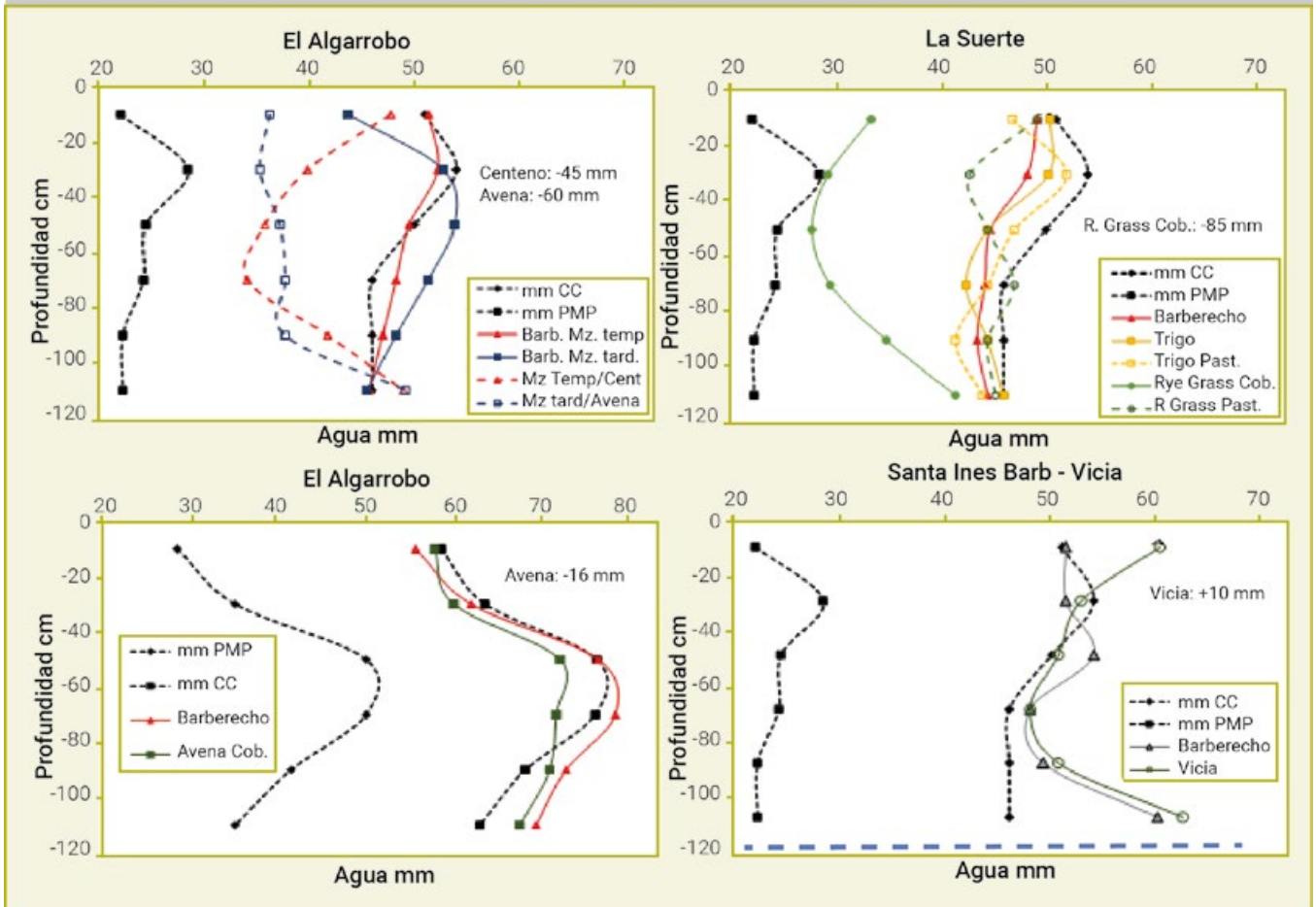
**Cuadro 1. Cultivo de servicio utilizado, antecesor, sistema de siembra, manejo de la fertilización nitrogenada y fosforada, barbecho químico del tratamiento testigo, quemado y herbicidas en presiembra del cultivo de renta**

En el experimento conducido en La Suerte se generó un tratamiento de pastoreo (dos comidas) para ambos cultivos de servicio

Sitio (localidad)	Cultivo de servicio	Antecesor	Sistema de siembra	Fecha de siembra	MAP	Urea	Barbecho químico (testigo)		Quemado cultivo de servicio		Presiembra cultivo de renta
Santa Inés (Alberdi)	Centeno	Maíz temprano	Línea	16/5	40	60	1,5 kg Glifosato + 0,6 l 2,4D + 1,5 kg Atrazina	11/7	1,3 l Glifosato + 0,7 l 2,4D + 0,1 l Dicamba	3/10	2 l Glifosato + 0,4 l Sulfent. + 1 l Metolaclor
	Avena	Maíz tardío		Línea	40	60					
La Suerte (Alberdi)	Raigrás	Soja	Línea	16/4	80	120	1,2 kg Glifosato + 600 cc 2,4D + 2 l Atrazina	1/8	1,8 kg Glifosato + 0,82 l 2,4D	20/9	1,3 kg Glifosato + 0,4 l Sulf. + 1 l Metolaclor (en barbecho químico + 0,9 l Form.)
	Trigo			22/5	100	120					
El Algarrobo (San Pedro)	Avena	Maíz temprano	Línea	13/4	60	100	1,5 l Glifosato + 0,6 l 2,4D + 2,5 l Atrazina	14/8	2,5 l glifosato	2/10	2 l Glifosato + 0,4 l Sulf. + 1 l Metolaclor
Santa Inés (Alberdi)	Vicia villosa	Trigo/soja	Línea	22/5	10		1,5 kg Glifosato + 1 l 2,4D + 1,5 kg Atrazina + 1,5 l Metolaclor	22/9	1 kg Glifosato + 1 kg Atrazina + 0,3 l 2,4D + 0,13 l Tordón	5/11	1 kg Glifosato + 0,2 l 2,4D + 1 kg Atrazina + 1,5 l Metolaclor



Gráfico 1. Perfil hídrico (0-120 cm) al momento de la siembra del cultivo de renta diferenciado entre tratamientos



PROMOCIÓN  
REPUESTOS

10%  
OFF

PLAN  
OTOÑO

DEL 13/05 AL 21/06 DE 2019



\*No incluye aspersores, cruceas y manchones.

+54 237 428 9150

LAURA.PAMER@VALMONT.COM

VALLEYIRRIGATION.COM

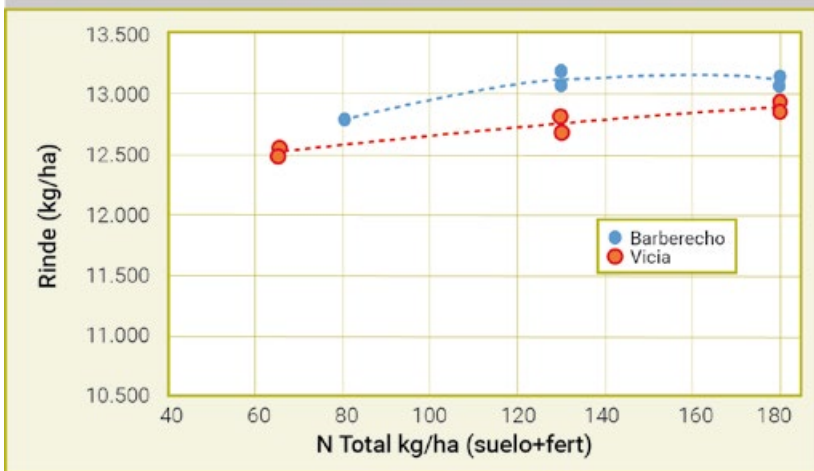


alcanzaron rendimientos semejantes respecto de este último. El efecto de los cultivos de cobertura sin pastoreo también se observó en un retraso en el desarrollo desde el inicio (4 a 5 días calendario, un nudo demorada). El antecesor maíz temprano generó un rendimiento 150 kg/ha superior respecto al antecesor maíz tardío, que tuvo un logro de plantas del 90% (gráfico 2).

### Rendimiento de maíz sobre vicia villosa

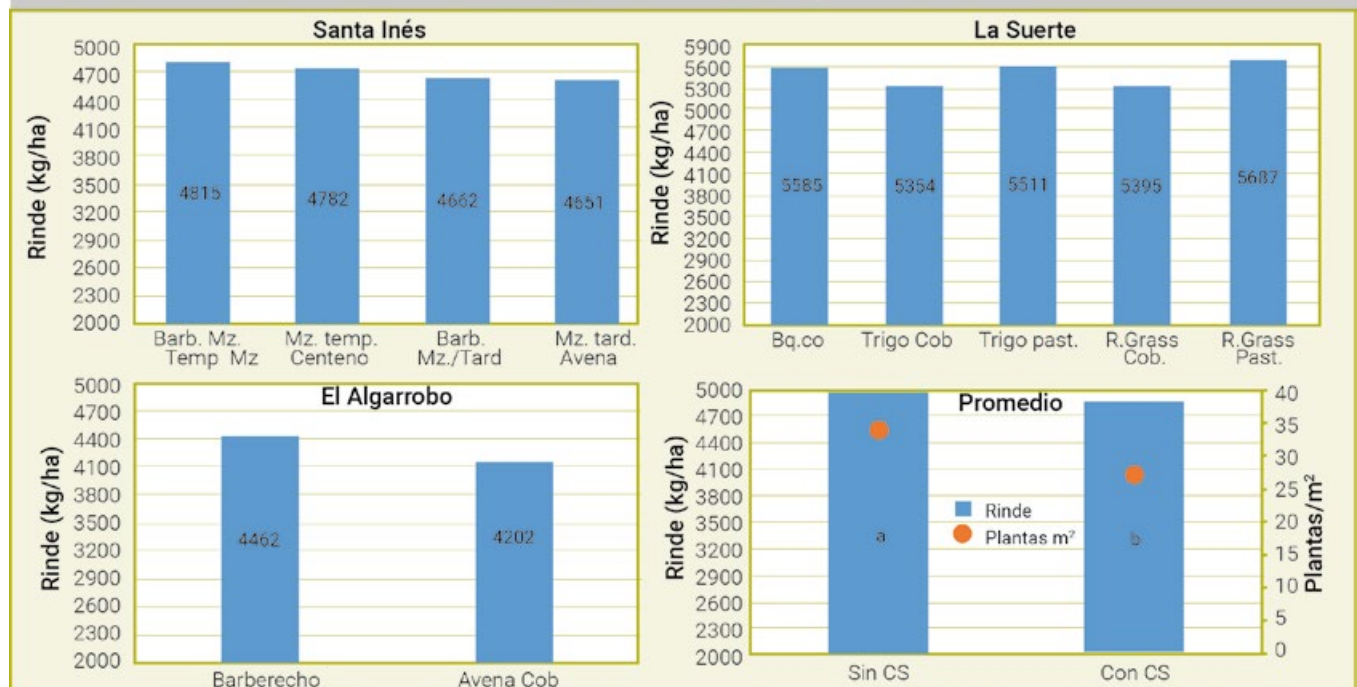
Las respuestas en rendimiento entre tratamientos (tres niveles de nitrógeno por dos antecesores) fueron evaluadas sobre una vicia de 3890 kg/ha con bajo logro de nodulación a partir del inoculante específico de semilla. En su desarrollo el cultivo usó el nitrógeno del suelo. Esto se confirma al analizar nitratos en prefloración de vicia en el barbecho (60 kg/ha) y en la parcela de vicia (15 kg/ha). A la siembra del maíz tardío, los valores de nitrógeno en el suelo eran de 70 y 53 kg/ha para el barbecho químico y la vicia, respectivamente. Estos factores pueden estar explicando los menores rendimientos observados sobre vicia respecto del barbecho químico (gráfico 3). ☒

Gráfico 3. Rendimiento en función de la oferta de nitrógeno (suelo 0 a 60 cm + fertilizante) diferenciado entre barbecho químico (azul) y vicia (rojo)



**Matías Ermacora y Germán Rossomanno**  
CREA Norte de Buenos Aires

Gráfico 2. Rendimiento de cada tratamiento evaluado en los tres sitios y como promedio de los sitios





# GUITARRA + ASADO



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

 **SYN897Viptera™3**

 **SYN979Viptera™3**

**syngenta®**

® y TM Marcas registradas de una compañía del grupo Syngenta



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







# Verdeos de servicio

## Hacia una mayor integración de los requerimientos ganaderos y agrícolas

Existe una dicotomía entre los empresarios agropecuarios de la región Norte de Buenos Aires: un ganadero puede categorizar como *verdeo de invierno* lo que un agricultor puede considerar un *cultivo de servicio*. Pero, ¿por qué no plantearlo como un verdeo de servicio?

“Los cultivos de cobertura ofrecen diferentes servicios al ambiente, pero en lo que respecta a la cuestión productiva constituyen –al menos en lo inmediato– un *recurso ocioso* que suele ser unos 50 U\$S/ha más caro que un barbecho químico”, indicó Santiago Levantini, asesor del CREA San Antonio de Areco, durante el IV Taller Ganadero realizado por los grupos CREA del Norte de Buenos Aires en la sede central de la entidad. “Sin embargo, podemos producir más carne si transformamos ese recurso en un instrumento orientado a potenciar la recria en la zona”, añadió. La elección de una adecuada fecha de siembra es muy importante para lograr altos volúmenes de materia seca. “Un retraso respecto al momento óptimo de siembra demorará el inicio del primer pastoreo. A su vez, un verdeo sembrado tardíamente (abril) alcanzará el estado de aprovechamiento 60 días después que uno implantado en marzo”, explicó Santiago.

La avena, el centeno y el triticale se adaptan bien a siembras realizadas entre marzo y mayo, mientras que el raigrás anual debería implantarse en la primera quincena de marzo. La vicia, por su parte, puede sembrarse en la zona entre fines de febrero y fines de abril.

“Es importante planificar la siembra de los diferentes verdeos de servicio porque las curvas

de producción de cada uno difieren a lo largo del año. La avena y la cebada, por ejemplo, tienen una productividad más acelerada que el raigrás anual. En cuanto a la calidad nutricional, el raigrás contiene una mejor relación proteína/carbohidratos solubles, mientras que el centeno y el triticale son los más desbalanceados y la avena se ubica en un valor intermedio”, apuntó el asesor CREA.

La posibilidad de realizar siembras aéreas de verdeos de servicio permite anticipar la implantación entre uno y dos meses –con menos aplicaciones de herbicidas– a costa de tener que emplear una mayor cantidad de semilla para obtener un número equivalente de plantas logradas por medio de siembras terrestres.

“Cuando diseñan cultivos de servicio muchos empresarios son reticentes a fertilizar, pero si los pensamos con un destino forrajero ese aspecto es fundamental”, aclaró el técnico.

El asesor CREA remarcó que el aprovechamiento pecuario de los cultivos de cobertura –al transformarlos en verdeos de servicio– constituye una alternativa válida, siempre y cuando no afecte los resultados agrícolas, dado que esa actividad sustenta la mayor parte de los ingresos de las empresas de la región.

“Un aspecto fundamental del uso de verdeos de servicio es que, según la especie o la combinación de especies empleadas, gestionar el momento de supresión adecuado es esencial para evitar que esa tecnología de procesos afecte al cultivo agrícola siguiente”, remarcó Santiago (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Rendimiento de soja de primera en secuencias con y sin uso de cultivos de servicio

Secuencia	Ciclos agrícolas		
	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Av/Sj	3756	2698	4143
Rg/Sj	4349	2780	4100
Meli/Sj	3990	2463	4454
Per/Sj	3734	2558	3950
Bcho/Sj	4045	2507	3891
<b>Promedio</b>	<b>3974 a</b>	<b>2600 b</b>	<b>4107 a</b>
<b>Cv (%)</b>	<b>14,62</b>	<b>16,26</b>	<b>10,75</b>

Letras diferentes indican diferencias significativas entre campañas. Las secuencias de cultivo evaluadas fueron: avena/soja (Av/Sj), raigrás/soja (Rg/Sj), meliloto/soja (Meli/Sj), trébol persa/soja (Per/Sj) y barbecho/soja (Bcho/Sj). Extraído de Iglesia (2017).

Fuente: Roxana Iglesia, INTA-EEA Paraná, 2014-2017.



**Levantini:** "Podemos producir más carne al transformar los verdeos de invierno en un instrumento orientado a potenciar la recría en la zona".

"Si se retrasa mucho la supresión del verdeo de servicio, el almacenamiento hídrico puede verse comprometido y obligar a retrasar la fecha de siembra del cultivo siguiente. En el caso de la soja de primera, la supresión del verdeo no debería pasar del mes de septiembre, mientras que en lotes que van a maíz tardío esa fecha podría *estirarse* un poco más", explicó.

"Por otra parte, si bien el aprovechamiento de los cultivos de servicio conlleva una extracción de nutrientes del sistema agrícola, estos pueden regresar a él con el bosteado de la hacienda, por lo que es necesario asegurar una buena distribución de los animales por medio de la relocalización de bebederos móviles en las parcelas", comentó.

El asesor CREA indicó que con niveles de eficiencia de cosecha del forraje de 60 a 70% sobre un volumen total de materia seca del orden de 6500 kg/ha/año (que correspondería al 50% de la materia seca total potencial para realizar un uso racional del recurso) y una

“  
Los verdeos de servicio exigen asumir nuevas exigencias y una mayor dedicación, pero, bien gestionados, contribuyen a incrementar los ingresos y a diversificar actividades.

”  
eficiencia de conversión de 12 kg de MS/kg de carne, sería posible producir 160-190 kg/ha adicionales, mientras que con conversiones de 10 kg de MS/kg de carne esa productividad adicional sería de 195-230 kg/ha.

"Durante el ciclo 2017/18 la producción promedio de los planteos de cría en la zona Norte de Buenos Aires fue de 156 kg/ha. Con niveles muy razonables de eficiencia podemos entonces  *cubrir*  el costo de los cultivos de servicio e incrementar de manera sustancial la producción de carne con una recría, agregando valor al sistema", subrayó el asesor CREA (gráfico 1).

"De todas maneras, el éxito del uso de los verdeos de servicio depende de su aporte de valor al sistema agrícola, algo que sólo puede lograrse por medio de una gestión profesional", añadió.

Además, el técnico recordó que la recría tiene particularidades que exigen nuevas destrezas



de campo

YERBA MATE

Elaborada con palo  
LIBRE DE GLUTÉN



LA MERCED

COSECHA LIMITADA

Producida y envasada por

ESTABLECIMIENTO  
LAS MARIAS

DOU. VILASORO - CURRIENTES

ina

Peso Neto 500g.

ampo • de campo

LA MERCED

UNA YERBA DIFERENTE



## Características principales de los verdeos de invierno

Raigrás anual	Crecimiento inicial lento, con una curva de producción más elevada. Aporta forraje de alta calidad y cuenta con un sistema radical más superficial respecto de otros verdeos.
Avena	Muy empleada en el Norte de Buenos Aires por la disponibilidad de cultivares existentes y la posibilidad de ser cosechada como grano o para elaboración de rollos. Muy susceptible a enfermedades.
Centeno	Tolerante al frío con buena resistencia a estrés hídrico. Pero tiende a encañar más rápido con lo cual pierde palatabilidad y calidad nutricional.
Triticale	Presenta un ciclo más extendido que el centeno con una mejor calidad forrajera.
Vicia villosa	Crecimiento inicial lento. Villosa presenta mayor tolerancia al frío y resistencia a la sequía, mientras que Sativa tiene un porte más rastrero lo que le permite una cobertura más temprana del suelo.

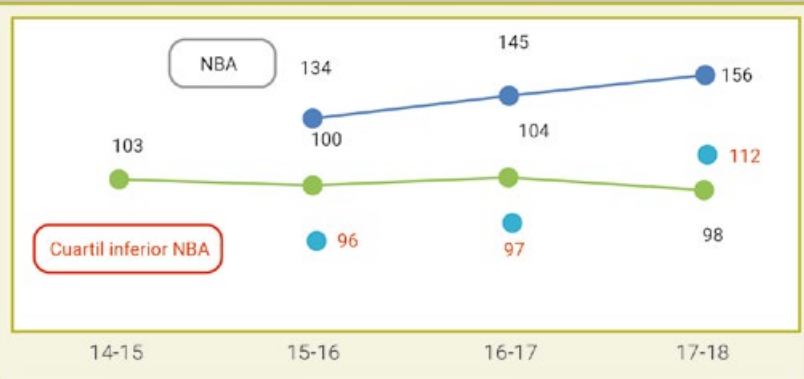
para poder gestionarla. “Por ejemplo, tenemos que contar con recursos que permitan recibir el destete en el período de marzo a abril, momen-

to en que por lo general los verdeos de servicio suelen no estar disponibles, además de contar con estructura y personal preparado para llevar adelante esa tarea”, advirtió.

También destacó que la planificación productivo-comercial es clave, porque puede haber años en los cuales el ternero recriado no cuente con demanda y deba ser terminado en el propio establecimiento.

“El empleo de verdeos de servicio exige asumir nuevas exigencias y una mayor dedicación, pero, bien gestionados, contribuyen a incrementar los ingresos y a diversificar actividades, algo importante para las empresas familiares que busquen integrar a las nuevas generaciones”, concluyó el asesor del CREA San Antonio de Areco. ☒

Gráfico 1. Evolución de la producción promedio de carne de los planteos de cría del Norte de Buenos Aires (en color rojo cuartil inferior) versus Movimiento CREA







# agrositio

Comunicación y servicios para  
el campo y la agroindustria

## NEGOCIOS AGROPECUARIOS

CANAL AGROSITIO

STREAMING DE EVENTOS

SELECCIÓN DE RRHH

CLASIFICADOS

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS

INSUMOS

## PROGRAMACIÓN

30<sup>o</sup> online

NUEVA  
OLA 

GanaderíaTV

agtech<sup>TV</sup>

agro   
dirigencia

clínica DE  
granos

Entrevistas  
DE Actualidad

Albion  
agrositio  
mercados

Mujeres  
DE campo 

agro   
maquinarias

vide   
conferencias

URUGUAY<sup>TV</sup>



canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro



Gentileza: Mario Sirven.

# Un camino posible

Mucho se habla de la dificultad de conseguir y retener gente en el tambo; por dónde empezar

En muchas actividades agropecuarias es habitual detectar ciertas dificultades en materia de capital humano, las cuales van desde una incapacidad para atraer personas que tengan un perfil con mínimas exigencias, hasta la tarea de formarlas y, sobre todo, retenerlas.

A la vez, en distintas consultas o relevamientos se identifica en los productores una clara expectativa de hallar mayor responsabilidad, compro-

miso y motivación por parte del personal. Sin embargo, es necesario aclarar que, al menos las dos últimas exigencias, están más relacionadas con la respuesta a un estímulo antes que con algo que estemos en condiciones de exigir.

Generar un ambiente laboral más agradable y flexible, instaurar una comunicación efectiva que haga posible un intercambio positivo y fructífero e impulsar una dinámica de trabajo



en equipos a partir de un liderazgo claro y honesto, no son más que etapas de un proceso de interacción con las personas que exige definir un estilo propio de gestión y enfocarse en los procesos que lo posibilitan.

En síntesis, el dilema reside fundamentalmente en tomar la decisión de embarcarse en este tipo de procesos y asumir los riesgos correspondientes, antes que en cualquier otra cosa; implica iniciar el camino de poner "piedra sobre piedra" para construir el tipo de organización que soñamos.

A partir de una serie de artículos, se abordarán algunos aspectos que consideramos sencillos pero clave para empezar a trabajar en el tema, dejando de lado el dilema y la queja para enfocar la cuestión como materia de acción, tal como ocurre en tantas otras realidades de la empresa.

“  
La lógica de una empresa se sustenta en valores y supuestos que deben ser conocidos por todos.  
”

### Mi estilo de gestión

Teniendo en cuenta que cada empresa funciona con la lógica del que la conduce, conocer el estilo de gestión de cada uno es primordial y constituye un primer paso para empezar a trabajar. Ante la disyuntiva que genera la pregunta: ¿por dónde empezar? surgen necesariamente otros interrogantes: ¿cuál es mi estilo en materia de gestión de personas? ¿Sobre qué supuestos o preferencias sostengo mi forma de trabajar con ellas? ¿A qué le doy importancia? ¿Desde dónde observo, decido y doy directivas? Quienes tienen a su cargo la conducción de un grupo de trabajo, lo hacen con un estilo particular y propio. ¿Pensó alguna vez cuál es el suyo? A continuación, algunas pistas para identificarlo.

Las que siguen son cuatro dimensiones o perspectivas diversas derivadas del modelo de estilos de pensamiento de Hermann que implican distintas maneras de valorar y ponderar a las personas y sus acciones. Cada perspectiva está asociada a un color o cuadrante y vinculada a aspectos que cada uno de nosotros valora de diferente forma.

Cada estilo adquiere una identidad propia. Para saber qué valora más, piense a qué le dedica más tiempo en su gestión cotidiana, qué prioriza o dónde se detiene más a observar y analizar.

1. En las acciones y resultados; es decir, en lo concreto (metas)
2. En la forma y estructura del trabajo; es decir, en los procesos (el método)
3. En las personas, su motivación y sus relaciones (los vínculos)
4. En los proyectos u horizonte de su empresa (potencial)

Ningún estilo excluye a los demás, todos son importantes. Sin embargo, algunos en particular captarán su atención y le resultarán más familiares o fáciles de trabajar. Estos serán los que denominamos "estilos preferidos" y son aquellos que mejor lo definen y por los cuales es reconocido.

Así, el perfil de "administrador", identificado con el color azul, es más proclive a fijar resultados y las acciones necesarias para alcanzarlos. Se focaliza en los números y en los datos, jamás pasa por alto lo concreto y lo visible. Esto le permite ser muy realista, ceñirse a las metas planteadas y seguir muy de cerca la marcha de los proyectos.

Luego está el perfil del "gerente", que está entre los más apegados al orden, a los procesos y al modo en que éstos se desarrollan. Para estas personas, tener todo bajo control es sinónimo de tranquilidad y equilibrio.

Estos perfiles o estilos (azul y verde) son muy celosos del modo en que se hacen las cosas y en sus resultados. Es común, por ejemplo,



## Factor Humano en Tambo “reloaded”

En 2019, el proyecto Factor Humano en Tambo, iniciativa interinstitucional liderada por CREA, apunta a continuar con sus acciones de difusión, transferencia y vinculación con los distintos actores de la cadena, para lograr un cambio estructural en la lechería argentina.

Para obtener más información sobre el proyecto: [www.factorhumanoentambo.com](http://www.factorhumanoentambo.com), [Facebook.com/factorhumanoentambo/](https://Facebook.com/factorhumanoentambo/) [Instagram.com/factorhumanoentambo/](https://Instagram.com/factorhumanoentambo/)

que un encargado, un contador o un supervisor se encuentren muy influidos por este tipo de perspectiva, ya que es inherente a su función. Sin embargo, si se *pasan de vueltas* pueden perder de vista otras cosas importantes, ya que no todo son números e indicadores en la vida de una empresa.

En tercer lugar, aparece el perfil del “coach”, que pone el acento en la comunicación, en la formación y en el aliento de los equipos de trabajo. Para ellos, las personas (sus necesidades y motivaciones) son todo. Siempre están un paso adelante, saben cómo es el clima de trabajo y cómo encauzarlo.

Finalmente, hay una cuarta perspectiva, la del “líder”, que corresponde a aquellos que miran más allá, que se fijan un horizonte. Imaginan y ponen sus ojos en el todo antes que en las

partes. Son los que ven el potencial de las personas.

Estos dos estilos (rojo y amarillo), en contraste con los anteriores, están más atentos a las relaciones y a las potencialidades y son capaces de imaginar cosas diferentes, sacándonos de la mirada estática del presente. Son creativos y vinculables. En este caso, cuando exageran y su mirada no se equilibra con la del resto pueden perder de vista la realidad, los resultados concretos y el orden necesario para sacar la empresa adelante.

### Dimensiones a trabajar

Como señalamos, cada estilo da lugar a diferentes enfoques y valoraciones de una misma realidad. Como directivos, solemos movernos mejor en determinadas áreas donde nos sen-



**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)





# EXPOSICIÓN Rural 19

123ª EXPOSICIÓN DE GANADERÍA, AGRICULTURA E INDUSTRIA INTERNACIONAL

DEL 24.07 AL 04.08

## NUEVOS HORIZONTES

## NUEVOS NEGOCIOS

- // RONDAS INTERNACIONALES DE NEGOCIOS
- // FORO DE GENÉTICA BOVINA
- // REMATES DE TODAS LAS RAZAS
- // SEMANA DE LA CARNE
- // VISITAS GUIADAS PARA PRODUCTORES
- // JORNADAS DE CAPACITACIÓN



RESERVE SU STAND

ventas@larural.com.ar

+54 11 4777.5557

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



MAIN SPONSOR



VEHICULO OFICIAL



TRACTOR OFICIAL



PULVERIZADOR OFICIAL



SPONSORS



MEDIOS



ORGANIZAN



timos más cómodos y esto es algo de lo que nuestra organización se apropia, adquiriendo ese perfil.

Como mencionamos, cada empresa funciona con la lógica del que la conduce, más aún si hablamos de un dueño-administrador. Con el tiempo, esa lógica y esos valores son los que prevalecen y dan lugar a las cosas importantes y urgentes en el día a día.

Sin embargo, los estilos no son privativos de los que mandan. Estas diferentes miradas también están presentes en los miembros de un equipo. Cuando las personas valoran los mismos hechos y acciones de distinta manera es común que surjan desacuerdos que pueden desembocar en conflictos. La diversidad es un

gran valor, pero hay que saber administrarla. Los estilos no se juzgan ni valoran. No se habla de un estilo mejor o peor que otro, sino de estilos diferentes, cada uno con sus potencialidades. Identificar el propio y el de quienes nos acompañan es una manera concreta de entender el porqué de muchas opiniones y sugerencias. También sirve para comprender la razón por la que ciertas personalidades se *sacan chispas* e interpretar esas diferencias.

Una gestión completa y abarcadora necesita diferentes estilos y miradas. Por eso es saludable reemplazar el "o" por el "y", y tratar de no oponer sino de complementar. Como ejemplo, en la gestión es clave contar con números e índices para ver cómo va la empresa, pero también con una buena comunicación interna, con protocolos de trabajo que ordenen las rutinas y con una nueva mirada sobre como afrontar los desafíos.

Cada perfil tiene sus fortalezas, pero no puede completar su panorama si no se integra con el resto. Por eso, una propuesta práctica consiste en hacerse algunas preguntas clave para empezar a trabajar en ello: ¿cómo es la gente con que contamos en el equipo? ¿Qué aspectos priorizan en su trabajo? ¿Están asociados su rol y sus preferencias? ¿Cómo se complementan entre sí? ¿Es posible identificar conflictos derivados de las diferentes miradas? ¿Cómo hacer para obtener su colaboración?



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



# MITREYEL



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



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

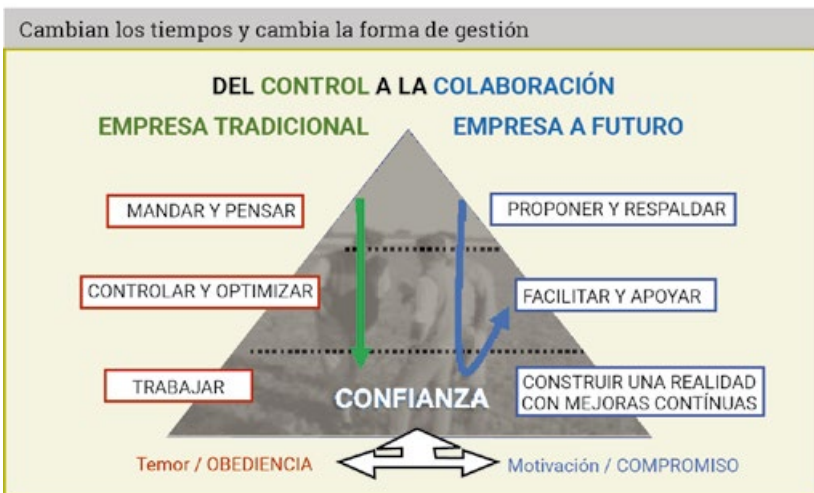


MANTENÉ TU CABEZA AM.



Gentileza: Marcela Evans.

Las empresas se están moviendo desde un esquema de “mando y control” hacia un estilo colaborativo, que favorece el trabajo en equipo y la autonomía.



Salvador García - Dirección por valores

Trabajar en estas cuatro dimensiones implica entender lo integral de la gestión. Sin embargo, para decidir por dónde empezar lo mejor es partir de lo que tenemos, lo que preferimos y nos resulta más sencillo para después considerar lo que nos falta, lo que más necesitamos y posiblemente, lo que más nos cuesta.

### Modelos de gestión

Cada estilo define una dinámica de gestión particular. A su vez, estas dinámicas confluyen en lo que podemos dar en llamar “modelos de gestión”, los cuales reposan en creencias y valores que son muy potentes. Constituyen verdaderos

“modelos mentales” y están conformados por fuertes paradigmas.

En el sector agropecuario, el factor cultural y la tradición han dado lugar a un modelo centrado en la concepción de “mando y control”. Así, dentro de las empresas la analogía con “la estancia” sigue vigente y se evidencia en la tendencia a impartir directivas y ejercer una supervisión permanente. Últimamente, sin embargo, se advierte cierta intención tendiente a favorecer la iniciativa o la autonomía, la cual se desarrolla alrededor de la idea de “colaboración”. Muchos nuevos emprendimientos están asentados en esta filosofía de delegación y apertura del juego.

Ambos modelos parten de supuestos diferentes y alcanzan también resultados distintos. La *obediencia* difiere de la idea de *compromiso* en sus alcances, y ambos se sustentan en estímulos de naturaleza marcadamente distinta.

Hoy los deseos tienden a acercarse al modelo tradicional, pero somos conscientes de que la gran mayoría de las empresas atraviesa un período de transición. Por lo dicho, pensamos que es vital poner el foco en cómo hacer posible el cambio. No tiene sentido invertir energía en discutir acerca de su necesidad, sino más bien en enfocarse para ver cómo lograrlo. ☒

### Fernando Preumayr

Líder del proyecto Factor Humano en Tambo





**800  
PROGRAMAS**

**16  
TEMPORADAS**

**3.500  
ENTREVISTAS**

**8.000.000  
VISITAS YOUTUBE**

**2.200.000 KM  
RECORRIDOS**

**17  
PAISES**

**1.759  
CANALES**




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

 /agrotvok

 /agrotv.com.ar

 /agrotv.com.ar

 /agrotvcomar



**CANAL 13**  
SATELITAL

**METRO**  
SATELITAL



Conducción:  
**Diego Peydro**





# Ampliar la mirada

## Comienzan a regir las Normas de Gestión Empresarial CREA 2019

Uno de los grandes cambios introducidos en las normas de gestión empresarial –que comenzarán a regir este año– es el hecho de que el método de registro será el mismo que emplea cualquier programa contable agropecuario, de manera tal que una sola fuente de datos servirá para realizar análisis tanto contables y fiscales como de gestión de negocios, los cuales, además, ahora emplearán el mismo *lenguaje* que el resto de las actividades económicas.

“Los mismos datos permitirán a los contadores hacer análisis fiscales y a los administradores y asesores de empresas elaborar análisis de gestión; ambos se emplean con propósitos diferentes”, indica Juan Marcos Olivero Vila, técnico del Área de Empresa.

Básicamente, existen dos sistemas o procedimientos para registrar las operaciones. La partida simple –empleada hasta el momento en el agro argentino– registra sólo entradas o salidas de dinero. La partida doble, en cambio, hace constar en los ingresos el origen o fuente de donde fueron obtenidos, mientras que en los egresos se debe identificar el destino que se les otorgó.

El criterio de registro por “partida doble” establece que en cada asiento contable deben intervenir siempre dos cuentas: el Debe y el Haber. Así, al hacer una compra de insumos se produce una salida de dinero (o una deuda o compromiso de pago futuro), la cual se registra en el Haber, mientras que, por otro lado, la entrada de la mercadería al Activo se debe registrar en el Debe.



La suma total registrada en el Debe tiene que coincidir en todos los casos con la registrada en el Haber.

“No es que estemos dando un *salto* hacia un sistema nuevo: el sistema de partida doble tiene 500 años y es el que usan los contadores y la mayor parte de las empresas de los diferentes rubros de la economía”, apunta Juan Marcos.

En este sistema, todos los procesos contables son iguales para todas las actividades; además, se incorpora el negocio inmobiliario como parte de los negocios de la empresa “Hasta hoy el uso de rastrojos por parte de la ganadería en una empresa mixta era gratuito. Ahora deberá ser contemplado en el marco del *costo de oportunidad de la tierra* porque el valor de un alquiler no es el mismo en un campo con rastrojos que sin ellos”, explica Juan Marcos.

### Métodos de costeo

El *primer escalón* en los indicadores de resultados consiste en la denominada “contribución marginal”, que representa la diferencia entre ingreso y costos variables por unidad adicional. Habitualmente, esta contribución marginal se calcula a nivel de producto, pero también puede analizarse por escala de producción.

Los “costos variables” son aquellos que aumentan o disminuyen en forma directamente proporcional al volumen de producción o prestación de servicios. Por ejemplo: la suplementación en un *feed lot* se incrementa al engordar más cabezas o al vender la hacienda con mayor peso.

Un “costo variable por producto” es aquel que se incrementa con una unidad adicional del producto generado. Por ejemplo: en el negocio de criar y engordar cerdos correspondería al costo de obtener un capón adicional por cerda.

Un “costo variable por escala” es aquel que, aun manteniendo el nivel de productividad, se incrementa al aumentar la escala del negocio. En el caso del negocio porcino representaría el costo de incrementar la cantidad de cerdas pero produciendo la misma cantidad de capones por cerda.

En el cuadro 1 se observa que, en el caso planteado de una granja porcina con 500 madres que producen 20 capones cada una a un precio de venta de 100 pesos por capón, la contribución marginal por capón vendido es de 50 pesos. Esto significa que, si una cerda produjera un capón

adicional por año, se generaría una “contribución por producto” de 50 pesos por cada capón adicional. También se advierte que la contribución marginal por cerda es de 550 pesos por cada una. Eso significa que si el criadero incrementa su escala agregando una cerda más (con la misma productividad), la contribución por escala sería de 550 pesos por animal adicional.

El *segundo escalón* es el “margen de contribución” (más conocido como margen bruto), que es la diferencia entre el ingreso de la actividad y sus costos directos (sean variables o fijos). Este término es de uso habitual en la mayoría de los sectores de la economía.



**Olivero Vila:** “No estamos dando un *salto* hacia un modelo nuevo: el sistema de partida doble tiene 500 años y es el que usan los contadores y la mayor parte de las empresas de los diferentes rubros de la economía”.

**Cuadro 1. Rendimiento de soja de primera en secuencias con y sin uso de cultivos de servicio**

	Producto	Escala	Actividad
Numero de capones	1	20	10.000
Numero de cerdas		1	500
<b>Ingreso</b>	<b>100</b>	<b>2000</b>	<b>1.000.000</b>
Costo variable producto	-50	-1050	-525.000
<b>Contribución marginal producto</b>	<b>50</b>	<b>1050</b>	<b>525000</b>
Costo variable cerda		-500	-250.000
<b>Contribución marginal escala</b>		<b>550</b>	<b>275.000</b>
Costos fijos			-200.000
<b>Margen de contribución-margen</b>			<b>75.000</b>

El tercer escalón es el “resultado operativo”, conocido en otros sectores como EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*); es decir, beneficios antes de inte-

reses, impuestos, depreciación y amortización). Este indicador se obtiene al tomar el margen de contribución y descontarle los gastos fijos indirectos (cuadro 2).

Cuadro 2. Indicadores de resultado

Ingresos	
Gastos variables por producto	Contribución marginal por producto
Gastos variables por escala	Contribución marginal escala
Gastos fijos directos	Margen de contribución de la actividad (margen bruto)
Gastos fijos indirectos	Resultado operativo (EBITDA)

Los “costos fijos” son aquellos que se mantienen constantes (al menos hasta determinada escala), independientemente del nivel de actividad desarrollado. Por ejemplo: el personal en una empresa ganadera es el mismo para un rodeo de 400 o de 500 cabezas. Los costos fijos se pueden diluir con un mayor nivel de producción dentro de una determinada escala.

Los “costos directos” son aquellos asignables a una determinada unidad de negocio o actividad específica; por ejemplo, la cosecha a un cultivo de trigo o la sanidad a la cría bovina. Si existe la actividad, existe el costo.

Los “costos indirectos”, en cambio, no son asignables a ninguna unidad de negocio o actividad específica; es el caso de los honorarios contables. Este sistema de costeo es de gran utilidad debido a que las empresas agropecuarias poseen por lo general diversas unidades de negocio o actividades a las que es necesario asignar costos específicos.

Cuadro 3. Ejemplo de categorización de costos en una empresa agrícola

		Directos	Indirectos
Variables	Por producto	Ej. Fletes	
	Por escala Superficie	Ej. Herbicidas	
Fijos		Ej. Sueldos	Ej. Contador

“Históricamente, para medir los resultados de las empresas CREA se utilizaba el concepto de costos directos e indirectos. Ahora se podrán sumar también los conceptos de costos fijos y variables para analizar aportes marginales y así detectar con mayor facilidad aspectos de mejora”, comenta Juan Marcos (cuadro 3).

La actualización de las Normas de Gestión Empresarial fue coordinada por técnicos del Área de Empresa a partir de numerosos aportes realizados por empresarios y técnicos de las diferentes áreas productivas de CREA, referentes de la Cátedra de Administración de la Facultad de Agronomía de la UBA, contadores especializados en la actividad agropecuaria y desarrolladores de los principales programas de gestión contable del sector.

“Durante un tiempo, es probable que convivan la partida simple y la doble; los cambios estructurales nunca son inmediatos sino progresivos, tal como ocurrió en su momento con el pasaje de la siembra directa a la convencional. Sin embargo, esta actualización debería simplificar notablemente la implementación de sistemas de registros contables, algo que actualmente solo tiene la mitad de las empresas CREA y es cada vez más necesario”, concluye el técnico. ❏

**SIMA**

10 lotes GRATIS!

Comenzá a Controlar los Cultivos desde tu Celular.  
 Monitoreá tus Lotes, Geolocalizá los Datos,  
 Analizá la Información y Generá Órdenes de Aplicación.

www.sima.ag





# PROFE SIONALES 4.0

Jerarquización Profesional  
Capacitaciones  
Comisiones Temáticas  
Redes Colaborativas  
Integración Federal

El Consejo de los  
Profesionales  
del Agro, Alimentos  
y Agroindustria

**CPIA**

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

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



## El precio de la tierra en Buenos Aires

Valores orientativos por zonas productivas

Zonas	Localización y aptitud	Partidos de referencia	U\$S/ha	Zonas	Localización y aptitud	Partidos de referencia	U\$S/ha
ZONA 1	INFLUENCIA DE CAPITAL FEDERAL Múltiples actividades y fin de semana	LUJÁN	10.000 a 15.000	ZONA 6	CUENCA del RÍO SALADO  Cría, recría	GRAL. BELGRANO - CHASCOMÚS	2500 a 3000
		PILAR	15.000 a 20.000			LAS FLORES - RAUCH	2500 a 3000
		CAMPANA	12.000 a 18.000			AZUL - OLAVARRÍA	2400 a 3000
		CAÑUELAS	5000 a 8000			G. ALVEAR - TAPALQUÉ	2400 a 2800
		SAN VICENTE	4000 a 7000			DOLORES - PILA	2200 a 2600
LA PLATA	6000 a 8000	AYACUCHO - MAIPÚ	2600 a 3200				
GRAL. MADARIAGA - M. CHIQUITA	2500 a 3100						
ZONA 1 a	SUR CIUDAD DE BUENOS AIRES  Agricultura, engorde y tambo, y fin de semana	SALADILLO	4500 a 6500	ZONA 6 a	CUENCA del RÍO SALADO CENTRAL y CUENCA del RÍO QUEQUÉN GRANDE  Cría, recría	B. JUÁREZ	2400 a 2800
		ROQUE PÉREZ	4500 a 7000			GONZALES CHAVES	2400 a 2800
		MONTE - LOBOS	4500 a 7000			LAPRIDA - G. LA MADRID	2400 a 2800
		CHASCOMÚS - RANCHOS	4500 a 6500			DAIREAUX	2400 a 2800
GRAL. BELGRANO	5000 a 8000	OLAVARRÍA	2400 a 2800				
BOLÍVAR	2400 a 2800						
ZONA 2	NORESTE  Agricultura, engorde, recría y tambo, y fin de semana	ZÁRATE	7000 a 11.500	ZONA 7	SERRANA CENTRO ESTE  Trigo, girasol, papa, maíz, soja, engorde	GRAL. ALVARADO	6000 a 9000
		CAPILLA DEL SEÑOR	7500 a 12.500			GRAL. PUEYRREDÓN	7000 a 11.000
		SAN ANDRÉS DE GILES	5000 a 9500			BALCARCE	7000 a 9500
		MERCEDES	4500 a 7000			TANDIL	6000 a 8500
		SUIPACHA	4500 a 6500			AZUL	5000 a 8000
		CHIVILCOY	7000 a 12.000			OLAVARRÍA	5000 a 7500
4000 a 5500	LOBERÍA	6000 a 9000					
25 DE MAYO	4500 a 7000	NECOCHEA	5000 a 8000				
ZONA 3	NORTE / NÚCLEO MAICERO  Agricultura	PERGAMINO	13.000 a 16.000	ZONA 8	SUR / NÚCLEO TRIGUERA  Agricultura e engorde	LOBERÍA	4500 a 6000
		COLÓN	13.000 a 16.000			NECOCHEA	4500 a 6000
		ROJAS	13.500 a 16.000			TRES ARROYOS	5000 a 6500
		SALTO	13.500 a 16.000			SAN CAYETANO	4000 a 5000
		BARTOLOMÉ MITRE	11.000 a 13.500			GONZALES CHAVES	4000 a 5000
		CHACABUCO	11.000 a 14.000			BENITO JUÁREZ	4000 a 5000
JUNÍN - ARENALES	11.000 a 14.000						
ZONA 4	OESTE HÚMEDO  Agricultura	BRAGADO - ALBERTI	8000 a 12.000	ZONA 9	SERRANA SUR  Agricultura, recría e engorde	CNEL. SUÁREZ	3300 a 5500
		NUEVE DE JULIO	6500 a 9000			CNEL. PRINGLES	2300 a 4000
		GRAL. VIAMONTE	6500 a 9000			TORNQUIST	2000 a 2800
		LINCOLN - G. PINTO	6000 a 8000	CNEL. DORREGO	1800 a 2500		
		LEANDRO N. ALEM	8000 a 12.000	ZONA 10	SUDOESTE  Cría, recría, engorde y trigo	ADOLFO ALSINA	2000 a 3500
H. YRIGOYEN	6000 a 8000	PUJÁN - TORNQUIST	700 a 2000				
C. CASARES - BOLÍVAR	4500 a 7500	GUAMINÍ - FIGUÉ	2500 a 3800				
25 DE MAYO	6000 a 8000						
ZONA 5	OESTE  Agricultura e engorde	GRAL. VILLEGAS	6000 a 8000	ZONA 11	SUR  Cría, recría  Agri-horticultura con riego(*)	VILLARINO	220 a 600
		RIVADAVIA	5500 a 7000			MÉDANOS	450 a 850
		T. LAUQUEN	5000 a 6500			PEDRO LURO(*)	2000 a 3000
		PEHUAJÓ	5000 a 7000			PATAGONES	200 a 600
SALLIQUELÓ - GUAMINÍ	3500 a 5000						

NOTA: Los valores expuestos corresponden a campos de "buena calidad", con mejoras de trabajo y extensiones representativas para cada actividad. En las zonas de actividad mixta, se ponderan los campos de aptitud agrícola. En el caso de las zonas 1, 1a y 2, los valores indicados se elevan por pequeña escala, ubicación y mejoras.

FUENTE: COMPAÑÍA ARGENTINA DE TIERRAS S. A. Última actualización: abril de 2019









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

## Productos veterinarios



Antiparasitarios internos		\$/u			\$/u			
<b>Orales</b>	Acienfel x 5 l	s/c	<b>Antidiarreicos</b>	Steclin C x 100 pastillas	s/c	Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	200,5	
Axilur x 5 l	s/c	3323,9	Bactroffy x 5 l	s/c	Raxidal x 50 cc	1113,2		
Suraze oral x 5 l	2854,2		Arrasa bovinos x 2,5 l	3625,6	<b>Reproducción</b>	<b>\$</b>		
Cyvern x 5 l	s/c		<b>Curabicheras</b>	<b>\$/u</b>	Tetraelmer x 100 pastillas	436,7	Enzaprost DC x 20 cc	451,0
Inyectables	Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	154,3	<b>Vacunas</b>	<b>\$/u</b>	Ciclase x 20 cc 10 ds	446,1	ECP Estradiol x 10 cc	143,1
Axilur x 1 l	2029,0		Curabichera Coopers liquido x 1 l	1861,9	Brucelosis Rosembusch	38,7	Estradiol R.J. x 100	670,7
Fosfamisol x 500 cc	815,5		Cacique Pasta x 950 g	1404,9	Mancha Gangrena y Enterotoxemia	5,4	<b>Específicos</b>	<b>\$/u</b>
Ripercol F x 500 cc	742,1		<b>Carencias minerales</b>	<b>\$/u</b>	Triple N ( M.G Neumonia )	s/c	Mamyzin M iny. intram.	133,4
Endectocidas	<b>\$/u</b>		Glypondin x 248 cc	402,4	Carbunclo Sanidad G. x dosis	4,3	Mamyzin S iny. intram.	65,1
Ivomec x 500 cc	1050,5		Suplenut x 500 cc	1561,4	Bioabortogen H	37,4	Novantel Lactancia	s/c
Dectomax x 500 cc	2787,9		Gluforal MF 500 x 500 cc	355,7	Biopoligen HS	32,3	Novantel secado	s/c
Bagomectina forte x 500 cc	933,3		Trivalico Ade x 250 ds	550,7	Hemoglobinuria	8,0	<b>Antisépticos y desinfectantes</b>	<b>\$/u</b>
Bovifort x 500 cc	791,3		Nutrekid VM x 25 ds	s/c	Bioclostrigen J5	13,2	Cetriamox x 5 l	1545,8
<b>Antiparasitarios externos</b>	<b>\$/u</b>		Magnecal Plus Zinc x 500 cc	505,7	Rotatec J5 x ds.	31,8		
<b>Por aspersión</b>			Energo MAG x 250 cc	347,3	Queratoconjuntivitis x ds	s/c		
Triatix A x 1 l	s/c		<b>Sales Minerales</b>	<b>\$/u</b>	<b>Antibióticos y Sulfas</b>	<b>\$/u</b>		
<b>Por inmersión</b>			Uramol en panes x 15 kg	s/c	Terramicina inyect. x 500 cc	1157,3		
Aspersin x 250 cc	533,1		<b>Carminativos</b>	<b>\$/u</b>	Terramicina LA x 500 cc	289,7		
Acienfel Plus x 1 l	s/c		Bloker 80% x 20 l	5269,8	Oxtra LA x 250 cc	934,6		
Sarnatox x 5 l	s/c		Rumensin bolos x unidad	677,3	Tylan 200 x 250 cc	1132,0		
Cipersin x 5 l	4469,1				Micotil 300 (100 cc)	251,9		







# Maquinaria agrícola



TRACTORES	u\$s/u	MF4299 4X4 (140 HP)	73826,0	Lexion 750 Terra Trac	s/c	CASILLA RURAL	\$/u
<b>Valtra</b>	<b>u\$s/u</b>	MF7014 4X4 (140 HP)	s/c	<b>Case</b>		<b>Rural Tec</b>	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	45632,0	<b>SEMBRADORAS</b>	<b>\$/u</b>	Axial Flow 5130 2WD Rod	s/c	RS 510	387527
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	45632,0	<b>Apache</b>		2799 4WD Cab 35' 345 CV	s/c	RS 660	442333
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	45632,0	Mod. 54000 5 m.	3379645	<b>Challenger</b>		RS 780	509636
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 6 m.	3844056	CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/plat 30	547900		
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	56194,0	Air Drill 18000 43 lin. a 17,5 cm	s/c	<b>FORRAJERAS</b>			
BH 145 (153 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 20 líneas a 40 cm	4506222	<b>Class</b>			
BH 165 (174 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	5019131	Jaguar 980	s/c		
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 16 líneas a 40 cm	3202579	Jaguar 980 Equipo	s/c		
<b>Agco</b>		27000 26 líneas a 52,5 cm	5621445	Jaguar 940 Equipo	s/c		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	<b>Giorgi</b>		<b>EMBOLSADORA</b>			
BT 170 (170 HP) 4x4	121224,0	44 líneas a 19 cm	4646601	<b>Mainero</b>	<b>\$</b>		
BT 190 (190 HP) 4x4	130353,0	28 líneas a 19 cm	2821991	Embolsadora 2230 70 m	348760		
BT 210 (190 HP) 4x4	153465,0	<b>Agrometal</b>		<b>ROTOENFARDADORA</b>			
S293 (290 HP)	240188	TX Mega 9/52 9 surcos a 52 cr	2005790	<b>Mainero</b>			
AR135 (135 HP)	s/c	TX Mega 13/52 13 surcos a 52	3159101	Enfardadora 5700	253547		
AR150 (150 HP)	s/c	TX Mega 16/52 16 surcos a 52	3134249	<b>PULVERIZADORAS</b>			
AR175 (175 HP)	s/c	TX N Mega 9/52 9 surcos a 52	2084452	<b>Tilo</b>			
<b>Massey</b>		TX N Mega 13/52 13 surcos a	2806526	Mod. Matrix	5851620		
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900	TX N Mega 16/52 16 surcos a	3394494	Mod. Matrix 4 x 4	6277600		
MF2615 (49HP)	22600,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52	4326773	Mod. Evolución 1	4394320		
MF2625 (63HP) 4X2	27274,0	TX Mega 26/52 26 surcos a 52	5523587	Mod. Impactus	4730620		
MF2625 (63HP) 4X4	32529,0	TX N Mega 18/52 18 surcos a	4001656	<b>John Deere</b>			
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX N Mega 26/52 26 surcos a	5333914	4730FC fibra carbono	323883		
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	<b>Suagri</b>		<b>SEGADORA</b>			
MF4275 (81HP) 4X4	42631,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	216500	<b>Agco</b>			
MF4283 (81HP) 4X4	48315,0	<b>COSECHADORAS</b>	<b>u\$s/u</b>	Mod 1372	60500		
MF4292/4 RA ( 117 HP)	s/c	<b>Class</b>					
MF4292 4X4 ( 117 HP)	56727,0	Tucano 470	s/c				
MF4297 4X4 (129 HP)	63457,0						

# Insumos agrícolas

<b>Herbicidas</b>	<b>u\$s</b>	Imazetapir 10%	s/c	Fungicidas	<b>u\$s/l</b>	Signum (Bio inductor)	680,4
2,4 D 50% sal amina	s/c	Gesagard 50	9,7	Amistar Xtra	41,0	<b>Fertilizantes</b>	<b>u\$s/t</b>
2,4 DB 100% 2 x 10 l	s/c	<b>Insecticidas</b>	<b>u\$s/l</b>	Duett	s/c	Fosfato diamónico	520,0
Axial	58,0	Cipermetrina 25%	7,6	Allegro	22,0	Superfosfato Triple	450,0
Authority	46,0	Nitragin Optimize Full	s/c	<b>Coadyuvantes</b>	<b>u\$s/l</b>	Urea granulada	430,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Fighter Plus	62,0	Eco Rizo Spray	23,1	UAN	330,0
Dual Gold	10,9	<b>Curasemillas</b>	<b>u\$s/kg</b>	Rizo Oil	2,6	<b>Semillas agrícolas</b>	<b>u\$s/u</b>
Fluorocloridona	s/c	Dividend	s/c	Rizo Spray Sulfo	1,3	Girasol hib. (M)	160,0
Clorimuron	s/c	Guapo 60% FS	s/c	Silwet L Ag	41,5	Trigo fiscalizado	16,0
Glifosato común	3,2	Maxim XL (fungicida)	44,2	<b>Inoculantes</b>	<b>u\$s/u</b>	Soja RR x 40 kg	24,8
Galant LPU	s/c	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Sorgo granifero hib. (M)	5,4
Metsulfuron Metil 60%	s/c	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Rizo Liq	164,9		
Paraquat	s/c	Gaicho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	233,6		





COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	1800,0	Volkswagen	Flete 300 km	1106,1
Gasoil (YPF)- agropecuario	42,6	<b>PICK UPS</b>	\$	Amarok c/s 2.0 TDI 140 CV 4X4	Flete 450 km	1400,2
Nafta Infinita	51,9	<b>Toyota</b>		Amarok c/d 2.0 TDI 180 CV 4X4	<b>COMB. DEL NORTE</b>	\$/litr
Nafta súper (YPF)	46,2	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	1146800	Amarok c/d 3.0 TDI 224 CV 4X4	Gasoil a granel	s/c
<b>OTROS</b>	\$	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	1293300	<b>Fletes</b>		
Empleado Rural	19098,0	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	1580000	Flete 100 km		523,0

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

**Empresas Consultadas:**

**Ins. Vet.:** Campo y Asoc. 4942-5521; **Agroq.:** Lartíngoyen 02344-452057, Rizobacter 2477-409400; **Semillas:** E. Baya Casal S.A. 4896-2600; **AGRO Empresa Semillas SA** 03525-429400. **Raciones/Alimentos:** Brassicas SA 4394-6097; Santa Sylvina 03471-499071; Artículos Rurales: Lago Rural 4301-6514. Maq. Agrícola: Apache 03471-471349; Valtra 4719-6072; John Deere 0341-4718002; Giorgi S.A 03464-493512; Agco Arg 4469-7863/7880; Agrometal 03468-471311; Grupo Suagri S.A. 4307-2325; Pauny S.A. 03533-423609; Mainero 03534-424031; Bolsas plásticas Ipesa 4653-5700; Silobag 4580-7170; **Ins. Tambo:** Minutolo S.R.L 4241-4496; **UTA:** Valores provistos por contratistas.

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

**Herramientas empresariales**

- Insumo Producto
- Gestión empresarial
- Índice de precios

Conocelas en [www.crea.org.ar](http://www.crea.org.ar)

# Apuntes

## CREA renovó su compromiso con la educación

La sexta edición del Congreso de Educación, organizado por la región CREA Oeste, marcó un récord de asistencia. Con el lema "Aulas en Movimiento: enseñar y aprender, nuestro desafío", el sábado 1º de junio se desarrolló en la Sociedad Rural de 9 de Julio, provincia de Buenos Aires.

El encuentro, que contó con el acompañamiento de la Región Educativa N° 15 del Distrito 9 de Julio y de la Dirección General de Cultura y Educación de la Provincia de Buenos Aires, contó con la presencia de más de 650 educadores de 60 localidades y otros 200 que participaron del evento en forma virtual a través del sitio web del congreso. También estuvieron presentes miembros CREA y autoridades de la ciudad anfitriona.

"El encuentro pudo realizarse gracias al trabajo mancomunado de miembros CREA, educadores, docentes e instituciones públicas y privadas unidos por un mismo proyecto. Porque esto es lo que fomentamos desde el Movimiento: trabajar juntos, vincularnos y compartir ideas. Esa es la visión del miembro CREA y estoy orgulloso de quienes están acá formando parte. Quiero agradecerles también a los educadores que dedicaron su día de descanso a capacitarse para ser cada día mejores profesionales de la educación". Así lo expresó Francisco Lugano, presidente de CREA, en la apertura del evento.

Entre los disertantes se destacó la presencia de Rebeca Anijovich, Josefina Arrighi, Marisol Tabanera de Mañá, Cecilia Oubel y Matías Muñoz, verdaderos referentes en la materia. Estos especialistas invitaron a repensar el mundo de la educación y a deconstruir lo aprendido para incorporar nuevas prácticas que fomenten una educación de calidad, inclusiva y generadora de oportunidades.

Durante la jornada se materializó un espacio de diálogo para fortalecer el lugar del educador en el aula. "La experiencia fue muy movilizadora. Hay mucho para pensar y poner en práctica en el día a día", comentó a modo de reflexión Marina Delgado, profesora de inglés y capacitadora de General Pintos.

Para continuar difundiendo nuestros mensajes en todo el país, las disertaciones estarán próximamente disponibles en el canal de YouTube de CREA. El próximo Congreso de Educación CREA será organizado por la región Sudeste el 7 de septiembre en la ciudad de Saladillo.



**N.º 465 Julio 2019**

**Propietario:** AACREA  
Asociación Argentina de Consorcios  
Regionales de Experimentación Agrícola

**Director:** Mariano Sobré

**Editora:** Mariela Suárez  
revista@crea.org.ar

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

**Diseño:** Rene Durand

**Colaboradores:** María Luz Urruspuru

**Fotografías:** Pablo Oliveri, Martín Gómez Alzaga,  
José Silvosa.

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

**DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN**  
Sarmiento 1236, 4.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: \$ 1400  
En Europa: US\$ 250  
En países limítrofes: US\$ 115  
Resto de América: US\$ 240  
África, Oceanía y Asia: US\$ 260

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

**IMPRESIÓN**  
Latingráfica  
Rocamora 4161 (1184) CABA

**DISTRIBUIDORES EN EL INTERIOR**  
Interplaza S. A.  
Luis Sáenz Peña 1836  
Teléfono: (011) 4304-9377/4305-0114

Está permitida la reproducción total o parcial del contenido de la revista en los medios gráficos, destacando en forma clara la fuente. Para su reproducción por medios electrónicos, se requiere la autorización explícita por parte de AACREA.

La revista no se responsabiliza por las opiniones vertidas por los entrevistados en las notas periodísticas ni en colaboraciones firmadas. Tampoco es responsable de la devolución de originales de artículos no solicitados.





radio la red  
AM910


# LA RED RURAL

CON  
LOS PROFESIONALES DEL AGRO

**SÁBADOS 6 HS.**

**MICROS INFORMATIVOS:**

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

ESCUCHÁ EL ESPACIO EXCLUSIVO DE 

**SEBASTIAN SALVARO**

**RICARDO BINDI**

**MARCOS LOPEZ ARRIAZU**



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



# AHORRÁ EN BARBECHO

## 2,4 D + CLETODIM

CON NANOTECNOLOGIA ELITE ES POSIBLE

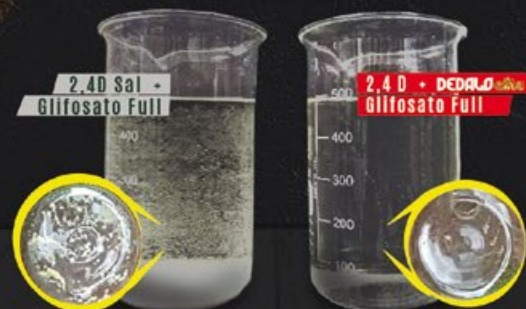
### CONTROLÁ MALEZAS DE HOJA ANCHA Y RYE GRASS EN UNA SOLA APLICACIÓN



CONSULTÁ A TU INGENIERO AGRÓNOMO

**2,4D Dedalo Elite:**

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



**Red**  
**SURCOS**  
Una empresa de *tu tierra*

**Líderes en Bioeficacia**

[www.redsurcos.com](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