



Nueva generación CREA

- Muchos millennials ya están ocupando puestos con poder de decisión en las empresas agropecuarias.
- Diferentes perfiles y motivaciones, con el compromiso de siempre.

FRANQUEO A PAGAR
CUENTA N.º 13161
CORREO OFICIAL
ISSN N.º 2367-4892

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


APP GALICIA OFFICE

Disponible en

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/canalcrea) [i/crea_arg](https://www.instagram.com/crea_arg)





Nota de tapa

10 | **La nueva empresariedad**

Cómo es el perfil de la nueva generación de emprendedores agropecuarios.

26 | **Hacerse cargo**

La experiencia de dos empresarias de la zona Santa Fe Centro.

32 | **Un doble desafío**

Como se vive la responsabilidad de ser jefa de viñedos y presidenta de un CREA.

40 | **De empresario a asesor CREA**

Desafíos de la gestión en una zona con limitantes.

46 | **Fertilización en el oeste bonaerense**

Resultados de distintas estrategias de nutrición.

Sumario



16 | **De Suiza a Ascensión**

Qué llevó a Juan Azpelicueta a dejar una prometedora carrera corporativa.



36 | **Un ámbito de crecimiento**

Francisco Laucirica combina la gestión operativa de la empresa familiar con una activa participación en la actividad institucional de la región Sudeste.

52 | **¿Cómo se construye un ecosistema de innovación?**

Viaje del CREA Monte Buey Inrville a Israel.

58 | **Se viene el protocolo de calidad de carne**

Una iniciativa oficial que estará lista antes de fin de año.

64 | **Buenas prácticas para todos**

Avances en ganadería, lechería y agricultura .

74 | **El precio de la tierra**

76 | **Lo ayudamos a presupuestar**

82 | **Apuntes**

AGRADECEMOS a las empresas que apoyan la generación de contenidos CREA

Patrocinantes



Auspiciantes



www.crea.org.ar

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

[@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



El valor de pertenecer a la Red CREA

Una de las prioridades que nos planteamos para los próximos dos años será mirar tranquilos adentro de la institución para asegurarnos de que todos los miembros encuentren valor en el hecho de pertenecer a la Red CREA y puedan expresar todo su potencial. Este tema nos preocupa y nos ocupa desde hace varios meses.

Próximamente cumpliremos 60 años como asociación, y si hay algo que nos caracteriza es la constante evolución: los grupos nacen, crecen y maduran alimentando el crecimiento de la Red. En ese devenir, no es posible permanecer ajenos a las modificaciones y el progreso que el mundo plantea. Tal es el caso de los cambios generacionales, del impacto de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, de la expansión geográfica y de agendas cada vez más complejas que apelan a nuestro compromiso social, económico y ambiental.

Es difícil mantener el alto nivel de valor agregado que pretendemos para todos los miembros, con sus distintas realidades. Debemos pensar cómo adaptar nuestros procesos, sin perder la esencia. En este sentido, la metodología CREA constituye una excelente herramienta para generar las instancias de intercambio necesarias y hallar soluciones colaborativas.

Quisiera compartir con ustedes tres acciones alineadas con esta propuesta. Desde nuestro primer mes de gestión varios integrantes de la Comisión Ejecutiva comenzamos a recorrer las regiones para entablar un diálogo fructífero con los miembros CREA. Buscamos conocer sus demandas y necesidades y contagiar entusiasmo frente a los desafíos y las acciones que la organización llevará adelante en el corto y mediano plazo.

Es en el grupo donde se manifiesta más tangiblemente el beneficio de pertenecer, y es en la mesa regional de presidentes donde el grupo conecta con la región y con el resto de la red extendida. Por eso es que adelantamos la Asamblea de Presidentes al mes de agosto, para reflexionar entre todos acerca de las posibilidades de mejora y prepararnos para los desafíos venideros. Aprovecho este espacio para agradecer a los líderes de los grupos su participación. Destaco su actitud, el compromiso y el entusiasmo que transmitieron durante toda la jornada.

Para finalizar, quisiera contarles que en los próximos meses, empresarios y técnicos seremos protagonistas del Censo CREA, un relevamiento que nos permitirá contar con información estructural, objetiva, útil y comparable. Datos que permitirán mejorar el diseño y la implementación de acciones orientadas a generar valor en las empresas.

Sintámonos orgullosos de pertenecer a una institución que se repiensa constantemente, emprende caminos de mejora y refuerza su accionar de cara al futuro. Trabajemos para generar cada vez más valor. Los invito a hacerlo entre todos.


Michael Dover
Presidente de CREA

CREA

Consortios Regionales de
Experimentación Agrícola

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

Presidente	Michael Dover
Vicepresidente	Adriana Arnaldo
Secretario	Mariano Sobré
Prosecretario	Mauricio Davidovich
Tesorero	Eugenio de Bary
Protesorero	Clara Lacau
Vocal titular	Ernesto Leiro
Vocal titular	Nicolás Pfirter
Vocal suplente	Santiago Negri
Vocal suplente	Juan Martín Miretti

Revisores de Cuentas

Domingo Iraeta / Alejandro Caraffi

Vocales regionales

Oeste: Ignacio Demarchi; Mar y Sierras: José Luis Fernández Cisneros; Litoral Norte: Eduardo de Coulon; Litoral Sur: Guillermo Zorraquín; Norte Bs. As.: Juan S. Forcat; Centro: Eduardo Cravero; Sudoeste: Roberto Benamo; Sudeste: Carlos Jusit; Semiárida: Alberto Nistal; Norte de Santa Fe: Leandro Cian; Este: Juan Pablo Abal; Sur de Santa Fe: Ricardo D. Bitti; Santa Fe Centro: Alejandro Baudino; Oeste Arenoso: Juan Pablo Galán; NOA: Aníbal García Romano; Valles Cordilleranos: Francisco Copello; Córdoba Norte: Gustavo Grion; Chaco Santiaguense: Ramiro Elizalde.

Consejo consultivo

Ex Presidentes: Eduardo P. Pereda; Esteban Berisso; Luis Enrique Garat (†); Miguel Moneta; Lorenzo Amelotti; Manuel Candia Manfredo Von Rennenkampff; Bruno Quintana; Marcelo Lanusse (h); Alberto Ruete Güemes; Orlando Williams; Luis María Coviella; Eduardo Pereda (h); Carlos Vaquer; Marcos Rodríguez; Marcelo Carrique; Germán Weiss; Rafael Llorente; Juan Balbín; Alejandro Blacker; Francisco Iguerabide; Francisco Lugano
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 Ferreira; Norte de Santa Fe: Marcos Buscarol; Este: Pilar Laurel; Sur de Santa Fe: Santiago Gallo; Santa Fe Centro: Rodolfo Tkachuk; Oeste Arenoso: Fabricio Fontana; NOA: Ezequiel Vedoya; Valles Cordilleranos: Juan Pablo Castellano; Córdoba Norte: David Rubin; Chaco Santiaguense: Marcelo Zucal.

Director Ejecutivo

Cristian Feldkamp

Equipo de dirección organizacional

Investigación y Desarrollo: Federico Bert
Metodología y Desarrollo Personal: Francisco Mourinho
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 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 santander.com.ar



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. CONSULTE TASAS, DESTINOS Y DEMÁS CONDICIONES EN WWW.SANTANDER.COM.AR. BANCO SANTANDER RÍO S.A. ES UNA SOCIEDAD ANÓNIMA SEGÚN LA LEY ARGENTINA. NINGÚN ACCIONISTA MAYORITARIO DE CAPITAL EXTRANJERO RESPONDE POR LAS OPERACIONES DEL BANCO EN EXCESO DE SU INTEGRACIÓN ACCIONARIA (LEY N° 25.738); TAMPOCO LO HACEN OTRAS ENTIDADES QUE UTILICEN LA MARCA SANTANDER.



La nueva empresarialidad

Cómo es el perfil de la nueva generación de emprendedores agropecuarios

Las organizaciones que perduran son aquellas que permiten cumplir las expectativas de sus miembros en entornos cambiantes. Los fundadores de CREA tienen, posiblemente, estilos diferentes de los que tenía la generación que los precedió. Y los que vienen detrás también tienen particularidades propias de la época. Sin embargo, todos tienen algo en común: la convicción de que compartir conocimiento entre pares, de manera sincera y transparente, nos hace mejores personas y eso contribuye a generar empresas más sólidas y sostenibles en el tiempo.

Animarse a innovar

En 2009, los padres de Ignacio Lozano, junto a sus tíos y a un amigo de la familia, compraron una finca en el norte de Córdoba con el propósito de realizar una inversión orientada a generar una *renta jubilatoria*. Allí plantaron 16 hectáreas de nogales, 5 de vid y 1,5 de almendros.

La finca está localizada en la zona de influencia del pueblo San Pedro Norte. "Se trata de una actividad no convencional para la zona", explica Ignacio, quien se incorporó a la empresa en 2012 luego de recibirse de ingeniero agrónomo. Su hermana Daniela trabaja en el área administrativa de la firma, mientras que una prima, Florencia Lozano, se ocupa de la gestión comercial junto con Agustín Carbel.

Una vez que el viñedo alcanzó la madurez productiva, decidieron montar una pequeña bodega (Del Gredal) que en 2017 generó una primera partida de 20.000 botellas de Malbec, Cabernet Sauvignon, Syrah, Bonarda, Pinot Noir y Sauvignon Blanc. La producción se comercializa a nivel regional.

Los primeros tiempos no fueron fáciles. Al tratarse de producciones no habituales para la zona, debieron enfrentar retos técnicos que, en algunos casos, les generaron muchos *dolores de cabeza*. Finalmente, en 2015 ingresaron al



Ignacio Lozano: "Al tratarse de una actividad no convencional en la zona, conseguir insumos y repuestos no es una tarea sencilla, por eso es fundamental la red de contactos CREA".



Los viñedos están localizados en suelos pedregosos y ricos en carbonato de calcio. El próximo desafío consiste en montar instalaciones para recibir turistas interesados en el valor histórico y gastronómico de la zona.

CREA Nogalero del Norte (Valles Cordilleranos) por recomendación del asesor de la empresa, quien, en aquel momento también asesoraba a dicho grupo.

“El conocimiento técnico que adquirimos al participar del CREA fue impresionante; antes aplicábamos el riego por goteo en los

nogales y almendros con mucha frecuencia y durante pocas horas, mientras que al ingresar al Movimiento comprobamos las ventajas de regar de manera más espaciada en el tiempo y durante más horas por día”, relata Ignacio, quien es actualmente el presidente del grupo. Además, la interacción con otras empresas

SERQUIM
DIVISION AGRO

**FERTILIZANTES FOLIARES • BIOESTIMULANTES • FOSFITOS
CORRECTORES DE CARENCIA • COADYUVANTES • AUXILIARES**

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



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

 11-2249-7576



Máxima eficiencia de uso de N

- Es el fertilizante nitrogenado **más concentrado**, protegido con **Limus®***: **único inhibidor** que ofrece **dos ingredientes activos**, proporcionando una amplia protección contra la pérdida de N.
- Ofrece **respuestas comprobadas** localmente en un rango de **500 a 1500 kg de maíz/ha**.
- Es **amigable con el medio ambiente** (protegiendo de la pérdida de gases de efecto invernadero).

*Limus® es marca registrada de BASF

Un producto de



PROFERTIL

Vida para nuestra tierra

vitivinícolas de la región Valles Cordilleranos les permitió mejorar la gestión del manejo y la sanidad de los viñedos. “En Córdoba, al no existir una industria vitivinícola, conseguir insumos y repuestos no es sencillo, por lo que la red de contactos y referencias de CREA es fundamental para resolver esas cuestiones”, comenta.

La experiencia de sus pares les permitió solucionar inconvenientes a partir del conocimiento generado por otras empresas más maduras en el rubro. “Nos habíamos propuesto construir un horno para reducir la humedad de las nueces a calidad comercial, pero en el CREA nos recomendaron comprar uno para no renegar con eso y enfocarnos en cuestiones que generen valor en la empresa”, relata.

La cosecha de nueces y almendros se realiza en el mes de marzo de manera manual por medio de una suerte de caña con la cual se golpean las ramas del árbol para provocar la caída del fruto y posteriormente recogerlo. La humedad de cosecha suele ubicarse en un rango de 18 a 20%; debe ser reducida durante prácticamente un día hasta lograr un nivel del 8%.

La producción de frutos secos se comercializa a granel en la ciudad de Córdoba –que se encuentra a 180 kilómetros de la finca–, aunque tienen en *carpeta* un proyecto para comenzar a vender tanto las nueces como las almendras fraccionadas con una marca propia.

La finca se encuentra dentro del circuito del “Camino Real al Alto Perú”, que, durante la época colonial, constituía la principal vía comercial entre el Virreinato del Río de la Plata y el Alto Perú. La Agencia Córdoba Turismo revalorizó el itinerario de ese camino en un trayecto de 176 kilómetros que se extiende desde la localidad de Colonia Caroya hasta el límite con la provincia de Santiago del Estero.

“En nuestros planes de corto plazo está la construcción de instalaciones para recibir turistas interesados en el valor histórico y gastronómico de la zona. Contamos con un rebaño de ovejas, lo que nos permite ofrecer platos preparados con cortes ovinos, nuestros propios vinos y postres elaborados con nueces y almendras”, concluye Ignacio. ✕

**¡Mejor digestibilidad
y performance
productiva!**

**RUMINO
ZYME**



Dr. Bata Ltd
Biotechnology in feeding





De Suiza a Ascensión

Qué llevó a Juan Azpelicueta a dejar una prometedora carrera corporativa

En 2012, Juan Azpelicueta trabajaba en Suiza como desarrollador de producto de una compañía tabacalera internacional. Por aquel entonces, no imaginaba que unos años más tarde abandonaría una prometedora carrera corporativa para vivir en un pueblo bonaerense de 4000 habitantes.

Tras haberse recibido de agrónomo, ingresó a la tabacalera para comenzar a realizar prácticas profesionales. Trabajó en Brasil, Grecia, Turquía y Suiza. Luego regresó a la ciudad de Buenos Aires. Hasta que un día, su madre lo llamó para



Juan alquiló una casa en el pueblo de Ascensión para poder estar cerca del campo y comenzar a armar, con gente de la zona, el equipo de trabajo.

comunicarle que había fallecido su abuela y que las nuevas accionistas de la empresa familiar agropecuaria –madre y tía– deseaban que comenzase a trabajar en ella.

Los campos de la empresa en la zona de Gral. Arenales y Junín habían sido trabajados desde siempre por el tío abuelo de Juan con el apoyo de un encargado que residía en el campo. “Tomé la decisión por la vocación de hacer crecer a la empresa familiar”, explica Juan, quien poco a poco comenzó a interiorizarse acerca de la gestión productiva de la firma.

Luego de dos años de trabajar en conjunto con su tío, decidieron –en buenos términos– realizar una división societaria de la firma. Juan alquiló entonces una casa en el pueblo de Ascensión para estar cerca del campo y comenzar a armar, con gente de la zona, el equipo de trabajo que se integraría a la nueva firma.

“Ingresé al CREA Ascensión en 2016 por recomendación de un ex compañero de facultad que ya formaba parte del grupo, quien me indicó que me sería de gran ayuda para conformar la estructura de la empresa y la implementación de tecnología”, recuerda.

“El grupo es espectacular; el asesor y coasesor fueron esenciales para que pudiese capacitarme, dado que yo venía de trabajar en otro sector, además formar al personal”, añade.



IND. ARG. 



Banfi Hnos.
Fábrica de Cabezales y Bombas de Riego.

 Ventas **02266-423262**

 www.bombasderiego.com

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

ingreso@uca.edu.ar



UCA

Pontificia Universidad Católica Argentina



**ASSET
BROKER**

Lanzamos la Campaña 19/20 PROTEGE TUS CULTIVOS

**No esperes a Octubre/Noviembre
para proteger tus cultivos,
el costo del SEGURO DE GRANIZO
y sus adicionales no varía
en función del tiempo.**

**CONTACTANOS PARA QUE TE PODAMOS OFRECER
UNA PROPUESTA DE VALOR,
Y LOS BENEFICIOS QUE ANTICIPARSE GENERA**

(+54911) 3161-8494
(+5411) 4589-0856/0866
agro@assetbroker.com.ar
www.assetbroker.com.ar

**ASSET
BROKER**

En poco tiempo logró *poner a punto* el área agrícola de la empresa y mejorar significativamente sus rendimientos, pero los planes para consolidar la unidad ganadera se *enfriaron* el año pasado a causa de la desaparición de financiación a tasas de interés accesibles para el sector.

“Tenemos un plantel de cría de 280 madres con potencial para crecer hasta las 400; necesitamos incrementar la escala productiva de la actividad para que sea viable y nos permita pagar los gastos de estructura”, explica Juan, quien adquiere genética de *primera línea* para mejorar en el rodeo los indicadores de peso al destete y peso al nacer.

Los terneros se crían en verdeos de invierno para luego ser terminados en corrales con silos de autoconsumo hasta un peso final que, por lo general, se ubica en 350-380 kilogramos. El corral emplea el 100% del maíz producido por la empresa para agregarle valor.

Entre los planes de la empresa –además de crecer en vientres con rodeo propio– se incluye la construcción de un *feed lot* para poder terminar una mayor proporción de terneros propios. Para ordenar el *papeleo*, comparte una oficina administrativa con otra empresa de la zona en la cual una empleada se encarga de gestionar pagos, liquidaciones y cobros.

“Tenemos lotes de aptitud agrícola con uso ganadero, sobre todo verdeos; las recorridas con el asesor CREA y el veterinario son muy fructíferas porque cada uno tiene visiones diferentes sobre el uso de los recursos”, comenta Juan.

A partir del año pasado, cuando consolidó el equipo de trabajo, el empresario se trasladó a la ciudad de Buenos Aires, aunque viaja todas las semanas al campo. Cada cuatro meses se realizan reuniones de directorio en las cuales Juan informa a su madre y su tía la evolución de la empresa. “A algunas reuniones también concurren mis primos para estar al tanto de cómo se está gestionando la empresa familiar”, expresa.

En la firma se implementaron los “retiros acordados”, una suma mensual fija –ajustada por inflación– que debe destinarse a las dos accionistas. “En la última campaña, prácticamente perdimos la soja de segunda a causa de los excesos hídricos, lo nos impactó financieramente, pero tenemos prevista una reserva para

Un día probaste sin rueditas.

**Para crecer hay que probar.
Anímate y probá la soja de Syngenta.**

SY **5x1** RR 4x5 **SYN** RR



syngenta[®]

@ y TM son marcas registradas de una compañía del grupo Syngenta

Para mayor información comuníquese al Centro de Agrosoluciones Syngenta:
0800-444-4804 - agro.soluciones@syngenta.com - www.syngenta.com.ar



En el corral se emplea el 100% del maíz producido por la empresa para agregarle valor a la producción.

cumplir con la retribución de los accionistas en casos de situaciones imprevistas”, afirma Juan. “El sistema de retiros acordados se instrumentó para brindar transparencia y previsibilidad, tanto a las accionistas como a la empresa”, agrega.

“La ganadería es uno de los grandes desafíos que tenemos por delante; estamos trabajando para que algún día logre llegar a ser un negocio exitoso, algo que se vio dificultado por la falta de financiamiento para esa actividad”, concluye Juan. ☒

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



POTENCIAMOS EL TRABAJO DE LOS PRODUCTORES DE ALIMENTOS.

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

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

Gracias por visitarnos en nuestro stand del XXVII Congreso AAPRESID realizado en Rosario, Santa Fé.

El futuro nos inspira.

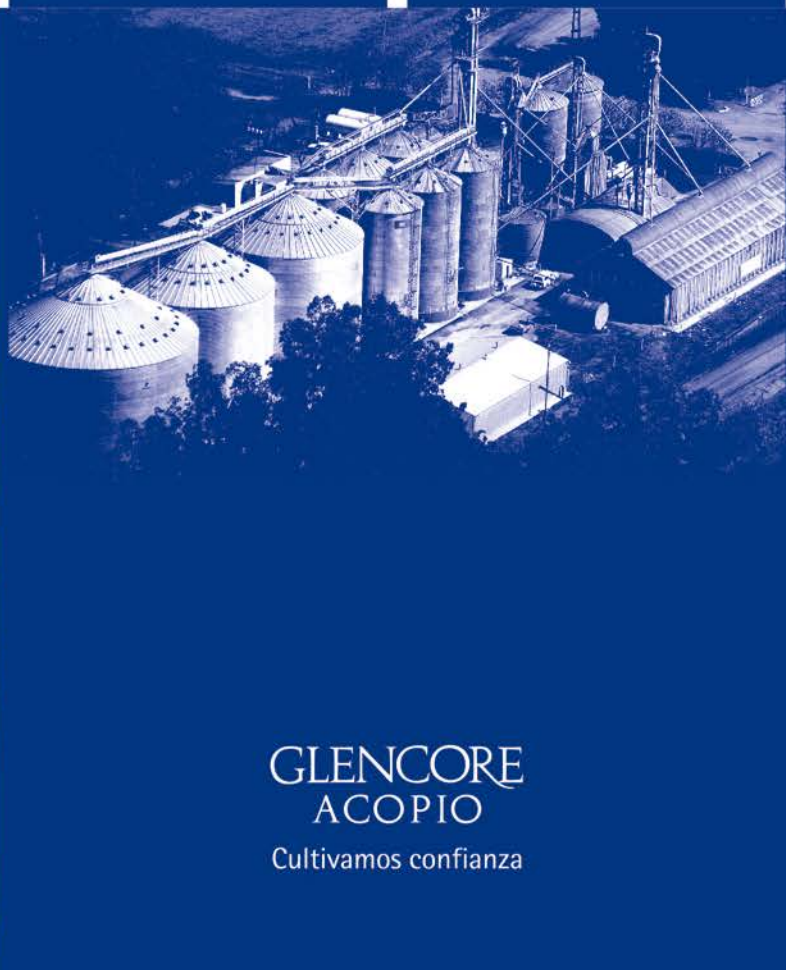


agricultura

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**.

agrosolucionessustentables



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 -  facebook.com/cultivamosconfianza



De izq. a der.: Sofía Meineró, Sandra Flamini y Carla Meineró.

Hacerse cargo

La experiencia de dos empresarias de la zona Santa Fe Centro.

Al finalizar sus estudios universitarios en administración de empresas, Sofía Meineró regresó a la empresa familiar para comenzar a trabajar a la par de su padre, quien, en ese momento, comunicó que deseaba ceder el mando del tambo para dedicarse únicamente a la unidad de negocios de invernada bovina.

Por ese entonces, su hermana Carla residía en Buenos Aires y no mostraba interés en sumarse a la empresa familiar. Así fue que Sofía decidió

asumir el desafío y empezó a involucrarse en el día a día de la empresa lechera junto a su padre (encargado del área productiva y comercial) y su madre (responsable de la gestión administrativa).

En octubre de 2017 se estableció una nueva sociedad integrada por Sofía junto a su hermana y su madre Sandra, la cual comenzó a operar formalmente en mayo de 2018. La nueva empresa le alquila el campo y la maquinaria



ZEA MAYS
ES LA ESPECIE.
ADVANTA
ES LA MARCA.

SEA MAÍZ **ADVANTA.**
advantaseeds.com.ar



al padre, mientras que el rodeo lechero se fue adquiriendo en cuotas.

Si bien pensaba que se trataría de un *trámite*, pronto Sofía descubrió que la burocracia que implica abrir una nueva sociedad es por demás compleja. “Empezar de *ceró* tam-poco es sencillo al momento de solicitar un crédito bancario o comercial, porque, como se trata de una empresa sin historia, las *puertas de acceso* no suelen estar abiertas de par en par”, advierte. En ese sentido, la ayuda de su padre fue crucial al permitirles a los referentes crediticios visualizar que, si bien se trataba de una nueva sociedad, había una continuidad respecto de otra preexistente con trayectoria en el mercado. Con el apoyo de sus padres, Sofía se hizo cargo de todas las actividades de la nueva empresa. Pero pronto comprendió que, debido a la complejidad de las diferentes tareas involucradas, no lograría realizar una gestión eficiente en términos integrales.

“En un comienzo, me hice cargo de la cuestión productiva, administrativa, comercial y financiera, pero el hecho de querer *estar en todo* determinaba que no pudiese hacer nada del todo bien”, explica.

“Carla me consultaba de manera recurrente cómo marchaba la empresa, hasta que en un momento decidimos, junto con mi madre, incorporarla como gerente financiera, un rol que ella aceptó con gusto”, añade.

Sofía fue designada gerente general y también tiene a su cargo la gestión productiva. Carla, licenciada en administración de empresas con un *master* en finanzas, se encarga de la gestión económica, impositiva y financiera de la empresa.

“Inicialmente tenía algunas dudas con respecto al trabajo a distancia, pero luego vimos que se trata de una tarea que puede hacerse con esa metodología sin inconvenientes”, asegura.

Carla viaja periódicamente al campo para reunirse personalmente con su hermana y su madre, como así también con el médico veterinario y el agrónomo que asesoran al establecimiento. “Ambas tuvimos que aprender a trabajar juntas sobre la marcha”, señala. La madre brinda asistencia en cuestiones administrativas y con la gestión del personal (que sigue siendo el mismo que tenían en la sociedad anterior).

Las tres accionistas de la empresa definieron *de palabra* que las grandes decisiones estratégicas de la firma debían tomarse sobre la base del consenso. “En un futuro, existe la intención de protocolizar estas cuestiones”, apunta.

El inicio de actividades de la nueva sociedad (mayo de 2018) coincidió con el comienzo de una crisis de ingresos en el sector lechero.

Una de las primeras medidas que tomó Sofía como gerente general fue incorporar la empresa al CREA Centro Oeste Santafesino (región CREA Santa Fe Centro). “El grupo me permitió conocer



**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)



WWW.LARTIRIGOYENOROMI.COM.AR

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





TOYOTA

SI SOS MIEMBRO CREA
TREOS TE BRINDA
BENEFICIOS EXCLUSIVOS

EN TODA LA LINEA OKM Y ACCESORIOS!



HILUX

YARIS

COROLLA

ETIOS



TREOS 20 AÑOS

LA MEJOR ATENCIÓN

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.

CONTACTO COMERCIAL: FERNANDO MONTAOS

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



TREOS

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840 V. LOPEZ

www.treos.com.ar

empresarios que están en nuestra misma actividad, aprender cuestiones técnicas y contar con herramientas para resolver diferentes situaciones gracias a los aportes del grupo y de los asesores Marcos Buscarol y Luis Insamt", indica. "El año pasado fue muy *duro* para la lechería y nuestra empresa no fue la excepción; este año, afortunadamente, nos encontramos en una situación algo más cómoda y podemos pensar en realizar algunas inversiones que venían postergadas, tales como instalaciones para promover el confort de las vacas", agrega. Actualmente, el rodeo lechero cuenta con unas 170 vacas en ordeño, con el objetivo inmediato de llegar a un total de 200 animales. El tambo está localizado a unos tres kilómetros de la ruta. Al estar ubicado en una zona elevada, no suele perder pasturas ante situaciones de excesos hídricos (dos condiciones críticas para llevar adelante una empresa lechera de base pastoril).

Además de pasturas a base de alfalfa, ofrecen suplementación elaborada con un mixer propio. El año pasado, Sofía decidió cambiar de cliente y empezó a vender la leche a una nueva pyme regional que comenzó a operar una antigua planta industrial de SanCor. Pero la experiencia no fue satisfactoria por el importante atraso que empezaron a registrar en los pagos. A partir de una recomendación de los integrantes del grupo CREA, Sofía optó por derivar la comercialización a un comisionista que se encarga de colocar la leche en una empresa que realiza las liquidaciones en plazos adecuados. "No fue fácil cambiar en plena primavera, pero pudimos lograrlo", recuerda. "Nuestros padres están muy contentos con el hecho de que nos hayamos hecho cargo de la empresa familiar. Para nosotras, el balance es más que positivo: este desafío constituye algo verdaderamente trascendente", explica Sofía. ☒

Soc. Rural de **AZUL**

Un Hereford definido

Remate Anual de Reproductores
MARTES 1 DE OCTUBRE DE 2019

80 TOROS
S/, PR y PP

120 VAQUILLONAS
PR y VIP






Cabaña invitada
"Santa Dionisia"
de Horacio Gaviña



MONASTERIO
Tattersall

Tel. 02316-452233/454119/454057

Cabaña



Los Angeles®

Asociación de Monjes Cistercienses



Servicios Genéticos Los Angeles
Producción y venta de semen de nuestros toros

Contactos: Med. Vet. O. H. de Dominicis - 2281-654509/621599 - dedominicisvete@gmail.com
campo@trapenses.com.ar / www.herefordlosangeles.com



DICEN QUE QUIEN CULTIVA LA TIERRA ESTÁ CONECTADO CON ELLA. LO SABEMOS PERFECTAMENTE.

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

Con todo el respaldo de **MEGATRANS**

 @netnius

 /netnius.net


NETNIUS
CONECTADOS, SIEMPRE

Un doble desafío

Cómo se vive la responsabilidad de ser jefa de viñedos y presidente de un CREA



Tras recibirse de ingeniera agrónoma en la Universidad Nacional de Cuyo, Melisa Rodríguez realizó prácticas profesionales en bodegas italianas y neozelandesas, para luego trabajar como responsable técnica de varios viñedos mendocinos, uno de los cuales vendía su producción de uvas a la Bodega Piattelli.

Así fue como conoció a Valeria Antolin, enóloga principal de Piattelli, quien un día le propuso ser jefa de viñedos de la bodega –con fincas en Luján de Cuyo y Cafayate– especializada en la elaboración de vinos de exportación.

Melisa está a cargo de las cuestiones productivas de los viñedos propios de Piattelli Mendoza, pero también de las fincas proveedoras de uvas de la bodega. “Hacemos un seguimiento de los viñedos en cada etapa del cultivo, asesorando a los productores que lo necesiten y verificando que las labores realizadas sean las adecuadas para lograr la calidad de uva requerida por la bodega”, explica.

Al contar con un sistema de calidad certificada, la bodega exige que todos sus proveedores instrumenten metodologías de procesos trazables.





Melisa Rodríguez en el viñedo de bodega Piatelli.

“A medida que se va verificando la madurez de la uva, se da la orden de cosecha, la cual se realiza de manera manual”, apunta.

Melisa es la representante de la empresa ante el CREA Las Acequias (región Valles Cordilleros). Y a partir del próximo mes de noviembre asumirá su rol como presidenta del grupo. “Dentro del plan de trabajo del CREA planteamos tanto cuestiones técnicas como de gestión de costos y de personas. El aumento de los gastos viene siendo muy elevado en los últimos años y se requiere ser extremadamente eficiente”, asegura Melisa.

Las empresas de grupo Las Acequias están desarrollando módulos de ensayos orientados a lograr producciones equivalentes o superiores a las actuales por medio de la reducción del uso de insumos y de un uso más eficiente del riego por goteo (cuyo componente energético se encareció notablemente en los últimos años).

“Me siento afortunada al ser parte de una empresa en la que se trabaja con gran profesionalismo y con un grupo de personas excelente, que está comprometido con la realización de productos de calidad”, resaltó Melisa.

“Al mismo tiempo, desempeñarme en una bodega que está en crecimiento, representa una gran oportunidad, ya que también el equipo tiene la posibilidad de crecer, de aprender algo nuevo todos los días en lo referente a mi área y a otras en las que se me permite colaborar”, concluyó. ❏

akron.com.ar
0800 333 8300
APP

CANJE CEREAL
 FUTURO HASTA
MAYO 2021

NEGOCIOS
 IMBATIBLES
 Recargados

CANJE CEREAL
 DISPONIBLE

CONVENIOS
 BANCARIOS

FINANCIACIÓN
 PROPIA

Tecnología ganadora



Girasoles Nidera.

PREPARADOS PARA RENDIR

de sol a sol



Un ámbito de crecimiento

Francisco Laucirica combina la gestión operativa de la empresa familiar con una activa participación en la actividad institucional de la región Sudeste



Francisco Laucirica comenzó a trabajar como asesor de un grupo de Cambio Rural luego de recibirse de Licenciado en Producción Animal en la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Mar del Plata. En sus planes estaba la idea de desarrollar una extensa carrera profesional antes de ingresar a la empresa agropecuaria familiar. Pero eso no fue posible. Su padre, integrante del Consejo de Administración de la Cooperativa Agrícola Ganadera de Rauch Ltda. y del Consejo Directivo de INTA en representación de Coninagro, le solicitó que se hiciera cargo del campo ganadero familiar; el encargado se retiraba y se necesitaba un reemplazo de manera urgente.

"Si bien mi proyecto original consistía en trabajar muchos años fuera de la empresa familiar para adquirir experiencia, a fines de 2016 decidí

aceptar el pedido de mi padre para asumir esta nueva responsabilidad", explica Francisco. Su padre, quien comparte con su hermana la propiedad de la empresa familiar, está abocado a las responsabilidades institucionales, razón por la cual decidió delegar el gerenciamiento del campo a su hijo.

"Los animales son mi pasión", comenta Francisco, quien tiene a su cargo rodeos de cría y recría a base de pasturas con complemento de silaje de maíz de planta entera. Adicionalmente, cuando los números son favorables, encierran una parte de los terneros criados para terminarlos con silo de autoconsumo y ba-



Francisco Laucirica

lanceado. También ofrecen servicios de capitalización de hacienda a terceros.

Una de las primeras medidas tomadas por Francisco fue reducir el *stock* de vientres bovinos localizados en campos que habían sido arrendados a un valor que no justificaba la productividad del negocio de cría. Luego, focalizó sus esfuerzos en mejorar los indicadores productivos del rodeo ubicado campo propio. Casi todo el equipo de personas de la unidad ganadera –con excepción de un caso– que trabajaba con el anterior encargado, sigue ahora con Francisco. “El primer año no recriamos prácticamente nada de hacienda propia, sino que tomamos terneros en capitalización; el segundo año, al *ordenar* nuestro rodeo de cría, comenzamos a ocupar parte del área de recría con terneros propios. A partir del tercer año seguimos con esa tendencia, además de volver a incrementar el *stock* de vacas en campos alquilados a valores más razonables”, apunta Francisco.

“Con el auge agrícola de la última década, los valores de la campos de cría en la Cuenca del

Salado subieron para no volver a caer, pero esos números no se corresponden con la realidad del negocio, especialmente si los pagos de los arrendamientos deben hacerse cada tres o cuatro meses en un contexto de altísimas tasas de interés. La única alternativa para valorizar a la cría es hacer recría y, eventualmente, engorde de animales”, añade.

La unidad agrícola de la empresa familiar, que está a cargo de un ingeniero agrónomo que es cuñado de Francisco, está dedicada a abastecer las necesidades de granos del área ganadera de la firma. El padre de Francisco –Elbio– se dedica a la gestión financiera y crediticia.

Para asumir la gerencia de la unidad de negocios ganaderos, el apoyo del grupo CREA Arroyo Languyú (región Sudeste) fue esencial. “Mi padre delegó en mí por completo la gestión operativa de la empresa, algo poco usual y que es fundamental para poder *despegar*; sin embargo, fue necesario contar con una referencia al momento de tomar decisiones; en ese sentido, el CREA desempeñó un rol clave”, indica.

“El grupo CREA constituye un ámbito de crecimiento y aprendizaje constante, que se da en un marco de confianza y compromiso. La dinámica y metodología de trabajo del Movimiento CREA nos permite ir mejorando y aprender día a día”, añade.

En 2017, Francisco asumió la presidencia del CREA Arroyo Languyú, y un año después participó en la organización del Congreso Regional de los CREA de la zona Sudeste. Además, este año estuvo involucrado en la organización de la Jornada Ganadera regional realizada en Rauch.

“En todos estos eventos se armaron distintos equipos de trabajo donde predomina siempre un ámbito de participación y aprendizaje conjunto; se trata de un muy buen entorno para que los más jóvenes nos vayamos formando”, resalta.

“Actualmente estoy coordinando la Escuela de Encargados CREA, un proyecto que nació en nuestra región y que ya va por su cuarta edición. La particularidad que tiene esta escuela es que, además de capacitar a las personas en temas técnicos –como puede ser el manejo de pasturas o la gestión de un rodeo de cría–, se hace mucho énfasis en temas igualmente importantes como el liderazgo, el trabajo en equipo, el aprovechamiento del tiempo y la gestión de emociones, entre otros”, concluye. ✕

SIMA

**CONTROLA LOS CULTIVOS
DESDE TU CELULAR**

Descarga SIMA
GRATIS
Hasta 10 Lotes

DISPONIBLE EN
Google Play

BENEFICIOS EXCLUSIVOS SOCIOS CREA

ESCRIBINOS: santiago@sima.ag

www.sima.ag

YouTube, Facebook, LinkedIn, Twitter



CARNE DE CALIDAD PARA TODO EL MUNDO



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

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

INTEGRIDAD Y CONFIANZA

Comparamos hacienda de exportación
481 – HILTON – NO HILTON



AZUL NATURAL BEEF S.A

MAIPÚ 374
BUENOS AIRES (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

FRANCISCO TORNABENE

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

PLANTA

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



De empresario a asesor CREA

Desafíos de la gestión en una zona con limitantes

Luego de recibirse de ingeniero agrónomo en la UBA, José Donovan comenzó a trabajar como encargado de producción del campo ganadero que la empresa familiar posee en la zona de Hucal (La Pampa), el cual está dedicado fundamentalmente a la cría con recría y engorde en años climáticos favorables.

“Para mí y para la empresa fue una gran responsabilidad y un gran desafío, pero también lo sentí como una buena oportunidad para empezar a desarrollar mi carrera profesional, sobre todo en un terreno que me apasiona, que es lo más importante”, explica José.

Además de las limitaciones propias de la zona –con un régimen hídrico promedio de 550 milímetros anuales, pero gran variabilidad tanto intra como interanual– José debió conformar un nuevo equipo de trabajo para gestionar los recursos forrajeros (en mayor medida pastizales naturales) y el rodeo bovino.

“Hace dos años y medio que trabajo en el campo y creo que recién ahora logramos consolidar el equipo de trabajo, un factor esencial para explicar las mejoras logradas”, remarca José.

La empresa familiar forma parte del Movimiento CREA desde hace dos décadas. El campo ganadero pampeano integra el CREA Utracán, mientras que unidad agrícola, localizada en Lincoln (Buenos Aires), es parte del CREA General Pinto. “CREA le aporta a la empresa orden y equilibrio. Nos ayudó a aclarar los objetivos que planteamos para la empresa y la forma de llegar a cumplirlos. También nos ayuda a mejorar la modalidad de trabajo a nivel equipo”, indica José. “El CREA Utracán

fue muy importante para adaptarme y aprender cuáles son las particularidades de la zona”, añade. Los directores de la empresa son el padre y el tío de José, mientras que su primo es el encargado



De izq. a der.: Leonel Riefle (encargado del campo), José Donovan y Ricardo Donovan (padre de José y uno de los directores de la empresa familiar).



José Donovan junto a integrantes del CREA Utracán.

de administrar el campo de Lincoln. Una vez por mes se reúnen para presentar la evolución y situación de ambos campos, además de evaluar y definir en conjunto los criterios productivos, comerciales y financieros por seguir.

“Cuando el equipo tiene objetivos claros y existe una metodología de trabajo, todo se vuelve más simple; tomar decisiones en ese marco de confianza resulta vital para lograr resultados”, apunta José.

WLL
WILLIAMS
LOGISTICA S.A.

TRANSPORTAMOS TU CONFIANZA

• **ADMINISTRACIÓN:**

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

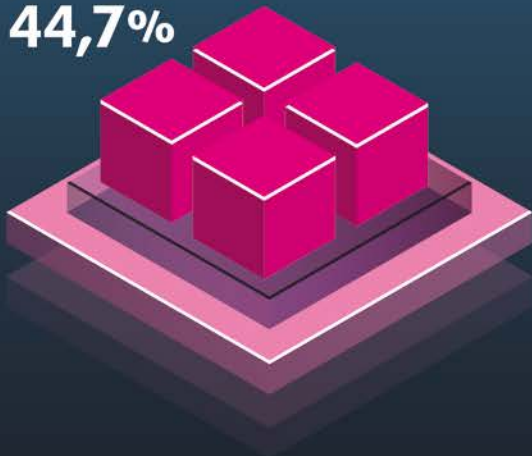
• **MESA LOGÍSTICA:**

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

Si aumenta tu tasa de preñez, aumenta tu producción.

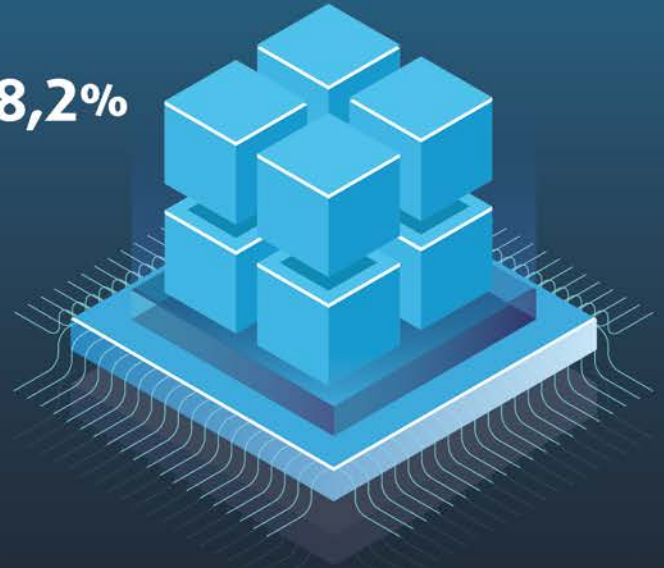
Tasa de Preñez
(día 40 post IA)*

44,7%



IATF

58,2%



IATF +
BIOABORTOGEN® H +
BIOLEPTOGEN®

* SOUTO, L.; MATURANA FILHO, M.; LEMES, K; TORRES, F.; MADUREIRA, E. Vacunación estratégica contra Diarrea Viral Bovina (BVD), Rinotraqueitis Infecciosa Bovina (IBR) y Leptospirosis mejora la tasa de preñez en protocolos de IATF en vacas raza Nelore. En: 41ª Conferencia Anual de la Sociedad Internacional de Tecnología Embrionaria (IETS) (10-13 de enero de 2015, Versalles, Francia).

Aumentá tu tasa de preñez en protocolos de IATF con el uso de **BIOABORTOGEN® H** y **BIOLEPTOGEN®**.



Consulta con tu médico veterinario

CONTACTANOS

☎ 0800-555-5678



Biogénesis Bagó

La evolución de la salud animal

Gracias a la gestión realizada por José los indicadores productivos de la empresa ganadera mejoraron de manera sustancial. “Todavía hay aspectos en los que debemos seguir trabajando y eso significa que tenemos mucho por hacer. Uno de nuestros objetivos consiste en seguir aumentando la producción de carne –consideramos que todavía no llegamos al techo– y alcanzar estabilidad en el tiempo”, afirma.



Gracias a la gestión realizada por José los indicadores productivos de la empresa ganadera mejoraron de manera sustancial.

La probabilidad de experimentar incendios naturales en la zona es elevada durante el período estival. “El primer año viví un incendio en el campo. La primera sensación fue muy fea, me asusté mucho; pero con el tiempo aprendí que el fuego es un factor común en la zona, incluso aprendí a ver la parte positiva en términos productivos”, recuerda José.

“Todo fue mucho más fácil con los conocimientos y experiencias compartidas por los miembros del grupo CREA Utracán, dado que las quemadas controladas permiten aumentar la productividad de los campos y evitar desgracias y daños por incendios descontrolados”, agrega.

Los resultados productivos logrados por José generaron nuevas oportunidades para crecer profesionalmente. Primero comenzó a trabajar como asesor técnico de un campo ganadero de la zona. Luego fue seleccionado como asesor del CREA Caleuche, un grupo en formación cuyas empresas se ubican en los alrededores de la ciudad de Santa Rosa, las cuales se dedican a ganadería de ciclo completo y agricultura.

“Venir a La Pampa me hizo crecer enormemente en términos personales y profesionales. Se me abrieron un montón de puertas y desafíos y eso me incentiva a seguir trabajando en la zona. Me gusta lo que hago, soy feliz haciéndolo y cuento con el apoyo de mi novia y de mi familia”, concluye. ❖

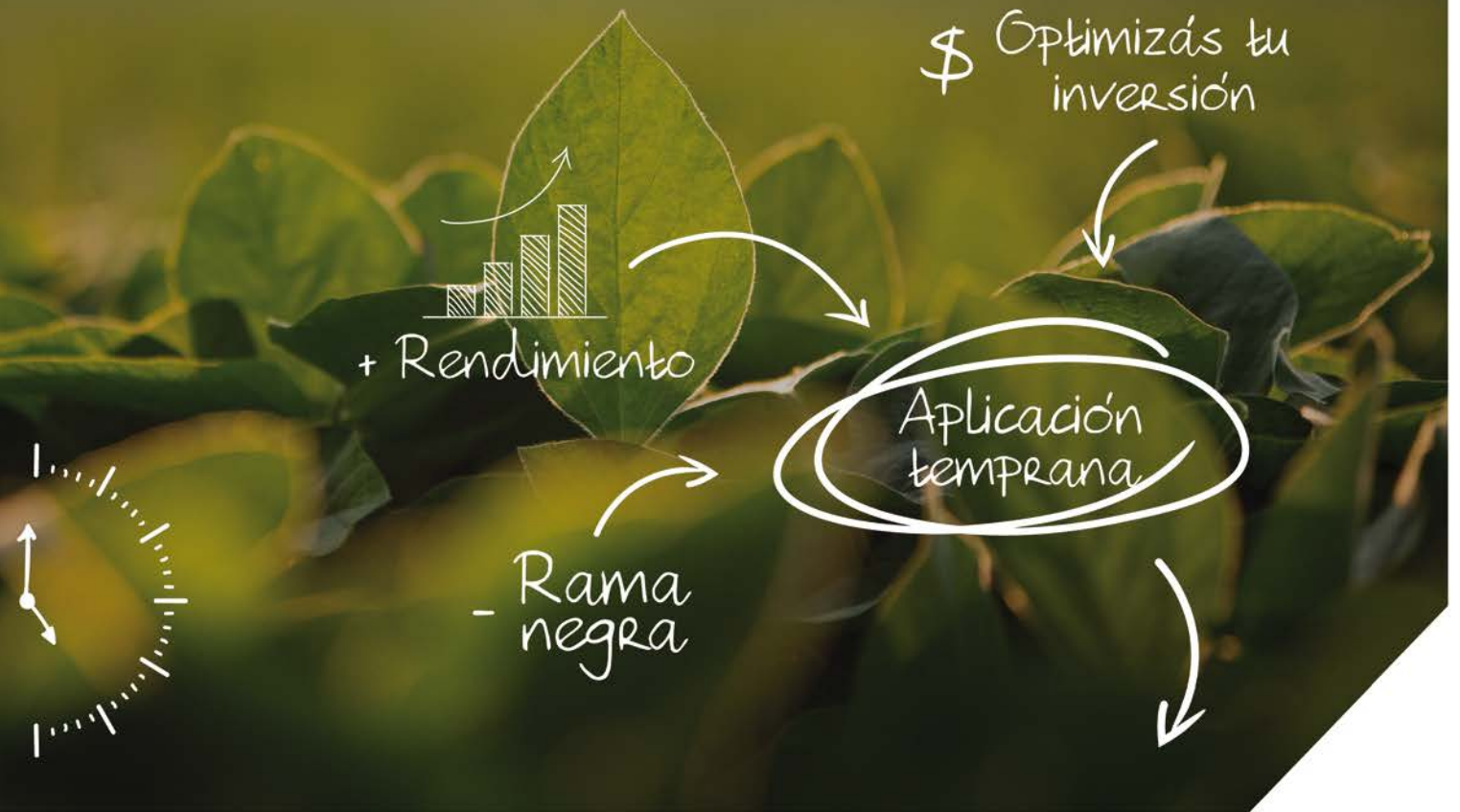
Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

MAÍZ - SOJA
GIRASOL

TECNOAGRO S.R.L.
LABORATORIO INAGRO

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

Aplicá a tiempo y empezá a planificar.



Anticipate con una
aplicación temprana
de **Texaro[®]** y controlá
Rama negra a tiempo.

Texaro[®]
HERBICIDA

Optimizá tu inversión
y obtené la planificación
que necesitás.

 **CORTEVA[™]**
agriscience

Visitanos en corteva.com.ar

TM, ® son marcas registradas de Dow AgroSciences, DuPont o Pioneer, sus entidades vinculadas o sus respectivos propietarios. © 2019 Corteva.

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



Fertilización en el oeste bonaerense

Resultados de distintas estrategias de nutrición

La percepción de cierto estancamiento en la productividad de la zona fue el disparador para desarrollar una red de fertilización de larga duración en la región CREA Oeste, cuyo objetivo fue comparar, en términos conceptuales, distintas estrategias.

“Si bien existían experiencias similares, como la del Sur de Santa Fe, las estrategias de nutrición desarrolladas no habían sido probadas a nivel local. Entonces, lo que hicimos fue adaptar ese formato a nuestra propia realidad”, explica Agustín Barattini, asesor del CREA Henderson-Daireaux y coordinador de la red.

Relevamiento inicial

Para saber cuál era el nivel de fertilización aplicado en la zona se hizo un relevamiento de las estrategias más utilizadas. “Con ese mapa, diseñamos distintos tratamientos, para que los productores pudieran reconocerse en alguno de los niveles propuestos e identificar el valor de dar el salto”, señala Barattini.

De este modo, se plantearon cuatro niveles de fertilización, además de un testigo sin nutrición (T0). “T1 representa un nivel muy básico donde se aplica escasa tecnología: por ejemplo, no se fertiliza la soja, pero se aplica algo en trigo y maíz. T2 surgió al buscar una estrategia de suficiencia para fósforo y nitrógeno, que era lo que hacía el 70% de los productores de la región en función de un análisis de suelo; de este modo, se fertiliza la soja, y en un nivel medio, el trigo y el maíz. T3 es semejante a T2 pero implica el agregado de azufre, algo que realiza apenas un 9% de las empresas de la zona. Por último, T4 consiste en un tratamiento de reposición de nutrientes en virtud de la extracción realizada por los cultivos. Este productor, que en la campaña 2014/15 representó apenas el 1% de los productores de la zona, es el que piensa en el largo plazo, otorgándole mayor sostenibilidad a su esquema productivo”, enfatiza.

Los ensayos

La red de ensayos comenzó en la campaña 2014/15 de la mano de Bunge y ASP e involucró a ocho establecimientos, con un compromiso de seis años –actualmente transitan el quinto– para realizar dos rotaciones completas de soja-trigo/soja-maíz. “Se buscó que participara una empresa por CREA para que todas tengan

Gráfico 1. Nivel tecnológico de la región CREA Oeste y tratamientos aplicados

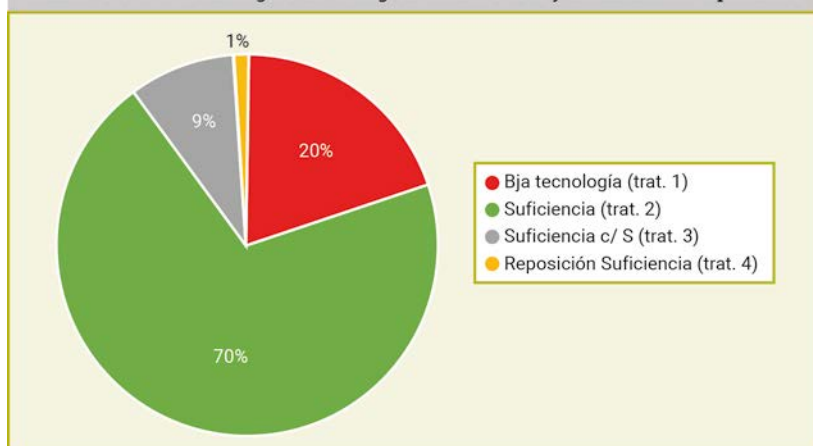


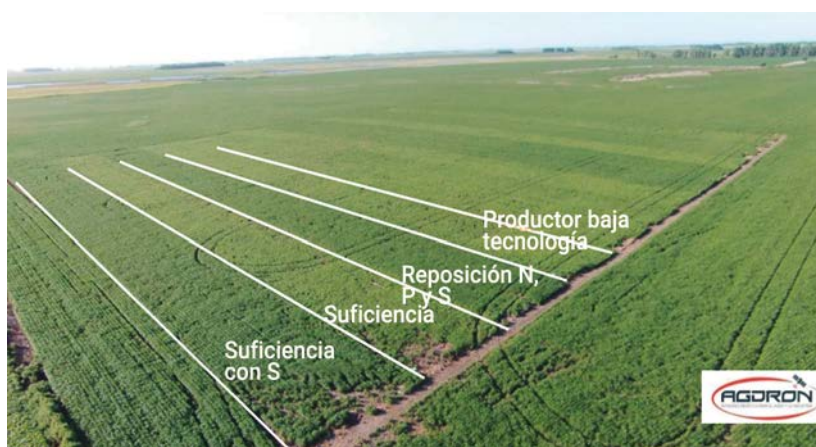
Figura 1. Diseño de los ensayos



Cuadro 1. Nivel de fertilización de cada tratamiento

Tratamiento	Baja tecnología			Suficiencia			Suficiencia + S			Reposición		
	1			2			3			4		
Nutriente	N	P	S	N	P	S	N	P	S	N	P	S
Soja 1°	0	0	0	0	50	0	0	50	15	0	115	15
Trigo	100	70	0	150	100	0	150	100	15	220	175	15
Maíz	100	70	0	150	100	0	150	100	15	220	175	15

P=> Kg de SPT N=> Kg de urea S=> Kg de S



Efecto visual sobre soja de segunda

Quiénes participaron de los ensayos

Establecimientos

- 1) La Frontera (CREA 30 de Agosto-Marilauquen)
- 2) La Guarida (CREA Henderson - Daireaux)
- 3) Nueva Bélgica (CREA 30 de Agosto-Marilauquen)
- 4) San Carlos (CREA Casares-9 de Julio)
- 5) La Lomita (CREA Salazar-Mones Cazón)
- 6) Las Casuarinas (CREA Henderson-Daireaux)
- 7) San Fermín (CREA General Pinto)
- 8) La Vizcachera (CREA Ameghino)

Empresas

Bunge (representada por Matías Saks)
 ASP (representada por Marcos Gregorini)
 IPNI (representada por Fernando García)
 Laboratorio Fertilab (representada por Ángel Berardo)

Coordinación de la Red y elaboración de informes

Agustín Barattini (CREA Henderson-Daireaux)
 Ignacio Lamattina (CREA Zona Oeste)

Responsables de ensayos

Santiago Algorta
 Cecilia Justo

la posibilidad de ver los resultados”, subraya el coordinador.

En cada uno de los establecimientos seleccionados se realizan, en bloques aleatorios, los cuatro tratamientos mencionados, además de un testigo absoluto, con un diseño de tres repeticiones. Los mismos son llevados a cabo por cada productor/administrador, junto a dos ayudantes o coordinadores de ensayos (figura 1 y cuadro 1).

Resultados preliminares

Como trabajo de extensión –y no de investigación, como bien aclara Barattini–, lo que se busca es identificar respuestas en términos productivos (kg/ha) y de margen económico: “Lo que hacemos es, básicamente, fertilizar y cosechar. Nuestro dato es el sobrecosto por fertilizar más y el sobreingreso por cosechar más. Y uno de nuestros principales objetivos era poder mostrarlo claramente a la zona, para que la gente lo implemente”, indica.

En el gráfico 2 se presentan los rendimientos promedio de los cultivos y su respuesta ante el aumento del nivel tecnológico en cuanto a fertilización, incluyendo la cosecha de soja de segunda de este año (campana 2018/19).

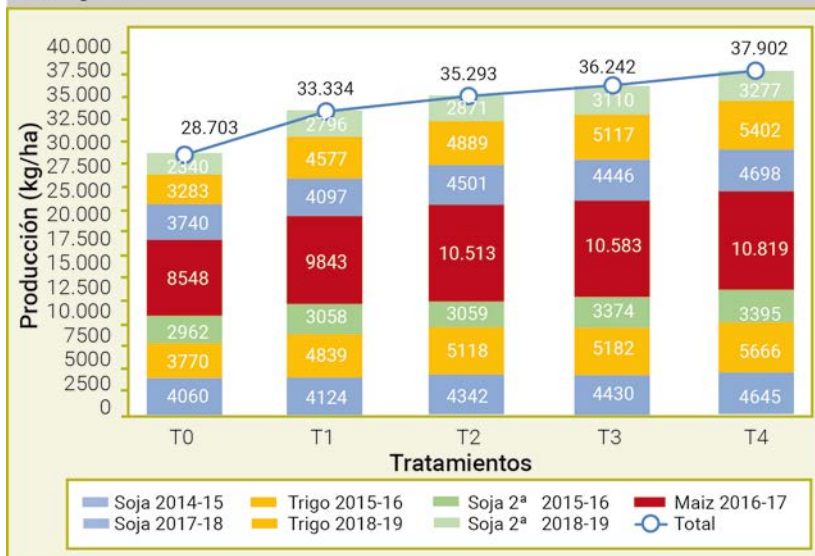
El gráfico 2 muestra el salto productivo acumulado durante cinco campañas (siete cultivos). Allí se observa un primer movimiento importante en T1 versus T0, donde la fertilización tuvo un impacto positivo sobre la productividad del 17%. A su vez, el mayor nivel de fósforo empleado en T2 versus T1 representa un incremento de 5%. Luego, el agregado de azufre en T3 versus T2 impacta en un 4%, y, nuevamente, en T4 versus T3, el aumento de fósforo –esta vez balanceado con nitrógeno y azufre– tiene un nuevo impacto de 5%.

Al evaluar el aspecto económico, los resultados también están a la vista (cuadro 2). “Cuando se analizan los tratamientos en forma marginal para evaluar la conveniencia de pasarnos a un nivel de tecnología mayor, se advierte que todos los tratamientos adicionales evaluados generan un resultado económico positivo y con rentas por peso invertido muy elevadas”, asegura Barattini

Repercusiones

Los resultados preliminares de la Red de fertilización de la Zona Oeste han permitido lograr

Gráfico 2. Producción acumulada de los distintos tratamientos e índice de respuesta



EN UN AÑO RÉCORD, NUESTRO LIDERAZGO SIGUE CRECIENDO



AGROSAPENS

IpesaSilo, líder en el mercado, te asegura stock permanente en más de 500 puntos de venta. Para que todos puedan seguir cosechando sin parar, de norte a sur de la Argentina.



IpesaSilo[®]

Si lo imaginamos,
podemos

0800 222 7456

www.ipesasilo.com.ar

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

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

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

Cuadro 2. Resultado económico de las distintas estrategias

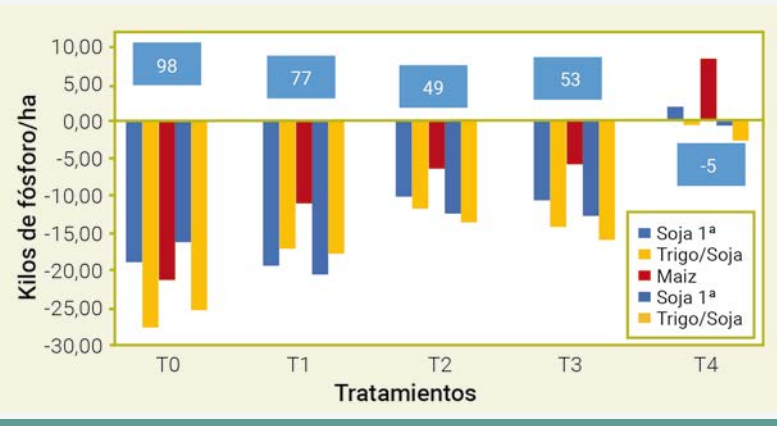
	En valores marginales vs el tratamiento anterior			
	Ingreso U\$/ha	Costo U\$/ha	Resultado U\$/ha	Renta %
T1 vs T0	150	43	107	249%
T2 vs T1	63	30	33	112%
T3 vs T2	42	8	35	442%
T4 vs T3	61	45	17	37%

Atención al fósforo

Del análisis del aporte y la extracción del fosforo se evidencia que el único sistema que mantuvo un balance neutro en los cinco años de ensayos fue T4. En el resto de los tratamientos, los sistemas de producción fueron extractores este nutriente.

Balace de fósforo a lo largo de las cinco campañas

Los cuadros azules muestran los kilos equivalentes de fosfato monoamónico necesarios para lograr un balance "0" promedio por año.



una mejora sustancial en el nivel de adopción de nuevas tecnologías de fertilización. “La experiencia realizada tuvo un impacto mucho mayor del que esperábamos. El año pasado repetimos el relevamiento y detectamos que sólo un 5% de los productores aplica baja tecnología (mientras que antes ese porcentaje era de 20). A su vez, un 15% lleva a cabo estrategias de suficiencia (antes era el 70%); un 70% fertiliza con azufre, cuando en el primer relevamiento sólo lo hacía un 9%, y, por último, el porcentaje de los miembros que efectúan estrategias de reposición ascendió de 1% a 10%”, enfatiza, para luego agregar: “Hoy es difícil encontrar en CREA productores que fertilicen con 80 kilos de fertilizante fosforado o 150 kilos de urea por hectárea. Eso nos entusiasma porque sentimos que estamos contribuyendo notablemente a la sostenibilidad de los sistemas. Cuidar los suelos y agregar valor es parte de nuestra misión dentro de CREA”.

Una tarea pendiente es considerar la evolución de los aspectos físicos y químicos del suelo. “Al finalizar los ensayos, vamos a analizar cada una de las franjas para ver si, al reponer nutrientes, mejora la estructura de suelo. A futuro, posiblemente apuntemos a evaluar qué ocurre con los micronutrientes o con los distintos modelos de producción”, concluye. ☒



NUNCA DEJAMOS DE AVANZAR.



S10 863 20

Hecha con un motor potente 2.8L con 200 CV y 500 Nm de torque⁽¹⁾, control de ascenso y descenso en pendientes⁽²⁾, alerta de cambio de carril⁽³⁾, alerta de colisión frontal⁽⁴⁾, control de estabilidad y tracción y 6 airbags⁽⁵⁾. Conocé la S10, la pick up hecha para la vida real.

FIND NEW ROADS™

CHEVROLET 

(1) Funcionalidad disponible en versiones ltz 4x4 y hc 4x4. (2) (3) (4) Funcionalidad disponible en versiones ltz y hc. (5) Funcionalidad disponible en versiones hc. Para más información consulte en www.Chevrolet.Com.Ar



¿Cómo se construye un ecosistema de innovación?

Viaje del CREA Monte Buey Inrville a Israel

Israel no cuenta con tierra ni agua suficiente para transformarse en un gran productor de alimentos. Sin embargo, en las últimas décadas promovió fuertemente la creación de desarrollos tecnológicos orientados a eficientizar el uso de recursos escasos en el sector agropecuario.

De esta manera, son grandes importadores de alimentos, pero generan muchísimas más divisas exportando tecnología destinada al sector agroindustrial. Para observar *in situ* cómo alcanzaron ese logro, integrantes del CREA Monte Buey-Inrville (región Sur de Santa Fe)

viajaron a Israel para tomar contacto con una de las regiones más innovadoras del mundo.

Vale recordar que en la década del 80, ese país contaba con una economía cerrada y centralizada, con fuerte presencia del Estado en prácticamente todos los órdenes, lo que derivó en un descalabro económico e hiperinflación. A mediados de esa década, las principales fuerzas políticas dejaron sus diferencias de lado para crear mecanismos institucionales que contribuirían a evitar el despilfarro de recursos públicos, además de derivar una importante cantidad de recursos hacia áreas que fueron definidas como estratégicas, entre las cuales se incluyeron defensa, gestión del agua e innovación.

La política de Estado fue el primer paso para promover un ecosistema de innovación en Israel. Se concretó facilitando créditos a tasas de interés simbólicas por sumas que podían llegar a representar hasta un 85% de la inversión inicial, las cuales se devolvían en plazos extensos, sólo en aquellos casos en los cuales el emprendimiento resultase exitoso (en caso contrario no había obligación de cancelarlo).

Esa decisión, junto con la inversión en universidades públicas orientadas a generar profesionales calificados y una infraestructura de comunicaciones muy eficiente, con plena conectividad y trenes de alta velocidad, fue la base de un cambio cultural: hoy son muchos los jóvenes que quieren emprender en industrias tecnológicas que brinden soluciones de alcance global.

A pesar de la apertura económica instrumentada en los 90, el Estado mantiene un férreo control de la educación, que es 100% pública, y se completa con un servicio militar obligatorio de tres años –tanto para hombres como para mujeres– que se realiza al finalizar el colegio secundario. La construcción de una identidad nacional, además de instrumentarse por cuestiones de defensa, facilita, en cualquier ámbito, la capacidad de trabajar en equipo. Además, en el servicio militar obligatorio se distribuyen tareas específicas que permiten adquirir experiencia laboral y que, en muchos casos, terminan definiendo la carrera universitaria a seguir una vez finalizada la instrucción militar.

Con los años, cuando la cantidad de inversiones privadas atraídas por la política de promoción oficial generó una adecuada masa crítica, el Estado se fue retirando de manera progresiva, de

manera tal que, en la actualidad, la mayor parte de las inversiones realizadas en innovación son de origen privado (instrumentadas, por ejemplo, a través de empresas, fondos de inversión, incubadoras y potenciadoras).

Emprendimientos

Los integrantes del CREA Monte Buey Inrville visitaron la sede de Taranis, una firma que patentó un dron que permite tomar imágenes con una definición de 0,1 milímetro por pixel y una capacidad de vuelo de 20.000 hectáreas diarias. Además, están desarrollando algoritmos orientados a detectar plagas y enfermedades en cultivos, además de malezas de manera temprana. Recientemente, esta empresa abrió una sucursal en la Argentina.

En la sede de Tacticals Robotics pudieron apreciar un dron de gran porte (con un peso de unos 1500 kilogramos), denominado “Cormorant”, que permite transportar cargas de hasta 500 kilogramos. A su vez, la compañía de agroinsumos Adama –controlada por ChemChina– se asoció con la firma israelí para desarrollar una versión “Ag Cormorant” dedicada a realizar aplicaciones de fitosanitarios, la cual opera sobre la plataforma de un camión que, además de transportar el dron de una locación a otra, permite recargar el tanque del dron una vez finalizada la

Laboratorio

“Israel constituye un verdadero laboratorio para el agro, dado que exige una importante inversión tecnológica para producir en condiciones extremas”. Así lo indica Roni Kaplan, director de la firma Conexión Israel, quien estuvo a cargo de la organización del viaje realizado por el CREA. Durante el servicio militar obligatorio, Roni tuvo a su cargo tareas de portavoz del ejército, de enlace con Naciones Unidas y con distintos referentes de América latina, lo que le permitió ganar experiencia para desarrollarse profesionalmente en el ámbito de las relaciones públicas. “Cuando se creó el Estado de Israel, los inmigrantes se encontraron con un territorio constituido en un 65% por un desierto. Fue entonces imperativo desarrollar una economía basada en el conocimiento”, remarca.



La compañía de agroinsumos china Adama se asoció con la firma israelí Tacticals Robotics para desarrollar un dron de gran porte que puede realizar aplicaciones de fitosanitarios con una capacidad de trabajo de 160 a 200 hectáreas por hora.

pulverización. Tiene una capacidad de trabajo de 160 a 200 hectáreas por hora, dependiendo de las condiciones climáticas. Actualmente, sólo se está probando con aplicaciones completas (no variables).

El grupo también visitó la sede Groundwork Bioag, empresa especializada en la producción de micorrizas de alta concentración, diseñadas para eficientizar el aprovechamiento de nutrientes por parte de los cultivos. A mediados del año pasado, lograron la habilitación comercial en Brasil, tras realizar pruebas en soja y maíz

en las cuales el promedio de rendimientos logrados en seis regiones productivas diferentes, con distintos niveles de fertilización fosforada se ubicó un 11% por encima del testigo sin micorrizas. En la Argentina, el bioinsumo se encuentra en proceso de inscripción.

Luego visitaron el kibutz Magal, de donde surgió Netafim, una empresa desarrolladora de tecnología de riego por goteo que el año pasado fue adquirida en un 80% por la petroquímica mexicana Mexichem (la adquisición se instrumentó sobre un valor total de la empresa determinado



Yeso Agrícola Malargüe

sulfato de calcio

Fertilizantes Minerales

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

Consulte por:

ZEOLITA - PIEDRA POMEZ

**ENVIOS
A TODO
EL PAIS**

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

Llegó Y-TERRA: Ciencia aplicada al campo.



Presentamos el **primer biofertilizante creado por Y-TEC**, la empresa de I+D más importante de la Argentina. **Y-TERRA** fue generado a partir de cepas argentinas seleccionadas por su biocontrol y acción promotora del crecimiento.

Concelo acercándote a tu punto YPF agro más cercano.



**PRODUCTO BIOLÓGICO
DE ALTA EFECTIVIDAD**



**AUMENTA EL VIGOR
DE LA PLANTA**



**MEJORA EL ESTADO
FITOSANITARIO**



+6,5% de rinde vs. tratamientos tradicionales.*



@ypfagro

YPF agro



Israel recicla el 85% de sus aguas residuales, que no se destinan al consumo humano, sino que tienen un uso fundamentalmente agropecuario.

en 1895 millones de dólares). El kibutz Magal experimentó varias transformaciones desde su creación, pero siempre puso el foco en el uso eficiente del agua. Sus fundadores fueron 120 inmigrantes que provenían de diferentes partes del mundo. Ellos diseñaron y patentaron una válvula que distribuye equitativamente el agua en cada punto de riego, independientemente de su ubicación, distancia y altura del terreno. Este diseño les permitió vender sus productos en muchos mercados del mundo para cultivos extensivos, intensivos, bajo cubierta, hidroponía y jardines verticales, entre otros. Actualmente, el kibutz se dedica principalmente al cultivo de paltas y almendros, aunque aún quedan algunas hectáreas de olivos y vides.

Kaiima Bio-Agritech es una empresa semillera que logró obtener, por medio de métodos de selección convencionales, un híbrido de ricino poliploide anual de alta producción de aceite. Además del híbrido, venden el paquete completo de gestión agronómica para obtener cultivos uniformes de alta productividad, tanto en secano como con riego (el cultivo requiere apenas unos 400 milímetros en todo el ciclo). En marzo de este año, Kaiima Bio-Agritech, por medio de una asociación con la mexicana BioFields (grupo

Alego), creó una empresa conjunta (BioKaiima) que se dedicará a introducir la tecnología de ricino israelí en el norte de México.

Los integrantes del CREA también tuvieron la oportunidad de conversar con el argentino Eduardo Elsztain, presidente de IRSA y Cresud, quien además dirige el holding empresario israelí IDB, que opera en los rubros inmobiliario, agropecuario, supermecadista, de telecomunicaciones, seguros, turismo y tecnológico. Cuenta con más de 22.000 empleados. En el ámbito inmobiliario, una de las apuestas más fuertes de IDB, a través de su controlada Gav-Yam, es la construcción de grandes edificios de oficinas abiertas compartidas para la instalación de corporaciones y emprendimientos de base tecnológica. El diseño de las oficinas compartidas incluye diversas comodidades y utilidades con el propósito de que los empleados se sientan lo suficientemente cómodos como para generar interacciones creativas que contribuyan a consolidar futuras innovaciones. La ubicación de estas oficinas suele estar en las cercanías de centros universitarios para promover intercambios entre el sector privado y las instituciones científicas o académicas.

Agua

Para enfrentar el problema de la sobreutilización de los acuíferos, Israel implementó dos estrategias que, si bien son extremadamente onerosas, atienden una cuestión básica como es el cuidado del agua.

El grupo CREA Monte Buey-Inrville visitó la planta desalinizadora Sorek -la más grande del mundo- cuya producción permite abastecer el consumo de 1,5 millones de habitantes (20% de la población del país). Extrae agua por gravedad de la costa del Mar Mediterráneo y regresa el salitre al mar a través de un proceso de ósmosis inversa con un posterior aumento del pH -para eliminar la presencia de boro- y agregado de calcio. El proceso hasta la purificación total demora unos 45 minutos.

También visitaron la planta de tratamiento de efluentes residenciales Shafdan, que constituye otra alternativa para hacerle frente a la escasez de agua. Israel recicla el 85% de sus aguas residuales, las cuales no se destinan a consumo humano, sino fundamentalmente al uso agropecuario. ❏



SILOBOLSA PLASTAR



SIEMPRE CERCA DEL PRODUCTOR

www.silobolsa.com

f /SilobolsaPlastar

0800-222-PLASTAR (7527)



APLICA A PLASTAR
SAN LUIS S.A.



Fabricada con
materias primas
de Dow Argentina



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



Se viene el protocolo de calidad de carne

Una iniciativa oficial que estará lista antes de fin de año

Próximamente, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca implementará un protocolo voluntario de calidad de carne bovina para que aquellos frigoríficos que deseen certificar tal atributo puedan hacerlo sobre la base de criterios objetivos.

Las variables que tendrá en cuenta el protocolo –que se está terminando de definir– son nivel de pH, área de ojo de bife, espesor de grasa

dorsal, marmoleo y color de músculo y grasa. “Para validar el protocolo, que se diseñó junto con el INTA, se evaluaron más de 4800 reses en 25 frigoríficos de distintas provincias argentinas, tanto exportadores como consumidores y municipales”, explicó Silvio Marchetti, director Nacional de Ganadería Bovina.

“El objetivo es generar un *idioma común* dentro de la cadena cárnica, que sea fácil de interpretar,

y que, en el mediano plazo, esos datos puedan estar disponibles para los productores en una plataforma digital”, añadió durante una presentación realizada ante la Comisión de Ganadería de CREA en la sede porteña de la entidad.

En lo que respecta al pH, por ejemplo, se determinó que la res debe contar con un nivel de hasta 5,9 inclusive, mientras que el espesor de grasa dorsal no debe ser inferior a 5 milímetros porque, de lo contrario, la carne quedaría demasiado expuesta al impacto de las bajas temperaturas al ingresar a la cámara de frío. Además, se emplearán cinco gradientes para clasificar color de carne y de grasa.

“El protocolo, para quien quiera tipificar calidad de carne, será voluntario; lo mismo ocurre en todo el mundo: en ningún país es de cumplimiento obligatorio”, remarcó Marchetti.

La implementación del sistema de tipificación exigirá contar con un importante número de tipificadores, para lo cual se está evaluando *abrir el juego* para permitir que nuevos actores puedan participar del proceso.

En la actualidad, los tipificadores de reses son empleados de los frigoríficos habilitados por la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario (organismo dependiente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca). Hoy se analiza la posibilidad de que haya tipificadores de calidad de carne privados y externos, que puedan ser contratados por los frigoríficos cuando se requiera realizar una clasificación.

“El propósito es implementar un sistema similar al australiano, en el cual un consignatario, un productor o cualquier otra persona interesada puede actuar como tipificador de calidad. Para ello, debe estar matriculado por la autoridad y debe revalidar regularmente esa matrícula”, indicó Marchetti. Para que el sistema pueda aplicarse en toda la extensión del territorio argentino, se analiza, además, la posibilidad de implementar un programa de capacitación virtual –en una plataforma digital– tanto para matricular a los tipificadores como para revalidar la matrícula.

Reses

A comienzos del presente año, comenzó a regir la resolución 32/18 de la ex Secretaría de Agroindustria, por medio de la cual se instrumentó un nuevo sistema de tipificación de hacienda y reses bovinas que incluye parámetros de den-

tación combinados con el peso del animal. La gran novedad es que el nuevo sistema no incluye las categorías *ternero* o *ternera*, las cuales fueron reemplazadas por las de *novillito* y *vaquillona* livianos (con un peso de hasta 390 kilos; ver cuadro 1).

“Esta nueva clasificación implica un cambio cultural y brinda a los productores ganaderos mayor certeza respecto del producto que están comercializando, porque si el animal tiene dos dientes y un peso de 500 kilos, no se trata de un novillo sino de un novillito”, explicó el funcionario. La tipificación de la calidad de la media res comprende tres dimensiones: la conformación,

Cuadro 1. Criterios para categorizar hacienda según sexo y dentición (edad)
Resolución 32/18

Sexo	Categoría	Dientes	Sub-Categoría	Kg. vivos	
Hembras	Vaquillonas	4	Especial	Liviana	hasta 390
				Pesada	más de 390
			Regular	-	
	Vaca	6	Especial joven	Liviana	hasta 430
				Pesada	más de 430
		8 o más	Especial adulta	Liviana	hasta 430
				Pesada	más de 430
		6 o más	Regular	-	
			Conserva buena	-	
	Conserva inferior		-		
Machos	Novillito	4	Especial	Liviano	hasta 390
				Pesado	más de 390
			Regular	-	
	Novillo	6	Especial joven	Liviano	hasta 430
				Pesado	más de 430
		8 o más	Especial adulta	Liviano	hasta 430
				Pesado	más de 430
		6 o más	Regular	Liviano	hasta 430
	Pesado	más de 430			
	MEJ	hasta 2	Especial	Liviano	hasta 430
Pesado				más de 430	
Regular			-		
Toro	más de 2	Especial	-		
		Regular	-		

Cuadro 2. Criterios para categorizar la calidad de conformación de la media res según cortes sectores seleccionados

	A	B	C	D	E
Garrón (segundo cuarto)	Medianamente largo y muy musculoso	Medianamente corto y musculoso	Algo alargado y correctamente musculoso	Alargado y poco musculoso	Muy alargado y muy poco musculoso
Manta de carne de la nalga (entrepierna)	Abundante	Correctamente abundante	Poco abundante	Escasa y poco firme	Muy escasa y deprimida
Jamón (cuarto)	Profundo, correctamente ancho, redondeado y bien lleno de carne firme	Profundo y correctamente lleno de carne firme	Medianamente profundo, de carne no muy firme	Poco profundo, de carne poco firme	Muy descamado
Manta de carne que se extiende desde la cadera hacia el garrón	Muy abundante, presentando una correcta convexidad en su relieve	Abundante, con una mediana convexidad en su relieve	Medianamente abundante y pareja	Poco abundante y con tendencia a ser plana	Muy escasa y aplanada
Manta de carne que va desde la cola hacia el garrón	Abundante y rolliza	Abundante y poco rolliza	Medianamente abundante	Poco abundante, con perfil recto o ligeramente cóncavo	Muy escasa y de perfil cóncavo

Cuadro 3. Ejemplo de tipificación de calidad de carne según dentición y marmoleo en reses sin contusiones, con un espesor de grasa dorsal superior a 5 milímetros y un pH de hasta 5,9 inclusive

Marmoleo	Edad (cronología dentaria/cartílagos)		
	2D	4D	6D
>4	A2	A2	A1
4	A1	A1	A
3	A	A	A
2	A	A	B
1	B	B	C
0	C	C	D

la terminación y las contusiones. Dentro de la conformación se determinaron cinco categorías: A (excelente), B (muy buena), C (buena), D (regular) y E (inferior). Así, para los diferentes cortes que integran una media res se especificaron diferentes criterios a partir de los cuales se categoriza la conformación (ver cuadro 2). En lo que respecta a la terminación (grados de gordura), también se establecieron cinco categorías: 0 (insuficiente), 1 (adecuado), 2 (ideal), 3 (engrasado) y 4 (engrasado excesivo). También se especifica que deben informarse las contusiones presentes en el cuarto delantero (sin bife ancho, costillar y vacío), en el cuarto trasero (rueda) y en la zona dorsal (bifes angosto y ancho, lomo y cuadril).

En la actualidad, el nuevo sistema de tipificación de la conformación de la media res es empleado en los frigoríficos exportadores; el

objetivo, en una segunda etapa, es que también sea utilizado por los frigoríficos federales consumidores (habilitados por Senasa) para luego, en una tercera instancia, aplicarlo en el resto de las plantas de faena (mataderos provinciales y municipales).

Cuando se instrumente el protocolo de evaluación de calidad de carne, su aplicación, en combinación con la edad del animal (dentición), permitirá, en función del marmoleo (nivel de grasa intramuscular), clasificar la carne por sus características físicas y organolépticas en función de criterios de equivalencia, tales como los que pueden verse, a modo de ejemplo, en el cuadro 3.

“Todos los cortes identificados, por ejemplo, como A1, serían equivalentes en términos de calidad, lo que no significa que unos sean mejores que otros, sino que reúnen determinados atributos que pueden ser exigidos o solicitados en ciertos mercados, mientras que en otros las variables requeridas pueden ser muy diferentes”, explicó Marchetti.

El responsable de la Dirección Nacional de Ganadería Bovina señaló que, en un futuro, pueden, además, introducirse nuevas variables de evaluación, tales como la maduración (tiempo de frío) de la carne. “Algunos cortes mejoran con la maduración, mientras que otros no”, detalló. “Desde hace más de una década, la trazabilidad de la tropa fue implementada a nivel nacional por la principal agencia de certificación que tiene la Argentina, que es el Senasa. Si el fri-

Productos que se adaptan a las necesidades de **tu campo**

- **Financiación de Ciclos Ganaderos:**

- Cría, re cría e invernada
- Retención de vientres
- Feedlot
- Financiación de pasturas, verdes y mejoras
- Compra de reproductores

- **Líneas de inversión productiva**

- **Líneas de crédito en dólares**

- **Convenios especiales**

Financiación de equipos y maquinaria agrícola

- **Tarjeta BBVA Agro LATAM Pass**

La única tarjeta agropecuaria que te permite acumular millas con tus compras y canjearlas por vuelos y productos del Catálogo LATAM Pass



Para más información escribinos a agro-arg@bbva.com o ingresá en www.bbva.com.ar





El sistema australiano

El sistema *Meat Standards Australia* (MSA) comenzó a instrumentarse en el ciclo 1999/00, pero recién a partir de 2011/12 logró registrar una participación superior al 25% del total de la faena. En 2017/18, el sistema –que es voluntario– tipificó un total de 3,1 millones de bovinos (43% de la faena total) en el marco de la categoría superior MSA (que permite que los cortes derivados de esas medias reses lleven un sello de calidad normatizado) (gráfico 1).

En el ejercicio pasado, las medias reses MSA recibieron sobrepuestos por un total de 152 millones de dólares australianos respecto de la hacienda convencional.

En las unidades industriales de segundo ciclo, los cortes tomados de las medias reses seleccionadas como MSA son identificadas por tipificadores entrenados como “tres estrellas” (MSA graded), “cuatro estrellas” (Premium Quality) y “cinco estrellas” (Supreme Quality). Cada caracterización va acompañada de una recomendación de la técnica de preparación más adecuada. Al cierre del ejercicio 2017/18, se encontraban registradas 172 marcas de carne vacuna con licencias habilitadas para usar esta denominación.



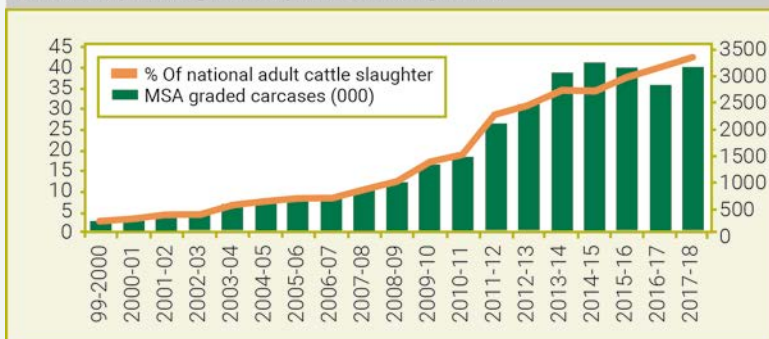
gorífico así se lo propusiera, todos los cortes podrían tener un código QR con información del campo y el lote a partir del cual se obtuvo el producto”, resaltó.

Romaneos

La plataforma Sistema Integral de Romaneo (SIF), diseñada y desarrollada por el área de informática de Senasa, permite a los empresarios ganaderos descargar una aplicación (argentina.gob.ar/aplicaciones/sif-movil-min-agroindustria) donde recibirán los datos de rendimiento y calidad de la tropa declarada por el establecimiento faenador. El problema que presentaba esta aplicación es que, como la carga de datos se realizaba de manera manual, los frigoríficos tardaban muchos días en publicarlos; en algunos casos, directamente no se los cargaba.

Para evitar esta situación, se dispuso que la información del romaneo sea llevada exclusivamente en forma *on line* mediante el SIF, lo que implica que la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario ya no exige imprimirla en formato papel. Es decir: los frigoríficos podrán cumplimentar el resumen del romaneo de cada tropa en un solo paso, de manera tal de restar trámites burocráticos y asegurar que los datos estén siempre disponibles para ser consultados. ☒

Gráfico 1. Evolución de las reses con certificación de calidad MSA en miles (derecha) y como porcentaje del total (izquierda)



#Mejor... HEREFORD!



LA RAZA MÁS EFICIENTE

MANSEDUMBRE - ADAPTABILIDAD - APTITUD MATERNA
TERNEZA - EFICIENCIA DE CONVERSIÓN - CRUZABILIDAD

+ kilos, + \$\$\$
HEREFORD CRÍA GANANCIAS

CONOZCA
NUESTROS
PROGRAMAS:

PROGRAMA
PURO REGISTRADO
ARSI

 **PEG**
PROGRAMA DE
EVALUACIÓN GENÉTICA
HEREFORD

 **VIP**
programa
**VIENTRES
PAMPA**
SELECCIONADOS

COMPRE LOS MEJORES HEREFORD

EN LAS EXPOSICIONES Y REMATES AUSPICIADOS

Consulte el calendario en nuestra web www.hereford.org.ar



HEREFORD

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



Asociación Hereford



@AsocHereford




AsocHereford

Buenas prácticas para todos

Avances en ganadería, lechería y agricultura





Agricultura

Para saber si un empresario agrícola cumple con la implementación de buenas prácticas existe un documento de unas 50 páginas sobre cultivos extensivos elaborado por la Red BPA.

Para facilitar esta tarea, la Red BPA –integrada por las principales instituciones públicas y privadas que conforman la cadena agroindustrial argentina– diseñó un test en línea (contestarlo demanda sólo 15 a 20 minutos) a partir del cual es posible obtener un puntaje determinado para saber cuán *sostenible* es la propia empresa agrícola.

La autoevaluación en línea es anónima: requiere simplemente indicar en qué localidad se encuentra el campo. El cuestionario cuenta con preguntas tales como proporción de gramíneas en la rotación, si se realizó análisis de suelos y de calidad de semilla, si los fitosanitarios se aplican con equipos de protección, uso de receta agronómica y regulación de la cosechadora, entre otros ítems.



Una vez finalizado, el programa informa cuál es el puntaje obtenido y permite, además, identificar aquellos aspectos que permitirían sumar más puntos para obtener una mejor calificación como empresa agrícola sostenible (únicamente en lo que respecta a cultivos extensivos, porque la Red BPA cuenta con un protocolo independiente para cultivos intensivos). El test de autoevaluación en línea puede obtenerse en: crea.org.ar/autoevaluacion-de-buenas-practicas-agropecuarias.

“La información que brinda la autoevaluación tiene un valor significativo para el empresario agrícola porque le permite conocer aquellas prácticas que cumple y las que debería mejorar, además de facilitar la planificación y priorización de acciones necesarias para adecuarse a ellas”, explicó Fernanda Feiguin, integrante de la Unidad de Investigación y Desarrollo de CREA y coordinadora de la Comisión de Cultivos Extensivos de la Red BPA.

“Muchos CREA de las regiones NOA, Mar y Sierras, Oeste Arenoso y Sur de Santa Fe implementaron la autoevaluación como parte del plan de trabajo del grupo, de manera tal de poder establecer comparaciones y analizar casos de éxito”, añadió.

LA LOGÍSTICA AGROINDUSTRIAL MÁS SIMPLE Y EFICIENTE

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



Conectados, lo hacemos más simple.

Más info: comercial@muvinapp.com

Seguinos en nuestras redes: [@muvinapparg](https://www.instagram.com/muvinapparg)

www.muvinapp.com

MUVIN
APP

Convenios colaborativos

CREA

Con solo una firma podés apoyar las acciones y proyectos que CREA lleva adelante en tu comunidad. ¿Contamos con vos?



Todos los días contratás servicios y adquirís productos que te permiten tomar mejores decisiones. Si operás con la tarjeta **Galicia Rural**, tenés la posibilidad de invertir en tu comunidad.

Si sos miembro CREA, elegí ser parte. Tu compromiso suma.

La adhesión al convenio no tiene costo y es muy simple.

Contactate con nosotros a convenios@crea.org.ar o 011-4382-2076 int 142 y te brindaremos más información.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



Los usuarios

José Micheloud

Coordinador de Agricultura de la región Oeste Arenoso

Las Buenas Prácticas Agrícolas constituyen un tema de gran relevancia para la región CREA Oeste Arenoso. Para poder avanzar, el primer paso consistía en relevar el estado de situación de las empresas de la zona. En este sentido, la herramienta de autoevaluación en BPA fue de gran utilidad para obtener un diagnóstico certero.

Los resultados fueron presentados en el último Congreso Regional, pero además, permitieron introducir el tema en otros ámbitos de discusión e intercambio. Sobre esa base, se definió la necesidad de avanzar con una aproximación experimental y de seguimiento de casos, que hoy encabezan la Mesa de Asesores y el Grupo Agrícola regional con el apoyo del INTA. La meta principal es generar información de utilidad en el diseño de buenas prácticas que reduzcan el impacto ambiental de la producción.

Ignacio Negri

Miembro del CREA Pico Quemú, de la región Oeste Arenoso

El autodiagnóstico de Buenas Prácticas Agrícolas se realizó en todas las empresas del CREA a partir de una recorrida de la que participaron el empresario y el asesor.

Esta herramienta nos permitió conocer el estado de implementación de las buenas prácticas y determinar prioridades, para así establecer un plan de trabajo. Antes, el foco estaba puesto en cuestiones relativas al manejo del suelo. La autoevaluación disparó conversaciones y revisiones nuevas, que abordaban temas diferentes, como la seguridad, la salud ocupacional y la posibilidad de implementar plan de capacitación para empleados.

Hoy el grupo evalúa la posibilidad de llegar a obtener certificaciones que involucran objetivos alcanzables y medibles.

Tomás Bustillo

Miembro del CREA María Teresa, de la región Sur de Santa Fe

Todas las empresas del grupo completaron la autoevaluación. Luego, en una instancia de intercambio junto a técnicos del Área de Ambiente obtuvimos una radiografía del CREA en su conjunto en relación a las buenas prácticas agrícolas.

La herramienta de autodiagnóstico permitió repasar algunos aspectos que ya se conocían y retomar otros que estaban olvidados, además de retomar cuestiones como el uso del equipamiento de protección por parte del personal. Asimismo, se comenzó a trabajar en temas estructurales como la necesidad de contar con un espacio para realizar el manejo de envases de agroquímicos correctamente.



**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.

CENSO **CREA**



Del 15 de agosto al 15 de noviembre

Información estructural, objetiva,
única, útil y comparable

¿Sos miembro CREA?

Agendá reunión con tu asesor
para completar el cuestionario.

Una oportunidad para conocernos más.

Para más info accedé a:

www.crea.org.ar/censo-2019/

Ganadería

Luego de 20 meses de trabajo, más de 90 instituciones públicas y privadas llegaron a un consenso para elaborar la *Guía de Buenas Prácticas Ganaderas*.

El documento de 53 páginas –presentado en la última edición de la Expo Rural de Palermo– fue elaborado por la Comisión de Ganadería de la Red BPA, la cual fue coordinada por Carlos Pacífico, asesor técnico del Centro de Consignatarios de Productos del País.

“Esta guía no tiene sentido si no se la lleva a la práctica. Esperamos que las distintas zonas ganaderas puedan tomar estos criterios generales para adaptarlos a sus realidades particulares”, explicó Magdalena Fernández, representante de CREA en la Comisión de Ganadería de la Red BPA, durante la presentación del documento.

La guía, referida sólo a la producción ganadera, está integrada por cuatro secciones: las perso-

nas y la empresa; la infraestructura de producción; el ambiente; y el animal y su manejo. En la agenda futura de trabajo de la comisión está contemplado elaborar dos guías ganaderas más: una sobre transporte de hacienda, y otra sobre comercialización.

“Esta guía es para todos los productores de ganado bovino, independientemente de la escala que tengan. Permite generar un marco para que aquellos que vienen trabajando en buenas prácticas sean visibilizados y, al mismo tiempo, ofrece una base para todos aquellos que quieren empezar a trabajar en el tema”, comentó la técnica CREA.

Magdalena indicó que el proceso de mejora continua permite generar información útil para eficientizar procesos orientados a consolidar la sostenibilidad económica y ambiental de las empresas. “La implementación de buenas prácticas nos desafía a buscar la excelencia, un proceso

KRYNN DUO
MEZCLA DE SALES DE DIMETILAMINA Y DIETANOLAMINA DE 2,4-D 80,4 %

LA MÁS BAJA VOLATILIDAD Y DERIVA DEL MERCADO

NUEVA FÓRMULA **ODORLESS**
Menos olor, Mayor eficacia.

- ▶ High Performance Salts. Formulado de alta concentración a base de mezcla de sales balanceada.
- ▶ Sin restricciones de uso.
- ▶ Efectivo control de malezas.

SOLUCIONES **ATANOR**

HAZCE MÁS DE 80 AÑOS DE COMPARARLOS EN EL CAMPO

ATANOR
UNA COMPAÑÍA ALBAUGH*

WWW.ATANOR.COM.AR

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

de campo

YERBA MATE

Elaborada con palo
LIBRE DE GLUTEN



LA MERCED

COSECHA LIMITADA

Producida y envasada por

ESTABLECIMIENTO
LAS MARIAS

DOR, VIRASORO - CORRIENTES

ina

Peso Neto 500g.

LA MERCED

UNA YERBA DIFERENTE

que se logra primero a partir de un diagnóstico, luego trabajando en la planificación para detectar aspectos mejorables y, a partir de allí, ejecutando acciones con seguimiento de indicadores clave para obtener resultados”, explicó. La guía completa puede obtenerse en redbpa.org.ar/docs/Buenas_practicas_ganaderas_072019.pdf.

Lechería

La Comisión de Lechería de la Red BPA se reúne todos los primeros jueves de cada mes con el propósito de consensuar criterios para elaborar una guía única que se publicará en 2020. Está integrada por representantes de los diferentes eslabones de la cadena de valor lechera –entre los cuales se incluye CREA–, la Dirección Nacional Láctea, INTA, Senasa, investigadores de instituciones académicas y autoridades provinciales, entre otros.

La base de trabajo para elaborar un documento integral de buenas prácticas en lechería es la *Guía de Buenas Prácticas para Tambos*, publicada por INTA en 2016, la cual deberá integrarse con otros materiales, entre los cuales se incluyen el curso en línea de buenas prácticas desarrollado por Anpro Campus, INTA y la Universidad Nacional de Córdoba; los protocolos de Factor Humano en Tambo; y la *Guía de Buenas*

Prácticas para la Gestión de Purines en Tambo diseñada para facilitar el cumplimiento de la resolución 737/18 de la Autoridad del Agua de la provincia de Buenos Aires (ADA).

Para contar con un *mapa* más preciso sobre la situación de las empresas lecheras en relación a las buenas prácticas, la Red BPA diseñó un test en línea (que insume apenas unos minutos para ser contestado) a partir del cual es posible obtener un puntaje determinado para saber cuán *sostenible* es la propia empresa. Se trata de una autoevaluación completamente anónima.

El cuestionario tiene preguntas orientadas a conocer tanto la situación del establecimiento (cuándo se realizó la última mejora edilicia, con qué regularidad se hace un chequeo de la máquina de ordeño, etcétera), como los conocimientos del empresario en lo que respecta a buenas prácticas (por ejemplo, cuáles son las medidas que considera apropiadas para el control de mastitis). Una vez finalizado, el programa informa cuál es el puntaje obtenido y permite identificar aquellos aspectos que permitirían sumar más puntos para obtener una mejor calificación como empresa tampera sostenible. El test de autoevaluación en línea puede verse aquí: crea.org.ar/autoevaluacion-bpa-en-lecheria. ☒

In memoriam

Dacio Vicentín, miembro del CREA Margarita Campo Alemán (de la región Norte de Santa Fe), falleció el pasado 7 de junio a los 53 años como consecuencia de una enfermedad crónica. Comenzó a participar de las reuniones CREA desde muy chico, acompañando a su padre Justo y a su tío Francisco. Luego de su paso por la escuela secundaria, comenzó a trabajar en el campo familiar. Fue varias veces presidente de su grupo. También participó activamente en cooperativas y en la EFA de Espín, donde estudiaron sus tres hijos –Nahuel, Jonatan y Alan–, fruto de su matrimonio con Alicia.

Enamorado del campo, los cultivos y la hacienda, dedicaba buena parte de su tiempo a administrar la empresa familiar. Incansable, respetuoso, responsable, comprometido y muy inquieto en la búsqueda de nuevas tecnologías, pero también muy conciliador y protector. ¡Te vamos a extrañar querido Dacio!





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

3D online

NUEVA
OLA 

GanaderíaTV

agtech^{TV}

agro 
dirigencia

clínica DE
granos

Entrevistas
DE Actualidad

AMIPM
agrositio
mercados

Mujeres
DE campo 

agro 
maquinarias

video 
conferencias

URUGUAY ^{TV}

 canal agrositio

El primer canal de TV por internet del agro

El precio de la tierra en Córdoba

Valores orientativos por zonas productivas

Zonas	Caracterización y aptitud	Localidades de referencia	U\$S/ha
ZONA 1	PAMPA ONDULADA Agricultura: trigo, soja, maíz.	Marcos Juárez, Bell Ville, Corral de Bustos, Arias.	9000 - 15.000
ZONA 2	PAMPA LOÉSSICA ALTA Agricultura: soja, maní, maíz, girasol.	Villa María, Oliva, Pilar, Río III, Hernando, G. Deheza, Idiazabal, Río IV, Sampacho, La Carlota, V. Mackenna.	6000 - 9500
ZONA 3	PAMPA ARENOSA Y LOÉSSICA PLANA Ganadería: invernada, tambo. Agricultura: soja, maíz, trigo, maní.	Laborde, Canals, Laboulaye, Viamonte, La Cesira, Serrano, H. Bouchard, Huinca Renancó, Del Campillo.	4500 - 8500
ZONA 4	PAMPA MEDANOSA Ganadería: invernada, recria y cría. Agricultura: soja, maní, maíz, girasol.	Villa Huidobro, Villa Valeria, Chaján.	3000 - 5000
ZONA 5	PAMPA LOÉSSICA PLANA NORESTE Ganadería: tambo, invernada y cría. Agricultura: soja, maíz, trigo.	San Francisco, Arroyito, Santa Rosa de Río I, Las Varillas, Noetinger.	3000 - 5000
ZONA 6 a	PEDEMONTE ORIENTAL SUR Agricultura: soja, maíz, en campos limpios.	Córdoba, Jesús María, Villa del Totoral, Villa del Rosario, San Agustín.	3500 - 7500
ZONA 6 b	PEDEMONTE ORIENTAL NORTE Agricultura, invernada, recria y cría en campos limpios.	Villa de María, San José de la Dormida.	1400 - 2500
ZONA 7 a	SIERRAS Y PEDEMONTE OCCIDENTAL Ganadería: cría extensiva (1).	San Francisco del Chañar, Tulumba, La Cumbre, San Carlos, La Cumbre- cita, Alpa Corral.	300 - 900
ZONA 7 b	Agricultura desarrollada con riego.	Villa Dolores, Villa de Soto, Cruz del Eje, Dean Funes.	3000 - 3800
ZONA 8	ÁREAS DE SALINAS Ganadería: cría extensiva.	Chancaní, Serrezuela, Salinas Grandes y de Ambargasta.	50 - 100
		Zona de influencia de la laguna Mar Chiquita.	150 - 300

Nota: Estos valores son orientativos y corresponden a campos con mejoras de trabajo y extensiones representativas para cada actividad. (1) No se computan zonas turísticas.

FUENTE: Compañía Argentina de Tierras S. A.

Última actualización: febrero 2019



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

Productos veterinarios



Antiparasitarios internos		\$/u			\$/u		
Orales	Aciendal x 5 l	s/c	Antidiarreicos	\$/u	Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	216,5	
Axilur x 5 l	s/c	Bactrofly x 5 l	3489,3	Steclin C x 100 pastillas	s/c	Raxidal x 50 cc	1089,6
Suraze oral x 5 l	2854,2	Arrasa bovinos x 2,5 l	3733,2	Diafin 2 x 20 cc	203,2	Reproducción	\$
Cyverm x 5 l	3340,9	Curabicheras	\$/u	Tetraelmer x 100 pastillas	484,0	Enzaprost DC x 20 cc	487,0
Inyectables	Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	165,1	Vacunas	\$/u	Ciclase x 20 cc 10 ds	446,1	
Axilur x 1 l	1984,4	Curabichera Coopers líquido x 1 l	1820,8	Brucelosis Rosembusch	38,7	ECP Estradiol x 10 cc	150,2
Fosfamisol x 500 cc	816,0	Cacique Pasta x 950 g	1373,9	Mancha Gangrena y Enterotoxemia	5,4	Estradiol R.J. x 100	670,7
Ripercol F x 500 cc	816,3	Carencias minerales	\$/u	Triple N (M.G Neumonía)	s/c	Específicos	\$/u
Endectocidas	\$/u	Glypondin x 248 cc	422,5	Carbuncho Sanidad G. x dosis	4,8	Mamyzin M iny. intram.	140,4
Ivomec x 500 cc	1139,4	Suplenut x 500 cc	1827,0	Bioabortogen H	38,5	Mamyzin S iny. intram.	70,5
Dectomax x 500 cc	3583,9	Gluforal MF 500 x 500 cc	355,7	Biopoligen HS	35,4	Novantel Lactancia	s/c
Bagomectina forte x 500 cc	s/c	Trivalico Ade x 250 ds	550,7	Hemoglobinuria	8,0	Novantel secado	s/c
Bovifort x 500 cc	910,0	Nutrekid VM x 25 ds	s/c	Bioclostrigen J5	13,2	Antisépticos y desinfectantes	\$/u
Antiparasitarios externos	\$/u	Magnecal Plus Zinc x 500 cc	505,7	Rotatec J5 x ds.	36,4	Cetrimon x 5 l	1545,8
Por aspersión	\$/u	Energo MAG x 250 cc	364,6	Queratoconjuntivitis x ds	s/c		
Triatrix A x 1 l	s/c	Sales Minerales	\$/u	Antibióticos y Sulfas	\$/u		
Por inmersión	\$/u	Uramol en panes x 15 kg	s/c	Terramicina inyect. x 500 cc	1215,1		
Aspersin x 250 cc	661,0	Carminativos	\$/u	Terramicina LA x 500 cc	2614,2		
Aciendal Plus x 1 l	s/c	Bloker 80% x 20 l	5533,3	Oxtra LA x 250 cc	934,6		
Samatox x 5 l	s/c	Rumensin bolos x unidad	746,3	Tylan 200 x 250 cc	1410,6		
Cipersin x 5 l	4826,6			Micotil 300 (100 cc)	3251,9		

Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleurial Hibr.	134,2	Gramma Rhodes Tolga	11,5	Destete hiper precoz	34890,0
Leguminosas	\$/kg	Pasto ovillo Starly importado	257,7	Gramma Rhodes callide	12,5	Destete precoz	12270,0
Alfalfa Haygrazer	253,4	Pasto ovillo Porto	240,6	Gramma Rhodes Pioneer	6,8	Recría 16% prot. (post. destete)	8560,0
Alfalfa Don Enrique	270,4	Festuca tipo Palenque	151,2	Panicum Coloratum	7,8	Balanceado engorde novillo	8900,0
Alfalfa EBC 90	313,0	Semillas para verdeos	\$/kg	Gatton Panic	4,0	Concentrado proteico 30% prot.	11300,0
Alfalfa Aurora	227,9	Avena	16,2	Pasto llorón pelleteado	7,6	Afrechillo de trigo	5500,0
Trebol rojo Redgold	185,3	Centeno	18,3	Setaria Kazungula	15,0	Pellet de trigo	5600,0
Trebol Blanco El Lucero	210,8	Triticale	17,5	Setaria Naruk	16,0	Pellet de girasol 31%PB	7240,3
Lotus Corniculatus	198,0	Sorgo Forrajero común	63,9	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	5962,6
Lotus tenuis	210,8	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	9582,8
Melilotus Alba	91,6	Brachiarias Brizanta Marandu	7,0	Sustituto Lacteo	84600,0	Harina de soja 47%PB	10221,6
Melilotus Madrid	104,3	Brachiarias Brizanta Toledo	8,0	Arranque temero guachera	12270,0	Pellet de cascara de soja de 12%PB	5100,0
Gramíneas	\$/kg	Brachiarias Humidicola	16,0	Recría temera post guachera	10340,0	Semilla de algodón	3620,2
Agropiro alargado	104,3	Buffel Grass Biloela	14,0	Alim pre parto vaca lechera	11400,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c	Buffel Grass texas	6,0	Conc pre parto c/ sales anionicas	19340,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	55,4	Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	8860,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	172,5	Gramma Rhodes Katambora	7,5	Conc prot 30% p/vaca en prod	14170,0		

Insumos tambo

Minutolo		Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	310113,1	Silo cono excén. cap.19 m ³	102666,1
Bretes espina de pescado con baranda para comederos	\$/u	Modelo estándar		Reforzado 12	369219,5	Silo cono central cap.25 m ³	119941,9
4+4	154918,6	Estándar 4	128194,2	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m ³	180294,3
6+6	211633,1	Estándar 6	182792,9	M-100 manual	20882,7	Bombas estercoleras	\$/u
8+8	254594,5	Estándar 8	239783,4	M-300 manual	24654,5	M-200 T	97514,1
12+12	340425,3	Estándar 10	296773,9	Cepo automático	\$/u	M-500 T	136611,7
14+14	383386,7	Estándar 12	353718,5	Cepo Mod. A	157356,4	Accesorios para crianza	\$/u
16+16	426302,0	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	223362,4	Estaca completa con balde	1438,8
18+18	469229,4	Reforzado 4	136243,7	Cepo Mod. B	78333,2	Capas p/ ternero sin abrigo	661,4
		Reforzado 6	174513,4	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	767,2
		Reforzado 8	250960,7	Silo cono excén. cap.7 m ³	61779,7	Jaula p/ crianza de terneros	20657,3

Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqueron a palanca.	2050,0	Tranq. 3m tab. 1x4 ModO cur pay	4573,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	4340,0	Tranqueron a crique.	3420,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P ancho.	3550,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Mart	5144,0	Electrificador 40 km/12v.	4565,0	Casilla manga d 6mt.	118000,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electri. picana 120 km 12 v.	7280,0	Casilla d operación d 3,6mt.	144000,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	s/c	Electrificador 40 km/220v.	4565,0	Cepo Anchico liviano	26100,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	91,4	Electri. picana 60 km 220 v.	5358,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	4842,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	80,1	Carretel electrolástico 500m.	947,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	12700,0
Alambre Pua Bagual.	3211,0	Manija plastica aislante.	235,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	42500,0
Poste quebr. de 3 m super.	1600,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan..	18,6	Molino máq. rueda y cola de 8"	37650,0
Poste quebr. de 3 m común.	1450,0	Aislador esquinero (polietileno).	21,2	Molino máq. rueda y cola de 10".	63662,0
Poste quebr. de 2,4 super.	1050,0	Aislador para clavar (polietileno).	s/c	Torre hierro galvanizada de 27".	43758,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	700,0	Varilla plást. nac. c/alma de hierro.	109,3	Torre 10" p/molino de 8"	s/c
Poste itin entero 2,4m.	s/c	Varilla de hierro con rulo.	85,5	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	4758,0
Poste itin entero 2,2m.	s/c	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	46,2	Bebedero chapa galvaniz. x 2,5m.	14250,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	470,0	Torniquete N° 8 negro.	76,0	Bebedero chapa galvaniz. x 5m .	s/c
Poste metalico 2.20 m.	529,0	Torniquete N° 6 negro.	62,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	s/c
Poste metalico 2.40 m.	586,0	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	160,0		

Maquinaria agrícola



TRACTORES	u\$/u					CASILLA RURAL	\$/u
Valtra	u\$/u	MF4299 4X4 (140 HP)	73826,0	Lexion 750 Terra Trac	s/c	Rural Tec	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	45632,0	MF7014 4X4 (140 HP)	s/c	Case		RS 510	387527
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	45632,0	SEMBRADORAS	\$/u	Axial Flow 5130 2WD Rod	s/c	RS 660	442333
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	45632,0	Apache		2799 4WD Cab 35' 345 CV	s/c	RS 780	509636
BM 100 (105 HP) 4x4 s/3p	s/c	Mod. 54000 5 m.	3065000	Challenger			
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	56194,0	Mod. 54000 6 m.	3400000	CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/plat. 30	547900		
BH 145 (153 HP) 4x4 s/3p	s/c	Air Drill 18000 43 lin.a 17,5 cm	s/c	FORRAJERAS			
BH 165 (174 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 20 líneas a 40 cm	4400000	Class			
BH 180 (189 HP) 4x4 s/3p	s/c	27000 22 líneas a 52,5 cm	4544683	Jaguar 980	s/c		
Agco		27000 16 líneas a 40 cm	3165000	Jaguar 960 Equipo	s/c		
BH 205i (210 HP) 4x4	s/c	27000 26 líneas a 52,5 cm	5400000	Jaguar 940 Equipo	s/c		
BT 170 (170 HP) 4x4	121224,0	Giorgi		EMBOLSADORA			
BT 190 (190 HP) 4x4	130353,0	44 líneas a 19 cm	4646601	Mainero	\$		
BT 210 (190 HP) 4x4	153465,0	28 líneas a 19 cm	2821991	Embolsadora 2230 70 m	348760		
S293 (290 HP)	240188	Agrometal		ROTOENFARDADORA			
AR135 (135 HP)	s/c	TX Mega 9/52 9 surcos a 52 cm/7	1932648	Mainero			
AR150 (150 HP)	s/c	TX Mega 13/52 13 surcos a 52 crr	2557032	Enfardadora 5700	253547		
AR175 (175 HP)	s/c	TX Mega 16/52 16 surcos a 52 crr	2986953	PULVERIZADORAS			
Massey		TX N Mega 9/52 9 surcos a 52 / 71	2014456	Tilo			
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	547900	TX N Mega 13/52 13 surcos a 52 ,	2697246	Mod. Matrix	s/c		
MF2615 (49HP)	22600,0	TX N Mega 16/52 16 surcos a 52 ,	3257610	Mod. Matrix 4 x 4	s/c		
MF2625 (63HP) 4X2	27274,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 52 crr	3854974	Mod. Evolución 1	s/c		
MF2625 (63HP) 4X4	32529,0	TX Mega 26/52 26 surcos a 52 crr	5104189	Mod. Impactus	s/c		
MF2640 (85HP) 4X2	s/c	TX N Mega 18/52 18 surcos a 52 ,	4193095	John Deere			
MF2640 (85HP) 4X4	s/c	Suagri		4730FC fibra carbono	323883		
MF4275 (81HP) 4X4	42631,0	Air drill Suagri 4819 48 surcos	s/c	SEGADORA			
MF4283 (81HP) 4X4	48315,0	COSECHADORAS	u\$/u	Agco			
MF4292/4 RA (117 HP)	s/c	Class		Mod 1372	60500		
MF4292 4X4 (117 HP)	56727,0	Tucano 470	s/c				
MF4297 4X4 (129 HP)	63457,0						

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$/s	Imazetapir 10%	6,7	Fungicidas	u\$/l	Signum (Bio inductor)	680,4
2,4 D 50% sal amina	3,0	Gesagard 50	9,7	Amistar Xtra	41,0	Fertilizantes	u\$/t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	8,6			Duett	15,6	Fosfato diamónico	510,0
Axial	49,0	Insecticidas	u\$/l	Allegro	22,0	Superfosfato Triple	450,0
Authority	46,0	Cipermetrina 25%	7,6	Coadyuvantes	u\$/l	Urea granulada	440,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	141,8	Nitragin Optimize Full	904,0	Eco Rizo Spray	23,1	UAN	330,0
Dual Gold	10,9	Fighter Plus	62,0	Rizo Oil	2,6		
Fluorocloridona	s/c	Curasemillas	u\$/kg	Rizo Spray Sulfo	1,3	Semillas agrícolas	u\$/u
Clorimuron	47,0	Dividend	9,2	Silwet L Ag	41,5	Girasol hib. (M)	160,0
Glifosato común	3,3	Guapo 60% FS	s/c	Inoculantes	u\$/u	Trigo fiscalizado	16,0
Galant LPU	8,5	Maxim XL (fungicida)	44,2	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Soja RR x 40 kg	24,8
Metsulfuron Metil 60%	26,0	Excelto (insecticida p/maiz)	s/c	Rizo Liq	164,9	Sorgo granifero hib. (M)	5,4
Paraquat	3,2	Gaicho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top	233,6		



**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

 /agrotvok

 /agrotv.com.ar

 /agrotv.com.ar

 /agrotvcomar



CANAL 13
SATELITAL

METRO
SATELITAL



Conducción:
Diego Peydro

Costos varios

COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	1900,0	Volkswagen	Flete 300 km	1106,1
Gasoil (YPF)- agropecuario	43,6	PICK UPS	\$	Amarok c/s 2.0 TDI 140 CV 4X4	Flete 450 km	1400,2
Nafta Infinia	54,0	Toyota		Amarok c/d 2.0 TDI 180 CV 4X4	COMB. DEL NORTE	\$/litr
Nafta súper (YPF)	48,1	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	1220800	Amarok c/d 3.0 TDI 224 CV 4X4	Gasoil a granel	s/c
OTROS	\$	Hilux c/d DX 2.5 4x4 TDI	1405800	Fletes	\$	
Empleado Rural	19098,0	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	1713300	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.:** Lartirigoyen 02344-452057, Rizobacter 2477-409400; **Semillas:** E. Baya Casal S.A. 4896-2600; AGRO Empresa Semillas SA 03525-429400.

Raciones/Alimentos: Brassicas SA 4394-6097; Santa 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 Ipsesa 4653-5700; Silobag 4580-7170; **Ins. Tambo:** Minutolo S.R.L 4241-4496; **UTA:** Valores provistos por contratistas.

SU ALIADO ESTRATÉGICO

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

VALLEY FINANCE | 

VALLEYIRRIGATION.COM

Valley Finance, una innovadora financiación:

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

Valmont Industrias de Argentina S. A.

ZONA NORTE: hector.veloso@valmont.com

ZONA SUR: nicolas.viramonte@valmont.com

+54 237 428 9150

VALLEY 



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

Apuntes

CREA: una herramienta multifunción

El CREA Corralero nació como un grupo de afinidad de empresarios de la zona Oeste Arenoso. Pero luego se transformó en un grupo CREA en sí mismo que actualmente está integrado por cinco empresas con perfiles diferentes.

"Si bien surgió a partir de un interés específico en los corrales, el grupo comprende todas las actividades de las empresas que lo integran; en ese sentido, no se diferencia de otros CREA, aunque sus integrantes tienen una clara vocación ganadera", explica Ezequiel Galeazzi, asesor del grupo.

Las empresas que integran el grupo, localizadas en las zonas de Gral. Levalle (Córdoba), América, Tres Lomas y Pellegrini (Buenos Aires), van desde un *feed lot* de gran escala que brinda servicios de hotelería hasta sistemas ganaderos integrados –con diferentes niveles de intensificación– que emplean al corral como herramienta de terminación de los animales. "Una de las empresas desarrolla una rotación agrícola-ganadera, en la cual el sector de verdeos de invierno destinados a la invernada pasa en la primavera al cultivo de soja o maíz en el marco de un ciclo rotativo que contribuye a mejorar la salud del suelo", explica Ezequiel. Otra de las empresas cuenta con un sistema de ensenadas móviles que se rotan por diferentes lotes para aprovechar los desechos animales como nutrientes para las pasturas y cultivos agrícolas posteriores (un aporte que está siendo evaluado para poder cuantificarlo empíricamente). También participa una firma que implementó un sistema de gestión de efluentes del *feed lot* para elaborar fertilizante sobre la base del estiércol compostado. "Otra empresa tiene las invernadas diversificadas en módulos 100% intensivos a corral, pastoriles puros y con recría pastoril y terminación en corral, de manera tal de distribuir los animales hacia uno u otro en función del escenario climático y de la coyuntura económica", comenta Ezequiel.

El perfil productivo de las empresas también es diverso: mientras que algunas enfocan sus esfuerzos en la generación de novillos pesados de exportación, otras están completamente dedicadas a producir hacienda liviana para el mercado interno. En los inicios del grupo –con su primera asesora, Nora Kugler– los esfuerzos se dedicaban principalmente a generar datos fidedignos de los procesos que intervienen en los corrales para contar con diagnósticos precisos y comparables, además de establecer protocolos de trabajo y capacitar a los empleados. En la actualidad, tales tareas, si bien siguen siendo cruciales, se analizan con una visión integral en el conjunto de actividades que realiza cada empresa.

El CREA Corralero se encuentra en búsqueda activa de nuevos socios para ampliar la mirada respecto del uso del corral como herramienta de generación de valor en las empresas agropecuarias. Para mayor información contactar a galeazziezequiel@hotmail.com.



N.° 467 Septiembre 2019

Propietario: AACREA
Asociación Argentina de Consorcios
Regionales de Experimentación Agrícola

Director: Fernando de Nevares

Editora: Mariela Suárez
revista@crea.org.ar

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

Diseño: Rene Durand

Colaboradores: María Luz Urruspuru

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

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

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

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

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.° 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.

Nufarm

Weedar[®]Full

Nufarm
Dual Salt
Technology

CON WEEDAR FULL,
CUANDO PROTEGÉS
TU CULTIVO, PROTEGÉS
TU INVERSIÓN.

Aplicá el 2,4-D mezcla de sales amina, con los mejores beneficios y la mejor relación de costo por hectárea.

COMPATIBILIDAD:

No precipita en mezclas de tanque por su exclusiva combinación de sales amina.

VOLATILIDAD:

A diferencia del Ester, Weedar Full es no volátil y seguro para el ambiente.

SIN RESTRICCIONES DE USO:

Aplicación permitida todo el año en todo el país.



 **Nufarm**
Grow a better tomorrow

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 /redsurcos /redsurcos Red Surcos

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