



Lácteos CREA

¿Cuáles son las empresas que procesan su propia producción de leche? ¿Dónde están y qué productos elaboran? ¿Cómo los comercializan?



FRANQUEO A PAGAR
CUENTA N.º 13181
CORREO OFICIAL
ISSN N.º 2262-4882



Impacto de las variables macroeconómicas

Factores clave para el sector agropecuario.



Desafíos para la fina 2022/23

Una campaña para que se luzcan los agrónomos.

**Impulsamos el
negocio de quienes
trabajan e invierten
en nuestra tierra.**

Si el campo evoluciona,
evoluciona el país.

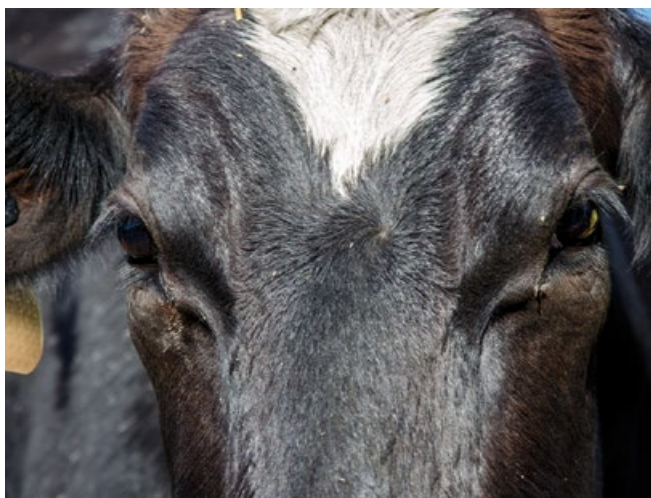


Conocimiento compartido
Soluciones colaborativas
VOS PODÉS SER CREA
sostenibilidad • innovación • integración



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 | **Lechería con valor agregado** Emprendimientos en la red CREA.

- 26 | Auténticamente patagónicos**
Apasionado por el sur argentino, Christian Croissant produce quesos artesanales con características únicas.
- 34 | Especialistas en queso azul**
Buscando agregarle valor a su producción, los Cassina se volcaron de lleno a un nicho de mercado.
- 44 | El impacto de las variables macroeconómicas**
Factores clave para el negocio agropecuario.
- 48 | Congreso CREA 2022**
Avanza la preparación del temario.
- 50 | Desafíos para la fina 2022/23**
Una campaña para que se luzcan los agrónomos.

Sumario



- 14 | Un antídoto contra la crisis**
La historia de Aimá, un caso de emprendurismo en Tandil.



- 20 | Gestión comercial**
Un factor clave para la empresa quesera Los Alemanes.

- 54 | Una fábrica de combustible**
Cómo gestionar una unidad elaboradora de biodiésel.
- 60 | Aplicaciones digitales**
¿Cuál se adapta mejor a cada empresa?.
- 68 | De San Juan para el mundo**
Cuáles son los planes de crecimiento de Agropecuaria El Mistol.
- 76 | El precio de la tierra**
- 78 | Lo ayudamos a presupuestar**
- 82 | Apuntes**

AGRADECEMOS a las empresas que apoyan la generación de contenidos CREA

Patrocinantes



Auspiciantes



www.crea.org.ar

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

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

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



Volkswagen asistencia 24 h 0-800-666-3434



Nueva Amarok V6 258 cv



**La más indomable
de las Amarok**

volkswagen.com.ar



Utiliza y
Recomienda



Shell
HELIX



Foto no contractual. Equipamiento según versión. Origen: Argentina. Para más información consulte en www.volkswagen.com.ar. Volkswagen Argentina S.A. Av. De las Industrias No. 3101, Gral. Pacheco, Buenos Aires.

Garantía
6
años
o 150.000 km

Editorial



La diversidad, una plataforma hacia la competitividad

Hay socios CREA que producen fibras vegetales; otros, que generan y comercializan fibras animales; algunos producen energía, directa e indirectamente; varios prestan servicios a distintas cadenas agroindustriales; muchos gestionan procesos industriales, y una gran cantidad de miembros somos parte de cadenas agroalimentarias.

Las sociedades cambian y las culturas se transforman. La alimentación, un rasgo inherente a todas las comunidades, no es la excepción. Como actores del sector agroalimentario, vemos como las demandas evolucionan, mutan, y en algunos casos, se vuelven más específicas o selectivas.

"Las tendencias de la alimentación", uno de los ejes temáticos que llevaremos al Congreso CREA 2022, da cuenta, por cierto, del modo en que la cultura moldea las costumbres alimenticias. Y lo hace cada día más en relación a la filosofía y las creencias de los consumidores, quienes se expresan a través de sus elecciones. Cómo nutrir al mundo respetando la diversidad de culturas y necesidades es uno de los desafíos inminentes que tenemos como sector.

Otro reto que se nos presenta es detectar las oportunidades que se desprenden de esta transformación cultural. Abrirnos camino y generar nuevas oportunidades de negocio, en simultáneo con esta transición hacia un nuevo paradigma en materia de alimentación.

Y es que, además de predisponernos a escuchar las voces de los consumidores para hacer de nuestro negocio una actividad sostenible, es clave estar atentos a los nuevos nichos que surgen en esta transformación. Las demandas más selectivas, vinculadas a la especificidad, calidad o condición *premium* de algunos alimentos, también son una realidad y nos abren una nueva ventana. Las empresas elaboradoras de lácteos, tema principal de esta edición, constituyen un ejemplo que ilustra a la perfección esta coyuntura. Y está sucediendo en CREA.

El interés por ciertos quesos de características específicas tomó impulso en los últimos años. Algunas empresas supieron ver la oportunidad de hacer *trajes a medida* para cada cliente. Esta iniciativa, surgida de la visión de algunos empresarios tamberos, está originando nuevos nichos de negocio y una fortaleza comercial ante las nuevas preferencias y hábitos alimenticios.

Por otra parte, esta variedad y especificidad en la oferta de productos, hizo posible que quienes llevan adelante estas empresas trabajen colaborativamente, desmitificando el fantasma de la competencia. Día tras día, las necesidades de ciertos consumidores se vuelven más diversas y específicas, con lo cual el abanico de las demandas se torna más variado, y las chances de hacer nuevos negocios, también.

Este tipo de iniciativas surgidas del cambio partieron de la incertidumbre, la creatividad y, fundamentalmente, de una visión alineada con la filosofía y los valores CREA: compromiso, trabajo en equipo, solidaridad, generosidad, integridad, respeto y búsqueda de la excelencia.

Desafiémonos a ampliar el campo de nuestra mirada para descubrir en qué otra aparente amenaza, somos capaces de encontrar una nueva oportunidad.

Un abrazo.

Santiago Negri
Presidente de CREA

CREA

Consorcios Regionales de
Experimentación Agrícola

FUNDADOR ARQ. PABLO HARY (†) COMISIÓN DIRECTIVA – EJERCICIO 2021/23

Presidente	Santiago Negri
Vicepresidente	Jorge Sáenz Rozas
Secretario	Martín Kenny
Prosecretario	Mauricio Davidovich
Tesorero	Eugenio de Bary (h)
Protesorero	Guillermo Zorraquín
Vocal titular	Fernando de Nevaes
Vocal titular	Matilde Bunge
Vocal suplente	Sebastián Sabattini
Vocal suplente	Ricardo García

Revisores de Cuentas

Daniel Bitti /Eduardo De Coulon

Vocales regionales

Oeste: Álvaro Tomás; Mar y Sierras: Martín Biscasique; Litoral Norte: Gustavo Pistone; Litoral Sur: María Gaynor; Norte de Buenos Aires: Lucas Gandolfi; Centro: Matías Lanz; Sudoeste: Bernardo Lulhe; Sudeste: Ariel García; Semiárida: Felipe Dawney; Norte de Santa Fe: Martín Olivera; Este: Jorge Olmedo; Sur de Santa Fe: Lisandro Bollatti; Santa Fe Centro: Darío Beltramino; Oeste Arenoso: Mauricio Paturanne; NOA: Martín Ficco; Valles Cordilleranos: Ricardo Bombal; Córdoba Norte: Rafael Cueto; Chaco Santiagueño: Nicolás Romagnoli; Patagonia: Ignacio García Diez.

Consejo consultivo

Ex Presidentes: Eduardo P. Pereda (†); David Arias (†); Esteban Berisso; Luis Enrique Garat (†); Miguel Moneta; Lorenzo Amelotti (†); Manuel Candia; Manfredo Von Rennenkampff; Bruno Quintana; Marcelo Lanusse (h); Alberto Ruete Güemes; Orlando Williams; Luis María Coviella; Eduardo Pereda (h); Carlos Vaquer; Marcos Rodríguez; Marcelo Carrique; Germán Weiss; Oscar Alvarado (†); Rafael Llorente; Juan Balbín; Alejandro Blacker; Francisco Iguerabide; Francisco Lugano; Michael Dover.
Ex vicepresidente: Adriana Arnaldo.

Socios honorarios

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

Coordinadores regionales

Oeste: Ignacio Lamattina; Mar y Sierras: Nora Mailland; Litoral Norte: Alejandro Socas; Litoral Sur: Federico Vouilloud; Norte de Buenos Aires: Pedro Estrugamou; Centro: Fernando García; Sudoeste: Nora Kugler; 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: Lucía Franchino; NOA: Ezequiel Vedoya; Valles Cordilleranos: Juan Pablo Castellano; Córdoba Norte: Rodrigo Bosch; Chaco Santiagueño: Diego Figueroa; Patagonia: Pablo Auliso.

Director Ejecutivo

Cristian Feldkamp

Equipo de dirección organizacional

Investigación y Desarrollo: Ariel Angeli
Metodología y Desarrollo Personal: Francisco Mourio
Administración, sistemas y procesos: Jorge Pignataro
Integración a la Comunidad: Eugenia Wolcuff
Desarrollo Institucional: Elizabeth Roberts
Comunicación: Lorena Prenol
Gestión de Personas: Daniela Rodegher



Juntos producimos mejor

Descubrí la nueva Tarjeta Santander Agronegocios y accedé a los mejores convenios para la compra de:

- Insumos.
- Hacienda.
- Repuestos de maquinaria agrícola.

Conocé más en santander.com.ar/agro

 **Santander**
Agronegocios

CARTERA COMERCIAL. OTORGAMIENTO SUJETO A EVALUACIÓN CREDITICIA. LOS ACCIONISTAS DE BANCO SANTANDER RÍO S.A. NO RESPONDEN EN EXCESO DE SU INTEGRACIÓN ACCIONARIA.

A close-up photograph of a dark horse's head, showing its eye and a yellow rubber teat. The horse's coat is dark and textured. The teat is bright yellow and appears to be attached to the horse's udder. The background is blurred.

Lechería con valor agregado

Emprendimientos en la red CREA



La red CREA cuenta con 10 empresas que procesan su propia producción de leche, nueve de las cuales elaboran quesos, mientras que otra se dedica a la fabricación de yogurt.

Todas cuentan con una marca propia, razón por la cual, además de las destrezas necesarias para incursionar en la actividad industrial, se dedican a comercializar su producción.

Las empresas, que se encuentran presentes en cuatro provincias y seis regiones CREA, tienen perfiles bien diversos tanto en lo que respecta a los productos elaborados como a las estrategias de comercialización instrumentadas.

Más allá de las regiones y particularidades de cada modelo de negocio, un factor común presente en todas las situaciones es el entusiasmo que genera la actividad y el orgullo de poder ofrecer un producto con calidad diferenciada al gestionar los procesos presentes desde la pastura hasta la góndola (ya sea física o virtual).

La decena de empresas que participan del negocio lácteo es uno de los tantos indicadores que reflejan cómo la red CREA se ha transformado en un ámbito donde conviven múltiples realidades que enriquecen la mirada de todos sus integrantes.

Elaboradores de lácteos en la red CREA

MARCAS Y PRODUCTOS



• Queso Azul



• Queso Cremoso • Pategrás • Tybo • Sardo



• Queso Cheddar • Reggio • Lincoln • Brie • Camembert • Raclette • Patagónico



• Queso Gouda • Caccio Cavallo • Holanda • Provoleta Parrillera • Sardo • Criollo • Tybo • Cremoso • Ricota



• Yogurt



• Queso Brie • Camembert • Reblsson • Raclette • Morbier • Tomme • Criollo • Suipacha • Tambo • Tambito • Pepato • Goya • Dambo • Fontina



• Queso Mozzarella • Ricota



• Queso Sardo • Reggianito • Pategrás • Tandil • Mediano • Provolone • Provoleta Parrillera



• Dulce de leche • Queso Veranada • Pontresina • Ahumado • Raclette • Halloumi Patagónico • Gruyere • Parmesano • Chenque • Cottage



• Queso Reggiano • Gouda

UBICACIÓN DE LAS EMPRESAS Y SU AÑO DE INICIO DE OPERACIONES



vedevax

BLOCK

La primera vacuna a subunidad
direccionada del mundo
para la Diarrea Viral Bovina



BIOINNOVO





Fotografías: Gentileza de Dolores Tuculet.

Un antídoto contra la crisis

La historia de Aimá, un caso de emprendedurismo en Tandil.

Todas las semanas, el empresario Martín Tuculet organiza el "jueves de pizza" con los empleados. La pasan más que bien. Pero no es sólo placer: en realidad están trabajando.

Esta historia comienza en 1992, con una gran inundación que aisló por completo al tambo perteneciente a Mariano Tuculet, padre de Martín. El productor, integrante del CREA Tambo Mar y Sierras, decidió entonces montar una pequeña fábrica para elaborar masa de mozzarella y así permanecer en la actividad lechera. Durante ocho años se dedicó a esa actividad, y en el medio, Martín, luego de terminar sus estudios de Administración de Empresas, comenzó junto con su familia a analizar la dinámica del mercado para finalmente tomar la decisión de incursionar en la producción de mozzarella, dado que hasta el momento sólo vendían masa –el insumo base– a fábricas localizadas en el conurbano bonaerense.

En el año 2000, ya con mejores accesos viales que permitían el ingreso al establecimiento localizado en Tandil, se equiparon y capacitaron para lanzarse al negocio de la elaboración de quesos de pasta hilada.

Luego de obtener las habilitaciones necesarias, se consideraron listos para comenzar. Era el año 2001, caracterizado por una importante turbulencia macroeconómica. Los primeros pasos los dieron con distribuidores que comercializaban el producto en las ciudades de Buenos Aires y de Mar del Plata. Pero luego – en parte, cansados de los robos constantes y de operar en un mercado sobreofertado– decidieron cambiar la estrategia comercial para focalizarse en el armado de una red comercial propia.

"Hoy contamos con más de 600 clientes directos localizados en el sector sur de la provincia de Buenos Aires, con una importante presencia en las ciudades de Tandil y Bahía Blanca", explica Martín. La mozzarella Aimá –tal es el nombre de la marca propia– también llega a las provincias de Río Negro, Chubut y Neuquén, pero en ese caso a través de distribuidores.

La inversión realizada se hizo en el momento adecuado, porque en las últimas dos décadas se registró un importante crecimiento de la oferta gastronómica en la región, al tiempo que la cultura de consumo de alimentos a nivel familiar se volvió más compleja y sofisticada.

"Hoy, únicamente en la ciudad de Tandil, estamos vendiendo 4500 kilogramos semanales de mozzarella, cuatro veces más de lo planificado cuando nos iniciamos en el negocio. La demanda en los últimos 15 años se volvió más selectiva, con búsqueda de quesos específicos para diferentes preparaciones y ocasiones", comenta el empresario.

La mayor parte de los clientes son pizzerías, restaurantes, casas de empanadas y, recientemente, también franquicias de cervecerías, las cuales, tal como sucede con esa bebida emblemática, necesitan estandarizar la calidad de las comidas ofrecidas en los diferentes locales que

El Clúster Quesero

El Cluster Quesero de Tandil está constituido por un conjunto de productores, pymes, instituciones y organismos de asistencia vinculados a la producción de quesos en la zona comprendida por los partidos bonaerenses de Ayacucho, Benito Juárez, Rauch y, por supuesto, Tandil. El 8 de noviembre de 2013 se constituyó como asociación ad hoc para finalmente obtener personería en septiembre de 2017 como asociación civil sin fines de lucro. El clúster se encarga de organizar, junto al municipio, la Fiesta del Queso Tandilero, cuya tercera edición se realizó en diciembre de 2021.

Un hito importante se logró en 2017 con la puesta en marcha del Laboratorio de Calidad de Leche (LABCALE) en la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Unicen. En 2020, tras decretarse el aislamiento social obligatorio que incluía las restricciones de circulación y transporte, se transformó en un servicio esencial para el sector lácteo regional al realizar todos los ensayos del control de la calidad de leche, además de ser el sostén de aquellas industrias lácteas, tambos y controladores lecheros de la zona que enviaban muestras a laboratorios ubicados en otras localidades. El laboratorio logró la "habilitación técnica" emitida por INTI Lácteos conforme a los requisitos establecidos para operar en el Sistema Integrado de la Lechería Argentina (SIGLeA), posicionándose estratégicamente como el único en la Cuenca Mar y Sierras.

operan con una misma marca. Una proporción menor de los clientes está integrada por supermercados y rotiserías.

“Estamos orgullosos de contar con un producto de gran calidad que es muy requerido; sin embargo, el capital más valioso de nuestra empresa es la red comercial. De hecho, además de la mozzarella, vendemos también quesos de otras firmas”, señala Martín.

La empresa familiar está integrada por dos sociedades: la primera es el tambo, con sus instalaciones industriales aledañas, mientras que la otra, conformada por Martín y sus dos hermanas –una de las cuales es la encargada administrativa–, se dedica a prestar servicios industriales y comerciales a Mariano Tuculet.

La sociedad integrada por la segunda generación de emprendedores tandilenses cuenta con un centro de distribución en esa ciudad del sur

bonaerense, el cual dispone de un horno pizzeria donde, todos los jueves, realizan una prueba de evaluación de las partidas elaboradas cada semana.

“Hacemos una prueba de las partidas fabricadas con leche del tambo propio y de otros establecimientos de la zona para evaluar, con ayuda de un protocolo específico, atributos de sabor, textura, elasticidad y proporción de aceite, de manera tal de asegurar que cada cliente reciba el producto solicitado. Al tratarse de una empresa mediana, podemos hacer *trajes a medida* para cada cliente y esa es una fortaleza importante”, apunta.

Mariano –apasionado, fanático, podríamos decir, del tambo– se dedica a esa actividad, mientras que Martín gestiona la industrialización y la distribución de los quesos con ayuda de su hermana, Agustina. Por su parte, Maria-



Martín Tuculet, integrante del CREA Tambero Mar y Sierras y miembro fundador del Clúster Quesero de Tandil.



AGROMETAL



SEMBRAMOS
CONFIANZA



LA TRANQUILIDAD DE UNA BUENA DECISIÓN

En Agrometal sembramos confianza, confianza en el mejor resultado de tu siembra, y también la de estar allí, cuando más nos necesites. Porque tu tranquilidad se construye a fuerza de tiempo, dedicación y un gran equipo.

**La confianza que te brinda una Agrometal,
el equipo Líder en Siembra.**



AGROMETAL.COM





Hoy la mozzarella Aimá cuenta con más de 600 clientes directos localizados en el sur de la provincia de Buenos Aires, con una importante presencia en las ciudades de Tandil y Bahía Blanca.

na, otra hermana, es accionista de la empresa de servicios, pero no trabaja en la misma. La esposa de Mariano, Nora, acompaña desde el directorio familiar cada decisión que se toma en conjunto. “Somos una familia empresaria: todos compartimos la importancia de crear valor y generar trabajo”, remarca Martín.

Las tres actividades que integran las dos sociedades –primaria, industrial y comercial– emplean en total a unas 33 personas. Martín tiene una altísima carga horaria de lunes a sábado, pero no se queja, porque disfruta mucho lo que hace. Y es, además, un impulsor de iniciativas institucionales, dado que es miembro fundador del Clúster Quesero de Tandil, además de haber sido su primer presidente (ver recuadro).

El clúster está integrado por 24 empresas que- seras, además de instituciones como el INTA, INTI, Facultad de Ciencias Veterinarias, Cuen- cias Económicas y Ciencias Humanas de la Universidad del Centro de Buenos Aires (Uni- cen), el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y el municipio de Tandil.

“La iniciativa nos ayudó a conocernos entre todos, a salir del temor de vernos como com- petidores, porque, si bien todos elaboramos quesos, tenemos productos diferentes que apuntan a demandas muy distintas”, comenta. El perfil de los integrantes del clúster es muy diverso y comprende tanto a la Cooperativa Nuevo Amanecer, que procesa unos 130.000 li- tros diarios de leche, como a Aimá que elabora 20.000, además de otros pequeños emprendi- mientos que procesan unos 1000 litros por día. “Entre las muchas iniciativas que impulsamos, se incluye la compra de un terreno en el parque industrial de Tandil, donde montamos una cá- mara de maduración de quesos, que debimos emplear durante el primer año de la pandemia a causa de una caída en la demanda generada por las restricciones sociales implementadas”, recuerda.

“Buena parte de la metodología de trabajo em- pleada en el ámbito de trabajo del clúster la tomamos de la dinámica CREA, que es una escuela estupenda para potenciarnos entre to- dos”, concluye Martín. ❖



JUNTOS PRODUCIMOS MEJOR



Alto potencial de rinde y sanidad para tus cultivos de invierno

LG ZAINO

LG MORO^{PLANTIA}*

LG ARLASK


LG ARYAL

ALHAMBRA

LAPACHO

   @lgsemillas
www.lgsemillas.com

*En trámite de inscripción

Limagrain 



Gestión comercial

Un factor clave para la empresa quesera Los Alemanes.

Cuarenta y cinco años atrás, Julio Hosmann se propuso poner en producción un campo familiar de 160 hectáreas, localizado a pocos kilómetros de la ciudad bonaerense de Mar del Plata, lo que representaba un verdadero desafío debido a la escala productiva del establecimiento.

Comenzó con un pequeño tambo de 40 vacas y se integró al CREA Tambero Mar y Sierras, intentando complementar esa actividad con muchas otras, como la producción de papa, cebolla, ajo, tomate y frutilla, pero ninguna resultó viable.

A comienzos de los años 90, con el tambo ya más consolidado, decidió –luego de evaluarlo en el ámbito del CREA– dar un paso más para comenzar a procesar parte de la producción de leche. Así nació la fábrica de quesos “Los Alemanes”.

“Fueron los monjes benedictinos quienes nos enseñaron a elaborar quesos”, recuerda Julio, en referencia a la comunidad presente en el Monasterio Trapense ubicado en la localidad de Azul.

Con mucho esfuerzo, fueron creciendo hasta lograr un plantel de unas 400 vacas en ordeño y 1000 hectáreas en producción en el marco de arrendamientos, donde hacen recría, agricultura y silo de maíz y de pasturas. Además, canjean soja por expeller de soja y maíz por balanceado. “El crecimiento empresarial que logramos fue gracias a la quesería. A fines del año pasado iniciamos una nueva etapa con la modernización de la fábrica, que mejoró mucho los rendimientos obtenidos”, explica Julio.

En el marco de un retraso del tipo de cambio –que abarata el costo de los equipos dolarizados– aprovecharon la oportunidad para renovar los fierros del establecimiento industrial con tecnología de última generación. La liquidez proveniente de una buena cosecha agrícola contribuyó a potenciar esa inversión, financiada en un 100% con recursos propios.

“Apenas terminamos de ordeñar, la leche fresca va directamente a la tina para elaborar quesos; en lo que respecta a calidad, esa fue siempre una ventaja competitiva importante de nuestra empresa”, apunta el empresario marplatense.

Los primeros tiempos de la comercialización de quesos no fueron fáciles; los márgenes eran mínimos para el volumen de producción obtenido, razón por la cual decidieron encarar su propia red de venta, que actualmente abarca a unos 300 clientes en Mar del Plata y a otros 20 en la ciudad de Buenos Aires. Si bien los pedidos son recepcionados –vía mensajería– por la empresa, la gestión comercial se encuentra a cargo de un asesor que representa a diferentes firmas de la zona y cobra un porcentaje de las ventas realizadas.

“Uno de los aspectos más difíciles en el negocio de los quesos es determinar un precio de venta adecuado, dado que si es muy elevado las ventas caen, pero si es muy bajo no es posible obtener utilidades. El asesor comercial nos brinda una gran ayuda en ese sentido”, comenta.

La empresa cuenta en total con 11 empleados, incluyendo el área productiva, industrial y el camión de reparto de quesos. “Nuestra vocación fue desde siempre productiva, pero sin una buena gestión comercial es imposible llevar adelante una empresa elaboradora de quesos”, remarca.

La firma produce quesos tipo Sardo, Pategrás, Reggianito, Provolone, Tandil y Mediano, además de provoleta parrillera. Parte de la producción se fracciona en planta con el propósito de posicionar la marca propia en el mercado. Próximamente comenzarán a elaborar mozzarella para diversificar la oferta de productos.

“Mis cuatro hijos se pagaron los estudios universitarios comercializando quesos”, comenta



La familia Hosmann.

Julio. Si bien uno solo, Justo, trabaja a tiempo completo en la empresa (y es actualmente el presidente del CREA Tambero Mar y Sierras), los otros tres, aunque tienen otras actividades, laboran a tiempo parcial en la firma.

“Tomás se encarga de la comunicación y de las redes sociales, mientras que Julio (h) se ocupa del local de venta que tenemos en el mismo establecimiento. Mariano, que trabaja en Neuquén, también participa. Los tres se sienten parte de la empresa y este es un aspecto fundamental”, señala.

Precisamente, una de las cuestiones en la que están trabajando actualmente es la transición generacional, dado que, si bien Justo se encarga de las cuestiones operativas, la administración sigue en manos de Julio. Adicionalmente, tie-

EL CLUB DEL CHEQUE

CAMBIO

EUROS - DOLARES - REALES - CHEQUES

CRIPTOMONEDAS

NORDELTA Del caminante 30 4to OF 429 ☎ 11-2815-3864	JUNÍN (PBA) Saavedra 38 ☎ 236-453-2221	9 DE JULIO Av. Bartolomé Mitre 1.114 ☎ 2317-41-7029	TRENQUE LAUQUEN Villegas 413 ☎ 2392-63-2481	ESCOBAR Puertos del Lago La Rambla Plaza 15 Torre Piso 3 OF D ☎ 11-6363-9062
---	---	---	--	---

[f /elclubdelcheque](#) [@elclubdelcheque](#)



TOYOTA

CREA

SIENDO MIEMBRO
TREOS TE BRINDA
BENEFICIOS EXCLUSIVOS!



COROLLA



YARIS



ETIOS

CONFIANZA, SEGURIDAD, EXPERIENCIA.



HIACE



HILUX

FINANCIACIÓN - TOMAMOS USADOS

CONTACTO COMERCIAL: FERNANDO MONTAOS



EMAIL: FMONTAOS@TREOS.COM.AR



CELULAR: (011) 15- 4407-2877



TOYOTA

CONCESIONARIO OFICIAL

TREOS

AV. LIBERTADOR 1840, VICENTE LOPEZ

WWW.TREOS.COM.AR



Apenas termina el ordeño, la leche fresca va directamente a la tina para elaborar el queso. Esta es, desde siempre, una ventaja competitiva de la empresa en lo que respecta a calidad.

nen como propósito avanzar en la formación de encargados para contar con más tiempo disponible para planificar el negocio.

"El grupo CREA fue y sigue siendo un aporte fundamental en mi vida y en la empresa, desde

que comenzamos con apenas 40 vacas hasta la actualidad; en los momentos difíciles o de incertidumbre es una herramienta de acompañamiento que nos ha permitido prosperar", resume. ☒

VALORANDO SU TIERRA 

- FERTILIZANTES FOLIARES NPK 
- CORRECTORES DE CARENCIAS 
- BIOESTIMULANTES FOSFITOS 
- COADYUVANTES 
- AUXILIARES 



SERQUIM
DIVISION AGRO



NUEVA PLANTA
Calle 11 N°591
Parque Industrial Pilar

Calle 22 N° 3323
San Martín (1650) - Buenos Aires

 @serquimagro
 @serquimagro

 (+54 11) 4713 8111  www.serquim.com.ar

LactoSilo® Gold

Inoculante para silaje.

NUEVA FÓRMULA LIOFILIZADA
NO REQUIERE CADENA DE FRÍO



© Marca registrada BASF

BASF

We create chemistry

- 7 Lactobacilos con *L.buchneri* que controlan el proceso fermentativo.
- Comprobada efectividad en todo tipo de silaje.

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



Auténticamente patagónicos

Apasionado por el sur argentino, Christian Croissant produce quesos artesanales con características propias de la zona.



Su amor por la Patagonia y su afición por la lechería –luego de veranos transcurridos en el tambo de un tío muy querido, en Córdoba–, fueron determinantes para que Christian decidiera dar un paso que le cambiaría la vida.

Con 25 años, y luego de recibirse de ingeniero agrónomo en la UBA, dejó su Buenos Aires natal para aventurarse en un negocio inédito, para él y para esa región del país donde acabaría por asentarse. Siete años después, produce quesos duros y semiduros con recetas propias y otras

de origen suizo, que comercializa bajo la marca Las Vertientes en la zona de Junín de los Andes y alrededores. Además, apuesta al agroturismo con un emprendimiento “inspirado en la naturaleza”, como reza su slogan.

El tambo

“La idea de instalar un tambo y una quesería en este lugar tuvo que ver con la posibilidad de vivir donde siempre había querido hacerlo y dedicarme a lo que me gusta, porque si hay algo que me

encanta de la producción lechera es esta posibilidad de agregarle valor y transformar el producto primario en otras cosas”, relata Christian.

El clima benévolo, una ubicación amigable y una infraestructura compatible con un proyecto de vida familiar inclinó la balanza en favor de Junín de los Andes (Neuquén). Cuando en 2014, su padre adquirió 120 hectáreas en esa ciudad, se mudó sin dudarlo.

Poner en funcionamiento el campo (alambrarlo, hacer perforaciones de agua, instalar paneles de energía solar y la infraestructura en general) constituiría su primer desafío. Luego vendría el armado del tambo, tarea difícil en una región sin cultura lechera.

“Conseguir vacas es complicado porque no hay otros tambos en la zona; tampoco se las puede traer del norte por la barrera sanitaria que supone la aftosa. En los inicios, adquirimos 30 embriones congelados de Jersey, que implantamos en vacas Hereford. Después, compramos todo lo que había parecido a la raza Jersey en Neuquén, inseminando y mejorando la genética”, relata.

Por el tipo de clima, desarrollan un sistema pastoril estacionado: las vacas paren todas juntas en septiembre y el ordeño se efectúa desde ese

mes hasta fines de mayo, cuando se las seca para que atraviesen el riguroso invierno. En total, producen durante nueve meses.

Los animales pastorean pastizales naturales de los denominados “mallines”, humedales ubicados en los valles de la cordillera. “También realizamos una interseembra con trébol y fertilización, pero, en esencia, se pastorea el pastizal natural”, indica.

Para mantener el estatus de producto 100% a pasto, suplementan la dieta con cubos de alfalfa; un recurso que también utilizaron este verano debido a la sequía extrema.

La quesería

La puesta en marcha del proyecto le insumió a Christian cuatro años, ya que, además del tambo, tenía previsto comenzar con la producción de quesos. “De lo contrario, acá no habría a quién venderle la leche”, subrayó.

Su novia lo acompañó en esos primeros pasos. Juntos visitaron diversos establecimientos queseros para conocer todas las aristas del proceso de producción. Entre ellos, La Suerte, de la familia Lacau, miembro del CREA Lincoln, ubicado en el oeste de la provincia de Buenos Aires.



Pastoreo rotativo de mallines patagónicos.

Fotografía: Nicolás Pisana.



POTENCIAMOS EL TRABAJO DE LOS PRODUCTORES DE ALIMENTOS.

En ICBC creemos en la producción de alimentos como un factor clave del desarrollo de nuestro país. Por eso estamos junto al campo en los momentos donde más hay que estar, ofreciendo productos, servicios y beneficios para acompañar cada etapa del ciclo productivo.

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

El futuro nos inspira.

También viajaron a Suiza, donde tomaron contacto con un proceso de elaboración a escala auténticamente artesanal. “Trajimos con nosotros recetas y muchas ideas, ya que nuestra intención no era copiar productos, sino desarrollar los propios. Buscábamos hacer quesos que, en un futuro, pudieran tener alguna denominación de origen patagónica”, especificó.

Si bien les hubiera gustado conocer otros referentes, el Covid-19 frustró sus planes. Por esta razón, en 2019 y a los “ponchazos”, como admite el mismo Christian, comenzaron con la elaboración de quesos. Lo hicieron solos, junto a dos ayudantes, a partir de la experiencia recabada.

“Nuestra idea era proveer al sector gastronómico y hotelero de la zona, pero tres meses después de empezar, comenzó la pandemia. De la noche a la mañana se acabó el turismo, lo que nos obligó a “reinventarnos” apuntando al consumo local”, lamentó.

El nombre Las Vertientes vino junto con el campo; allí, el agua subterránea aflora en forma natural en diferentes puntos formando pequeños ojos de agua. “Desde el principio, nos tentó la idea de tomar el nombre del campo para los productos, ya que remite al origen, a lo natural, lo que nos decidió a registrarlo como marca”, destacó.



Desmoldando y preparando los quesos para llevar a la salmuera.

Fotografía: Nicolás Pisana.

Leche cruda

Desde el principio, decidieron enfocarse en la elaboración de quesos duros y semiduros, con la idea de romper la estacionalidad de su planteo productivo y disponer de un stock permanente para ofrecer.

En todos los casos, los quesos se elaboran con leche cruda, tal como ocurre con aquellos que tienen denominación de origen suizo. “Esto es precisamente lo que los hace únicos. Al trabajar con leche cruda, los productos conservan la biota secundaria de la leche nativa, lo que les confiere un aroma, textura y sabor característicos. De hecho, no es lo mismo usar leche de primavera que de otoño, y así existen varias particularidades más”, subrayó.

El Código Alimentario Argentino contempla la posibilidad de hacer quesos con leche sin pasteurizar siempre que tengan más de 60 días de maduración, y todos los que hacen en Las Vertientes cumplen con este requisito. “En su momento hacíamos uno fresco, pero lo discontinuamos. Elaborar este tipo de quesos es complicado por la logística de distribución, ya que tendríamos que disponer de instalaciones independientes y trabajar con leche pasteurizada, lo que requiere de energía trifásica. Hoy en el campo sólo tenemos energía solar”, explicó.

¿Por qué los quesos de leche cruda no se ven con frecuencia? La razón es que desde el momento en que un tambo extrae su producción hasta que la usina la comienza a industrializar la leche suelen pasar muchas horas. “Acá, como la escala es chica, la leche pasa inmediatamente a la quesería, donde se empieza a elaborar. Se aprovechan a fondo esas dos horas que brinda el poder bacteriostático de la leche, que se mantiene estable y no se contamina”, relató.

Receta propia

En la actualidad, además de quesos estilo Gruyere, Parmesano o Raclette, Christian produce quesos artesanales con nombre propio, elaborados a partir de recetas inéditas creadas por él mismo. Uno de ellos es el Veranada, al que consideran el producto emblema. “En La Precordillera se habla mucho de los campos de invernada y de veranada, que en invierno están tapados de nieve. Se trata de un queso de cáscara natural, que en su aroma y sabor lleva la impronta de los pastizales naturales, que las

vacas pastorean en los meses de primavera y verano”, enfatiza.

También se encuentran en vías de desarrollar el queso Neuquén, así como más al sur existe el Chubut. “Aprendimos a elaborar los productos que más les gustan a los argentinos, considerando que su paladar es diferente al del europeo, mucho más acostumbrado a quesos fuertes. Combinar ambas experiencias de sabores y estilos nos permitió animarnos a buscar productos nuevos y singulares”, sostiene. De esta manera, Las Vertientes produce anualmente cinco toneladas de queso, que venden localmente.

Los principales canales de comercialización son la venta en el campo o a través de comercios localizados en la zona de Junín de los Andes, San Martín y Villa La Angostura, y una tienda on line donde abastecen al consumidor local de manera directa.

“Pasada la pandemia, el turismo se reactivó, lo que nos movió a ofrecer una propuesta de Agroturismo. En nuestro establecimiento lechero recibimos visitantes que participan de la rutina diaria del campo. Y la verdad que eso se está moviendo bastante”, asegura.

Desafíos y expectativas

Transcurridos siete años de aquella decisión que les cambiaría la vida, el balance de Christian es más que positivo. “Estoy muy satisfecho con los resultados obtenidos; algo característico de este planteo es la integración vertical, que involucra tanto a las vacas como al posicionamiento de la marca, pasando por el marketing y la logística de comercialización. La nuestra es, sin dudas, una estrategia de diferenciación. Habitualmente, los tambos se abocan exclusivamente a la producción de leche y producen un volumen importante. Nosotros, en cambio, generamos un producto con valor agregado y calidad superior para un nicho del mercado”, subraya.

Aun así, reconoce que el camino no estuvo exento de desafíos y limitantes. ¿La principal? El recurso humano, las dificultades para conformar un equipo de trabajo en quien delegar cuestiones operativas ante la inexistencia de una cultura tambera y quesera en la zona.

La segunda cuestión está relacionada con las adversidades climáticas. Y, por último, está la cuestión de la legislación vigente para las queserías artesanales. “En Neuquén no hay muchos antecedentes de una legislación provincial, así



Quesos fraccionados, listos para la venta.

Fotografía: Nicolás Pisana.

Por los Alpes Suizos

“En 2019, nos aventuramos en un viaje de capacitación e inspiración por los Alpes Suizos, la tierra originaria del queso. Fue un tiempo que nos concedimos para observar y aprender de los grandes maestros queseros que, con mucha gentileza, nos abrieron las puertas de sus establecimientos.

Nuestra primera parada fue en una quesería situada en la base del Glaciar Morteratsch, en el Valle de Engadina, cuyo pueblo más cercano es Pontresina (nombre que le dimos a uno de nuestros quesos semiduros). La elaboración era artesanal, se realizaba en olla de cobre a fuego lento y con leña del lugar. Esto sucedía frente al público que visitaba el glaciar y se tomaba un tiempo para desayunar o almorzar en la quesería, donde se ofrecía una gran variedad de quesos propios y otros productos de la zona.

De esa primera experiencia destacamos la magia de producir a fuego en la montaña, a una escala de producción artesanal y en el marco de un gran clima de trabajo.

Luego, continuamos camino hacia otra quesería llamada Alp Es-cha Dadour, ubicada en los Alpes, en un pueblo llamado Madulain. Allí se elaboraban quesos semiduros, yogurt y manteca. Este establecimiento abría todos los días para recibir a los turistas, quienes acudían allí para almorzar y disfrutar del bello entorno montañoso. Se trató de una experiencia totalmente diferente a la anterior, ya que esta quesería contaba con tambo propio. Allí nos encontramos con nuevos ritmos y formas de trabajo, que van desde el ordeño hasta el producto final: lilar la masa (proceso de corte de la cuajada, usando una herramienta llamada lira), emprolijar los bordes de los quesos, efectuar su lavado diario y el moldeado de la manteca, entre otras tareas”, señaló.



Gentileza: Nicolás Pisana.

que debemos pasar de la habilitación municipal a la nacional y eso implica varios retos en términos de infraestructura, equipamiento, etcétera. Se trata de aspectos que, de a poco, con sangre sudor y lágrimas, vamos superando”, asegura.

El futuro

De cara al futuro, la intención de Las Vertientes es crecer. En primer lugar, en lo que respecta al tamaño del rodeo: “En la zona no hay tambos que nos abastezcan, por lo que el crecimiento depende de nosotros mismos. Hoy tenemos 30 vacas en ordeño, pero nos quedamos con las hembras. El próximo escalón es llegar a las 50 vacas para aprovechar las dimensiones del tambo y la quesería”, explica.

En el aspecto industrial, los planes pasan por aumentar el volumen de elaboración –hoy se encuentran produciendo al 50% de la capacidad instalada–, crecer en calidad y variedad de productos, además de desarrollar nuevos mer-

cados. También les interesa trabajar seriamente en la generación de un queso con denominación de origen como herramienta de diferenciación. Para transitar ese camino, Christian Croissant volvió a darse de alta como miembro del grupo CREA Lanín. Lo fue anteriormente, hace cuatro años, con una empresa que administraba. “Ahora volví con mi propio emprendimiento. Se trata de un grupo de índole ganadero-forestal, que no incluye miembros tamberos ni queseros, pero si bien no hay muchas coincidencias en los aspectos técnicos, está el desarrollo humano-profesional en el que uno se siente muy acompañado”.

Su expectativa está depositada en la formación de un grupo de afinidad de productores queseros dentro del Movimiento CREA. “Eso sería muy interesante, porque al no tener pares a nivel local sería una manera de vincularnos con otros queseros del país. Es una idea que tiene, sin dudas, mucho potencial”, concluye. ☒



Quesos recién desmoldados; de fondo el volcán Lanín.

Fotografía: Eliseo Miciu.

Especialistas en queso azul

Buscando agregarle valor a su producción, la familia Cassina se orientó a un nicho de mercado.





Cuando el médico veterinario José María Casina decidió unificar los cuatro tambos de sus abuelos en un único establecimiento lechero, no imaginó que 16 años más tarde, su empresa, con sus hijos Franco y Leandro a la cabeza, se convertiría en un referente para la producción de queso azul.

En ese entonces (1998), el productor tenía 300 vacas en ordeño y producía entre 5000 y 6000 litros de leche por día, que luego entregaba a Molfino –hoy Saputo– y a Tremblay, una láctea de la zona santafesina de Cañada Rosquín, donde se sitúa el establecimiento. Sobre esas 700 hectáreas heredadas también desarrollaba agricultura para venta de grano y alimentación del tambo, todo con maquinaria propia, excepto la trilla.

“Algunos de mis bisabuelos, además de tamberos, eran invernadores. De hecho, Cañada Rosquín es considerada la “capital de la invernada”. Pero papá no conservó el ganado de carne, sólo engordaba en un *feed lot* casero los machos que salían del tambo”, relata Franco, el mayor de los hijos.

Pero, ¿cómo llegaron a elaborar este particular queso de origen francés, de fuerte sabor y textura suave, que incluye cultivos de *Penicillium* en su pasta? La incorporación de Franco a la firma tuvo mucho que ver con esta decisión. También la crisis tambera de 2007, que los obligó a replantearse el camino a seguir.

“Aún estudiaba Agronomía cuando mi padre me dijo: “No quiero que heredes un problema, así que tenemos dos opciones: le damos valor a la producción lechera o la borramos del mapa y nos dedicamos por completo a la agricultura. Yo era joven, tenía mucha energía, y me incliné sin dudarle por la opción de la industria”, recuerda. Más tarde, se sumaría Leandro, abogado, para enfocarse de lleno en el área comercial.

Encontrar el nicho

Fue la visita a un amigo veterinario, poseedor de una fábrica de quesos, lo que los convenció de la necesidad de diferenciarse. Hacer cremoso o barra los habría enfrentado a un mercado atestado de esas variedades.

Tomaron el consejo, y al advertir que faltaba queso azul en la cartera habitual de productos, pusieron allí el ojo. Ese sería su nicho. “Nos pusimos en contacto con la gente del INTI, que nos

ayudó a pensar el *layout* del proyecto, los planos y los flujos productivos”, relata.

Aunque tenían la posibilidad de instalar un *tambo fábrica* dentro del mismo establecimiento, se inclinaron por construir una nueva planta en un terreno propio que tenía una ubicación privilegiada: estaba situado frente a la ruta y el pueblo. Y hoy están más que satisfechos de esa decisión, por los inconvenientes de traslado que les hubiera ocasionado tener que sacar la producción del campo.

José María tenía previsto tener la fábrica lista para cuando Franco se recibiera, pero el proceso les llevó tres años más. “Transitamos el proceso tranquilos, sin apuro, avanzando a medida que aparecía dinero o algún crédito. Además, nuestra filosofía siempre fue: *si vamos a hacer algo, tenemos que hacerlo bien*, así que la diseñamos y equipamos como para que no nos costara, el día de mañana, salir a exportar”, señala.

La fábrica se puso en marcha en agosto de 2014. Actualmente, el 70% de la leche que se elabora es propia y el resto se compra a terceros.

Cambios en el tambo

En coincidencia con la llegada del mayor de sus hijos a la empresa, el tambo experimentó una transformación. Tras realizar un viaje a Nueva Zelanda organizado por Apymil (Asociación de

Pequeñas y Medianas Industrias Lácteas), Franco volvió muy entusiasmado con el concepto de un modelo pastoril muy sencillo, que encajaba perfectamente con el esquema de negocios que tenía en mente: un sistema que debía requerir poca atención, ya que al tambo y la agricultura se les sumaba ahora la fábrica, pero también la raza Jersey, que consideraban ideal para la producción de quesos.

“Habíamos probado con Montpellier, pero nos fue mal: obtuvimos un fenotipo que no coincidió con lo esperado. Encima, la genética animal te *pasa factura* tres o cuatro años más tarde. Finalmente, vimos que la crucea con Jersey aportaba menos litros de leche, pero más sólidos, lo que mejoraba el rendimiento quesero. Hoy vemos los resultados y nos sentimos más que satisfechos”, reconoce.

El sistema de producción de los Cassina es casi enteramente pastoril, con autoconsumo de silo durante el invierno. Además, ofrecen balanceado en la sala. “Canjeamos la soja que producimos por expeller, y con el maíz que cosechamos, hacemos nuestro propio balanceado en una pequeña planta que construimos junto al acopio, de 3200 toneladas. Se trata de un círculo productivo casi completo”, subraya Franco.

La esencia de su planteo es, aseguran, la misma que llevan adelante los neozelandeses: usar



Planta de silos y galpones de agricultura (izquierda). Local de venta directa y fábrica de lácteos (derecha).



DEVESA
ARGENTINE BEEF



CARNE DE CALIDAD PARA TODO EL MUNDO

Azul Natural Beef 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 seguir siendo líderes en la industria.



INTEGRIDAD Y CONFIANZA

COMPRAMOS HACIENDA DE EXPORTACION 481 - HILTON - NO HILTON

AZUL NATURAL BEEF S.A

MAIPU 374
BUENOS AIRES (C1006ACB)
+54 11 5297-0000
WWW.DEVESA.COM

PLANTA
LAS FLORES NORTE 1718
AZUL, BUENOS AIRES
hacienda@devesa.com

COMPRA DE HACIENDA

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

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





Rodeo de vacas cruza Jersey.

**FESTEJAMOS 30 AÑOS
BRINDANDO SERVICIOS
AL CAMPO Y SU INDUSTRIA.**

El Software ideal para los siguientes mercados
 Agropecuarios, Ganaderos, Cabañeros, Frigoríficos,
 Usuarios de Faena, Consignatarios de Hacienda,
 Acopiadores, Corredores de Cereales y Pymes.

Physis
 Nuestro Software para su Negocio

www.physis.com.ar
 comercial@physis.com.ar
 inforosario@physis.com.ar

la menor cantidad de insumos posible y ser eficientes en la cosecha del pasto. En cuanto a los números, resultan muy parecidos a los de otros sistemas de la zona. "Este año, con 380 vacas en ordeño y 8000 litros por día, cerramos muy bien las comparativas de gestiones, posicionándonos en el segundo cuartil, algo que, para nosotros, constituye un verdadero logro", asegura.

Primeros años

El primer año contrataron un técnico especialista para que hiciera el queso una vez por semana. "Elaborábamos 2000 litros todos los viernes. Aunque no se trataba de una gran cantidad, para nosotros era un montón; lo comercializábamos a nivel zonal con precios muy convenientes", señala Franco.

Poco a poco fueron agregando días de elaboración hasta producir 10.000 litros por semana. Cuando se encontraron limitados por el tamaño de la tina, decidieron trabajar en dos turnos y hoy industrializan 13.000 litros de leche todos los días de la semana; es decir, dos tinas de 6500 litros por día.

La primera tanda –recuerda– no fue lo que esperaban, pero la segunda se aproximó notablemente al queso que comercializan hoy. "En ese sentido, tuvimos una suerte bárbara, cambiamos alguno que otro insumo, pero la fórmula es prácticamente la misma", señala.

Una prueba de ello son los múltiples reconocimientos obtenidos en la Fiesta Nacional de la Leche y en la Cata de Queso Azul que año tras año se efectúa en Totoras, provincia de Santa Fe. "Dos años después de arrancar con la fábrica, comenzamos a participar de las catas, que por entonces eran sin premio, y siempre obtuvimos la mejor puntuación. En total, se evalúan 20 características diferentes; cada una de ellas recibe un puntaje que va del uno al cinco. Al quinto año de presentarnos, el certamen se formalizó y nos ubicamos en el primer puesto", detalla.

¿Qué diferencia su queso azul de los de la competencia? Franco destaca su cremosidad, que logran al no desnatar la leche y al utilizar, por supuesto, la raza Jersey. "En ese sentido, el nuestro es uno de los sistemas más parecidos al francés, porque la leche de vaca kiwi, al tener un poco más de sólidos, se asemeja bastante a la leche de oveja", enfatiza.



BLOQUEÁ EL AVANCE DE CHINCHES EN TU CULTIVO.



Expedition[®]

Isoclast™ active

INSECTICIDA

**Tecnologías para proteger tu
cultivo de cualquier amenaza.**

**Expedition[®] te ofrece control superior
de chinches en cultivos de soja.
Único con nuevo modo de acción
y el mejor volteo.**

También destacan su aroma suave, un atributo muy valorado por el paladar argentino, que se mantiene siempre que se lo consuma a los 40 días de estacionamiento. "Si se lo deja 50 días más, se pone fuerte. En ese sentido es como el vino, su destino lo decide más el cliente que el

fabricante. Me encantaría que el mercado de los quesos argentinos fuera como el de los vinos, pero estamos muy lejos de lograrlo, a diferencia de otros países donde la cultura quesera está muy arraigada. Y reconozco que es también nuestra responsabilidad, la de los fabricantes, capacitar a la gente para el consumo", reflexiona el mayor de los Cassina.

¿Queso azul = Roquefort?

La denominación queso azul obedece a una clasificación general de los quesos de leche de vaca, de oveja y de cabra que tienen en su pasta cultivos de *Penicillium* añadidos al producto final, los cuales le proporcionan un color que oscila entre el azul y el gris-verdoso característico.

Debido a su origen francés, algunos poseen AOP (Denominación de Origen Protegida): Cabrales, Roquefort, Bleu d'Auvergne, Bleu de Bresse, Gorgonzola, Stilton, Picón Bejes-Tresviso y Queso de Valdeón.

El roquefort es un queso azul originario de Francia que se produce con leche cuajada de oveja. Francia obtuvo la denominación de origen en 1925, mientras que en 1979 fue reconocido por la AOC (Denominación de Origen Controlada) y en 1996 por la AOP. Esta protección restringe el uso del término "roquefort", reservándolo únicamente a aquellos productos procedentes de la región de Causses del Aveyron.

El hongo

La confirmación de la calidad de sus quesos y una demanda creciente les permitió revalorizar su producto en el mercado. Hoy elaboran el queso azul Allos Vanguard en diferentes presentaciones (horma, media horma y, recientemente, porciones de 170 gramos), pero también hacen quesos para terceros. "Somos apenas 10 fabricantes en el país; nosotros elaboramos quesos para 15 o 16 marcas", señala Franco.

El trabajo con el hongo es todo un tema. Allí radica la ventaja competitiva de la firma. "La mayoría de las empresas lácteas no pueden elaborar este tipo de quesos por el riesgo de la contaminación cruzada. Si se nos ocurriera hacer queso cremoso en nuestra fábrica, a los 10 días estaría lleno de *Penicillium roqueforti*. Este es el nicho que identificamos al momento del arranque", advierte.

El proceso de elaboración consiste en verter la leche dentro de una tina, luego el fermento, y por



Yeso Agrícola Malargüe

sulfato de calcio

Fertilizantes Minerales

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

Consulte por:
ZEOLITA - PIEDRA POMEZ

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

**ENVIOS
A TODO
EL PAIS**

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

último el hongo diluido, que se importa liofilizado desde Dinamarca. Por tratarse de un organismo aeróbico, una vez que transcurre un número determinado de días desde su elaboración es necesario efectuar el "pinchado" de la pasta. "Yo le explico a la gente que es como un snorkel para que el hongo respire, de modo que pueda crecer y reproducirse", relata el ingeniero.

El circuito completo insume 40 días: cuatro horas de elaboración (frente a 40 minutos que lleva un cremoso) seguidas de 35 días -como mínimo- de maduración en cámara. Una vez transcurrido ese lapso, el producto se embala y se vende. "Cuando comenzamos, nos dimos cuenta de que era un proceso largo, entonces, había que meterle mucha plata o bien hacerlo tranquilos y a paso firme", recalca.

En la actualidad, llegan con sus quesos a casi todo el país a través de distribuidores localizados en Patagonia, Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Mendoza, Tucumán y el litoral. Su cliente, explican, son los almacenes o algunas cadenas de supermercado chicas o medianas.

La foto hoy

Con su padre apoyándolos en cuestiones estratégicas, no tan presente en el día a día, Franco y Leandro llevan adelante las 400 hectáreas de agricultura (ahora sí el 100% con laboreo propio), 300 de tambo y recría, la planta de acopio, la de balanceado y la fábrica de quesos. Dos agrónomos los asisten desde hace un tiempo en las dos primeras actividades.

De cara al futuro, su intención es crecer paulatinamente en superficie cultivada "en la medida que surjan oportunidades de alquiler en la zona" y en la producción de queso. "La idea es mantener el tambo tal como está, porque consideramos que es suficientemente eficiente. Si decidiéramos agrandarlo, la limitante sería la mano de obra, difícil de conseguir", subraya Franco.

La fábrica se encuentra en proyecto de ampliación: en octubre de este año tienen en mente llegar a los 19.000 litros, y en octubre de 2023 a 26.000. Además, prevén avanzar en el fraccionado de quesos para vender a minoristas, automatizar aún más los procesos para ganar



Julián moldeando el queso azul. Detrás se encuentra Cristian, el quesero, limpiando la tina.



Fachada de la fábrica de queso (recibo de leche)

en eficiencia y certificar normas HCCP (Sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control) con miras a exportar en el mediano plazo. Hoy cuentan con Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

En lo que respecta a los productos, los Cassina piensan mantener el foco en su especialidad, pero buscarán ampliar su cartera a través de la comercialización de quesos y dulce de leche de terceros. Todos bajo una misma marca: Alloo Vanguard. "La realidad es que estamos sobredemandados. Hoy el mercado nos pide más de lo que podemos dar, pero también ofrecemos productos elaborados por colegas, tanto a través de nuestra página web como en el local de venta directa y en el centro de distribución que tenemos en Rosario", enfatiza Franco.

Cumplimos 30 años garantizando un servicio de calidad a nuestros clientes



ENTREGAS

Defendemos su mercadería



CERTIFICACIONES

Garantizamos calidad



LOGÍSTICA

Transportamos su confianza



WILLIAMS
AGROSERVICIOS

BUENOS AIRES
Moreno 584 P. 12 Of. A
C.A.B.A. - Buenos Aires

BAHIA BLANCA
Ruta 252 km. 0.5 Playa el Triángulo
Bahía Blanca - Buenos Aires

SAN LORENZO
Santiago del Estero 1177
San Lorenzo - Santa Fe

ARROYO SECO
René Favalaro 726
Arroyo Seco - Santa Fe

www.williamsagroservicios.com.ar

La ventaja de delegar

Además de la osadía que les permitió meterse de lleno en un nicho desconocido, otros dos aspectos llaman la atención en la empresa de los Cassina. El primero es la facilidad con la que se produjo el traspaso generacional entre José María y sus hijos, mérito que Franco atribuye más a su padre que a ellos mismos.

El segundo aspecto destacable es su capacidad para delegar. Hoy los hermanos cuentan con mandos medios que los asisten en todas las tareas. “El CREA fue clave para que desarrolláramos esta capacidad. En un momento determinado percibimos que si no lo hacíamos no íbamos a poder seguir adelante con la actividad; fueron nuestros pares del grupo quienes insistieron para que modificáramos el organigrama. Y hoy contamos con un agrónomo para el agro, otro para el tambo, y ascendimos a uno

de los primeros obreros de la fábrica a la categoría de encargado”, relata. “Esta posibilidad nos permite mirar la empresa un poco más desde arriba. Pasamos de estar al lado del tractor cuando se sembraba, a monitorearlo desde la computadora”, reconoce.

Hoy cuentan con 30 empleados en relación de dependencia, además de los agrónomos. Franco, que es también el presidente del CREA Centro Oeste Santafesino (COS), de la región Centro de Santa Fe, le reconoce un papel fundamental al grupo en el camino emprendido. “Cada decisión que tomamos fue analizada en la recorrida mensual junto con el asesor y los miembros, que siempre nos han ofrecido excelentes recomendaciones cuando planteamos alguna dificultad. Todos ellos fueron actores fundamentales en este proceso de crecimiento”, concluye Franco. ❏



Arriba, de izq. a der.: José María Cassina y su mujer Isabel (con su nieto Federico en brazos), Franco Cassina y su pareja Analía. Abajo, de izq. a der.: Leandro Cassina, Clide (abuela materna) y Milagros, pareja de Leandro.



El impacto de las variables macroeconómicas

Factores clave para el negocio agropecuario.

Las turbulencias macroeconómicas pueden generar un impacto considerable en los planes productivos y comerciales de las empresas agropecuarias. Por ese motivo, conocer la dinámica de dichos procesos es clave para evitar eventuales sorpresas.

En ese marco, el Área de Economía desarrolla charlas en formato virtual, abiertas a toda la comunidad CREA, con el propósito de hacer un seguimiento de las principales variables macroeconómicas que afectan al negocio del agro.

En la actual coyuntura, el primer aspecto por considerar es la política monetaria argentina, que está principalmente orientada a financiar al Tesoro del Estado nacional.

La expansión monetaria, principal fuente que explica la aceleración inflacionaria, está directamente relacionada con el incremento del gasto público, que es financiado con la emisión de pesos. En 2020, el primer año de la pandemia, ese fenómeno quedó particularmente en evidencia.

“El origen del exceso de la emisión monetaria no es, entonces, el Banco Central (BCRA), sino la política fiscal vigente. Para reducir la emisión, es necesario eliminar o reducir en primer lugar el déficit fiscal, al menos hasta un nivel que sea financiable por medio de la emisión de deuda y no de dinero”, apuntó Santiago Giraud, economista de la Unidad de Investigación y Desarrollo de CREA, durante la última charla en línea (gráfico 1).

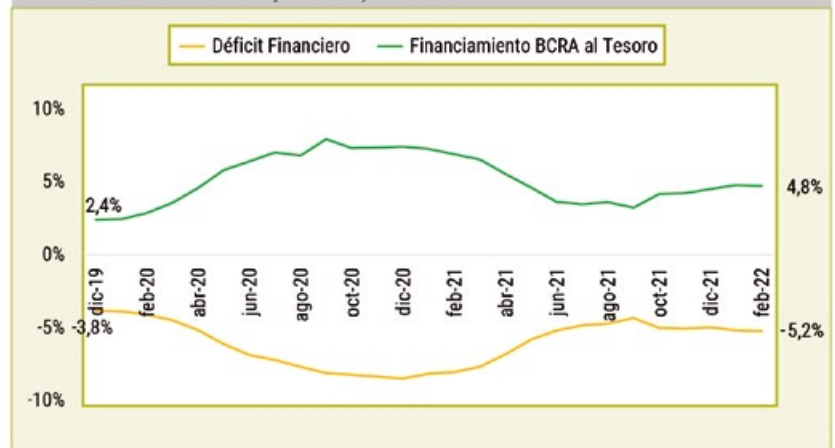
Por lo tanto, el primer condicionante para solucionar el problema de la inflación es contener el gasto público en niveles razonables. “La evolución del gasto público refleja en gran medida la dinámica de la política, tal como sucede, por ejemplo, en el caso de los subsidios a las tarifas de servicios energéticos”, señaló Santiago. Sin embargo, las erogaciones públicas en jubilaciones y salarios públicos vienen perdiendo peso en lo que respecta a su participación en el Producto Bruto Interno (PBI) debido a que no logran alcanzar a la inflación.

Las Leliqs, instrumento empleado por el BCRA para retirar exceso de dinero del mercado –proceso denominado “esterilización”– se encuentra desde 2020 en niveles muy elevados y ya no tiene “resto” para que se lo siga empleado como método de contención inflacionaria.

Adicionalmente, se está registrando un crecimiento sustancial de la emisión de títulos públicos del Estado nacional que ajustan por el Coeficiente Estabilizador de Referencia (CER), un indicador que refleja las variaciones del Índice de Precios al Consumidor (IPC).

“El acuerdo firmado este año por la Argentina con el Fondo Monetario Internacional (FMI) establece que el Estado nacional debe dejar de financiarse a través de la emisión monetaria para hacerlo por medio de la emisión de deuda. Pero eso tiene un inconveniente: es también monetariamente expansivo, porque cuando el BCRA coloca Leliqs, los pesos que reciben los bancos salen de circulación, pero con títulos

Gráfico 1. Déficit financiero y Asistencia al Tesoro nacional Acumulado 12 meses en porcentaje del PBI.



Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de BCRA, INDEC y Ministerio de Economía.

Gráfico 2. Stock de Leliqs y deuda pública ajustada por CER en porcentaje del PBI



Fuente: Movimiento CREA sobre la base de datos de BCRA, INDEC y Ministerio de Economía.

ajustados por CER los pesos recibidos se destinan al gasto público, lo que implica que ese dinero termina circulando”, graficó el economista (gráfico 2).

Por otra parte, al ajustar por CER, la deuda crece a medida que crece la inflación, lo que determina que el fenómeno se retroalimente. “En este cuadro de situación, la política monetaria cuenta con pocas herramientas para contener la inercia inflacionaria o los cambios en las variables externas que puedan afectarla”, señaló. Tanto los títulos de deuda ajustados por CER como los Fondos Comunes de Inversión (FCI) que integran constituyen una de las principales herramientas para gestionar los flujos de liquidez de corto plazo, de manera tal de preservar el capital frente a la depreciación de la moneda, aunque, vale mencionar, el riesgo de que tales títulos sean reprogramados por parte del gobierno no puede ser descartado.

En las naciones del mundo exportadoras de *commodities* que poseen macroeconomías ordenadas la suba de los precios internacionales de tales bienes básicos contribuye a apreciar los tipos de cambio por el ingreso de un mayor flujo de divisas. Tal es el caso, por ejemplo, del real brasileño.

Ahora, ¿qué sucede en la Argentina? Giraud analizó el tipo de cambio real multilateral del peso argentino, un indicador que mide la “competitividad” del tipo de cambio para los exportadores, el cual se encuentra en un nivel superior al vigente

entre 2015 y comienzos de 2018, pero se mantiene en niveles inferiores si se lo compara con la situación presente entre el segundo semestre de 2018 y el primero de 2021.

“Si bien la evolución del tipo de cambio se está acelerando (aunque aún corre por detrás de la inflación), el hecho de que en muchas naciones del mundo el tipo de cambio se esté apreciando ayuda a que la depreciación del peso, en términos relativos, se mantenga relativamente estable y deje de perder competitividad”, explicó.

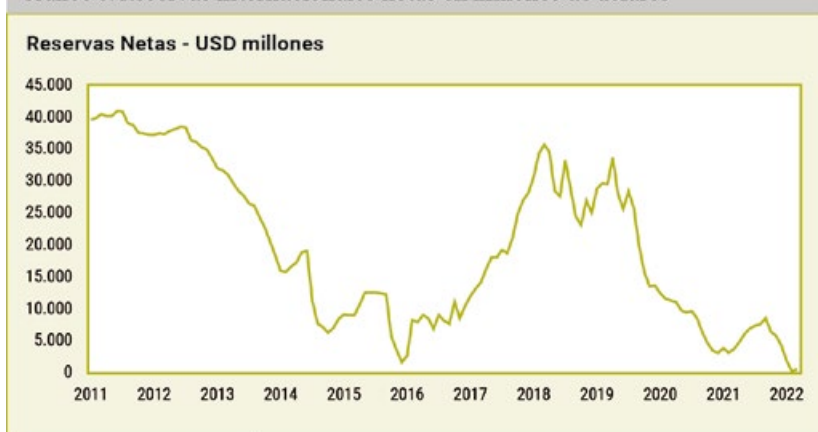
Un dato que no puede pasar desapercibido es que las reservas netas del BCRA son muy escasas, a pesar del refuerzo de fondos girado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en el marco del acuerdo realizado este año y del ingreso de divisas aportado por la cosecha de granos gruesos. “Al mercado cambiario no se le sobra nada”, resumió Santiago (gráfico 3).

La actividad económica se fue recuperando luego del “bajón” generado por el aislamiento social instrumentado durante la pandemia. Esa situación, si bien, obviamente, es una buena noticia, representa un desafío en términos cambiarios.

“Si bien las importaciones crecieron en los últimos meses, seguirán siendo fuertemente controladas por el BCRA. En una economía de mercado, las importaciones ajustan por la corrección del tipo de cambio, pero en el caso de la Argentina se administran a través de diferentes restricciones”, apuntó el economista. Sin embargo, ocurre que las intervenciones constantes y recurrentes de la economía, orientadas a resolver cuestiones de corto plazo, desalientan las inversiones y suman problemas, de manera acumulativa, en el mediano y largo plazo.

La intervención aplicada al mercado de trigo, por ejemplo, terminará promoviendo una intención de siembra inferior a la potencial y eso repercutirá posteriormente en la producción del cereal y, en consecuencia, en la generación de divisas. “Los instrumentos elegidos para intentar contener la inflación están orientados al corto plazo, por lo que en el mediano plazo terminan generando un mayor número de dificultades”, concluyó. ❖

Gráfico 3. Reservas internacionales netas en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia Área de Economía de CREA en base a BCRA.



Siempre cerca del futuro del agro



www.silobolsa.com

f /SilobolsaPlastar



0800-222-PLASTAR (7527)

☎ (+5411) 3754 3950



Congreso CREA 2022

Avanza la preparación del temario.

Nos encontramos ante un cambio de paradigma. Si bien las tareas y procesos presentes en las empresas agropecuarias se complejizaron notablemente en las últimas décadas, el avance tecnológico y el surgimiento de nuevas exigencias regulatorias y sociales registrado en el último tiempo pueden llegar a modificar de manera sustancial la forma de hacer las cosas en el sector.

El 14, 15 y 16 de septiembre próximos se realizará en la ciudad de Buenos Aires el Congreso CREA 2022, que llevará el lema "Ampliá el campo de tu mirada" y tendrá como objetivo detectar aquellas tendencias que, si bien hoy pueden parecer incipientes, podrían transformar por completo la dinámica presente en el ámbito agropecuario.

El evento, que se encuentra en plena etapa de preparación, no está diseñado para generar respuestas o soluciones, sino para abrir muchas preguntas, las cuales pueden llegar a ser útiles como disparadoras del cambio.


El Congreso CREA será un espacio de intercambio y diálogo con líderes, referentes y pioneros de diferentes sectores y disciplinas, pues hoy la acti-

vidad agropecuaria está atravesada por desafíos sociales, tecnológicos y organizacionales que exceden las cuestiones primigenias del sector.

De la contemplación a la acción

El Congreso CREA 2022 promete ser un encuentro de vanguardia, apertura y transformación. El foco estará puesto en los principales desafíos que tienen por delante el sector y el país en materia de alimentación, sostenibilidad, transformación digital y construcción de diálogos y acuerdos de largo plazo.

El presente es sólo un adelanto del evento que se desarrollará durante tres jornadas en el Predio de la Rural de Palermo y que espera contar con más de 7000 participantes presenciales, además de otros miles que lo disfrutarán de manera remota por una transmisión en vivo. Próximamente será informado el temario completo del evento con todos los oradores y las actividades comprendidas en el mismo.

Quienes deseen registrarse y mantenerse informados pueden ingresar a www.congresocrea.org.ar 

Ejes temáticos

1. Los desafíos de los sistemas alimentarios y las cadenas de valor. Es muy importante comprender cómo se están transformando las cadenas de valor actuales y el impacto que pueden tener las decisiones que tome el sector, para garantizar la seguridad alimentaria y la nutrición de todas las personas, sin poner en riesgo las bases económicas, sociales y ambientales de las futuras generaciones.

2. El desafío de la sostenibilidad ambiental y el impacto de las tecnologías. Resulta fundamental sostener la transformación tecnológica que está teniendo lugar, para continuar construyendo sistemas productivos cada día más sostenibles, adaptables y resilientes. La ciencia y el conocimiento compartido son fundamentales para alcanzar este objetivo.

3. Las personas necesarias para transformar las empresas. Es indispensable gestionar los procesos de cambio, tanto a nivel personal como empresarial para adaptarse y capitalizar las nuevas oportunidades. Estas transformaciones suponen nuevas relaciones con los colaboradores, las comunidades y con todas las partes interesadas para convertir empresas en plataformas que posibiliten el desarrollo de las personas.

4. Diálogos para el desarrollo del país. El abordaje de estos desafíos requiere inversiones, alianzas público-privadas y acuerdos con la sociedad, basados en la ciencia. Las nuevas tecnologías ofrecen la posibilidad de brindar transparencia y trazabilidad. A su vez, esto representa una oportunidad para construir diálogos potentes con la sociedad y promover su desarrollo, impulsando la economía del conocimiento, generando un motor para el desarrollo de nuestro país sin diferencias entre campo y ciudad.



Desafíos para la fina 2022/23

Una campaña para que se luzcan los agrónomos

“Este año, la estrategia va a depender de la capacidad de los agrónomos, que van a ser protagonistas, ya que tienen la oportunidad de lucirse y transformar su conocimiento en resultados económicos”. Así lo indicó Jorge

González Montaner, coordinador técnico del área agrícola de los CREA de Mar y Sierras, durante una jornada técnica de cultivos de granos finos organizada por esa región en formato virtual.



Los elevados precios de los fertilizantes plantean un escenario desafiante para planificar el diseño del aporte de nutrientes, tanto en trigo como en cebada. El primer aspecto clave –indicó González Montaner– consiste en arbitrar las inversiones realizadas en cultivos invernales de granos finos con coberturas de precios, de manera tal que, aquella porción de la cosecha necesaria para cubrir los costos tenga precio cierto, ya sea por medio de futuros como de opciones del Matba Rofex.

En los que respecta a fertilizantes fosforados, el técnico indicó que, si bien en buena parte de la región Mar y Sierras es factible realizar algún ajuste, en los ambientes profundos de la zona

costera con elevado potencial de rendimientos esa estrategia es poco aconsejable.

Ensayos realizados en la región Mar y Sierras muestran que productos alternativos, como el caso de Top Phos 280 o Nitrocomplex, generaron buenos resultados en ambientes con potenciales poco exigentes, de manera tal que es potencialmente viable reemplazar parte de la dosis de fosfato diamónico con ellos.

“De todas maneras, es necesario ser cuidadoso, porque si estamos en ambientes con alto potencial de respuesta a la fertilización, los productos tradicionales resultan mucho más eficientes, a menos que la campaña venga más bien seca”, advirtió González Montaner.

El técnico presentó un caso, registrado en la campaña pasada, en el cual, al advertir que un cultivo de cebada se mostraba bastante “arrellado”, se procedió a volear azufre el 20 de octubre para generar una respuesta productiva superior a 1100 kg/ha. “Lo que no puede faltar este año son los fertilizantes baratos, clave para que los nitrogenados y fosforados puedan trabajar bien, No permitamos que el déficit de azufre sea un factor limitante”, remarcó. “Otro nutriente que no puede faltar es el zinc. Incluso en ambientes donde contamos con

más de una parte por millón, que es considerado el umbral histórico de ese nutriente, hemos encontrado respuestas productivas a su incorporación”, añadió.

González Montaner señaló que, en un escenario tan complejo, en el cual se registran variaciones muy bruscas de los precios internacionales de *commodities* y un panorama climático de eventual persistencia de la fase ENSO La Niña, es viable diseñar estrategias particionadas de fertilización para realizar un aporte *arrancador* en el inicio de campaña, el cual, dependiendo de las circunstancias, puede ser complementado posteriormente.

“Podríamos diseñar modelos de fertilización de 100 a 125 kg/ha de nitrógeno, según la zona y situación inicial, para luego evaluar entre agosto y el primer tramo de septiembre un refuerzo de la fertilización en función de la evolución de la situación de humedad y de la relación de precios vigente por entonces”, apuntó.

“Entonces podríamos contar con una buena disponibilidad inicial de nitrógeno, que no comprometa demasiado al cultivo, y luego monitorear la situación comercial y climática para aprovechar esa *flexibilidad* que nos ofrece el cultivo de fina”, concluyó (gráfico 2). ☒

Gráfico 1. Respuesta a la aplicación de azufre en cebada Montoya en Gardey (Tandil, Buenos Aires)

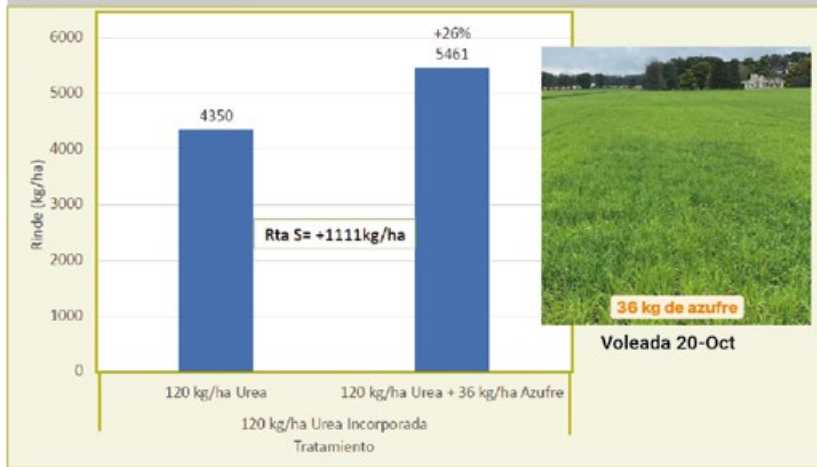
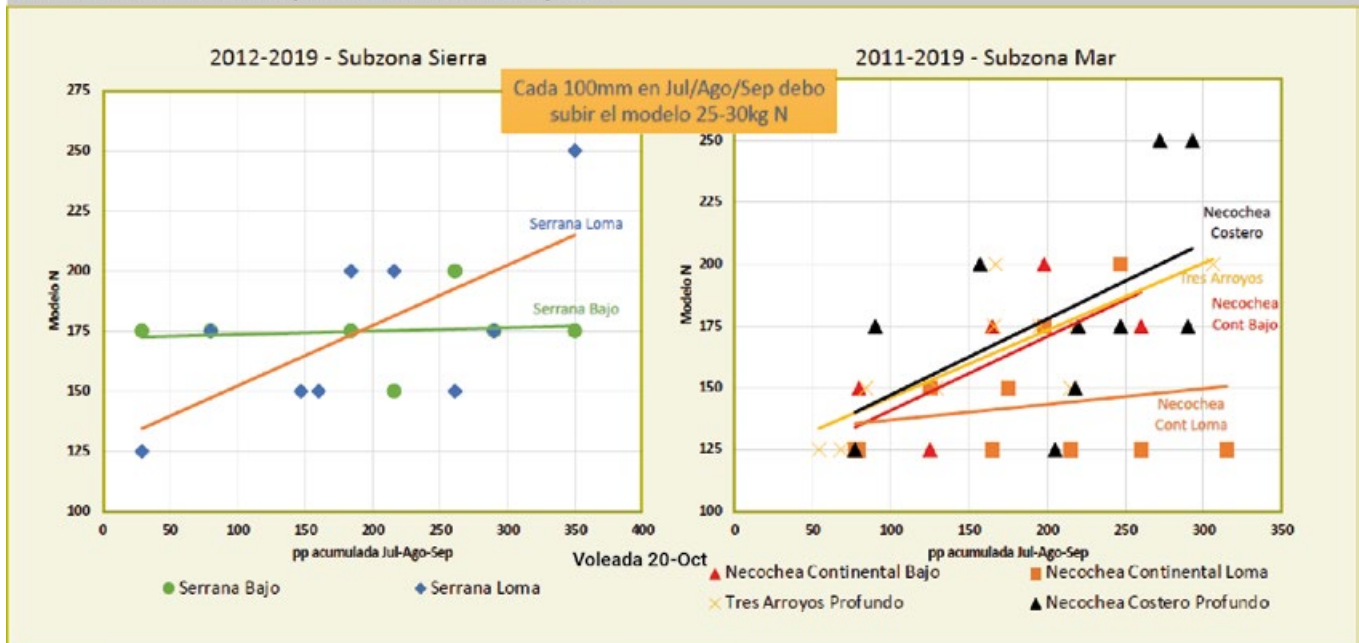


Gráfico 2. Modelo óptimo de fertilización nitrogenada en trigo según evolución de las precipitaciones en subzonas serrana y costera. Datos consolidados de ensayos realizados entre 2011 y 2019.



#Innovarsinfronteras



Elegir lo mejor Crecer sin límites

Desde Australia hasta Canadá, los productores que eligen la mejor genética y tecnología para sus cultivos, también eligen la confiabilidad Ipesasilo a la hora de embolsarlos.

IpesaSilos

Una fábrica de combustible

Cómo gestionar una unidad elaboradora de biodiésel.



En plena cosecha gruesa, el desabastecimiento de gasoil ocasionó graves trastornos para la recolección y el transporte de granos en muchas regiones productivas. Sin embargo, cuatro empresarios del centro de Santa Fe no tuvieron ningún inconveniente al respecto

¿Cómo hicieron? Cuentan con su propia fábrica de biodiésel. “Con este proyecto buscábamos generar valor agregado en origen y asegurar el abastecimiento de combustible para el parque de maquinarias propio”, explica Diego Lescano, integrante del CREA Elisa- Humberto Primo (región Santa Fe Centro) y uno de los cuatro socios de la planta.

“Ya hubo desabastecimiento de gasoil en otras épocas y sabíamos que era una cuestión de tiempo que un fenómeno similar volviese a repetirse; entonces decidimos hacer algo al respecto”, añade el empresario. Hoy puede asegurar que la inversión realizada fue una decisión acertada.

Luego de visitar a diversos proveedores de plantas elaboradoras de biodiésel y hacer los números de la nueva unidad de negocio con el asesor CREA, decidieron invertir en conjunto unos 60.000 dólares (valuados al tipo de cambio oficial) en una unidad montada por una empresa cordobesa localizada en la zona de Villa María.

El diseño fue planificado para elaborar hasta unos 250.000 litros de biodiésel por año, que es la cifra consumida por los tractores y cosechadoras de las cuatro empresas socias. El principal insumo empleado es el aceite de soja desgomado, que es comprado a la fábrica aceitera que Agricultores Federados Argentinos (AFA) tiene en la zona de Los Cardos, que se encuentra a unos 180 kilómetros de la planta de biodiésel.

La fábrica estuvo lista en marzo de 2020, pleno inicio de la pandemia de Covid-19. Los primeros meses no fueron fáciles, dadas las dificultades logísticas presentes por entonces. Recién hacia mediados de ese año comenzó a funcionar en función de lo previsto.

“Cuando empezamos, el valor del biodiésel producido era un 30% inferior al precio del gasoil en surtidor, por lo que constituía un negocio muy favorable para los socios del emprendimiento”, relata Diego. Sin embargo, en 2021 el precio internacional del aceite de soja comenzó a experimentar subas considerables y las relaciones de precio se tornaron desfavorables para el biodiésel de propia elaboración.

“Entendimos que toda crisis representa una oportunidad si uno se mantiene activo, por lo que comenzamos a emplear una parte del aceite de soja para elaborar aceite metilado que luego sería utilizado en pulverizaciones de fitosanitarios. Esto nos permitió compensar las pérdidas económicas generadas por la producción de biodiésel”, comenta Diego.

Sin embargo, nunca dejaron de fabricar y utilizar biodiésel de propia producción porque, desde el día uno, los socios se propusieron mantener siempre activa la unidad, independientemente de lo que sucediera con las relaciones de precios.

El tiempo demostró que esa estrategia resultó acertada, porque, cuando en marzo pasado comenzaron a registrarse problemas para abastecerse de gasoil, los vehículos de los socios del emprendimiento permanecieron ajenos a esa crisis. Los especialistas en mercados energéticos suelen decir que “no existe energía más cara que aquella que no está disponible cuando se la necesita”. Y los empresarios santafesinos pueden dar cuenta de ello.

¿Cuál es la rentabilidad de la planta? No existe una respuesta única para esa pregunta ya que los números –en una situación macroeconómica tan caótica– cambian mes a mes. Por ejemplo, en febrero de este año salieron empacados; es decir, las ganancias generadas por el aceite metilado para usar como coadyuvante en aplicaciones de fitosanitarios -valuado en 2,0 u\$s/litro- permitieron compensar las pérdidas generadas por el mayor valor relativo del biodiésel respecto del precio del gasoil.

A partir de marzo, las cuentas se tornaron más complejas, porque, además del desabastecimiento de gasoil, los precios cobrados por ese combustible en diferentes zonas del centro santafesino comenzaron a registrar variaciones muy importantes, que en algunas situaciones superaban por lejos el valor de la salida de planta del biodiésel de propia elaboración (155 \$/litro).

La planta se montó sobre un predio gestionado por uno de los socios que tiene acceso a una toma trifásica de electricidad. “Si bien la unidad consume poca energía eléctrica, necesita una fuente de energía potente que pueda atender los pulsos intensos requeridos para calentar el aceite durante unas dos horas”, remarca el empresario CREA.

Una vez que el aceite de soja desgomado ingresa a la planta de producción de biodiésel, se mezcla con un reactivo –provisto por la misma empresa cordobesa que montó la unidad– que rompe las cadenas carbonadas del aceite para alivianarlo. Como resultado de esa reacción química se obtiene biodiésel en una proporción del 85%, mientras que el 15% restante corresponde a glicerol. Ambos productos se depositan en un tanque cónico de decantación donde el glicerol, por ser más pesado, es eliminado por gravedad.

El glicerol o glicerina es comprado por uno de los socios del emprendimiento, que lo emplea como aditivo energético en las raciones diseñadas para un feed lot propio. Un grupo de alumnos de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional del Litoral (UNL) investigó las propiedades nutricionales del producto en novillos y determinó que es adecuado como aporte energético. De hecho, están elaborando una tesina de grado al respecto para la cátedra de Nutrición animal. “Por lo tanto, la planta de biodiésel no genera ningún desperdicio, constituyéndose en un ejemplo de la denominada economía circular”, apunta Diego.

Cada socio dispone de una parte proporcional del capital de la planta de biodiésel y tiene derecho al uso del 25% del biocombustible generado, aunque mes a mes los consumos realizados entre uno y otro van variando y se realizan luego ajustes periódicos de cupos.

La planta es gestionada por un empleado que trabaja a tiempo completo de lunes a viernes y se encarga tanto del proceso de elaboración como de los análisis químicos del aceite de soja

recibido y del biodiésel producido, además de llevar registros de las operaciones y los números del negocio.

El encargado de la planta no tenía experiencia previa en el tema –antes de incorporarse a ella era un

empleado administrativo–, pero fue capacitado por técnicos de la firma encargada de montar la unidad. Si bien no se requieren conocimientos previos para el puesto (dado que pueden ser adquiridos), sí se necesita a una persona criteriosa y responsable.

El proceso de producción es continuo, de manera tal que el biocombustible se almacena en los períodos estacionales de baja demanda para ser empleado en las épocas de siembra y cosecha. Todo el producto elaborado se em-

“ La planta de biodiésel exige una baja inversión si se concreta en sociedad. La clave reside en no considerarla como un negocio, sino como una solución logística para el buen funcionamiento de los procesos y plazos de trabajo establecidos. ”



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



SEGURO INTEGRAL EMPRESA CREA

SABEMOS LO QUE NECESITAS



- Llegó el respaldo que tu patrimonio necesita.
- PÓLIZA DOLARIZADA: Disminuye la posibilidad de caer en infraseguro.
- Topes elevados de suma asegurada acordes a tu actividad.
- Responsabilidad Civil Comprensiva diseñada para la actividad agropecuaria.



CONVENIO COLABORATIVO



✓ LLEGÓ EL PRODUCTO PENSADO PARA TU ACTIVIDAD

📞 (+54911) 6010 8971 📞 0810-777-ASSET (27738)

✉️ agro@assetbroker.com.ar 🌐 www.assetbroker.com.ar





Planta de biodiésel de 500 litros/batch.

plea para consumo propio (no se comercializa). El biodiésel se utiliza puro en un 100% en todos los tractores y cosechadoras de las empresas propietarias de la planta. "No existe ningún problema en el uso de B100 (biodiésel puro al 100%); de hecho, a fines de 2020 adquirí un tractor nuevo que jamás uso gasoil de origen fósil", comenta Diego.

"El sistema de la planta de biodiésel es muy sencillo y exige una baja inversión si se concreta en sociedad. Si bien, obviamente, una gestión eficiente es importante, la clave reside en no considerarla como un negocio, sino como una solución logística para el parque de maquinaria agrícola y, en definitiva, para el buen funcionamiento de los procesos y plazos de trabajo establecidos", resume. ❌

Descubrí los nuevos
beneficios exclusivos
para socios CREA

 **Tienda MOLINOS**

Conocé más ingresando a miespacio.crea.org.ar



1 AL 4 DE JUNIO

ARMSTRONG, SANTA FE



2022 agroactiva®

JUNTO A

AXION energy



**Agroactiva
toca tierra,
volvé a
sentirla.**

**INGRESÁ Y
DESCARGATE
LA INVITACIÓN
ESPECIAL**



Santa Fe
Provincia



CADENA 3
ARGENTINA



Banco Nación



RUS Agro



Ministerio de Agricultura,
Ganadería y Pesca
Argentina



AGRICULTORES FEDERADOS
ARGENTINOS

MECANO
GANADERO



Agrofy



CAFMA
CENTRO FEDERAL ARGENTINO
DE INVESTIGACIONES
AGROPECUARIAS



ABELARDO CUFFIA



IPCVA
Instituto de Promoción
de la Carne Vacuna
Argentina



#MUNI
ARM
STRONG

SANTA FE GLOBAL



PERGA
CINO



PERGA
CINO

agroactiva.com

Aplicaciones digitales

¿Cuál se adapta mejor a cada empresa?

¿Cuál de todas las aplicaciones presentes en el mercado es la que mejor se ajusta a las necesidades de su empresa agrícola? Para responder esta pregunta tan compleja la región CREA Litoral Sur realizó un detallado relevamiento de 10 plataformas.

Para ello se recabaron las distintas funcionalidades que ofrecen las plataformas Auravant, Taranis, Fieldview, SIMA, PUMA, Vistaguay, Echelon, Frontec, Campo 360 y Xarvio (gráfico 1).

SEED PLANT INFORMATION

pH Control 6.5

Temp. Control 28 C

LIGHT
WATER

N P K⁺

24 0



Las funciones identificadas fueron las siguientes: ordenar el registro por lote, facilitar el monitoreo a campo, gestionar diseños agrícolas por ambientes, tramitar los datos generados por la maquinaria y, finalmente, la utilización de imágenes de alta precisión (fotos) para el monitoreo. Para cada funcionalidad, se clasificó cada plataforma dentro de tres categorías: “aplica”, “aplica parcialmente” y “no aplica”. De este modo, se elaboró un “mapa de funcionalidades” muy práctico para identificar cuáles son las aplicaciones más adecuadas en función de los intereses de cada empresa (ver gráfico 2).

El relevamiento detectó que ninguna de las aplicaciones evaluadas ofrece todas las soluciones al mismo tiempo, y que existen funcionalidades específicas que les permiten a unas destacarse por sobre las demás.

Auravant

Auravant es una plataforma integral para el desarrollo de agricultura de precisión, que permite digitalizar los diferentes puntos del terreno para que el productor o el agrónomo monitoreen y gestionen el campo en forma permanente, de manera remota u on line.

Gráfico 1. Funcionalidades que ofrecen las distintas aplicaciones digitales

<ul style="list-style-type: none"> Permite ambientar y gestionar agricultura por ambientes. Plataforma abierta para brindar soluciones complementarias. 	<ul style="list-style-type: none"> Plataforma para generar ambientaciones y tomar decisiones usando información de alta definición (Fotos áreas). 	<ul style="list-style-type: none"> Recopila, unifica y analiza la información generada por los sensores montados en la maquinaria. 	<ul style="list-style-type: none"> App para el soporte del monitoreo del cultivo. 	<ul style="list-style-type: none"> Plataforma de gestión productiva. Registro y seguimiento de todos los eventos del cultivo lote a lote. 
<ul style="list-style-type: none"> Plataforma para analizar imágenes satelitales y de drones. Monitoreo y control por imágenes de alta resolución. 	<ul style="list-style-type: none"> Facilita el registro y seguimiento del cultivo, fuerte enfoque en fertilización. 	<ul style="list-style-type: none"> Permite ambientar y gestionar agricultura por ambientes. Da soporte para prescripciones de fertilización. 	<ul style="list-style-type: none"> Permite el monitoreo satelital a través de numerosos índices. Además, permite realizar diversos tipos de análisis en la plataforma. 	<ul style="list-style-type: none"> Permite ambientar y gestionar agricultura por ambientes. Soporte para el manejo de nutrición y enfermedades por algoritmos. 

Gráfico 2. Funcionalidades de las plataformas

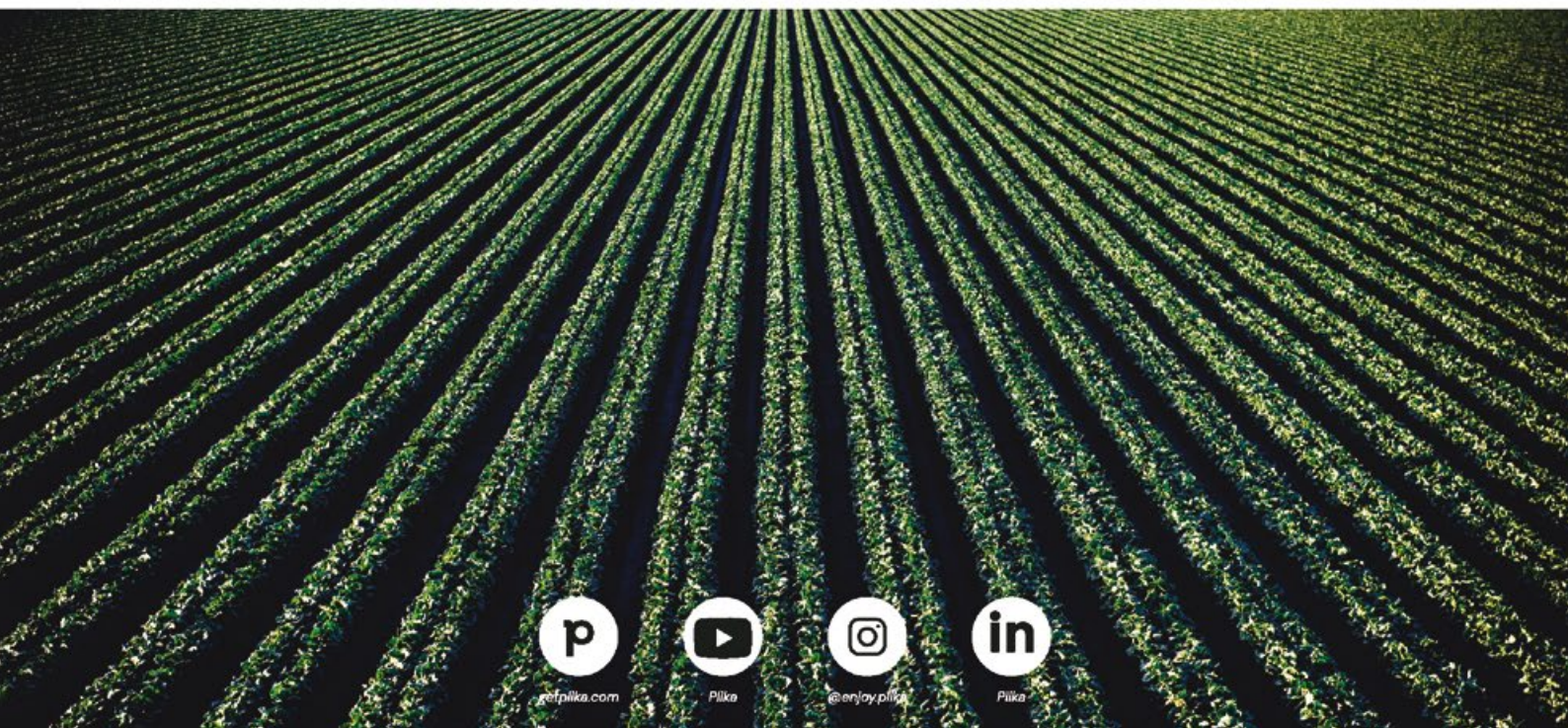
	Aplica		Parcialmente		No aplica					
	auravant	TARANIS	CLIMATE FIELDVIEW	SIMA	ipuma	VISTAGUAY	echelon	Frontec	campo 360	xarvio
Ordenar el registro por lote	Parcialmente	Aplica	Parcialmente	Aplica	Aplica	No aplica	Aplica	No aplica	No aplica	Parcialmente
Facilitar el monitoreo a campo	Parcialmente	Parcialmente	Parcialmente	Aplica	Aplica	No aplica	Parcialmente	Parcialmente	Parcialmente	Parcialmente
Permitir el manejo por ambientes	Aplica	Aplica	Aplica	No aplica	Aplica	Aplica	Aplica	Aplica	Aplica	Aplica
Gestionar los datos generados por la maquinaria	Parcialmente	No aplica	Aplica	No aplica	Parcialmente	No aplica	No aplica	Aplica	Aplica	Parcialmente
Uso de imágenes de alta precisión (fotos) para el monitoreo	No aplica	Aplica	No aplica	No aplica	No aplica	Aplica	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica



Infinidad de gráficos y reportes para el análisis financiero del agro

Analizá tu campaña agrícola desde un enfoque económico-financiero, en todos lados, conectado a la nube.

- Proyectá el mercado creando escenarios optimistas y pesimistas.
- Obtené reportes de tus productos y haciendas en tiempo real.
- Analizá el rendimiento financiero de tus proyectos.



getplika.com



Plika



@enjoyplika



Plika

La aplicación permite ingresar datos de insumos de bases oficiales, dosis de productos, maquinarias, adjuntos y costos. Las tareas se pueden visualizar en forma de lista como de calendario para facilitar el orden de las actividades. Entre sus funcionalidades, cuenta con un protocolo de monitoreo de malezas, plagas y enfermedades desarrollado junto con la Asociación Argentina de Protección Profesional de Cultivos Extensivos (AAPPCE). Cada adversidad cuenta con un protocolo definido sobre la base de cada cultivo.

Adicionalmente, la plataforma permite informar cambios en el Índice de Vegetación de Diferencia Normalizada (NDVI por sus siglas en inglés) con respecto al promedio de cada lote o imagen anterior. También se pueden delimitar ambientes a partir de la imagen de cualquier índice. Se presenta un mapa coloreado y un histograma donde se visualiza la distribución de valores del NDVI y la superficie de cada ambiente.

Auravant emplea hasta siete capas de datos (sobre la base de NDVI y mapas de rendimientos) a

criterio del usuario, quien elige qué capas combinar para diseñar una ambientación personalizada. También es posible realizar prescripciones de fertilización nitrogenada en cereales a partir de un algoritmo desarrollado por INTA para trigo, y otro, denominado PLENA, desarrollado por Auravant para maíz. También dispone de algoritmos y recomendaciones de riego.

Auravant ofrece una versión gratuita (que tiene una cobertura de hasta 1000 hectáreas) y planes adaptables a la escala y necesidades de cada empresa. Existen aproximadamente nueve planes con precios que van desde 15 a 40 dólares mensuales. La plataforma permite desarrollar integraciones de extensiones con funcionalidades adicionales que pueden ser públicas o privadas. Los datos son propiedad de los usuarios.

Puede integrarse con aplicaciones de John Deere, Metos (Pessl), Caburé, Planet, SAP, Finnegans, CNH, Aprilis, UBA, INTA, Greenfield y Deepagro. A su vez, dispone de un SDK y de plugins que permiten que no sólo Auravant programe integraciones y conectores, sino que cualquier otra empresa pueda diseñar su propia solución (y ser propietaria de ese código).

Taranis

Taranis permite registrar datos trazables de siembra y rotación histórica de diferentes lotes. Dispone de imágenes de alta resolución (AI2) para realizar un recuento de plantas y establecer el coeficiente de variación. La obtención de fotografías de alta calidad (0,5 mm/pixel), junto con un análisis posterior de machine learning, permite efectuar un monitoreo exhaustivo de malezas, insectos y enfermedades.

A través de imágenes satelitales es posible realizar un histograma dinámico y establecer comparaciones de NDVI con el registro histórico del último lustro. La aplicación también posibilita generar ambientaciones a partir de datos cargados por el usuario de rendimientos, Veris, toasca, mapa de suelo y NDVI, entre otras capas de registros.

El costo del servicio básico es de 0,45 U\$S/ha al año. El acceso a fotos aéreas de alta calidad tiene un costo adicional de 2,8 a 3,5 U\$S/ha de acuerdo a la escala.

En todos los casos, los datos son del usuario. La plataforma puede vincularse con My John Deere para las prescripciones, y con FieldView con los mapas de emergencia de cultivo y malezas.

BAMBA

TU ALIADO FINANCIERO EN EL CAMPO

Lanzamos nuestra Billetera Digital.
Enviá y recibí dinero desde y hacia otros bancos y billeteras digitales.

La plataforma digital de **soluciones financieras para el agro.**

- . Financiación
- . Inversiones
- . Coberturas

Todo en un solo lugar.
www.bamba.ar

Bamba aporta el **10% de los ingresos** generados por cada operación de un **miembro CREA** al proyecto educativo de EduCREA **"Así son los Suelos de mi País"**

@bamba.fintechagro | Tel: 116 877-2921 | maria@bamba.ar

FieldView

FieldView confecciona registros a través de la compilación de mapas de labores que se obtienen de la maquinaria y de lo que va cargando el usuario. A partir de un dispositivo, colecta la información generada por los sensores en forma inmediata -siempre que el equipo disponga de conectividad- realizando un monitoreo en tiempo real de la calidad de siembra, cosecha y pulverizaciones.

Para generar ambientaciones emplea capas de imágenes satelitales, mapas de rinde, electroconductividad y altimetría. El usuario elige la información a partir de la cual quiere generar el mapa, tanto de manera automática como manual (esta última con criterios definidos por el usuario). De este modo, la plataforma efectúa recomendaciones de densidad de siembra en función del ambiente. También permite elaborar un análisis de mapas de rendimientos agrícolas a partir del cruce de capas de diferentes registros.

Su costo es de 400 dólares sin límite de uso por superficie. Toda la información que está en la plataforma pertenece al usuario. FieldView permite vincularse con John Deere, CASE, New Holland, AGCO, Challenger, Claas, Auteq, Precision Planting, Abelardo Cuffia, TIM, Leaf Agtronics, Topper (Stara), Pro Solus, Raven y AG Leader, entre otras.

SIMA

SIMA permite monitorear la siembra a partir del uso de una calculadora que efectúa el conteo de semillas, determina la uniformidad del planteo y el desvío de plantas/ha objetivo. También facilita el control del stand por medio de una foto tomada desde un celular.

La plataforma cuenta con un soporte de fotos e información para reconocer malezas, plagas y enfermedades, además de protocolos de monitoreo y registros gráficos para calcular la incidencia o severidad de ataques. También permite estimar el rendimiento agrícola por medio de un desarrollo propio (SIMA Harvest).

En cosecha, permite estimar pérdidas con una calculadora que ayuda a realizar el monitoreo. El resultado se visualiza por medio de un "semáforo" que se enciende a partir de umbrales determinados por INTA Precop.

SIMA también permite visualizar el estado avance de las labores y obtener imágenes del cultivo para compararlo entre fechas, además de armar

histogramas de acuerdo a NDVI cuantificando ambientes y navegando entre fechas diferentes. Por cada carga de los monitoreos, se genera una alerta o "semáforo". SIMA cuenta con la funcionalidad "Alertas zonales", por medio de la cual notifica problemáticas detectadas en cultivos aledaños, tanto por primera aparición como por alta frecuencia. Se trata, por lo tanto, de una plataforma colaborativa.

Por último, SIMA permite la utilización gratuita que abarca una cobertura de hasta 10 lotes. Todos los registros cargados por el usuario son propiedad de SIMA. Puede vincularse con Finnigans, FieldView y Albor.

PUMA

PUMA permite visualizar, almacenar y gestionar la información generada en cada etapa del cultivo de manera georreferenciada y ordenada por campaña. Se cargan imágenes satelitales, índices de vegetación (NDVI y GNDVI, clorofila), datos de estaciones meteorológicas y mapas de ambientación, de rendimientos, de fertilización, de tosca, de altimetría, de conductividad, de materia orgánica. Cada cliente puede especificar sus necesidades con el objetivo de que la plataforma se adapte de manera específica a sus requerimientos.

Para realizar ambientaciones se debe solicitar el servicio a Surco Fértil, empresa a la que pertenece PUMA. De este modo, es posible detectar anomalías y realizar una prescripción de siembra y fertilización variable. Al final de cada campaña se obtiene una estimación del balance de carbono.

También permite armar distintos perfiles con acceso a diferente información según el rol cada usuario tenga en la organización. El valor del servicio es de 0,7 a 0,8 u\$s/ha/año. Los datos pertenecen al usuario.

Vistaguay

Vistaguay permite realizar un monitoreo del lote a través de imágenes de alta resolución (AI2) obtenidas por medio de drones con registros georreferenciados. De este modo, es posible obtener índices de vegetación, modelos de elevación, mensura de área, mapas hidrológicos, detección de distribución de malezas (barbecho y post siembra), distribución y conteo de plantas, calidad espacial y temporal de la siembra (conteo aleatorio), prescripción para

siembra y fertilización variable, estrés ambiental del cultivo y evaluación de siniestros.

También se emplean imágenes satelitales para clasificar, por medio de NDVI, tres ambientes (promedio y desvíos para arriba y abajo) y comparar registros históricos de las últimas ocho campañas para generar alertas tempranas.

En todos los casos, los datos son propiedad del cliente. El costo de los diferentes servicios de imágenes depende del área de cobertura y de la información requerida. Para efectuar un seguimiento satelital el valor es de 30,2 dólares cada 100 hectáreas, con un mínimo de contratación de 200 hectáreas.

Echelon

Echelon realiza ambientaciones automatizadas por medio de imágenes satelitales, NDVI, mapas de rendimiento, Veris y mapas de fertilidad, entre otras fuentes posibles. Permite evaluar curvas de NDVI e identificar zonas con situaciones anómalas.

La plataforma permite, además, prescribir dosis variable de fertilizantes y semillas por medio de las aplicaciones "Hdseeds" y "HD Nitrógeno", las cuales utilizan un registro histórico de imágenes satelitales de hasta los últimos 10 años. También permite registrar las labores realizadas, además de visualizar y analizar el estado de avance de la siembra, la cosecha y las labores en general. Los datos son siempre propiedad del usuario.

Echelon está habilitado para integrarse con FieldView, John Deere Operations Center y Slingshot (Raven) y así importar los datos registrados y enviar prescripciones. Permite la importación directa de registros de múltiples equipos de cosechadoras, sembradoras y equipos de aplicación.

Cuenta con cuatro versiones: una gratuita para clientes de Nutrien Ag Solutions y dos versiones con diferentes prestaciones con un costo que va desde 300 dólares anuales en adelante, y una versión avanzada desde 1500 dólares anuales en adelante.

Frontec

Frontec realiza ambientaciones a partir de unidades cartográficas de similares atributos agroecológicos obtenidos por integración de capas de altimetría, NDVI, mapa de rendimiento y mapa de tosca. A partir de esa información genera "unidades de manejo", que agrupan áreas consideradas homogéneas para permitir un mismo abordaje agronómico.

La aplicación permite realizar prescripciones para fertilización en trigo y maíz con soporte de los modelos Triguero y Maicero. En lo que respecta a densidad de siembra la prescripción se hace en función de criterios establecidos por el productor. También brinda el servicio de estimación de daño por sequía y granizo. Por medio de análisis de imágenes satelitales de 5x5 metros permite efectuar un seguimiento

Ver más allá.
Siempre proyectando juntos

SIEMPRE, AKRON
EN AGRICULTURA, GANADERIA Y LECHERIA

AKRON
Kubota SDLG PIRELLI
DISTRIBUIDOR OFICIAL

de cada cultivo. El costo del servicio es de 3,0 u\$s/ha por campaña. Los datos permanecen en propiedad del usuario.

Campo 360

Campo 360 permite realizar un monitoreo satelital y establecer diferentes análisis a partir de datos obtenidos del índice SAVI (Soil Adjusted Vegetation Index o Índice de Vegetación Ajustado al Suelo). También dispone de la posibilidad de obtener series históricas de NDVI sobre la base de registros de los últimos cinco años y realizar mapas de productividad a pedido. También pueden solicitarse mapas que permiten auditar la calidad de las labores, detectar sub o sobre aplicaciones de insumos, superposiciones, omisiones, excesos de velocidad o mal uso de la maquinaria que puedan afectar la producción.

El usuario puede realizar una zonificación a partir de diversos índices y métodos disponibles para una fecha seleccionada, además de evaluar series temporales de índices. Además, se está desarrollando una aplicación para, además, efectuar prescripciones agronómicas. Dependiendo de las funcionalidades requeridas, el costo del servicio varía entre 1 y 7 U\$S/ha/año.

Xarvio

Xarvio permite visualizar una línea de tiempo correspondiente al historial de cada lote con información específica de cada campaña. Realiza ambientaciones de manera automática sobre la base de "mapas de potenciales" que

emplean registros de imágenes satelitales de hasta siete años de antigüedad. Permite clasificar hasta cinco ambientes.

Cuenta con alertas y recomendaciones de aplicación de fungicidas para trigo y cebada. También envía un aviso cuando el cultivo cambia su estado fenológico (disponible para trigo, soja y maíz) y otro aviso de fertilización para maíz, cebada y trigo. Se encuentra en preparación el algoritmo de alerta para enfermedades de soja. Además de las alertas enviadas, la plataforma considera el historial de aplicaciones y los curasemillas utilizados en cada campaña para sugerir el tratamiento por realizar.

Asimismo, proporciona recomendaciones de fertilización de fósforo y potasio en función del historial (tomando como base la plataforma One Soil). Los criterios para la fertilización nitrogenada son manuales (deben ser incorporados por el usuario). Para el monitoreo de lotes emplea mapas de biomasa.

Esta aplicación es compatible con My John Deere y Claas, además de disponer de conexión con estaciones meteorológicas (Arable) para establecer pronósticos específicos para cada lote. Los datos son propiedad del usuario. El precio del servicio es de 500 dólares por año sin límite de hectáreas. ☒

El documento completo, elaborado por José Aranguren, Nicolás Ciancio, Víctor Giménez y Milagros Sobredo, puede verse en crea.org.ar





De San Juan para el mundo

Agropecuaria El Mistol elabora un aceite de oliva extra virgen que comercializa en el país y en el exterior. Cuáles son los planes de esta empresa que se encuentra en franco crecimiento.

El sueño de la familia Raspagliesi comenzó en 1997, tras adquirir el establecimiento Don Mario, un campo de 200 hectáreas ubicado en el departamento de San Martín, a escasos kilómetros de la ciudad de San Juan.

Fue Daniel, uno de los hijos, quien tomó a su cargo el desarrollo inicial y la implantación de las primeras parcelas de olivo. Más tarde, Guido, otro de los hijos y actual gerente general de la firma, comenzó a comercializar el aceite, que hasta entonces sólo utilizaban para consumo familiar.

En 2018 construyeron una planta de producción dentro del mismo establecimiento sobre una superficie de 5850 metros cuadrados, y en la actualidad, Agropecuaria El Mistol, miembro del CREA Olivícola San Juan, produce aceite de oliva virgen extra para el mercado local y para el mundo. Cómo fue ese proceso y cómo llegaron a la obtención de un producto que hoy es reconocido por su calidad.

Las fincas

La finca Don Mario se encuentra atravesando un proceso de mejora. Se trata de un terreno difícil, con olivos de 15 años, que obligan a redoblar los esfuerzos para mantener la producción. Pero no todas las aceitunas provienen de ese establecimiento. En 2008 adquirieron otro campo de 150 hectáreas –Doña Aída– ubicado en la zona de Cañada Honda (Sarmiento), con la intención de ampliar la capacidad productiva de El Mistol.

“Se trata de una de las mejores zonas olivícolas de la provincia de San Juan. El año pasado implantamos allí 34 hectáreas de olivo, que empezarán a producir en aproximadamente cuatro años”, relata Claudia Becerra, apoderada de la empresa desde hace 15 años.

En un principio, ambas fincas contaban con riego por gravedad, gracias a la provisión efectuada por el Departamento de Hidráulica de la provincia a partir de las aguas del río San Juan. Hoy se realiza riego por goteo en toda la superficie implantada. “El agua se acumula en una represa y a través de un sistema de bombeo se irriga toda la plantación”, explica.

Actualmente son 17 las personas empleadas por la firma, número que se acrecienta durante la temporada de cosecha y molienda, que se extiende desde fines de marzo hasta el mes de julio e involucra a trabajadores de la zona.

En línea con el sistema de implantación de los olivos (tradicional, de 6 x 4), la recolección en la finca Don Mario se realiza en forma manual, mientras que en Doña Aída está totalmente mecanizada. “En términos generales, se apunta a una cosecha mecanizada, dados los inconvenientes que se registran a la hora de conseguir personal o disponer de éste en el momento adecuado. Sin embargo, en Don Mario no tenemos problemas en ese sentido, ya que estamos en un lugar bastante habitado, no muy lejos de la capital”, reconoce. Muy por el contrario, destaca el excelente equipo con el que cuenta la empre-

sa. “Trabajamos alineados, tanto en el campo como en la fábrica y en el sector administrativo para llevar adelante este gran proyecto”, agrega Claudia.

La fábrica

La licenciada en Tecnología de los Alimentos, Victoria Mercado, se encuentra al frente de la planta, ocupándose tanto de la producción co-



El equipo de trabajo de Agropecuaria El Mistol.

mo de las compras y ventas, la implementación de normas de calidad y el manejo del personal. “Hay básicamente tres puestos clave: los jefes de *almazara*, sitio donde se procesa el aceite de oliva (proviene del árabe y significa “lugar donde se exprime”), los operarios y yo”, explica.

Victoria ingresó a la firma en abril de 2019, cuando la planta acababa de ser puesta en marcha. Ese año se obtuvo la primera elaboración de aceite virgen extra. La capacidad total de la planta fue pensada para procesar unos 5.000.000 de kilos de aceitunas; hoy procesan aproximadamente 3.000.000 por temporada, con un rendimiento promedio del 16%.

En general, se parte de aceitunas aceiteras, fundamentalmente de las variedades Arbequina y Coratina; en menor proporción se emplean también las de doble propósito, tanto para mesa (en conserva, que se venden a granel) como para aceite. Entre ellas, las principales son Picual, Changlot y Barnea.

“En los inicios, la elaboración se desarrollaba en otra fábrica con fruta propia. En este momento, en cambio, la mayor parte se compra a terceros, fundamentalmente a productores de San Juan y Mendoza”, aclaran Claudia y Victoria.

El producto

En el capítulo destinado al aceite de oliva, el Código Alimentario Argentino establece tres ca-



LAS MEJORES VARIEDADES FORRAJERAS DEL MERCADO



Consultas Técnicas: santiagoop@ebayacasal.com.ar

www.ebayacasal.com.ar

Iberá 3143 , CABA (1429) - (011) 4547-8200 - info@ebayacasal.com.ar



ESTABLECIMIENTO
LAS MARIAS

NUEVA

LA MERCED

CAMPO SUR

Suave, delicada, diferente



tegorías: *virgen extra*, *virgen* y aceite de oliva a secas, sin ningún atributo. La calidad se basa en determinados parámetros físico-químicos, siendo los principales la acidez y el índice de peróxido. Sobre la base de estos resultados se define la clasificación del aceite, su valor real.

“Nuestra propuesta consiste en elaborar únicamente aceites de oliva virgen extra de altísima calidad, con una acidez menor de 0,25% como parámetro de referencia. Algunas empresas hacen aceite de segunda extracción y obtienen menor calidad, pero nosotros tenemos una sola línea de extracción en el proceso”, destaca Victoria.

El Mistol también produce marcas *blancas* (marcas de supermercados). ¿En qué radica la diferenciación entre ambos productos? “El toque distintivo depende de la variedad de la aceituna y del *blend*, es decir, del corte que hayas preparado. Nosotros tenemos dos marcas: una más suave, El Mistol “clásico”, y otra que es más intensa, El Mistol “premium”. Ambos son

virgen extra, pero uno tiene más dulzor, mientras que el otro es más picante y amargo”, distingue.

El proceso

Una vez cosechadas, las aceitunas son descargadas en la fábrica, donde se procede a efectuar una primera limpieza para eliminar las hojas con que puedan venir en el camión. Luego, pasan a una etapa de lavado para eliminar restos de suciedad, piedras o tierra.

La aceituna tiene tres componentes: uno sólido, constituido por la pulpa y el carozo; otro líquido, que es el agua, y por último el aceite. Luego de ser molidos, estos elementos -que conforman una pasta- ingresan a una etapa de amasado, a fin de que las gotas de aceite que están disueltas se integren. En esta etapa, la pasta circula por sistemas cerrados, porque se oxida con facilidad, y si eso ocurre, se deterioran los parámetros químicos mencionados.

La siguiente etapa es el centrifugado o decante: una máquina que gira a altas revoluciones



Fábrica y finca de Agropecuaria El Mistol.

separa sólidos de líquidos por la misma fuerza centrífuga. Luego, el aceite, que todavía contiene algo de suciedad y de agua, debe pasar por otra máquina que gira aún más rápido que la anterior y termina de limpiarlo. Finalmente, se lo filtra para terminar de eliminar las impurezas y dejarlo listo para ser envasado.

El aceite de oliva El Mistol Virgen Extra es un producto genuino. No se utiliza ningún reactivo para obtenerlo ni para conservarlo. Dado que se elimina el agua, no hay desarrollo de microorganismos, la conservación del producto pasa

fundamentalmente por el cuidado de su calidad: hay que controlar que no se enrancie. ¿Cómo se logra este cometido? Hay que evitar el contacto con el oxígeno, con la luz artificial o natural y mantenerlo a la temperatura adecuada.

¿Cuánto tiempo debe transcurrir desde que la materia prima llega en los camiones hasta que egresa como aceite de oliva? Eso depende de la velocidad de las máquinas. El Mistol tiene una bomba capaz de procesar 1500 a 1700 kilos de aceitunas por hora, lo que significa que un camión de 20.000 kilos estará listo en seis horas.

Premio internacional a la calidad

Recientemente, Agropecuaria El Mistol recibió a Abdellatif Ghedira, director ejecutivo del Consejo Oleico Internacional (IOC, según siglas en inglés). El motivo de la visita fue entregar una medalla a la firma, que obtuvo el primer puesto en la categoría "Hemisferio Sur", del Premio a la Calidad Mario Salinas 2021.

Este certamen -del que participan decenas de aceites de oliva virgen extra de todo el mundo- reconoce la calidad y los diferentes matices que se pueden encontrar en el producto, tales como intensidad y frutado. En su última edición, se presentaron un total de 131 aceites procedentes de España (76), Portugal (24), Túnez (10), Argelia (6), China (3), Grecia (4), Italia (3), Argentina (1), Australia (1), Croacia (1), Jordania (1) y Turquía (1).



Guido Raspagliesi, gerente general de Agropecuaria El Mistol, recibiendo el premio de parte de Abdellatif Ghedira, director ejecutivo del Consejo Oleico Internacional.



Descarga de aceitunas.



Sala de extracción de aceite de oliva.

Calidad

¿Cuáles son los aspectos críticos del proceso de elaboración? En primer lugar, se deben hacer labores en la finca tendientes a mantener la calidad de las aceitunas, porque de ellas dependerá la calidad del aceite que se obtenga. Una vez que ingresan a la fábrica, se analizan diversos parámetros: se mide la temperatura, se analiza si presentan enfermedades, se evalúa su madurez. “Es muy importante tener en cuenta que, una vez cosechadas, las aceitunas deben procesarse cuanto antes. Por esta razón, tenemos muy aceitada la logística y el transporte, coordinamos las entregas de las distintas fincas para que la mercadería no espere nunca más de 24 horas hasta ser molida”, señala Victoria.

Durante la etapa de extracción hay que extremar los cuidados en lo que respecta a temperatura y tiempos en cada uno de los pasos de la elaboración. Luego, durante la conservación, temperatura, luz y oxígeno serán fundamentales para evitar que el aceite se deteriore. “La tecnología de nuestro establecimiento es de última generación y eso ayuda mucho a preservar la calidad. Tenemos tanques de acero inoxidable, salas climatizadas para frío/calor y controlamos la logística del transporte para reducir los tiempos muertos”, aclara Victoria.

“Además, desde el año 2020 implementamos las normas HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control, por sus siglas en inglés) con la certificación externa de IRAM (Instituto Argentino de Normalización y Certificación), que cada seis meses realiza una auditoría en el establecimiento. Estas normas permiten analizar los puntos críticos y ordenar el sistema de gestión. Tomamos de antemano todas las precauciones necesarias para evitar que se produzca algún deterioro en la calidad del aceite, lo que garantiza su inocuidad alimentaria”, indica.

Comercialización

Actualmente, las ventas del aceite virgen extra de Agropecuaria El Mistol se reparten entre el mercado local y el exterior. En el país, se lo comercializa con marca propia, pero también con marcas de terceros. Los puntos de venta se encuentran fundamentalmente en la provincia de Buenos Aires, aunque también es posible acceder al producto a través de su cuenta en Mercado Libre. “Disponemos, además, de una tienda on li-

ne. Mucha gente compra nuestros productos a través de esa plataforma”, agrega Victoria.

En el mercado externo, el principal destino es Brasil, adonde se destina el 75% del aceite que envasan. Lo hacen tanto con marca propia como con marcas blancas. “Estamos creciendo mucho, incorporando cada vez más nuevos clientes”, enfatiza. También han concretado ventas eventuales a Uruguay y España, pero de aceite a granel.

El futuro

De cara al futuro, Agropecuaria El Mistol viene creciendo en términos de producción propia, capacidad de elaboración y canales de comercialización. Respecto del primer punto, Claudia destaca: “Nos falta terminar de desarrollar el campo de Cañada Honda, que nos permitirá funcionar a pleno y abastecer a nuestra fábrica. Eso no significa dejar de adquirir aceitunas de terceros, ya que la capacidad instalada es mayor que la propia producción”, destaca.

La capacidad de molienda es otro ítem que esperan acrecentar. ¿Cómo? A partir del reemplazo de algunas máquinas. Para abrir el abanico de mercados tienen como objetivo implementar la norma BRC, un estándar mundial para la seguridad de los alimentos creado por el British Retail Consortium (Consortio Británico de Minoristas). “Esta norma nos permitiría ingresar en el mercado británico. En general, las HACCP ayudan muchísimo a exportar, aunque no son una condición sine qua non. Su implementación fue más bien un gusto que satisfacimos para ampliar nuestras posibilidades de venta”, concluye Victoria. ❏



Almacenamiento y conservación del aceite de oliva.



Sector de envasado.

Fertilice con Diagnóstico
Haga análisis de su suelo

Trigo **TECNOAGRO S.R.L.** **Cebada**
 LABORATORIO INAGRO

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

Valores orientativos de la tierra en zonas de cría

Receptividad, eficiencia e inversión en tierra por vaca y por ternero destetado

Provincias		Localidades, partidos o departamentos por provincia	Precio U\$S/ha	Receptividad		Destete (7) %	Ha/ternero destetado	U\$S/ Tierra vaca (8)	U\$S/Tierra por ternero destetado	Peso de ternero macho	Costo p/kg producido según valor tierra/ter.
				Vacas/ha	Ha/vaca						
BUENOS AIRES	A	AYACUCHO, MAR CHIQUITA, MADARIAGA (1)	2700	0,85	1,18	87	1,35	3176	3651	200	18
	B	OLAVARRÍA, JUÁREZ, LAPRIDA, LAMADRID (1)	2300	0,70	1,43	82	1,74	3286	4007	190	21
	C	PILA, DOLORES, GRAL. GUIDO (1)	2000	0,60	1,67	80	2,08	3333	4167	180	23
ENTRE RÍOS (Centro-norte)	A	CONCORDIA, CHAJARÍ, SAN JAIME (2)	1600	0,65	1,54	74	2,08	2462	3326	175	19
	B	VILLAGUAY, SAUCE DE LUNA, LA PAZ (2)	1450	0,60	1,67	72	2,31	2417	3356	165	20
	C	FEDERAL, FELICIANO (2)	1250	0,55	1,82	70	2,60	2273	3247	160	20
CORRIEN- TES	A	CURUZÚ CUATÍA, SAUCE, MTE. CASEROS	1600	0,60	1,67	75	2,22	2667	3556	160	22
	B	MERCEDES, P. DE LOS LIBRES	1400	0,55	1,82	70	2,60	2545	3636	150	24
	C	CONCEPCIÓN, SALADAS, ITUZAINGÓ (3)	750	0,35	2,86	60	4,76	2143	3571	140	26
LA PAMPA	A	GUATRACHÉ, TOAY, LA MARUJA (4)	800	0,35	2,86	70	4,08	2286	3265	170	19
	B	BERNASCONI, GRAL. ACHA, VICTORICA (4)	450	0,22	4,55	65	6,99	2045	3147	155	20
	C	CUCHILLO CÓ, CHACHARRAMENDI, LA PASTORIL (4) y (5)	200	0,10	10,00	60	16,67	2000	3333	130	26
SAN LUIS	A	NUEVA GALIA, BUENA ESPERANZA, SOVEN (4)	750	0,35	2,86	70	4,08	2143	3061	170	18
	B	BATAVIA, UNIÓN, ARIZONA (4)	550	0,25	4,00	65	6,15	2200	3385	155	22
	C	NAHUEL MAPA, VARELA, ALTO PELADO (4) y (5)	250	0,11	9,09	60	15,15	2273	3788	135	28
SANTA FE (Norte)	A	CERES, TOSTADO (4)	700	0,35	2,86	65	4,40	2000	3077	145	21
	B	S. CRISTÓBAL, SAN JAVIER, RECONQUISTA (4)	650	0,35	2,86	60	4,76	1857	3095	145	21
	C	DPTOS. VERA y 9 DE JULIO (bajos submeridionales) (5)	250	0,20	5,00	50	10,00	1250	2500	135	19
CÓRDOBA (Norte)	B	VA. DE MARÍA, DEÁN FUNES, TULUMBA (4)	550	0,25	4,00	65	6,15	2200	3385	140	24
	C	CRUZ DEL EJE, VA. DOLORES (4)	250	0,12	8,33	55	15,15	2083	3788	130	29
SANTIAGO DEL ESTERO (8)	A	BANDERA, ROVERSI (4*)	600	0,30	3,33	70	4,76	2000	2857	145	20
	B	OTUMPA, QUIMILÍ (4*)	500	0,25	4,00	65	6,15	2000	3077	145	21
	C	OJO DE AGUA, FRÍAS (4*)	250	0,15	6,67	50	13,33	1667	3333	130	26
CHACO Y FORMOSA (9)	A	PRES. ROCA, LAGUNA LIMPIA, LAISHI, LA HERRADURA (4*)	650	0,35	2,86	65	4,40	1857	2857	145	20
	B	S. PEÑA, CAMPO LARGO, SAN BERNARDO (4*)	550	0,30	3,33	60	5,56	1833	3056	140	22
	C	CASTELLI, CMTE. FONTANA (4*)	450	0,20	5,00	55	9,09	2250	4091	135	30
SALTA Y TUCUMÁN	A	J. V. GONZÁLEZ, RIVADAVIA, TONONO (6)	1000	0,60	1,67	75	2,22	1667	2222	170	13
	B	CABEZA DE ANTA, LA CANDELARIA, GÜEMES (4)	300	0,15	6,67	55	12,12	2000	3636	130	28
	C	SAN PEDRO DE COLALAO, CADILLAL, URUEÑA (4)	150	0,10	10,00	50	20,00	1500	3000	125	24

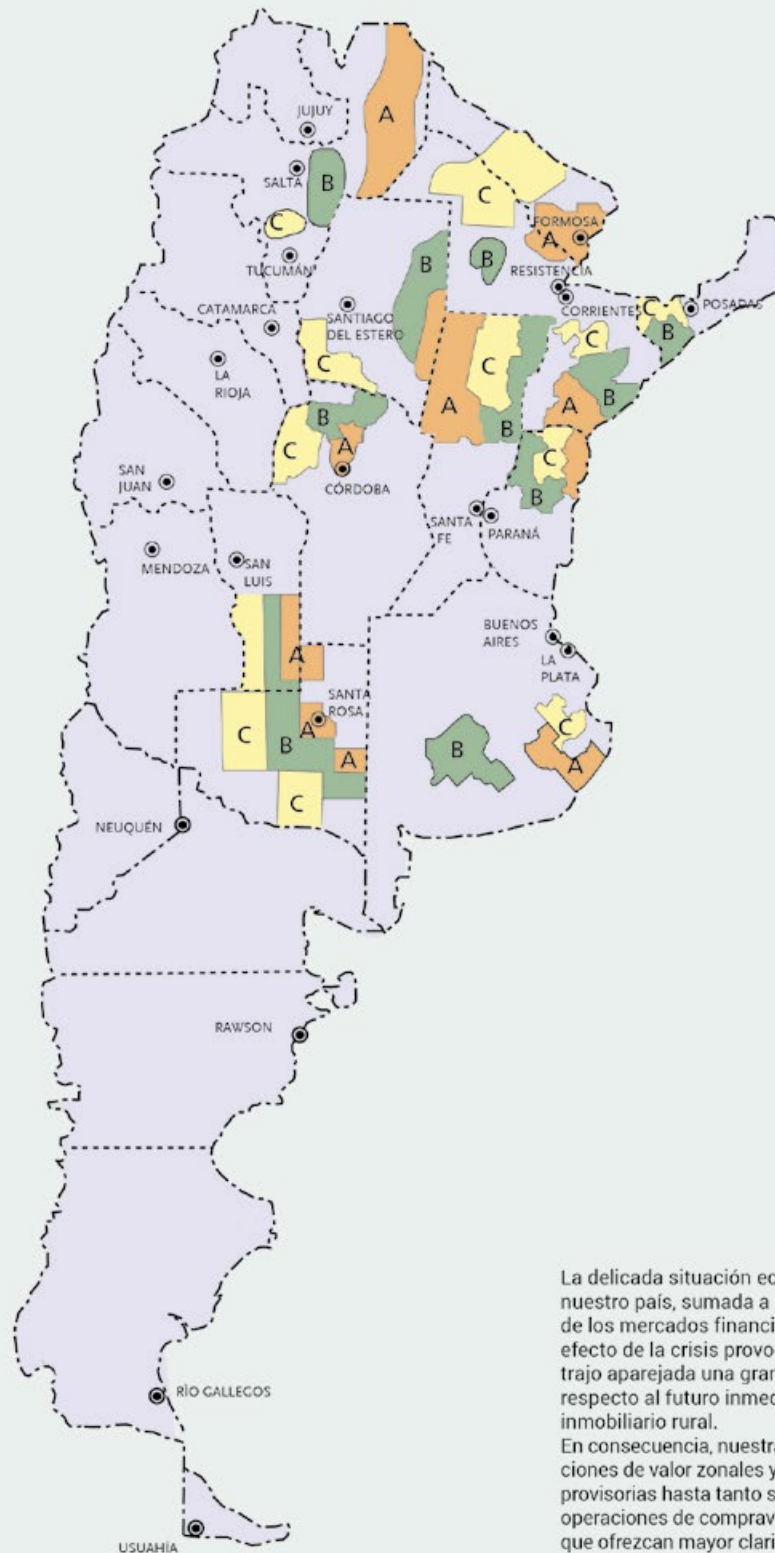
(1) Campos ganaderos, sin aptitud agrícola. (2) Campos "de monte y costa de arroyos". (3) Campos "limpios con esteros y desperdicios".

(4) Campos de "monte". (4*) Campos de monte con posibilidad de desmonte dejando reserva obligatoria p/ordenamiento territorial.

(5) Campos "con mejoras". (6) Campos desarrollados con pasturas subtropicales y 30% c/reserva de monte. (7) Sobre vaca entorada.

(8) Costo en dólares para adquirir la "tierra necesaria" en las distintas zonas y mantener una vaca en producción.

Hay zonas aptas para desarrollos ganaderos con pasturas subtropicales, que implantadas, redundarán en incrementos en el valor de la tierra.



La delicada situación económica que atraviesa nuestro país, sumada a la elevada volatilidad de los mercados financieros internacionales por efecto de la crisis provocada por la pandemia, trajo aparejada una gran incertidumbre con respecto al futuro inmediato del mercado inmobiliario rural.

En consecuencia, nuestras periódicas ponderaciones de valor zonales y regionales serán provisionarias hasta tanto se recuperen las operaciones de compraventa representativas que ofrezcan mayor claridad de los precios en el mercado.



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



Productos veterinarios

Antiparasitarios internos		\$/u				
Orales						
Axilur x 5 l	s/c		Aciendel x 5 l	7741,34	Antidiarreicos	\$/u
Suraze oral x 5 l	9240,4		Bactrofly x 5 l	8537,5	Steclin C x 100 pastillas	s/c
Cyverm x 5 l	s/c		Arrasa bovinos x 2,5 l	12380,0	Diafin 2 x 20 cc	654,5
Inyectables			Curabicheras	\$/u	Tetraelmer x 100 pastillas	1074,3
Axilur x 1 l	6448,2		Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	512,1	Vacunas	\$/u
Fosfamisol x 500 cc	3404,77		Curabichera Coopers líquido x 1 l	7146,5	Brucelosis Rosembusch	70,7
Ripercol F x 500 cc	s/c		Cacique Pasta x 950 g	s/c	Mancha Gangrena y Enterotoxemia	12,9
Endectocidas			Carencias minerales	\$/u	Triple N (M.G Neumonia)	s/c
Ivomec x 500 cc	3983,1		Glypondin x 248 cc	1206,3	Carbunco Sanidad G. x dosis	7,7
Dectomax x 500 cc	11604,6		Suplenut x 500 cc	6402,2	Bioabortogen H	111,4
Bagomeclina forte x 500 cc	2248,06		Gluforal MF 500 x 500 cc	1064,8	Biopoligen HS	118,65
Bovifort x 500 cc	s/c		Trivalico Ade x 250 ds	1915,5	Hemoglobinuria	70,6
Antiparasitarios externos			Nutrekid VM x 25 ds	1269,0	Bioclostrigen J5	33,8
Por aspersion			Magnecal Plus Zinc x 500 cc	1662,6	Rotatec J5 x ds.	127,0
Triatix A x 1 l	s/c		Energo MAG x 250 cc	1090,4	Queratoconjuntivitis x ds	s/c
Por inmersión			Sales Minerales	\$/u	Antibióticos y Sulfas	\$/u
Aspersin x 250 cc	2384,7		Uramol en panes x 15 kg	s/c	Terramicina inyect. x 500 cc	4358,3
Aciendel Plus x 1 l	2948,6		Carminativos	\$/u	Terramicina LA x 500 cc	9370,9
Sarnatox x 5 l	s/c		Bloker 80% x 20 l	14753,0	Oxtra LA x 250 cc	3214,2
Cipersin x 5 l	15501,36		Rumensin bolos x unidad	3013,7	Tylan 200 x 250 cc	3844,7
					Micotil 300 (100 cc)	11072,8
					Estrepto-Pendiben x 5.000.000 U.I	555,4
					Raxidal x 50 cc	s/c
					Reproducción	\$/u
					Enzaprost DC x 20 cc	1351,9
					Ciclase x 20 cc 10 ds	1128,5
					ECP Estradiol x 10 cc	495,2
					Estradiol R.J. x 100	2054,9
					Específicos	\$/u
					Mamyzin M iny. intram.	s/c
					Mamyzin S iny. intram.	331,6
					Novantel Lactancia	s/c
					Novantel secado	s/c
					Antisépticos y desinfectantes	\$/u
					Cetrimon x 5 l	6333,2



Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleurial Hibr.	440,8	Grama Rhodes Tolga	s/c	Destete hiper precoz	136800,0
Leguminosas	\$/kg	Pasto ovinillo Starly importado	652,8	Grama Rhodes callide	9,8	Destete precoz	50100,0
Alfalfa Haygrazer	775,5	Pasto ovinillo Porto	563,5	Grama Rhodes Pioneer	s/c	Recría 16% prot. (post. destete)	37890,0
Alfalfa Don Enrique	775,5	Festuca tipo Palenque	463,1	Panicum Coloratum	7,0	Balanceado engorde novillo	39600,0
Alfalfa EBC 90	898,2	Semillas para verdeos	\$/kg	Galton Panic	3,5	Concentrado proteico 30% prot.	47300,0
Alfalfa Aurora	764,3	Avena	62,5	Pasto llorón pelleteado	7,0	Afrechillo de trigo	24000,0
Trebol rojo Redgold	597,0	Centeno	72,5	Setaria Kazungula	s/c	Pellet de trigo	26000,0
Trebol Blanco El Lucero	585,8	Triticale	62,5	Setaria Naruk	13,0	Pellet de girasol 31%PB	32917,0
Lotus Corniculatus	909,4	Sorgo Forrajero común	167,4	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	27895,8
Lotus tenuis	831,3	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	46306,9
Melilotus Alba	418,4	Brachiarias Brizanta Marandu	9,0	Sustituto Lacteo	286000,0	Harina de soja 47%PB	46864,9
Melilotus Madrid	507,7	Brachiarias Brizanta Toledo	8,0	Arranque ternero guachera	50100,0	Pellet de cascara de soja de 12%	22316,6
Gramíneas	\$/kg	Brachiarias Humidicola	13,0	Recría ternera post guachera	42900,0		
Agropiro alargado	318,0	Buffel Grass Biloela	9,5	Alim pre parto vaca lechera	46500,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c	Buffel Grass texas	3,8	Conc pre parto c/ sales anionicas	76920,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	173,0	Digitaria eriantha	6,5	Alim vaca lechera prod	39500,0		
R.G.Perenne Pastoral - Tetraploide	463,1	Grama Rhodes Katambora	7,0	Conc prot 30% p/vaca en prod	49620,0		



Insumos tambo

Minutolo		Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	812476,0	Silo cono excén. cap.19 m ³	110559,8
Bretes espina de pescado	\$/u	Modelo estándar		Reforzado 12	967330,9	Silo cono central cap.25 m ³	129164,0
con baranda para comederos		Estándar 4	335860,4	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m ³	194157,8
4+4	405876,5	Estándar 6	478905,3	M-100 manual	54711,4	Bombas estercoleras	\$/u
6+6	554464,9	Estándar 8	628216,8	M-300 manual	64593,2	M-200 T	255480,4
8+8	667020,9	Estándar 10	777528,2	Cepo automático	\$/u	M-500 T	357913,6
12+12	891891,8	Estándar 12	926719,1	Cepo Mod. A	412263,5	Accesorios para crianza	\$/u
14+14	1004447,8	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	585194,8	Estaca completa con balde	3769,3
16+16	1116883,3	Reforzado 4	356949,6	Cepo Mod. B	205227,9	Capas p/ ternero sin abrigo	1732,9
18+18	1229350,1	Reforzado 6	457213,6	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	2009,6
		Reforzado 8	657500,6	Silo cono excén. cap. / m ³	73284,0	Jaula p/ crianza de terneros	54121,1



Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqueron a palanca.	8000,0	Tranq. 3m tab.1x4 ModO cur pay	23800,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	25235,0	Tranqueron a crique.	15500,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anchico.	19800,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San M	28600,0	Electrificador 40 km/12v.	12812,0	Casilla manga d 8mt.	590000,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electri. picana 120 km 12 v.	19991,0	Casilla d operación d 3,6mt.	713300,0
Alambre boyero AR 1.83 m .	15300,0	Electrificador 40 km/220v.	12812,0	Cepo Anchico liviano	132000,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	515,0	Electri. picana 60 km 220 v.	15012,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	25200,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	515,0	Carretel electroplástico 500m.	2072,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	75100,0
Alambre Pua Bagual.	17920,0	Manija plastica aislante.	276,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	190000,0
Poste quebr. de 3 m super.	6000,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan.	49,2	Molino máq.rueda y cola de 8"	122362,0
Poste quebr. de 3 m común.	5500,0	Aislador esquinero (polietileno).	64,0	Molino máq.rueda y cola de 10".	206904,0
Poste quebr. de 2,4 super.	4000,0	Aislador para clavar (polietileno).	16,4	Torre hierro galvanizada de 27".	131276,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	2850,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	354,0	Torre 10" p/molino de 8"	54407,0
Poste itin entero 2,4m.	2650,0	Varilla de hierro con rulo.	295,0	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	15739,0
Poste itin entero 2,2m.	2000,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	s/c	Bebedero chapa galvaniz.x 2,5m.	48377,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	1700,0	Torniquete N° 8 negro.	465,0	Bebedero chapa galvaniz.x 5m .	68802,0
Poste metalico 2.20 m.	s/c	Torniquete N° 6 negro.	370,0	Caño pol. negr.2" K 2,5x100m.	12145,0
Poste metalico 2.40 m.	s/c	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	1030,0		

Maquinaria agrícola



TRACTORES	u\$/u	SEBRADORAS	\$/u	FORRAJERAS	CASILLA RURAL	\$/u
Valtra		Apache		Class	Rural Tec	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	s/c	Mod. 54000 5 m.	14708759,5	Jaguar 980	RS 510	2.392.000
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	45632,0	Mod. 54000 6 m.	16520086,3	Jaguar 960 Equipo	RS 660	2.599.000
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	47913,0	27000 22 líneas a 40 cm	20749416,8		RS 780	2.852.000
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	59010,0	27000 22 líneas a 52,5 cm	21642750,3	EMBOLSADORA		
New Holland		27000 16 líneas a 40 cm	13472866,2	Mainero		
Tractor TT4.90 4WD Straddle	62900,0	27000 26 líneas a 52,5 cm	28303697,4	Embolsadora 2230 70 m		1577310,0
Tractor TD5.90 4WD Cabinado I	74200,0	Giorgi				
Tractor T6.130 Cabinado 4WD-	112100,0	44 líneas a 19 cm	20833438,8	ROTOENFARDADORA		
Tractor T7.195 Semi Power Shift	139000,0	28 líneas a 19 cm	12641461,2	New Holland		
Tractor T7 240 sin levante dual	172000,0	Agrometal		Rotoenfardadora RB 460C	59300,0	
Agco		TX Mega 9/52 9 surcos a 52 cm	8513336,6	Rotoenfardadora RB 560X	64500,0	
BT 170 (170 HP) 4x4	127285,0	TX Mega 13/52 13 surcos a 5	11332146,3	PULVERIZADORAS		
BT 190 (190 HP) 4x4	136871,0	TX Mega 16/52 16 surcos a 5	13288307,9	Tilo		
BT 210 (190 HP) 4x4	166566,0	TX N Mega 9/52 9 surcos a 5	8270755,1	Mod. Matrix	15398454,0	
S293 (290 HP)	252198,0	TX N Mega 13/52 13 surcos a 5	11575062,5	Mod. Matrix 4 x 4	16793241,5	
Massey		TX N Mega 16/52 16 surcos a 5	13190226,4	Mod. Evolución 1	14338415,5	
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	595799,0	TX Mega 18/52 18 surcos a 5	17833418,2	Mod. Impactus	12162547,0	
MF2615 (49HP)	23730,0	TX Mega 26/52 26 surcos a 5	22623453,3	SEGADORA		
MF2625 (63HP) 4X2	28638,0	TX N Mega 18/52 18 surcos a 5	19128115,8	Agco		
MF2625 (63HP) 4X4	34155,0	TX N Mega 26/52 26 surcos a 5	22339920,8	Mod 1372	55566,0	
MF2640 (85HP) 4X2	40585,0	COSECHADORAS		New Holland		
MF2640 (85HP) 4X4	50731,0	Cosechadora CR6.80 2WD -	384600,0	Segadora de arrastre 313	61800,0	
MF4292 4X4 (117 HP)	59563,0	New Holland		Segadora autopropulsada SR	128900,0	
MF4297 4X4 (129 HP)	68775,0	Cosechadora CR7.90 2WD -	s/c	Segadora autopropulsada SR 200	s/c	
MF4299 4X4 (140 HP)	85523,0	Massey				
MF7350 4X4 (159 HP)	114588,0	MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	595799,0			
MF7370 4X4 (180 HP)	121224,0	Challenger				
MF7390 4X4 (200 HP)	136871,0	CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/plat.	595800,0			
MF7415 4X4 (225 HP)	166566,0					
MF7620 4X4 (200 HP)	178682,0					

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$	IMIZET (Imazetapyr 10%)	9,1	Fungicidas	u\$ /l	Signum (pack 302)	6,7
2,4 D 50% sal amina (M)	3,8	Gesagard 50	11,0	Amistar Xtra (M)	40,4	Fertilizantes	u\$ /t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	13,2			Thiram	5,0	Fosfato diamónico	1490,0
Axial	49,6	Insecticidas	u\$ /l	Allegro	17,8	Superfosfato Triple	1100,0
Authority	34,0	Cipermetrina 25%	8,4	Coadyuvantes	u\$ /l	Urea granulada	1200,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Clorpirifos 48% (M)	6,5	Eco Rizo Spray	27,0	UAN	900,0
Dual Gold	13,4	Fighter Plus	66,0	Rizo Spray Extremo	18,0	Microstar CMB	3,2
Flurocloridona	s/c	Curasemillas	u\$ /kg	Rizo Spray Integrum	19,3		
Clorimuron	48,0	Dividend	s/c	Silwet L Ag	43,0	Semillas agrícolas	u\$ /u
Clifosato común 54%	12,0	Guapo 60% FS	s/c	Inoculantes	u\$ /u	Girasol hib. (M)	187,0
Galant LPU (M)	9,0	Maxim Evolution	56,6	Dakar 502	6,4	Trigo fiscalizado	16,0
Metsulfuron Metil 60%	58,0	Maxim RFC	44,0	Rizoderma soja	6,1	Soja RR x 40 kg	24,8
Paraquat	6,1	Gaicho 60% FS (M)	110,0	Rizo Liq Top II	4,2	Sorgo granífero hib. (M)	5,4



Costos varios

COMBUSTIBLES	\$/ltr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	4500,0	Volkswagen	Flete 300 km	3432,5
Gasoil (YPF)- agropecuario	101,8	PICK UPS	\$	Amarok DC TRENDLINE 2.0	Flete 450 km	4522,1
Nafta Infinia	130,9	Toyota		Amarok DC COMFORTLINE		6589000,0
Nafta súper (YPF)	111,3	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	5345000,0	Amarok DC HIGHLINE 2.0 T		8201600,0
OTROS	\$	Hilux c/d SR 3.0 TDI 4x4	6886000,0	Fletes	\$	
Empleado Rural	59450,0	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	7556000,0	Flete 100 km		1631,7

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.: Lartirioyevn 02344-452057, Rizobacter 2477-409400; Semillas: E. Baya Casal S.A. 4896-2600.
 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; Tilo +54 341 6596681; New Holland 0800 266 1373
 Ins. Tambo: Minutolo S.R.L 4241-4496; UTA: Valores provistos por contratistas.

Fe de erratas

En la nota titulada "Expoagro 2022" correspondiente a la edición N° 498, se destacó por error a la empresa DeepAgro. Queremos aclarar que la intención de los autores del artículo fue dar a conocer las tecnologías más novedosas, sin destacar a una empresa por sobre las demás.

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



Herramientas metodológicas

Todos los meses te ayudamos a presupuestar



Conocelas en www.crea.org.ar



Apuntes

Radiografía CREA

Tal como viene sucediendo desde fines del año pasado, más de la mitad de los ganaderos CREA consultados en la última encuesta SEA proyecta aumentar el stock de vientres en un contexto en el cual esa categoría de hacienda opera como reserva de valor frente a un contexto inestable.

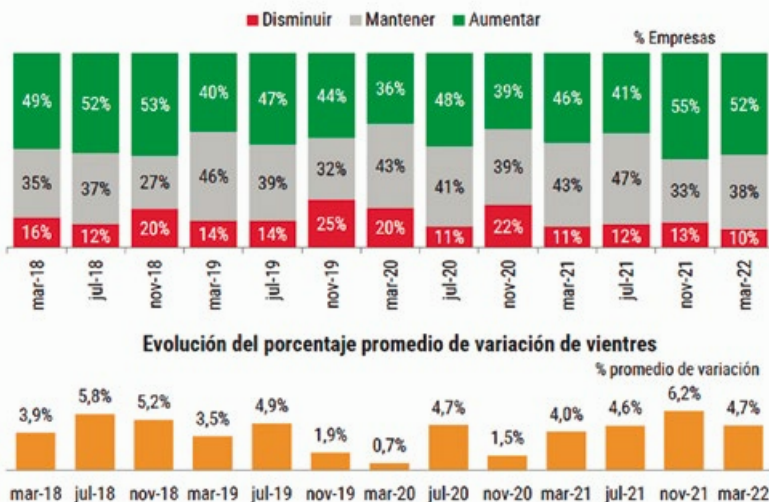
Los planteos ganaderos de cría proyectan destetar en promedio un 2,4% más de terneros que en 2021, lo que representa un importante logro, pues muchas regiones resultaron afectadas en los últimos meses por sequías e incendios.

En lo que respecta a la invernada, la encuesta reveló que, en promedio, la duración media de la terminación de vacunos en marzo pasado fue estimada en 13,2 meses, mientras que un año atrás era de 10,9 meses. Esto es así porque los sistemas se están tornando más pastoriles como estrategia defensiva frente al aumento generalizado de costos de producción.

A su vez, los empresarios agrícolas encuestados planean reforzar la sostenibilidad de los sistemas productivos este año por medio de un incremento de la siembra de cultivos de invierno, tanto de cosecha (fundamentalmente cebada) como de servicio (cuyo propósito, como señala su nombre, es brindar exclusivamente un servicio ambiental). Eso representa un esfuerzo importante en un contexto caracterizado por una suba extraordinaria del costo de los principales insumos empleados por los cultivos.

Una de cada seis hectáreas que planifican sembrar en el presente invierno se hará con un cultivo que no tiene como finalidad la cosecha. La siembra de trigo registraría un descenso relativo (60% respecto al 66% del año pasado) debido a que las condiciones comerciales presentes en el mercado del cereal no son las ideales a causa de la intervención oficial y de la consiguiente incertidumbre respecto al mercado de este cereal. De todas maneras, en términos nominales el área de trigo se mantendría estable.

En cuanto a lechería, aun cuando dos de cada tres encuestados indicó que sufrió sequía como adversidad climática en el último ciclo, se espera un aumento en la producción de leche en los próximos cuatro meses, principalmente a causa de un aumento en la cantidad de vacas en ordeño.



N.º 499 Mayo 2022

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

Colaboradores: María Luz Urruspuru

Diseño: Rene Durand

Fotografías: Pablo Oliveri, Martín Gómez Alzaga, Adobe stock.

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

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

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

VALOR DE LA SUSCRIPCIÓN ANUAL
En el país: \$ 2585-

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

IMPRESIÓN
Latingráfica
Rocamora 4161 (1184) CABA

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

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

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



LA RED RURAL

CON LOS PROFESIONALES DEL AGRO

10 AÑOS




SEBASTIÁN SALVARO | RICARDO BINDI | MARCOS LOPEZ ARRIAZU

Sábados de 6 a 8 hs

Micos de lunes a viernes

6:35 | 10:35 | 14:35 | 16:35 | 19:35 HS.

 @redruraloficial

 @laredrural

 @laredrural

 11.6974.9431

 Google Play
 App Store

Descargá la APP
y escuchalos en vivo

Producción integral

PAMPANUESTRA
COMUNICACIÓN PARA EL AGRO

Nos renovamos para mejorar.

AGROKOPPERT.COM



A la potencia y rendimiento de los productos NITRASOIL se suma el líder mundial en innovación biológica. KOPPERT llegó para transformar la agricultura nacional. NITRASOIL + KOPPERT

.....

Conocé más ingresando a sembrandotransformacion.com



SEMBRANDO TRANSFORMACIÓN, COSECHAMOS RESULTADOS

 **NITRASOIL**
Primero en calidad


Koppert