



Mujeres CREA

Protagonistas de una red cada vez más diversa.



Aplicaciones selectivas
Cómo evaluar la inversión.



GIRASOL
Una campaña para que se luzca el cultivo.

**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.org](https://www.facebook.com/crea.org) [@crea_arg](https://twitter.com/crea_arg) [y/canalcrea](https://www.youtube.com/canalcrea) [i/crea_arg](https://www.instagram.com/crea_arg)





Nota de tapa

10 | La fortaleza de una mayor diversidad

Creciente participación de las mujeres en la red CREA.

20 | Gestión de la información

La clave para tomar mejores decisiones.

24 | Un desafío constante

Asumir cada reto como una instancia de aprendizaje es la clave para alcanzar el éxito.

26 | La importancia de agregar valor

Su capacidad para adaptarse al cambio le permitió a Dolores Cerini potenciar el crecimiento de la empresa familiar.

30 | "El grupo es la razón de ser de CREA"

Matilde Bunge, integrante del CREA Castelli - Belgrano y de la Comisión Directiva de CREA.

34 | La convicción de pertenecer

Nora Kugler, coordinadora de la región CREA Sudoeste.

36 | Una pionera en el norte

Laura Carabaca lidera un proyecto de sostenibilidad ambiental y socio-productiva en el Chaco Argentino.

38 | Pasión por el campo

Bettina Ebinger presidió el CREA Ventania y desde el año pasado integra la Comisión Directiva de CREA.

Sumario



12 | En pleno crecimiento

El desafío de agregar valor.



16 | Sostenibilidad económica, ambiental y social

El desafío de Sofía Eleas.

42 | Aplicaciones selectivas

Cómo evaluar la inversión en un equipo de estas características.

50 | Una campaña para que se luzca el girasol

Perspectivas para el cultivo en 2022/23.

56 | SORGO

Ensayos realizados por los CREA de la región Santa Fe Centro.

62 | Cría en el norte de Santa Fe

Una "radiografía" de la situación del sector.

68 | El valor de la integración

Una mirada integral.

72 | Integrarse a la comunidad

Acciones emprendidas por la región CREA Córdoba Norte.

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



El valor del reconocimiento

Hace algunos días nuestra organización recibió un reconocimiento que me enorgullece enormemente. Porque CREA ha sido distinguida con motivo del destacado compromiso y del valioso aporte realizado durante más de 60 años para el desarrollo sostenible del campo, de las comunidades y de la República Argentina, por el Honorable Senado de la Nación.

Habitualmente solemos ser reconocidos como una organización técnica; sin embargo, somos fundamentalmente una organización de personas para personas que compartimos para mejorar. Nuestro objetivo y nuestro foco es siempre el bien común, y por eso es doblemente gratificante recibir una distinción que pone en valor el aporte realizado por el Movimiento a la comunidad en sus dimensiones técnica y humana, y a lo largo de toda nuestra historia como organización.

Experimentar el orgullo y la motivación que despierta ser reconocidos, me lleva a reflexionar acerca del valor de reconocer a quienes nos rodean. Recuerdo especialmente una frase que nos dejó Inma Puig en el Congreso CREA 2016: "Para la persona, el reconocimiento es tan necesario como el aire que respira". Quisiera detenerme entonces, en quienes son protagonistas de esta edición: mujeres CREA que llevan a la acción los valores más representativos del Movimiento.

Los invito a recorrer las historias, los desafíos y las motivaciones que llevaron y llevan a estas mujeres a asumir un rol destacado en la construcción activa de consenso y a aportar una mirada estratégica para el desarrollo del potencial productivo de las empresas CREA y del país.

Por último, quisiera celebrar que desde el miércoles 14 al viernes 16 de septiembre volveremos a encontrarnos en el Congreso CREA 2022. Los espero para juntos ampliar el campo de nuestra mirada y seguir construyendo el futuro de nuestro querido país.

Un abrazo.

Santiago Negri
Presidente de CREA

CREA

Consortios 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: Pedro Montovio; Mar y Sierras: Allan Cameron; Litoral Norte: Silvina Pietrantueno; Litoral Sur: María Gaynor; Norte de Buenos Aires: Lucas Gandolfi; Centro: Matías Lanz; Sudoeste: Bernardo Lulhe; Sudeste: Eliseo Zavala; Semiárida: Néstor Albizúa; Norte de Santa Fe: Diego Dalla Fontana; Este: Jorge Olmedo; Sur de Santa Fe: Sergio Serra; Santa Fe Centro: Darío Beltraminio; Oeste Arenoso: Alejandro Vidal; NOA: Martín Ficco; Valles Cordilleranos: Ricardo Bombal; Córdoba Norte: Néstor Scarafia; 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; Manfredino 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, Ernesto Viglizzo y Alberto Quiroga.

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 Wolcoff
Desarrollo Institucional: Elizabeth Roberts
Comunicación: Lorena Prenol
Gestión de Personas: Daniela Rodegher

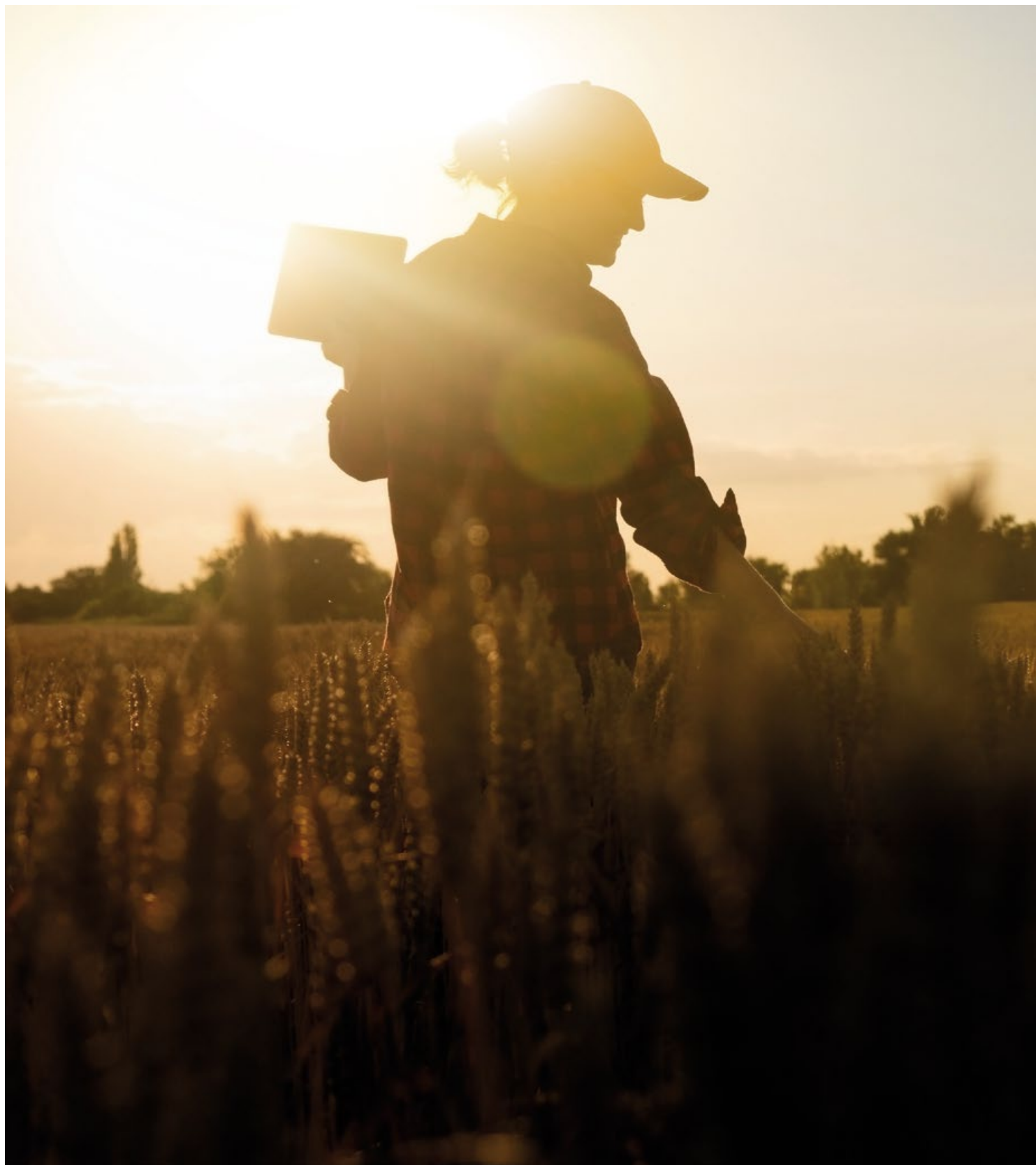


Conoce nuestros productos
y encontrá la solución
que tu campo necesita

santander.com.ar

Juntos producimos mejor 





La fortaleza de una mayor diversidad

Creciente participación de las mujeres en la red CREA.

CREA, como toda organización abierta e innovadora, está incorporando una mayor diversidad de perfiles en su red y, por supuesto, el género es parte de ese proceso.

La presencia creciente de mujeres en ámbitos de formación técnicos y universitarios relacionados con la actividad agropecuaria es un reflejo de que la participación femenina en el sector seguirá incrementándose década tras década.

La consolidación de las mujeres en puestos de decisión es parte de una transformación cultural, dado que, para poder igualar oportunidades, fue necesario reconfigurar concepciones que permitieron evolucionar a todos los integrantes de la sociedad.

La Comisión Directiva de CREA cuenta actualmente con tres integrantes del género femenino: Matilde Bunge, vocal titular (CREA Castelli-Belgrano, región Sudeste); Bettina Ebinger, vocal suplente (CREA Ventania, región Sudoeste) y Emilia Funes, directora de unidad (CREA Monte Cristo, región Córdoba Norte).

Dos regiones CREA son representadas por mujeres. Se trata de Litoral Sur, cuya vocal CREA es María Gaynor (CREA La Paz), y Litoral Norte, que tiene como vocal a María Silvana Pietran-tueno (CREA Ñandubay).

Cuatro regiones CREA son coordinadas por mujeres: se trata de Pilar Laurel (Este), Nora Mailland (Mar y Sierras), Lucía Franchino (Oeste Arenoso) y Nora Kugler (Sudoeste).

Más allá de las "caras visibles" en términos institucionales, son muchas, tanto en roles técnicos como empresarios, las que están contribuyendo a mejorar las organizaciones y comunidades en las que se desenvuelven.

La diversidad, en todas sus formas, contribuye a sostener la fortaleza de una red al permitir disponer de diferentes perspectivas que puedan, con los medios adecuados, encontrar nuevas oportunidades o soluciones creativas para resolver problemas complejos. Estamos en el camino correcto. ✉





En pleno crecimiento

El desafío de agregar valor.

Los cuatro hermanos Sartori tienen mucha suerte porque cuentan con vocaciones complementarias. Cinco años atrás, luego de recibirse de ingeniera agrónoma, Milagros se incorporó a la empresa familiar como responsable de un establecimiento ganadero localizado en la provincia de Salta. Su hermano mayor, Franco, quien tiene más afinidad por la actividad agrícola, se encarga de la gerencia general de la firma, además de atender un campo agrícola localizado en Quimilí (Santiago del Estero). Mientras tanto, las otras dos hermanas, Antonela y Carla –esta última melliza de Milagros–, se dedican a las tareas administrativas y financieras.

El campo salteño, que forma parte del CREA Semiárido Norte (de la región Chaco Santiagueño), cuenta con un rodeo de unas 2000 vacas de cría Brangus colorado y negro. Todos los años recrían alrededor de 1900 terneros propios en pasturas base Gatton panic, además de otros 3000 adquiridos en la zona.

En el marco de un proceso de intensificación productiva, Milagros está instrumentando diferentes metodologías orientadas a maximizar el aprovechamiento de los recursos. "En los últimos tres años comenzamos a suplementar en invierno con maíz y harina de soja ofrecidos en silos de autoconsumo, dado que los diferidos de *Gatton* no permitían cumplir con las ganancias diarias buscadas, que se encuentran en 450-500 gramos en el período invernal", explica.

Milagros se encarga de la gestión logística, tanto de los granos enviados a terminales portuarias como de los insumos que requieren los diferentes establecimientos. Y esa tarea se lleva buena parte de su tiempo y energía.

En los últimos tiempos está preparando todo para comenzar a sembrar maíz en el campo salteño, parte del cual se empleará como insumo del planteo ganadero. "Además de maíz, hemos planificado comenzar a producir poroto para diversificar la fuente de ingresos y contar con una rotación agrícola adecuada", comenta. "Nos encontramos en pleno proceso de crecimiento, con el desafío constante de agregar valor y generar empleo a través de esquemas que nos permitan lograr los mejores indicadores productivos y económicos posibles", resume. ❏

EL CLUB DEL CHEQUE

Dólar | Euro | Real | Criptomonedas | Cheques



ESCOBAR

Puertos del Lago
La Rambla Plaza 15
Piso 3, OF D.
☎ 11-6363-9062

VILLA URQUIZA

Av. Triunvirato 4624
☎ 11-3649-1062

9 DE JULIO

Av. Bartolomé Mitre 1114
☎ 2317-41-7028

VILLA DEL PARQUE

Cuenca 3469
☎ 11-6528-7230

JUNÍN

Saavedra 38
☎ 236-453-2221

TRENQUE LAUQUEN

Villegas 413
☎ 2392-63-2481

NORDELTA

DEL CAMINANTE 30,

4TO OF 429

☎ 11-2815-3864

 ElClubdelCheque

 ElClubdelCheque



¡Biotecnología aplicada al control de micotoxinas!

A large, expressive red brushstroke graphic that frames the product name. The stroke is thick and textured, with varying shades of red and some darker, almost black, areas, giving it a dynamic and artistic feel. It is centered on the page and overlaps with the circular graphic behind it.

**DETOXA[®]
PLUS**



Dr. Bata Ltd
Biotecnología en feeding



Sostenibilidad económica, ambiental y social

El desafío de Sofía Eleas.

Luego de recibirse de ingeniera agrónoma en la Universidad Nacional de Tucumán, Sofía Eleas estaba convencida de que su vocación estaba en la investigación, principalmente porque era un medio para aportar al desarrollo de la actividad en dicha provincia, razón por la cual realizó una pasantía en la Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres para posteriormente comenzar a trabajar como becaria en el área frutícola.

Al poco tiempo, descubrió que el ámbito de las empresas agroindustriales y las organizaciones le interesaba muchísimo y que desde ese lugar también podría generar un impacto favorable. Entonces quiso darle un enfoque más integral a su carrera y pensó que para ello era imprescindible adquirir nuevas herramientas de gestión, tanto contables como financieras y de capital humano.

Decidió hacer una maestría de negocios para luego ingresar a trabajar en la compañía cítrica San Miguel, donde se desempeñó primero como analista de producción y luego en el área de control de gestión. Allí estuvo durante casi tres años.

“Durante mi última etapa en la firma, yo era la única agrónoma en un sector colmado de contadores y administradores de empresas; fue una experiencia enriquecedora para visualizar la dinámica presente en una compañía agroindustrial, además de aprender la importancia de la planificación en la producción y un adecuado control de gestión para la toma de decisiones”, recuerda Sofía.

Con la división societaria de una empresa agropecuaria familiar –dedicada tradicionalmente a la producción de caña de azúcar– surgió la

posibilidad de asumir en 2020 la gerencia general de la misma. Una de las primeras decisiones tomadas por Sofía fue incorporar la producción de maíz y soja para diversificar los ingresos de la firma.

Junto con su madre (directora de la firma) y su hermano (propietario de una firma fraccionadora y comercializadora de alimentos) realizan una reunión mensual para analizar la marcha del negocio en función de las metas propuestas.

Gracias a su experiencia en la corporación cítrica, Sofía aprovecha toda la información generada por un sistema de gestión informático para contar con un tablero de control que permite visualizar la situación de la empresa prácticamente en tiempo real.

“Antes se hacía un control semestral de inventarios, pero ahora lo instrumentamos mensualmente para tener mayor capacidad de respuesta ante eventuales inconvenientes u oportunidades; por ejemplo, conocemos perfectamente la situación de los diferentes repuestos e insumos requeridos por cada una de las maquinarias. Cuando esa información se usa para tomar decisiones, todos los integrantes de la empresa comprenden la importancia de realizar una buena gestión de datos”, comenta.

Al final de cada campaña, se realiza un cierre general, y también por cultivo y por maquinaria, en el ámbito de una reunión en la que, además de Sofía, participan el encargado del campo, el contador, el asesor agronómico y el financiero. Allí se pone el foco en la eficiencia de costos y en las metas de producción con el objetivo de plantear los lineamientos para la próxima campaña.

“Estamos con planes de instrumentar mejoras para incrementar el potencial productivo de nuestras fincas, lo que incluye desde obras de drenaje hasta la incorporación de enmiendas y materia orgánica a nuestros lotes más marginales a partir de cultivos de servicio y residuos orgánicos de la industria cañera”, apunta.

Un año atrás, la empresa ingresó al CREA Yungas (región NOA). “Es muy valioso tener la visión de otros empresarios sobre lo que hacemos en nuestra empresa, de manera tal de detectar aspectos a mejorar y tecnologías y metodologías nuevas”, señala.

Para Sofía, uno de los objetivos prioritarios es lograr una empresa sólida y sostenible, tanto en términos económicos como ambientales y sociales. En este último aspecto, está implementando un programa voluntario para que aquellos empleados que no terminaron el colegio secundario puedan completar su educación (y eventualmente seguir capacitándose si así lo desean), además de promover la plantación de árboles en sectores afectados por incendios intencionales. “Creo que con pequeños aportes es posible hacer grandes cambios”, asegura Sofía. ☒



Hacer crecer
patrimonios
invirtiendo
en relaciones.

- Sales & Trading
- Wealth Management
- Capital Markets





JUNTOS PRODUCIMOS MEJOR



Alto rendimiento y biotecnología para todos los planteos productivos

SRM 566
VT3PCL*
MGCLRR2

SRM 6620
VT3P
MGRR2

LG 30680
VIP3

LG 30870
VT3P*
MGRR2

LG 36837
VT3P

LGSA 30.850
RR2



[Twitter](#) [Instagram](#) [LinkedIn](#) @lgsemillas
www.lgsemillas.com

*En trámite de inscripción

Agrisure Viptera® es una marca registrada de una compañía del Grupo Syngenta.

VT Triple Pro, Roundup Ready Maiz 2, Maizgard Roundup Ready Maiz 2 son marcas registradas de titularidad del Grupo Bayer

Limagrain

Gestión de la información

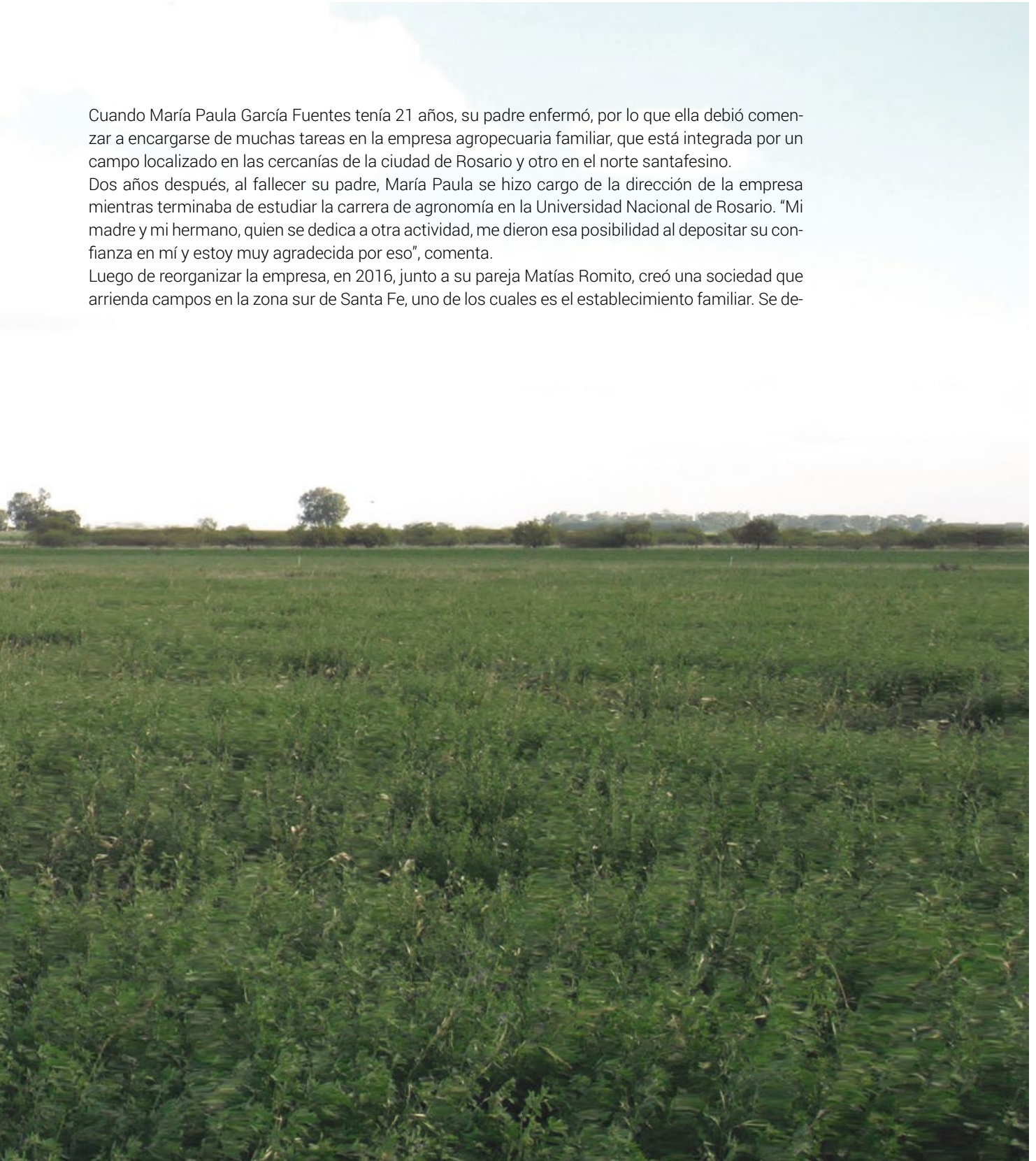
La clave para tomar mejores decisiones.



Cuando María Paula García Fuentes tenía 21 años, su padre enfermó, por lo que ella debió comenzar a encargarse de muchas tareas en la empresa agropecuaria familiar, que está integrada por un campo localizado en las cercanías de la ciudad de Rosario y otro en el norte santafesino.

Dos años después, al fallecer su padre, María Paula se hizo cargo de la dirección de la empresa mientras terminaba de estudiar la carrera de agronomía en la Universidad Nacional de Rosario. “Mi madre y mi hermano, quien se dedica a otra actividad, me dieron esa posibilidad al depositar su confianza en mí y estoy muy agradecida por eso”, comenta.

Luego de reorganizar la empresa, en 2016, junto a su pareja Matías Romito, creó una sociedad que arrienda campos en la zona sur de Santa Fe, uno de los cuales es el establecimiento familiar. Se de-



dican tanto a la agricultura como a la ganadería para aprovechar los sectores bajos de los establecimientos productivos.

La empresa se sumó al CREA Rosario (región Sur de Santa Fe). Ya conocía la dinámica de trabajo de la red porque su padre había formado parte de ella. “Nos resultó de gran ayuda en lo que respecta a la gestión empresarial, además de ser clave para plantearse objetivos por cumplir”, explica.

En el campo de cría del norte santafesino – donde hacen, eventualmente, recría cuando las condiciones ambientales y comerciales son favorables– armó un equipo de trabajo, encabezado por el encargado, Héctor Molina, al tiempo que instrumentó un esquema de gobernanza orientado a establecer políticas de información a los accionistas (madre y hermano), de toma de decisiones estratégicas y de distribución de dividendos, entre otros aspectos.

En 2018 fue mamá por primera vez y para fines de este año viene en camino un hermano. “Antes del nacimiento de mi hija, era *millonaria* en tiempo y luego ya no, razón por la cual comencé a gestionar la información con mayor nivel de detalle y análisis con el propósito de tomar decisiones más efectivas”, remarca María Paula.

Así es como, un año después, comenzó a realizar una capacitación con el fin de implementar un programa de gestión informático para llevar los números de ambas empresas. No se trató de una tarea fácil porque requirió (y requiere)

mucha disciplina. Pero luego de un tiempo logró, con la ayuda de un auxiliar administrativo, concentrar todos los datos de interés en el sistema de gestión.

“El hecho de disponer de información con anticipación suficiente permite conocer la situación comercial, financiera y patrimonial y, de esa manera, contar con un margen de acción al detectar desvíos respecto de lo planificado, además de generar con mayor precisión reportes sistematizados con información clave”, señala María Paula.

“Si bien como agrónomos siempre vamos a estar más inclinados a lo productivo, creo que los empresarios agropecuarios tenemos que disponer de la información clave para tomar decisiones destinadas a cumplir con las metas propuestas”, añade.

Tiempo atrás se sumó al grupo de afinidad de Buenas Prácticas Ganaderas integrado por empresarios y técnicos CREA de diferentes regiones productivas. La actividad pecuaria resultó de gran ayuda para hacerle frente a los magros rendimientos agrícolas logrados en las últimas dos campañas, caracterizadas por restricciones hídricas.

“La ganadería integrada con la agricultura es fundamental para consolidar la solidez de una empresa, al garantizar un flujo de fondos más sólido en coyunturas complicadas”, resume María Paula. ❏



Tu meta, nuestro objetivo. Siempre juntos para ir más allá.

dji AGRICULTURE
DRONES AGRÍCOLAS

SIEMPRE, AKRON
EN AGRICULTURA, GANADERÍA Y LECHERÍA



AKRON
Kubota dji AGRICULTURE SBLG TIRECO



NUEVA

20X-MAGNA

SEMBRÁ MÁS. SEMBRÁ MEJOR.

ALGO GRANDE LLEGÓ AL CAMPO

ANCHO DE LABOR Y AUTONOMÍA
13 MTS / 13.000 LTS

AGILIDAD Y PRACTICIDAD
E FOLDER

CALIDAD DE SIEMBRA
LANDCOPY



CITA
2022 
Centro Internacional
de Innovación en
Tecnología Agropecuaria

**MENCIÓN ESPECIAL A LA
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
EN SIEMBRA**



Un desafío constante

Asumir cada reto como una instancia de aprendizaje es la clave para alcanzar el éxito.

Si algo caracteriza a Emilia Funes es la multiplicidad de inquietudes. Se anotó en las carreras de odontología, psicología, derecho y agronomía. Por cuestiones de tiempo, finalizó sólo una de ellas, pero luego se las arregló para nunca dejar de estudiar.

Conoció a Alejandro Conci, otro agrónomo cordobés, y decidieron formalizar su situación en 2001 tras estar de novios durante ocho años. Poco después ocurriría otro hecho significativo en la vida de ambos al detectar, en el marco de una crisis económica severa, la oportunidad –asumiendo el riesgo, claro– de ingresar al negocio agropecuario con un capital limitado debido al bajísimo valor que tenían por entonces los activos.

Así fue como, junto a otro socio agrónomo sub-30, Juan Francisco Climenti, crearon una empresa productiva. “Dado que ninguno de los tres provenía de una familia agropecuaria, se trató de un desafío enorme colmado de aprendizajes”, recuerda Emilia.

Compraron vaquillonas y alquilaron un tambo, además de comenzar a realizar siembras en campos arrendados. El tiempo les dio la razón: se trató de un momento óptimo para entrar al negocio.

En 2005 nació el primero de los tres hijos de Emilia y Alejandro. Y los tiempos de la familia comenzaron a acomodarse a las exigencias de la empresa con más gestión y planificación desde el hogar. Ese mismo año se sumaron al recién creado CREA Monte Cristo (región Córdoba Norte), decisión que resultó clave para afrontar el proceso de reorganización y crecimiento que tenían por delante.

“Cuatro años atrás decidimos cerrar el tambo porque la inversión realizada, tanto en tiempo

como en recursos monetarios, había dejado de justificar el retorno obtenido y no había perspectivas de que esa situación cambiase”, apunta.

Recientemente, los socios disolvieron la firma para seguir cada uno la actividad por su cuenta, aunque Emilia y su esposo siguen siendo amigos de Juan. “En los diferentes desafíos que nos tocó atravesar, el apoyo del grupo CREA resultó fundamental”, remarca la empresaria cordobesa.

En los últimos años no se quedó quieta. Realizó el Programa Líderes CREA y luego coordinó su implementación en la provincia de Córdoba, además de cursar una maestría en Agronegocios y Alimentos en la Universidad Católica de esa provincia. Es coach ontológico (CEOP) y docente en el curso de Ética, Desarrollo Personal y Responsabilidad Social y Profesional que se dicta en la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad Nacional de Córdoba. Además, coordinó el área de Integración a la Comunidad de la región CREA Córdoba Norte y el año pasado se sumó a la Comisión Directiva de CREA.

“Los integrantes del grupo Monte Cristo valoramos mucho la institucionalidad y sabemos obtener valor dentro de las numerosas posibilidades que ofrece la red CREA, además de generar espacios de intercambio con integrantes de las familias empresarias, algo que contribuye a que los jóvenes y las mujeres ganen protagonismo desde diferentes roles, que no necesariamente están asociados al desarrollo de tareas en la empresa familiar”, asegura Emilia. “Hacia adelante, veo un país repleto de oportunidades, con gente buena que tenemos que cuidar entre todos”, concluye. ❧



La importancia de agregar valor

Su capacidad para adaptarse al cambio le permitió a Dolores Cerini potenciar el crecimiento de la empresa familiar.

Corría el año 2001 cuando la profunda crisis convenció a Dolores Cerini de abandonar Buenos Aires -donde se vivían momentos de gran incertidumbre- para afincarse en su ciudad natal, Paraná, en la provincia de Entre Ríos.

Como ingeniera en sistemas, su idea era abocarse de lleno a esa área. No obstante, los números crecientes del negocio agropecuario familiar la motivaron a cambiar el rumbo, para meterse paulatinamente en la contabilidad de la empresa, que entonces se llevaba en el estudio de abogados de su padre.



A pesar de haber heredado el campo de su abuelo materno, sus padres tampoco venían del “palo”. No obstante, en una fuerte apuesta, decidieron vender todo lo que estaba a su alcance para adquirir otro establecimiento en la zona de Nogoyá. “Era 1995. Fue entonces que le tomaron el gusto a la actividad”, relata.

Tiempo más tarde, incorporarían el primer campo en arrendamiento, de un amigo de la facultad de su hermano Gerónimo, pasando de 80 hectáreas a 500, una superficie mucho más atractiva en términos productivos.

No obstante, carecían aún de conocimientos, por lo que junto a otros vecinos de la zona –que provenían también de otros rubros– conformaron en 1998 lo que es hoy el CREA Victoria, de la zona centro-sur de Entre Ríos. También empezaron a participar de Aapresid. A estas dos instituciones, asegura, le deben todo lo que saben en materia de producción y de manejo del negocio agropecuario. “A través del asesor, Patricio Aranguren, el grupo nos introdujo en el concepto de “empresa familiar”, nos habló de la necesidad de trabajar con un presupuesto, de entender que los números no son para el contador sino para manejar la empresa y de la importancia de utilizar programas de gestión. Con ese paquete de conocimientos, el CREA brindó herramientas para el manejo de una empresa a gente que aún no podía considerarse empresaria”, destaca Dolores.

Esta posibilidad, de la mano de un buen contexto, fue fundamental para que las firmas del grupo “prendieran” y crecieran. Y en el caso particular de los Cerini, para que tanto Dolores como sus hermanos (Gerónimo, ingeniero agrónomo, y más tarde, Juan Pablo, abogado) vieran un futuro en su participación en el negocio familiar.

“Estaba buenísimo el desafío. Trabajar con mi hermano y con mi padre en el campo, y encima con algo que era propio, fue algo para lo que no estaba preparada. Tuve que aprender desde cero, pero eso a mí me encanta, y CREA se presentaba ante mí como una usina de conoci-

miento, con gente tremendamente capacitada y muchas ganas de compartir conocimiento”, enfatiza.

Cuando sus hermanos se incorporaron a la empresa, se trataba aún de una sociedad de hecho, cuya actividad principal era la agricultura. No obstante, una tendencia presente en el grupo CREA a agregar valor, los llevó a buscar alternativas que les permitieran avanzar en la cadena productiva. “En aquel momento, yo era la tesorera del CREA, estaba muy comprometida, iba a todas las reuniones, por lo que viví ese proceso muy de cerca. Entre todos los miembros considerábamos las ventajas de vender granos, pero entendíamos que era mucho mejor ofrecer algo más”. En su caso, se inclinaron por los cerdos.

Hoy, destaca Dolores, los números de El Hinojo sorprenden respecto a aquellos de cinco años atrás. En 2023 estarán llegando a las 40.000 hectáreas de siembra sobre campos arrendados y a las 2400 madres porcinas (empezaron con 200 en 2015). Ambas actividades se desarrollan en asociación con terceros, bajo un esquema de aparcería. Eso les permitió crecer rápidamente y en forma más segura.

“A medida que fue cambiando la empresa cambiamos también nosotros; no sé qué ocurrió primero y qué vino después, quizás fue algo recíproco. A lo largo del tiempo, tuvimos que ir capacitándonos, principalmente yo. CREA me brindó herramientas de gestión, me dio las redes para seguir operando y los conocimientos para seguir trabajando. Y en los diferentes congresos fui adquiriendo las nociones de cambio tecnológico”, agrega.

Con el crecimiento de la empresa fue cambiando su posición dentro de ésta: primero fue la secretaria del estudio de abogados; luego, la empleada administrativa; después, la líder del Área de Administración, para pasar más tarde a ser la gerente de Administración y Finanzas. Hoy, Dolores combina este cargo con la dirección de la firma –que comparte con sus padres y hermanos– con su rol de madre de dos hijos pequeños. ❖



TOYOTA



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

TREOS

CONCESIONARIO OFICIAL

AV. LIBERTADOR 1840, VICENTE LOPEZ

WWW.TREOS.COM.AR

“El grupo es la razón de ser de CREA”

Matilde Bunge, integrante del CREA Castelli - Belgrano y de la Comisión Directiva de CREA

Matilde Bunge entró a CREA por su padre, tras hacerse cargo de un campo en General Belgrano, provincia de Buenos Aires, que había heredado de su madrina. Hasta ese momento, eran él y su tío quienes lo manejaban, junto con otro establecimiento ubicado en General Villegas. “Yo era menor de edad, por lo que papá se ocupaba de la parte administrativa y su hermano de la producción. Entre los dos lo llevaban muy bien”, relata. Pero en el año 1999 su tío decidió volcarse a la política. Esta situación, sumada al hecho de que a su padre no le divertía la parte productiva -es analista de sistemas-, significó la entrada de Matilde a la empresa. Se acababa de recibir de bióloga y tras haber trabajado para su tesis en un instituto de investigación, sabía que no quería pisar más un laboratorio. “Siempre me gustó el campo, aunque del lado de los caballos, desde un punto de vista recreativo. Nunca le había dado bolilla a nada de lo que fuera producción. Pero, bueno, se dieron estos acontecimientos y tuve que ocuparme”, señala.



Explica que el trabajo junto a su padre “duró poco”. “La verdad es que los dos tenemos un carácter fuerte, por lo que preferimos priorizar la relación. A partir de ese momento empecé a ocuparme de todo... y cuando digo ‘todo’ me refiero tanto a cuestiones operativas como a las tareas del director”, subraya.

No obstante, ponerse al frente de una empresa agrícola-ganadera de ciclo completo sin haber visto un número económico en su vida, implicó todo un desafío. En ese contexto, CREA se volvió imprescindible. “El grupo fue fundamental para mi formación y para perder el miedo a enfrentar lo que fuera. Hoy es el órgano auditor de todas las decisiones estratégicas que tomo, y siempre funcionó como un directorio ampliado”, recalca.

Fue también el primer asesor, Juan Marcos Olivero Vila, quien la ayudó a desarrollarse en el aspecto económico-financiero.

Hoy el grupo “de los amigos de su padre” es también “su grupo”: “Cuando era chica y la reunión se hacía en casa, yo no faltaba a ninguna. La verdad es que le prestaba poca atención, pero a papá, miembro fundador del CREA Castelli-Belgrano, le gustaba que yo estuviera”, asegura. Matilde señala que, al llegar al Movimiento sin conocimientos específicos de la actividad, comenzó a tomar todas las oportunidades que se le brindaban. Así, en el año 2001 realizó el Posgrado en Agronegocios; en 2004, el curso de Gestión de la empresa agropecuaria y planeamiento, y en 2013 el Programa de Dirección de Empresas Agropecuarias (PDEA). Mientras tanto, seguía con las responsabilidades de grupo y de la familia. En 2005, fue presidente del CREA Castelli-Belgrano y en 2007 recibió la propuesta de ser vocal de la zona, pero el hecho de estar embarazada de su primer y único hijo, la llevó a rechazar ese cargo.

En 2019 llegaría el ofrecimiento más importante de la mano de Michael Dover, entonces presidente del Movimiento. La invitaban a participar de la Comisión Ejecutiva. “Michael me conocía porque nuestros hijos iban al mismo colegio y sabía de mi formación. La verdad es que lo pensé muchísimo por el compromiso que significa. Siempre está la duda de si uno va a estar a la altura”, reconoce.

Pero Matilde no se amedrentó y una vez más, dijo que sí. Hasta 2021 integró la Comisión Ejecutiva con Dover, y a partir de 2021 con Santiago Negri, quien la volvió a convocar.

Hoy reconoce que ese rol le demanda mucho tiempo. Tanto que, para su marido e hijo, CREA es el “monotema”. “Hay que estar ahí, porque cuando se trata de la institución a la que uno pertenece y admira, hay que trabajar todos los días para que siga en ese lugar”. No obstante, asegura, trata de poner límites, y esos límites tienen que ver con su familia, su empresa y su propio grupo. “Mi empresa tiene una estructura muy pequeña y no quiero ni puedo descuidarla. Tampoco se negocia la posibilidad de concurrir a la reunión CREA en pos de mi labor en Comisión Ejecutiva. No sería sano que yo dejara mi propio encuentro mensual para realizar una actividad dirigida a todo el Movimiento, porque, en definitiva, el grupo es la razón de ser de CREA”, concluye. ✉

SOFTWARE CLOUD DE GESTIÓN CONTABLE PARA LA AGRICULTURA Y GANADERÍA

COMPATIBLE NORMAS CREA AJUSTE POR INFLACION LIBRO IVA DIGITAL



SOLICITE
DEMO

- Contabilidad y Cuentas Corrientes
- Fondos, Conciliación Bancaria y Cash Flow
- Impuestos Nacionales y Provinciales
- Gestión de Insumos y Labores
- Stock y Producción de Hacienda y Granos
- Resultados, Planeamiento y Tablero de Control



BUENOS AIRES
comercial@physis.com.ar

ROSARIO
inforosario@physis.com.ar

AZUL
cizavalia@physis.com.ar

www.physis.com.ar

Elegí más con todo lo que Nidera tiene para vos.



+++

ELEGÍ MÁS⁺

N NIDERA
SEMILLAS

NIDERA #CreemosJuntos



niderasemillas.com.ar



La convicción de pertenecer

Nora Kugler, coordinadora de la región CREA Sudoeste.



Oriunda de la zona de Pedro Luro, la actual coordinadora de la región CREA Sudoeste, se crió en el campo, estudió agronomía y trabajó durante 15 años en la EEA INTA Valle Inferior del Río Negro, en temas de investigación y extensión en ganadería.

Pero siempre tuvo en su cabeza la idea de entrar en CREA. “Me marcó una visita que hice, con 23 o 24 años, ya recibida, a una reunión de la región Sudoeste. Recuerdo que me gustó el viaje, el recibimiento y el encuentro en sí. Desde entonces dije ‘yo quiero pertenecer al Movimiento’”, cuenta.

Sus deseos no tardaron en concretarse. Por cuestiones personales, Nora se mudó a Trenque Lauquen, donde trabajó en la actividad privada: primero en un tambo y luego para una empresa de suplementos minerales como asesora en nutrición animal. “Empecé con bovinos de leche y después me pasé a carne, que era aquello en lo que había trabajado toda mi vida en el INTA”, relata.

Tras un viaje a EE.UU. a ver *feed lots* con la compañía, y por insistencia e impulso de Carlos Barrios Barón, miembro CREA de la región Oeste Arenoso, surgió la idea de armar un grupo de afinidad en ese tema, con Nora a la cabeza como coordinadora. En el año 2012, ese grupo se convertiría en el CREA Corralero.

“Yo fui la asesora durante cuatro años. En el transcurso, Carlos y otros miembros trajeron la idea de armar una Comisión de Ganadería en la zona. En Oeste Arenoso había muchas empresas que se habían enfocado en la agricultura y los ganaderos de alma no encontraban el espacio para conversar sobre la actividad, así que también armamos el Grupo de Acción Ganadero de Oeste Arenoso”, recuerda.

Pero las demandas del grupo Corralero fueron ampliándose en cuanto a temáticas y Nora no estaba dispuesta a descuidar lo que realmente la apasionaba, la nutrición, por lo que decidió abandonar el grupo y volcarse nuevamente al asesoramiento particular. De todos modos, siguió participando de la comisión, donde permaneció por espacio de ocho años.

“Intento tener una mirada integral de todo, que incluya a las personas en las empresas —me interesa saber cómo están, en qué condiciones trabajan— y al medio ambiente. Es decir, hacer rentable la producción ganadera, pero teniendo en cuenta otros aspectos. Entonces, nuevamente junto con Carlos, formamos un grupo de Gestión ambiental en *feed lot* (GAF), integrado por empresas CREA, extra CREA e INTA (Anguil y Villegas)”, señala.

En el año 2021, a través de un miembro CREA que asesoraba, Nora tomó conocimiento de la búsqueda para coordinador que la región Sudoeste estaba haciendo. Se presentó al concurso, lo ganó, y desde entonces se desenvuelve en el cargo. Con la idea de que “el que mucho abarca poco aprieta”, en Oeste Arenoso sólo conserva el Grupo de gestión ambiental, que coordina junto a Marianela Diez, técnica de INTA Villegas. “Como coordinadora tengo que estar muy atenta a cómo funcionan la mesa de asesores y de presidentes y los grupos de investigación, pero también a cómo están las personas y los vínculos entre unos y otros”, describe.

Nora asegura que mientras pueda trabajar, estará relacionada al Movimiento. “Yo quería ser parte de CREA y me metí a full, soy fanática, por eso cada vez que dejé un cargo fue cubriéndolo con otro. ¿Qué es lo que más valoro del hecho de pertenecer? Que te vas capacitado, te desarrollás desde todos los ámbitos, en lo profesional y como persona. Estoy convencida de que siempre un productor estará mejor dentro que fuera del Movimiento”.

Por eso, está orgullosa del camino realizado. “No podría estar donde estoy si no hubiera sido asesora. Vas abriendo caminos, pasando etapas. Hoy puedo decir que entiendo a los productores porque me crié en el campo y tengo un emprendimiento familiar ganadero. Al mismo tiempo, incluyo a los técnicos del INTA porque fui parte de esa institución, y comprendo cada espacio de CREA porque he sido asesora y coordinadora de una comisión”, concluye. ☒



Una pionera en el norte

Laura Carabaca lidera un proyecto de sostenibilidad ambiental y socio-productiva en el Gran Chaco Argentino.

Emilia, la hija de Laura Carabaca, no lo recuerda, pero con apenas un mes de vida estuvo recorriendo lotes de soja junto a su madre, quien por entonces trabajaba en Quimilí (Santiago del Estero).

Pero la historia de Laura no comienza en el norte argentino, sino en la localidad bonaerense de Balcarce, donde pasó su infancia y adolescencia, para luego estudiar en la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Mar del Plata, donde se recibió de ingeniera agrónoma.

Con el título en la mano, consiguió un trabajo como pasante en un establecimiento agropecuario localizado en Vedia, pero luego se trasladó a la ciudad de Buenos Aires junto con su pareja y futuro esposo –Ramiro, otro agrónomo– y allí nacieron sus dos primeros hijos.

A comienzos de la primera década del presente siglo, la región de Chaco Santiagueño comenzó a experimentar una importante expansión agrícola. Ramiro consiguió empleo en Santiago del Estero. Viajaba todo el tiempo y eso distaba de ser la situación ideal con dos niños pequeños, razón por la cual, en 2003, Laura, junto a Francisco y Mercedes, viajaron al norte para radicarse en Quimilí, que era por entonces un pequeñísimo pueblo. La demanda de agrónomos en la zona era tan elevada como el potencial de crecimiento presente en la misma. Laura no tardó en conseguir empleo.

“Establecimos un vínculo muy grande con un grupo de amigos que, más que amigos, terminamos siendo familia”, recuerda Laura. En Quimilí nació Emilia y también llegó una hija

de la vida, Estefanía, quien, luego de perder a su madre con apenas tres años de edad, fue criada por Laura y Ramiro. El matrimonio emprendió además diferentes iniciativas sociales en la zona.

La empresa en la que trabajaba (Velay, del Grupo Martignone) se incorporó al CREA Guayacán y, en ese ámbito, Laura llegó a ser vocal de la región Chaco Santiagueño. Posteriormente, fue asesora del CREA.

“En 2010 surgió la posibilidad de trasladarnos a Tucumán para trabajar con Ramiro en el área agrícola del Grupo Lucci, donde estuve hasta 2014. A partir de marzo de 2015 comencé a trabajar como asesora del CREA San Patricio y responsable técnica regional de agricultura de la región NOA de la red CREA”, apunta.

Laura continuó capacitándose. Actualmente está terminando una maestría en Gestión Ambiental en la Universidad Nacional de Tucumán. “Las empresas del CREA San Patricio son innovadoras y buscan constantemente nuevos desafíos”, afirma.

Recientemente, fue designada como líder del proyecto “Herramientas para la sostenibilidad ambiental y socio-productiva en el cultivo de soja en el Gran Chaco Argentino”, el cual es emprendido por CREA junto con la Asociación de la Cadena de Soja Argentina (ACSoja).

“A fines de los 90, cuando empecé mi carrera, había muy pocas mujeres en el lote tomando decisiones agronómicas o coordinando equipos de producción. Afortunadamente eso cambió; hoy son muchas las que realizan esa tarea y seguramente habrá más en el futuro”, resume Laura. ❧





Pasión por el campo

Bettina Ebinger presidió el CREA Ventania y desde el año pasado integra la Comisión Directiva de CREA.

Bettina Ebinger nació en Alemania. Pero cuando tenía dos años de edad sus padres –madre argentina y padre alemán– decidieron viajar a la Argentina para instalarse en el país. Bilingüe natural –continúa hablando en alemán con su padre–, comenzó a enamorarse de la actividad agropecuaria en las visitas realizadas durante su infancia y adolescencia a un campo familiar localizado en Lobos (Buenos Aires).

Se recibió de ingeniera en producción agropecuaria en la Universidad Católica Argentina (UCA) para luego hacer una pasantía en una empresa dedicada a realizar tasaciones de inmuebles rurales. Pero ese trabajo de escritorio no duró mucho, porque, junto a su hermana – médica veterinaria – se dedicó a gestionar una empresa agropecuaria. Inquieta, pasó a trabajar posteriormente en una compañía dedicada a elaborar y comercializar girasol confitero, para luego desempeñarse en el cargo que tiene actualmente: gerente agropecuaria de esa unidad de negocios en la empresa Molino Chacabuco.

En 2014, Bettina se trasladó a Pigüé para gestionar la producción de los campos ganaderos que la empresa molinera tiene en esa localidad bonaerense y también en Tornquist.

“Conocía la red CREA porque mi tío, Tomás De Ruschi, integra el CREA Cañuelas (región Este) y había participado en algunas reuniones realizadas en su establecimiento”, relata Bettina.

Cuando comenzó a trabajar en los establecimientos de Molino Chacabuco, decidió sumarse al CREA Ventania (región Sudoeste). “El grupo resultó un apoyo fundamental, dado que era nueva en la zona; estamos muy

agradecidos por los aprendizajes logrados y el conocimiento obtenido en ese ámbito”, apunta. Los campos tienen un esquema de cría y recría, pero, en función de las variables climáticas y comerciales, se busca siempre la posibilidad de realizar engordes con silos de autoconsumo abastecidos con avena, cebada y maíz de propia producción. Otra fuente de ingresos es la venta de vaquillonas Angus –tanto coloradas como negras–, dado que el rodeo se caracteriza por contar con una genética destacada.

“El sistema es lo suficientemente flexible como para adaptarse a la variabilidad climática regional y a las particulares condiciones presentes en la Argentina, aunque el objetivo es siempre vender productos con el mayor agregado posible”, remarca.

Bettina, apasionada de la historia, la música y los caballos, tuvo la oportunidad de presidir el CREA Ventania y desde el año pasado integra la Comisión Directiva de CREA. “Se trata de una red muy vasta, por lo que, a través de los diferentes roles que uno va asumiendo en la organización, es posible descubrir nuevas experiencias y lograr distintos aprendizajes; realmente es muchísimo lo que se recibe”, 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

 @serquimagro

 @serquimagro

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

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



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.



Aplicaciones selectivas

Cómo evaluar la inversión en un equipo de estas características.



Al implementar la tecnología de aplicaciones dirigidas se debe contemplar el costo del sistema en sí mismo (sensores, consola, cables/mangueras para conexiones, etcétera); el de las modificaciones que es necesario realizar sobre la pulverizadora, y el del montaje, que en algunos casos puede estar incluido en el costo de los sensores. Adicionalmente, los sistemas que permiten realizar aplicaciones selectivas de herbicidas exigen la implementación de una serie de tecnologías complementarias (computadoras para procesar los datos de la aplicación, antena GPS, entre otras). En caso de no contar con ellas, el interesado deberá contemplar su adquisición y los costos asociados.

En términos generales, el precio de un sistema de aplicación dirigida suele expresarse por metro lineal de botalón. En este punto vale la pena señalar que la adquisición de la tecnología no exige necesariamente equipar el botalón completo de la pulverizadora.

En el país existen dos empresas que ofrecen esta tecnología: Weed-IT y WeedSeeker. Cada una presenta versiones con diferentes precios y funcionalidades. Para conocer el presupuesto final es necesario que un representante técnico de la empresa identifique la pulverizadora sobre la que se va a montar la tecnología y evalúe las modificaciones que se deben realizar para poner en marcha el sistema (por ejemplo, el armado de "perchas", la soldadura de soportes, etcétera). Además, es importante tener en cuenta el costo del aprendizaje: poner a funcionar el sistema y generar experiencias positivas puede demandar tiempo y energía. El costo de ese tiempo debe ser cuantificado e incluido en la ecuación.

Para calcular el período de repago de la inversión deben tenerse en cuenta diversas variables, que se dividen en dos grandes grupos: las que están vinculadas a la maquinaria y las que se relacionan con el lote de producción. En lo que respecta a las asociadas a la maquinaria, la primera son los metros de botalón por equipar. Por lo tanto, la cantidad de metros a equipar será una de las principales variables por considerar, ya que incide directamente en el monto de la inversión. En caso de no equipar el botalón completo, se recomienda hacerlo hasta algún quiebre (por ejemplo, del ala media o del alín), de manera tal que se facilite el trabajo

cuando éste se realice cerca de los alambrados. Otro aspecto clave es el costo de la tecnología (en dólares por metro lineal). A medida que se equipan más metros del botalón puede producirse una "dilución" del costo de ciertos componentes; en consecuencia, el precio por metro del equipo se reducirá. El segundo punto es que las empresas pueden cobrar la instalación del equipo por separado o incluirlo en el valor del metro lineal. Sin embargo, éste suele ser un costo menor en relación con la inversión total.

Cuando el equipo para realizar aplicaciones selectivas no se coloca en todo el botalón será necesario contemplar un costo extra, que se genera al reducirse el ancho de labor de la máquina. Esta posibilidad implica realizar más pasadas y utilizar mayor cantidad de combustible para trabajar la misma superficie.

En los primeros cuatro a cinco años de vida útil del equipo, el costo de mantenimiento es muy bajo. Por desgaste o roturas puede ser necesario reponer ciertos componentes, como alguna válvula o membrana específica, pero eso no ocasiona grandes erogaciones.

En cuanto a las variables asociadas al lote, es necesario contemplar el porcentaje de malezas en el barbecho, dado que, como la tecnología permite realizar aplicaciones allí donde detecta la presencia de malezas emergidas, cuanto menor sea el porcentaje de malezas en un lote, menor será la superficie por aplicar con herbicidas y mayor será el ahorro. Por ejemplo, en un lote de 100 hectáreas con un 30% de cobertura

de malezas, un equipo para realizar aplicaciones selectivas pulverizará herbicidas sobre 30 hectáreas permitiendo el ahorro del 70% de los herbicidas que se utilizarían en las 70 hectáreas restantes.

El costo del caldo varía según los herbicidas elegidos y las dosis a aplicar. Al momento de analizar el período de repago de la tecnología hay que considerar únicamente los productos que actúan en postemergencia de las malezas (glifosato, 2,4-D, dicamba, graminicidas, desecantes, etcétera). A su vez, en los casos en los que se ingresa más de una vez al lote durante el período de barbecho, el valor del caldo que se utilizará en los cálculos será el promedio resultante de los valores de los caldos utilizados en cada aplicación. Cuanto más caro sea el caldo utilizado en el barbecho, mayor será el beneficio que reporte el uso del sistema para realizar aplicaciones selectivas. Por ejemplo, reducir en un 70% el uso de un caldo de 20 dólares por hectárea representará un ahorro de 14 dólares por hectárea, mientras que en el caso de un caldo de 35 dólares por hectárea el mismo porcentaje de reducción implicará un ahorro de 24,5 dólares por hectárea.

El período de repago de la tecnología depende además de la cantidad de superficie sobre la que se va a trabajar. Cuanto mayor sea la superficie trabajada, más rápido será el repago del equipo para realizar aplicaciones selectivas. Dos consideraciones importantes al momento de realizar los cálculos. La primera es que, en



Yeso Agrícola Malargüe

sulfato de calcio

Fertilizantes Minerales

Consulte por correcciones de suelos sódicos con yeso agrícola

Yeso Agrícola: Azufre + Calcio

Dolomita: Magnesio + Calcio

Caliza : Calcio

Consulte por:

ZEOLITA - PIEDRA POMEZ

**ENVIOS
A TODO
EL PAIS**

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



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 (CI006ACB)
+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



el caso de los dobles cultivos, si se realiza una pulverización antes de la siembra de cada uno de ellos habrá que considerar la superficie de cada cultivo por separado. Por ejemplo, para un lote de 100 hectáreas de trigo/soja de segunda, habrá que considerar las 100 hectáreas del barbecho de trigo y las 100 del barbecho de la soja de segunda. Por otra parte, si sobre el barbecho de un mismo cultivo se realizaran dos o

más aplicaciones, sería necesario multiplicar la superficie por la cantidad de veces que se ingresó al lote a realizar una aplicación.

Veamos un ejemplo de cálculo de repago. Supongamos un equipo con un botalón de 25 metros de ancho se colocaron 20 metros del sistema para realizar aplicaciones selectivas de herbicidas con los siguientes parámetros.

- Costo de la tecnología: 8500 u\$s/metro.
- Costo de colocación: 2000 dólares
- Costo extra por botalón equipado parcialmente: 1,0 u\$s/ha (estimado)
- Costo de mantenimiento: 0,5 u\$s/ha (estimado)
- Porcentaje de enmalezamiento promedio: 20% (en todos los lotes).
- Costo del caldo: 50 u\$s/ha.
- Superficie del campo: 900 hectáreas.
- Número de pulverizaciones por hectárea en los barbechos: dos.

El costo de la inversión (metros a equipar x costo por metro + colocación) debe dividirse por el beneficio proyectado por año para obtener el período de repago estimado. El beneficio proyectado se obtiene con la siguiente fórmula = (superficie pulverizada total x costo del caldo x porcentaje de ahorro) - [(eventual costo extra + costo mantenimiento) x superficie pulverizada total]

$$\text{Período de repago} = \frac{\text{Costo de la inversión inicial}}{\text{Beneficio por año}}$$

En este caso, según los supuestos del ejemplo, el costo de la inversión inicial será de 172.000 dólares, mientras el beneficio percibido por utilizar la tecnología sería de 76.500 dólares por año. Al dividir la inversión inicial por el beneficio anual se obtiene el período de repago de la tecnología que, en este caso, es de 2,2 años.

Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad ayuda a entender cómo las fluctuaciones en los valores de las diferentes variables pueden modificar los resultados. En el siguiente ejemplo se evalúa la sensibilidad del período de repago para una pulverizadora con un botalón de 20 metros equipada con la tecnología que requirió una inversión de 5700 dólares por metro y un costo de caldo de 50 dólares por hectárea (ver cuadro 1).

El presente texto es un resumen del capítulo "Análisis económico, empresarial y posibilidad de inversión en aplicaciones selectivas" de Nicolás Ciancio y Víctor Giménez (Área de Innovación de CREA), el cual integra el "Manual de Aplicaciones Selectivas" editado por CREA en el presente mes de septiembre. Se trata de una obra abarca todos los aspectos tecnológicos, operativos y económicos de la tecnología, además de recopilar las experiencias y el conocimiento sobre el tema generado en las diferentes regiones CREA.



Cuadro 1. Sensibilidad del período de repago de la inversión (años) frente a variaciones en la superficie a trabajar y el porcentaje de ahorro de caldo

Porcentaje ahorro del caldo	Superficie									
	15,2	1000	1500	2000	2500	3000	3500	4000	5000	6000
30%	8,4	5,6	4,2	3,4	2,8	2,4	2,1	1,7	1,4	1,2
35%	7,1	4,8	3,6	2,9	2,4	2,0	1,8	1,4	1,2	1,0
40%	6,2	4,1	3,1	2,5	2,1	1,8	1,5	1,2	1,0	0,8
45%	5,4	3,6	2,7	2,2	1,8	1,6	1,4	1,1	0,9	0,8
50%	4,9	3,2	2,4	1,9	1,6	1,4	1,2	1,0	0,8	0,7
55%	4,4	2,9	2,2	1,8	1,5	1,3	1,1	0,9	0,7	0,6
60%	4,0	2,7	2,0	1,6	1,3	1,1	1,0	0,8	0,7	0,6
65%	3,7	2,5	1,8	1,5	1,2	1,1	0,9	0,7	0,6	0,5
70%	3,4	2,3	1,7	1,4	1,1	1,0	0,9	0,7	0,6	0,5
75%	3,2	2,1	1,6	1,3	1,1	0,9	0,8	0,6	0,5	0,5
80%	3,0	2,0	1,5	1,2	1,0	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5
85%	2,8	1,9	1,4	1,1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5

A medida que aumenta el porcentaje de ahorro del caldo disminuye el tiempo de repago de la inversión. Así, con una superficie de 2000 hectáreas y un porcentaje de ahorro de caldo del 30%, el período de repago es de 4,2 años, mientras que con un porcentaje de ahorro de caldo del 75% dicho período se reduce a 1,6 años. Del mismo modo, a medida que aumenta la superficie trabajada disminuye el período de recupero de la inversión. Por ejemplo, para un porcentaje de ahorro del caldo del 70%, el período de repago en una superficie de 2000 hectáreas será de 1,7 años, mientras que en una superficie de 4000 hectáreas el período de repago será de 0,9 años. Tal análisis corresponde a una empresa productora de granos que estudia la posibilidad de adquirir la tecnología. Sin embargo, el mismo análisis puede realizarlo una empresa que brinda servicios de aplicaciones. En ese caso, además de las variables ya mencionadas, deberá considerarse el costo del servicio de pul-

verización. Veamos un ejemplo de análisis de sensibilidad para una pulverizadora con 20 metros de botalón equipada con un costo de 8500 dólares por metro ante variaciones en el costo del servicio y la superficie por trabajar (cuadro 2).

Cuadro 2. Sensibilidad del período de repago de la inversión (años) frente a variaciones en la superficie por trabajar y el costo del servicio

Costo del servicio (u\$s/ha)	Superficie por trabajar (ha)									
	s	3000	4000	5000	6000	7000	8000	9000	10000	11000
4	22,9	17,2	13,8	11,5	9,8	8,6	7,6	6,9	6,3	6,3
5	16,4	12,3	9,8	8,2	7,0	6,1	5,5	4,9	4,5	4,5
6	12,7	9,6	7,6	6,4	5,5	4,8	4,2	3,8	3,5	3,5
7	10,4	7,8	6,3	5,2	4,5	3,9	3,5	3,1	2,8	2,8
8	8,8	6,6	5,3	4,4	3,8	3,3	2,9	2,6	2,4	2,4
9	7,6	5,7	4,6	3,8	3,3	2,9	2,5	2,3	2,1	2,1
10	6,7	5,1	4,0	3,4	2,9	2,5	2,2	2,0	1,8	1,8
11	6,0	4,5	3,6	3,0	2,6	2,3	2,0	1,8	1,6	1,6



El uso de aplicaciones selectivas permite ahorrar una importante cantidad de herbicidas posemergentes. En promedio, se obtienen ahorros de 70-75%, aunque son muy frecuentes rangos del orden de 80-95%.

En el análisis se advierte que, a medida que la superficie por trabajar se incrementa, menores es el período de recupero de la inversión. Por lo tanto, si se considera un costo del servicio de 8,0 dólares por hectárea y una superficie de 5000 hectáreas, el período de repago de la inversión se alcanza en 5,3 años. Pero si la superficie a trabajar fuera de 10.000 hectáreas, el período de repago descendería a 2,6 años. Del mismo modo, este plazo disminuye en la medida en que el costo del servicio es mayor. Si se trabajan 8000 hectáreas con un costo del servicio de 8,0 dólares por hectárea, el período de recupero de la inversión será de 3,3 años, pero si el costo del servicio trepara a 10 dólares por hectárea, el período de repago se reduciría a 2,5 años.

El uso de aplicaciones selectivas permite ahorrar una importante cantidad de herbicidas posemergentes. En promedio, se obtienen ahorros de 70-75%, aunque son muy frecuentes rangos del orden de 80-95%. De esa forma, la reducción en el uso de herbicidas reduce notablemente el costo de los barbechos químicos y las cantidades de agua y bidones que se utilizan. Así, la adopción de esta tecnología repercute fuertemente sobre la dimensión económica y ambiental de las empresas adoptantes.

Un caso concreto en la región sur de la provincia de Buenos Aires de un establecimiento

de 2300 hectáreas dedicado a la producción de trigo, soja, maíz y girasol permite comparar los costos de los barbechos realizados con aplicaciones convencionales versus los que se realizan con aplicaciones selectivas (cuadro 3). En el caso del doble cultivo de trigo/soja de segunda, el porcentaje de caldo ahorrado fue, en promedio, del 67,9%, lo que se tradujo en un ahorro de aproximadamente 34,3 dólares por hectárea por cada pasada realizada en el barbecho.

En el caso del maíz, el porcentaje de ahorro promedio de herbicidas fue de 63,7%, lo que representa 32,6 dólares por hectárea menos en cada aplicación. Por último, en el cultivo de girasol el porcentaje de ahorro promedio de herbicidas fue del 67,5%, con un ahorro en el costo del barbecho de aproximadamente 28,2 dólares por hectárea. Si se tiene en cuenta la cantidad de superficie destinada a cada cultivo, el ahorro general del establecimiento en herbicidas postemergentes fue de aproximadamente 158.290 dólares.

Vale tener en cuenta además que el ahorro en el uso de herbicidas produjo una disminución en la cantidad de principios activos aplicados por unidad de superficie. En el caso de la empresa del sur bonaerense, dicha reducción fue de 57,9%, 57,1% y 55,6%, para el doble cultivo trigo/soja, el cultivo de maíz y el cultivo de girasol, respectivamente. ❏

Cuadro 3. Costo del caldo asperjado en cada pasada de barbecho y promedio en aplicaciones convencionales y selectivas

Cultivo	Aplicaciones Convencionales (U\$S/ha)				Aplicaciones Selectivas (U\$S/ha)				Ahorro promedio (U\$S/ha)
	Pri-mera	Se-gun-da	Ter-cera	Promedio	Pri-mera	Se-gun-da	Ter-cera	Promedio	
Trigo/Soja de segunda	68,8	45,2	-	57,0	20,6	24,9	-	22,8	34,3
Maíz	51,6	64,0	46,2	53,9	25,8	12,8	25,4	21,3	32,6
Girasol	60,9	44,1	-	52,5	24,4	24,3	-	24,4	28,2

Los herbicidas utilizados en los distintos cultivos fueron: TRIGO/SOJA 2a: Glifosato, 2,4 D, Saflufenacil, Paraquat y Cletodim (1a); Glifosato, 2,4 D (2da). MAÍZ: Glifosato, 2,4 D y Cletodim (1a); Glifosato, 2,4 D, Cletodim, Saflufenacil (2a); Glifosato y 2,4 D (3a); GIRASOL: Glifosato, 2,4 D, Carfentrazone y Cletodim (1a); Glifosato, 2,4 D (2a).

LANZAMIENTOS

EN NK TODO LO
QUE HACEMOS

RINDE.

NUEVO

**NK 842
VIPTERA3**

Excelente potencial de
rendimiento y estabilidad.



NUEVO

**NK 870
VIPTERA3**

La mejor adaptación y potencial
de rendimiento para todas las
fechas de siembra.



Escaneá los códigos QR para más información.

¡Encontrá tu distribuidor oficial en nuestra web
y conocé todo nuestro porfolio de maíz para tu campo!

www.nksemillas.com.ar



/nksemillas



@NKSemillas



/NKSemillas



Impulsando la innovación.

Una campaña para que se luzca el girasol

Perspectivas para el cultivo en 2022/23.



En la próxima campaña 2022/23 las naciones productoras de girasol no lograrán compensar el déficit de oferta generado por el conflicto ruso-ucraniano.

Este año, Europa apuntaba a incrementar de manera significativa la producción de girasol luego de que su principal proveedor –Ucrania– quedara fuera de juego por un conflicto bélico con Rusia. Pero eso no podrá ser porque una restricción hídrica –combinada con olas intensas de calor– *barrió* buena parte del cultivo.



En ese marco, el nuevo contexto geopolítico, junto con un mayor apetito importador por parte de India –que en mayo pasado eliminó por el término de dos años los aranceles de importación del aceite de girasol para recomponer reservas internas del producto–, plantean un escenario auspicioso para la oleaginosa argentina (ver gráfico 1).

“La principal limitante para el cultivo es la disponibilidad de semilla. Durante muchos años, las empresas semilleras produjeron híbridos para una superficie argentina de girasol de 1,70 millones de hectáreas, con más/menos

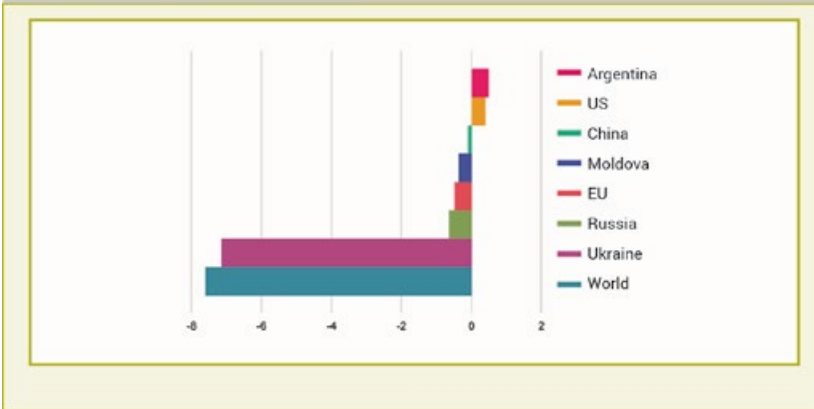
150.000 hectáreas, y en el ciclo anterior hicieron esfuerzos por incrementar esa cantidad, pero por inconvenientes climáticos eso no se pudo lograr”, explica Juan Martín Salas Oyarzun, integrante del CREA La Vía (región Oeste) y secretario de la Asociación Argentina de Girasol (Asagir).

Una encuesta realizada por Asagir entre empresas semilleras indica que el sector dispone de híbridos suficientes para sembrar el área prevista para la presente campaña, que es de 2,0 millones de hectáreas. Sin embargo, no todos pudieron adquirir en cantidad suficiente los materiales buscados.

“Quienes siembran girasol de manera sistemática se aseguraron semilla de manera anticipada. Ahora quedan aquellos híbridos que no son precisamente los más probados, y en este punto entra en juego la evaluación que haga cada empresa: analizar la conveniencia de sembrar esos híbridos respecto de otros cultivos”, señala Martín.

“A partir de gestiones realizadas por Asagir, se logró disponer de un permiso temporario para importar semilla con genotipos probados en la Argentina; con eso podría eventualmente haber un poco más de oferta interna de semilla proveniente de países limítrofes y de Europa”, añade. “Si bien el área proyectada de girasol a nivel nacional cubre una superficie de 2,0 millones de

Gráfico 1. Proyección de variación de superficie de siembra de girasol en principales naciones productoras Campaña 2022/23 versus 2021/22.



Fuente: International Grains Council (IGC).



LAS MEJORES VARIEDADES FORRAJERAS DEL MERCADO



Consultas Técnicas: santiagop@ebayacasal.com.ar

www.ebayacasal.com.ar

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



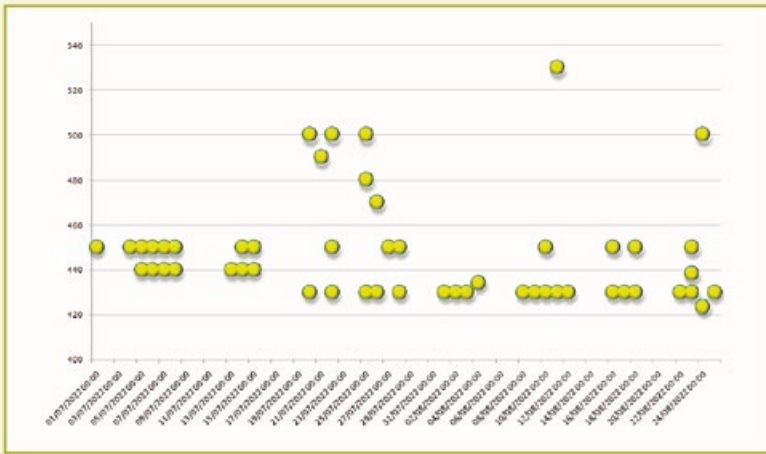
AVANZAMOS EN TODO SENTIDO

82 años de avance sostenido. Desde nuestra creación, generamos oportunidades y negocios que responden a las necesidades de nuestros clientes, diversificando los servicios y enfocándonos en distintos sectores. Hoy nos encontramos en posiciones de liderazgo a nivel regional en el corretaje de cereales y oleaginosas, mercado de capitales, forestación, industrialización de la madera y producción bovina. Siempre buscando la superación constante, a fin de brindar un servicio de excelencia, honesto y responsable a quienes nos depositan su confianza.



ZENI
ENRIQUE R. ZENI Y CÍA.

Gráfico 2. Precios de forwards de girasol 2022/23 (enero a abril de 2023) con entrega en Rosario, Bahía Blanca, Quequén y otros destinos no identificados En u\$/tonelada. Sio Granos.



hectáreas, restricciones hídricas presentes en Chaco y el norte de Santa Fe podrían reducir esa cifra y generar una mayor disponibilidad de semilla para las provincias de La Pampa y Buenos Aires (que siembran más tarde).

“Cuando en el norte argentino la producción no es buena, los compradores de la zona central –Córdoba y Santa Fe– se dirigen al sur para buscar mercadería y los precios ofrecidos suelen afirmarse a partir de febrero o marzo”, recuerda Martín.

El interés del sector industrial se está reflejando en los valores ofrecidos para la nueva campaña. En los meses de julio y agosto pasado se negociaron –según registros de la plataforma Sio Granos– forwards de girasol 2022/23 por 30.747 toneladas a un valor promedio ponderado de 451 u\$/tonelada. Además, se operaron 6860 toneladas con precio abierto “a fijar” (gráfico 2).

Genética

Por medio de la resolución 694-E/17 las autoridades del Instituto Nacional de Semillas (Inase) dispusieron que, desde julio de 2018, las empresas semilleras deben indicar el tipo de aceite producido por cada híbrido al momento de solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Cultivares. La norma define al girasol oleico como aquel cuyo aceite -obtenido de la molienda y análisis de sus granos F2 (producto de cruzamientos de dos híbridos F1)- tiene un contenido de ácido oleico mayor al 80% con expresión suficientemente estable. Por su parte, el suboleico es aquel que tiene un contenido de ácido oleico en promedio superior al 39,4% e inferior al 80,0%, mientras que el linoleico no debe exceder una proporción de 39,4% de oleico “salvo justificadas excepciones”. En los fundamentos de la medida se indica que es “fundamental que se identifique el tipo comercial que regularmente produce cada cultivar con el objetivo de identificar qué aceite desea producir cada productor y anticipar la mejor forma de comercialización para tal perfil ácido”.



“Los precios de los forwards 2022/23 son atractivos, pero en marzo de este año, por el conflicto en el Mar Negro, el valor interno llegó a tocar los 900 u\$s/tonelada y ese recuerdo está fresco entre los productores. Si hay hambre de girasol en el mundo y somos un proveedor confiable, quizás los precios internos puedan mejorar”, afirma. El interés también se extiende hacia los híbridos de girasol alto oleico, que en el mercado disponible pueden llegar a registrar diferencias de hasta 100 u\$s/tonelada respecto del girasol convencional.

“En los últimos años ha habido una mejora importante en el potencial de rendimiento de los híbridos alto oleico; sin embargo, en determinadas regiones algunos materiales adolecen de una falta de estabilidad en la proporción correspondiente de ácidos grasos oleicos. Esa es una queja recurrente de la industria, que recibe partidas que a menudo no alcanzan el nivel de aceite de girasol alto oleico”, remarca Martín (ver recuadro).

El directivo de Asagir está muy entusiasmado con lo que sucederá con el cultivo en la próxima campaña, ya que considera que podrán lucirse los avances logrados en la cadena girasolera.

“El precio del girasol fuera de cosecha se sostiene desde hace varios años, algo que antes era un problema para el desarrollo del cultivo en el país. Contamos con oferta de forwards que, si bien pueden no convencer, generan una referencia de precios para los productores. Y gracias al Proyecto Brechas de Asagir disponemos de información orientada a optimizar los rendimientos a través de la fertilización”, expresa Martín.

“La bonificación por materia grasa es uno de los aspectos más destacables del girasol respecto de otros cultivos, ya que eso realmente empuja a los semilleros a desarrollar una genética apropiada. En los ciclos con problemas climáticos, eso marca una gran diferencia para los planteos afectados por rendimientos menores a los esperados”, agrega. ☒



Salas: “Si hay *hambre* de girasol en el mundo y somos un proveedor confiable, quizás los precios internos puedan mejorar”.

SORGO

Ensayos realizados por los CREA de la región Santa Fe Centro.



Las oportunidades comerciales, junto con escenarios hídricos potencialmente restrictivos, incrementaron el interés de la región CREA Santa Fe Centro por el sorgo en reemplazo de una proporción de la superficie sembrada con maíz.

En ese marco, en 2021/22 se llevó a cabo un ensayo comparativo de rendimiento de híbridos de sorgo granífero en un lote comercial de producción ubicado en Crispi, que incluyó dos repeticiones de cada material. El ensayo se sembró en un suelo serie Sastre clase IV (Arguiudol ácuico) el 27 de octubre del 2021 y se cosechó el 30 de mayo del 2022. La fertilización se realizó en el estado fenoló-



gico de dos hojas del cultivo con una aplicación a voleo de 210 kg/ha de nitrodoble (27-0-0 + 6% CaO + 4% MgO) a los 14 días posteriores a la siembra.

Cuadro 1. Cuantificación de plagas en el ensayo de sorgo granífero según híbrido Sitio Crispi. CREA Santa Fe Centro. Campaña 2021/22

Híbrido	Plagas – Evaluación 13/02/2022			Incidencia cogollero (%)	Estado Fenológico
	Mosquita	Pulgones (reinfeción) Estrato máximo alcanzado	Incidencia		
ACA 563	-	-	-	18	Panoja embuchada
ADV 1304	-	-	-	16	Panoja embuchada
ADV 1350 IG	-	Inferior	20 %	6	Panoja
ARGENSOR 110 T	-	-	-	10	Panoja
ARGENSOR 130 T	-	-	-	6	Panoja
MALON	-	-	-	10	Panoja a Grano lechoso
NUGRAIN 202 T	-	-	-	0	Panoja a Grano lechoso
NUGRAIN 441 IG	-	Superior	50 %	16	Panoja embuchada a Panoja
SUMMER II	-	Inferior	20 %	10	Panoja a Grano lechoso
SPRING T60	-	Superior	30 %	6	Grano lechoso
PS 70	-	Medio	20 %	4	Panoja
PS 55	-	-	-	16	Grano lechoso
TAKURI	-	Superior	30 %	14	Panoja
YAVU INTA	-	-	-	0	Panoja
TOB 63 T	-	-	-	11	Panoja embuchada
TOB 78 DP	-	-	-	15	Panoja embuchada

Cuadro 2. Rendimientos de híbridos de sorgo granífero ajustados a 15,0% de humedad base

Sitio Crispi. CREA Santa Fe Centro. Campaña 2021/22

FS: 27/10/2021 - FC: 30/05/2022				
Semillero	Híbrido	Plantas/ha	Rendimiento (kg/Ha)	
Advanta	ADV 1350 IG	268800	6560	A
Tobin	TOB 78 DP	204800	6099	AB
ACA	ACA 563	246400	5994	ABC
Advanta	ADV 1304	192000	5549	BCD
Peman	TAKURI	208000	5452	BCD
Tobin	TOB 63 T	236800	5217	CD
Argenetics	ARGENSOR 130 T	256000	5084	D
Nuseed	NUGRAIN 441 IG	249600	5020	DE
Nuseed	SPRING T60	233600	4198	EF
Argenetics	MALON	240000	4010	FG
Argenetics	ARGENSOR 110 T	236800	3708	FG
Nuseed	SUMMER II	208000	3352	FGH
Peman	PS 70	208000	3192	GHI
Peman	YAVU INTA	176000	3168	GHI
Nuseed	NUGRAIN 202 T	185600	2753	HI
Peman	PS 55	217600	2441	I
Promedio		223000	4487	

Test LSD Fisher. Alfa=0.05. Medias con una letra común no son significativamente diferentes ($p>0.05$)

Alrededor de la fecha de panojamiento se dividió a la planta en tres estratos (inferior, medio y superior) para monitorear el posicionamiento de la población de pulgones en el híbrido (estrato inferior, medio, superior). Se realizaron 15 observaciones de plantas al azar (no continuas) y luego se recorrió cada franja para su chequeo general. El umbral de aplicación de insecticidas para esa plaga queda definido cuando se observa un 20% de plantas afectadas por pulgones antes de la floración, mientras que durante o después de la floración el mismo es de 30%.

La primera aplicación de insecticida fue realizada el 23 de diciembre con un equipo terrestre para frenar el primer avance de pulgón de la caña de azúcar (*Melanaphis sacchari*). La segunda aplicación, aérea en este caso, fue el 15 de febrero debido a la altura del cultivo para tratar casos de reinfeción por pulgón de la caña como ataques de gusano cogollero (*Spodoptera frugiperda*).

El rango óptimo de temperatura para el desarrollo del pulgón de la caña se encuentra entre los 20 y 25° C, y durante el mes de diciembre la estación meteorológica registró temperaturas promedio dentro de ese umbral. Las temperaturas promedio de febrero fueron conducentes nuevamente para que ocurriera una reinfeción de los híbridos evaluados menos tolerantes.

El comportamiento diferencial de los materiales en estudio ante plagas muestra la importancia de una correcta elección del híbrido por sembrar según la ocurrencia esperada (cuadro 1).

Frente a la presencia de plagas, Nugrain 202 T y Yavu INTA demostraron el mejor comportamiento, tanto para cogollero como para pulgón y mosquita de sorgo. Por otro lado, el material Nugrain 441 IG presentó un 50% de incidencia de pulgón en la reinfeción del estrato superior de la planta, siendo éste el mayor valor observado en el ensayo, además de un 16% de incidencia de cogollero, lo cual lo ubicó dentro de los materiales más susceptibles entre los participantes de la evaluación. Respecto a los resultados de rendimiento, el promedio general del ensayo fue de 4487 kg/ha, con una elevada variabilidad en el rinde obtenido según la genética del material evaluado. La brecha entre el máximo y el mínimo rendimiento promedio fue de 4119 kg/ha (ADV 1350 IG con 6560 kg/ha y Peman PS 55 con 2441 kg/ha), a pesar de la uniformidad del ambiente donde se implantó el ensayo (cuadro 2).



COMPROMETIDOS CON EL FUTURO DEL AGRO



f /SilobolsaPlastar



www.silobolsa.com

0800-222-PLASTAR (7527)

☎ (+5411) 3754 3950

Cuadro 3. Humedad a cosecha de los híbridos de sorgo granífero
Sitio Crispi. CREA Santa Fe Centro. Campaña 2021/22

Hibrido	% Humedad en cosecha
NUGRAIN 202 T	13.80
YAVU INTA	14.35
PS 55	14.55
NUGRAIN 441 IG	14.65
MALON	14.80
SPRING T60	14.85
PS 70	14.95
TOB 78 DP	14.95
ACA 563	15.10
ADV 1350 IG	15.15
ARGENSOR 110 T	15.15
ARGENSOR 130 T	15.20
ADV 1304	15.35
TOB 63 T	15.35
SUMMER II	15.75
TAKURI	16.10

En el sitio en estudio, el rendimiento no siempre estuvo relacionado con el número de plantas logradas, lo que se puede explicar por la plasticidad del cultivo para compensar, en mayor o menor medida –según el material–, la falta de plantas con la producción de panojas.

Quince días previos a la cosecha se realizó una aplicación de herbicida a modo de desecante – con avión– para la interrupción del cultivo y secado del material verde presente en precosecha. En general, los híbridos graníferos actuales tienen la característica de mantener verde su biomasa e incluso las espiguillas que sostienen los granos en la panoja, conocidos como caracteres de no senescencia (“no senescence” y “stay green”), que están asociados a una mayor tolerancia frente a factores ambientales estresantes, como una sequía. Esto presenta un desafío para los productores porque el grano va perdiendo su humedad hasta alcanzar la madurez de cosecha, llegando incluso a desgranarse, mientras que la biomasa permanece verde, ocasionando problemas en la trilla, además de trasladar humedad al grano cosechado.

En el cuadro 3 puede verse el ranking de humedades a cosecha 15 días luego de la aplicación de glifosato. Desde la aplicación (15 de mayo) los híbridos se fueron secando por acción del herbicida, proceso acelerado por las bajas temperaturas registradas en la región en esas fechas.

En cuanto a la longitud del ciclo, Peman Takuri y Nuseed Summer II presentaron los mayores valores de humedad en grano con 16,1% y 15,7% respectivamente, siete meses después de la implantación y el secado mediante herbicida.

El sorgo puede ser una alternativa muy valiosa en años con condiciones desfavorables y en suelos de calidad inferior (como en el caso del ensayo realizado en 2021/22). En tales circunstancias, es válido considerar al cultivo como reemplazo del maíz. Sin embargo, la gran variabilidad entre los rendimientos obtenidos según la genética del material indica que una elección inadecuada del híbrido respecto al ambiente de producción elegido condiciona la viabilidad productiva del sorgo, sobre todo en los casos en que se plantea como alternativa al maíz. ☒

El presente trabajo completo puede verse en crea.org.ar

**PAGÁS CON BAMBA,
RECIBÍS SOJA.**

Te devolvemos el 1% de tus consumos mensuales en valor SOJA que replica posiciones en MatbaRofex

¡CONOCÉ MÁS!

www.bamba.ar
+549 11 6877 2921



AMPLIÁ EL CAMPO
DE TU MIRADA

CONGRESO CREA 2022



DESPUÉS DE TANTA ESPERA

NOS VOLVEMOS A ENCONTRAR

EN EL EVENTO MÁS CONVOCANTE DEL MOVIMIENTO

Tu entrada en

congresocrea.org.ar



Si sos
socio CREA,
hay una entrada
sin cargo para
tu empresa
esperándote

FECHA

MIE 14 | JUE 15 | VIE 16

Septiembre 2022

LUGAR

LA RURAL

Predio Ferial de Buenos Aires



nos acompañan

syngenta

Galicia



YPF
agro

ZURICH

ADVANTA

LA MERCED

Rural
Clarín



Cría en el norte de Santa Fe

Una radiografía de la situación del sector.

En los últimos tiempos comenzó a registrarse un proceso de retención de vientres en la mayor parte de las regiones CREA, el cual se encuentra asociado a la necesidad de resguardar el capital de las empresas frente a la creciente depreciación del peso argentino.

En ese marco, la Mesa de Asesores de la región CREA Norte de Santa Fe analizó la evolución reciente de los indicadores reproductivos de cría de 30 empresas de la zona que, en conjunto, suman más de 34.000 vientres. Si bien la mayor parte de los establecimientos se localizan en la región de referencia, algunas firmas tienen campos en Chaco y Formosa.

En 2020 el porcentaje de preñez de la muestra se ubicó en un promedio del 80%, mientras que el destete fue del 70% y la merma promedio del 13%.

“Esa merma del 13% corresponde a un nivel histórico para la región; sin embargo, el rango registrado es muy amplio entre empresas. Es

muy importante prestar atención a este indicador porque evidencia la pérdida de terneros que costó mucho trabajo obtener”, comentó Diego Daniel Fernández, co-asesor del CREA Villa Ana-Arandú junto a Alejandro Aranda, durante un reciente taller realizado por la región en formato virtual.

“Invertimos mucho tiempo, energía, esfuerzo y recursos en incrementar la oferta forrajera, analizar la condición corporal de las vacas y realizar el manejo de lactancia necesario. Se invirtió mucho, incluso, en genética y sanidad con el propósito de lograr altos porcentajes de preñez. Y todo eso se perdió, lamentablemente”, añadió. Mientras que el cuartil superior de la muestra registró una merma promedio del 19%, el inferior tuvo apenas un 8%. “Tenemos un margen de mejora significativo, aunque, por supuesto no todos los ambientes y condiciones de los planteos ganaderos son comparables entre sí”, señaló Diego (gráfico 1).

Gráfico 1. Porcentaje de merma total por empresa y por cuartil superior e inferior (2020)



Al evaluar una submuestra que presentó datos detallados sobre mermas, se observó que en más de la mitad de los casos no era posible determinar el origen del problema.

Sólo un establecimiento comenzó a realizar análisis de sangre y tactos seriados -a partir de un incremento importante de las mermas- con el propósito de identificar la causa de las muertes. De este modo, hallaron que la mayor parte de ellas obedecía a rinotraqueitis infecciosa bovina (IBR), diarrea viral bovina (DVB) y neosporosis, luego de lo cual se tomaron medidas sanitarias y de manejo para revertir el problema.

En 2021 la preñez promedio de la muestra fue del 82% (dos puntos más que el año anterior) con un 65% de las empresas que lograron registrar incrementos en ese indicador.

Los mayores porcentajes de preñez logrados en 2021 se presentaron en los rodeos de vaquillo-

nas entoradas a los 15 y 24 meses, mientras que el indicador fue mucho más flojo en las que fueron entoradas a los 18 meses.

En lo que respecta a vacas de segundo servicio, la preñez promedio se ubicó en un 83%. “Esta categoría es la más crítica y en la cual más necesitamos usar destete precoz”, apuntó el asesor CREA.

Efectivamente, los mejores indicadores reproductivos se registraron en 2021 en empresas que llevan a cabo destete hiperprecoz y precoz, con excepción de un establecimiento que cuenta con campo natural de alta receptividad integrado por especies de elevada calidad nutricional y que, sin haber realizado manejo de la lactancia, logró obtener un porcentaje de preñez elevado (gráfico 2).

“Todas las empresas que conforman la submuestra lograron aumentar el porcentaje de preñez en 2021 respecto de 2020; un logro

Gráfico 2. Porcentaje de preñez por empresa en vacas de servicio de segunda parición (2021) con indicación de proporción del rodeo con destete hiperprecoz y precoz





TECNOAGRO

TECNOLOGIA AGROPECUARIA

al servicio
del productor
agropecuario

1962

60 años

laboratorio y consultora

2022

análisis de
suelos, aguas
y vegetales

#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.

IpesaSilo 

muy valioso para una categoría tan difícil de preñar”, expresó.

Por el momento, las relaciones de precios entre el valor del ternero y la ración diseñada para



Ante el escenario de una fase La Niña por tercera campaña consecutiva habrá que diseñar planes de contingencia para hacer frente a eventuales restricciones forrajeras.

animales destetados precozmente se mantiene favorable (gráfico 3).

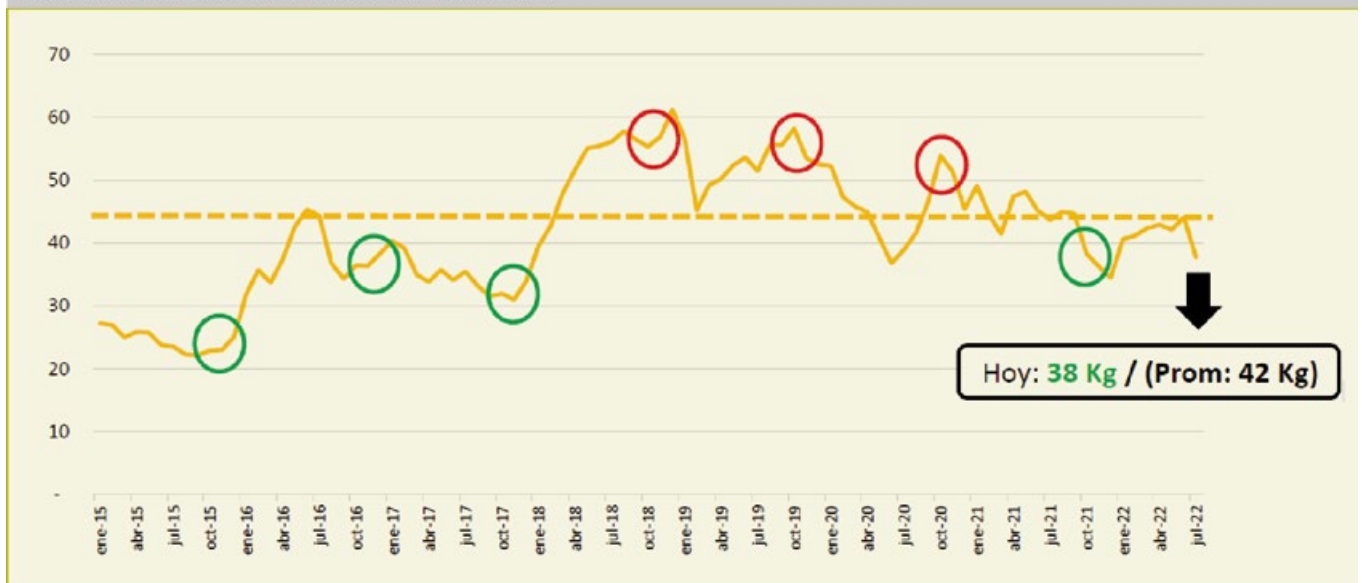
En cuanto a las vacas con cría al pie -la categoría más numerosa de los rodeos y, por lo tanto, la que determina gran parte de los resultados de las empresas- la preñez lograda en 2021 fue, en promedio, de 79% con un rango de 60 a 95%. En este caso, el 73% de la submuestra logró incrementar ese indicador respecto de 2020.

“Ante el escenario de una fase La Niña por tercera campaña consecutiva tendremos que diseñar planes de contingencia para hacer frente a eventuales restricciones forrajeras, los cuales deben contemplar, además de márgenes y liquidez, la estructura y el personal necesario para llevar a cabo la tarea”, remarcó Diego.

El asesor recordó que, además, el destete precoz aporta otros beneficios “intangibles”, como el adelantamiento de la cabeza de parición, una menor merma por mayor control del rodeo y una mejora en la condición corporal de las vacas, entre otros factores.

“El uso estratégico del destete precoz permite, en algunos casos, buscar un diferencial de preñez con un menor costo. Si esa herramienta no fuera una opción, no deberíamos dejar para último momento un plan de descarga del campo por medio –por ejemplo– de capitalizaciones o contratos de pastaje”, concluyó. ❌

Gráfico 3. Kilos de ternero necesarios para adquirir 450 kilos de ración para destete precoz
Los círculos muestran el bimestre octubre-noviembre



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





El valor de la integración

Una mirada integral.

CREA fue una organización pionera en entender la importancia de que las empresas agropecuarias sean percibidas como parte integrante del entorno en el cual se desenvuelven. De hecho, hace 18 años, el Congreso CREA 2004, con el lema "Somos parte de una Argentina posible", marcó un hito en ese sentido al impulsar el trabajo en educación, liderazgo y desarrollo de comunidad, el cual luego promovió la creación de los proyectos EduCREA, Líderes y Nodos, que hoy siguen vigentes y creciendo en escala, con las adaptaciones propias requeridas por la coyuntura.

A su vez, el Congreso CREA 2007 se organizó bajo el lema "El campo más allá del campo"; el 2010 "Todos juntos construyendo nación", y el 2013 "Tu ADN entra en acción". Cada uno de estos encuentros profundizó la experiencia de la integración CREA.

Establecer vínculos con los diferentes actores presentes en una comunidad, además de fortalecer intercambios y generar potenciales sinergias, permite detectar con anticipación eventuales tensiones que puedan llegar a surgir, de manera tal de contar con las herramientas necesarias para resolver, a través del diálogo y del consenso, cuestiones que en algunas circunstancias pueden derivar en conflictos crónicos.

La metodología CREA no sólo creció "internamente", por ejemplo, en el ámbito educativo (Grupos CREA Escuelas), sino también inspirando a otras organizaciones, como es el caso de la Red de Innovación Local (RIL), que la adaptó y desarrolló específicamente para el trabajo con intendentes y funcionarios municipales.

Hoy vivimos la integración siendo parte del desarrollo sostenible de nuestras comunidades para buscar soluciones colectivas a los desafíos que tenemos en común. En cada invitación a integrarnos, cada actor de la red CREA realiza su aporte de diferentes maneras en función de las necesidades presentes en su región.

Con el tiempo, algunas regiones CREA han logrado –por decirlo de alguna manera– sacarles el jugo a las diferentes iniciativas emprendidas, pues, si bien inicialmente fueron encaradas por los integrantes de la empresa agropecuaria, posteriormente dieron cabida a otros miembros de la familia empresaria. Y también se incluyó al equipo de las empresas y sus familias para

transformarlos en protagonistas y destinatarios de la integración, con iniciativas tales como la "Escuela de Encargados".

Las familias empresarias suelen ser amplias y diversas y no todos sus integrantes tienen vocación o interés por desenvolverse en la empresa familiar. Sin embargo, todos los integrantes de la familia empresaria –trabajen o no en la misma– pueden involucrarse en cuestiones relativas a la integración de la empresa con su comunidad.

Se trata de una oportunidad extraordinaria para que, aquellos que no trabajan en la empresa, trabajen para la empresa en cuestiones más acordes con su disponibilidad de tiempo e inquietudes.

En aquellos casos en los que se abrieron las puertas a los integrantes de la familia empresaria, ocurrió que, además de promoverse acciones orientadas a generar una integración con la comunidad, se fortalecieron los lazos intrafamiliares, pues, para aquellos que solo son o serán accionistas de una empresa, suele suceder que, luego de sumarse a una iniciativa social o institucional, aquella deja de ser un mero informe integrado por números y reseñas de actividades, o bien una charla de sobremesa familiar, para transformarse en una realidad de la cual ellos son una parte activa. La gestión de la integración de la empresa, sus relaciones e impacto en la comunidad y en sus equipos de trabajo es tan importante como cualquier otra dimensión comprendida en el concepto de sostenibilidad. Y no son pocas las empresas que, tras desatenderla, no pudieron luego enfrentar problemas que, en algunos casos, se tornaron tan graves que incluso hicieron inviable la actividad productiva.

Además de sumar a la empresa familiares que tienen otras profesiones, intereses y habilidades, las acciones relativas a lograr una integración a la comunidad, incluyendo el sentido de comunidad dentro de la propia empresa, son también una oportunidad para incentivar el interés de los más jóvenes, quienes pueden involucrarse en distintos emprendimientos e incluso llegar a liderarlos si tienen la voluntad y la energía necesaria.

Para lograr la continuidad de la empresa familiar ya no basta con brindar datos del negocio a aquellos familiares que no están directamente

involucrados, sino que también se vuelve necesario compartir información sobre la estrategia de integración, de manera tal de construir una empresa trascendente con impacto positivo en su entorno para que la sientan propia y también parte de algo más grande.

En sus ya más de 60 años de vida CREA, el camino recorrido nos muestra una red integrada por personas que trabajan para personas y que comparten para mejorar con el propósito de construir el futuro en comunidad.

Esta mirada profunda sobre la integración nos conecta: somos las personas que formamos la familia empresaria, el equipo de la empresa y la

comunidad. De esa manera, la integración se relaciona con la escucha y el proyecto común a través de acciones concretas. Cada empresa y región lo vive a su manera, porque identifica situaciones y contextos únicos que motivan y reúnen a sus integrantes y a las familias empresarias con su entorno. Encontrar ese lugar común es el punto de partida para la construcción. ❏

Eugenia Wolcoff

Líder de Integración a la Comunidad de CREA

Cumplimos 30 años garantizando un servicio de calidad a nuestros clientes



Defendemos su mercadería



Garantizamos calidad



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 Favaloro 726
Arroyo Seco - Santa Fe

www.williamsagroservicios.com.ar

NUEVA

LA MERCED

CAMPO SUR

Suave, delicada, diferente





Integrarse a la comunidad

Acciones emprendidas por la región CREA Córdoba Norte.

La región CREA Córdoba Norte viene desarrollando un trabajo sostenido de integración con la comunidad desde hace casi 15 años. Pero a comienzos de 2018, miembros de los grupos de la región decidieron articular las diferentes acciones sociales e institucionales emprendidas de manera individual o grupal en el marco de una Mesa regional de Integración a la Comunidad (IAC). Así fue que seis integrantes de diferentes grupos de la región comenzaron a organizar las acciones a través de un plan de trabajo.

El Grupo “CREA Escuelas” de la región Córdoba Norte fue una de las iniciativas que quedó bajo la coordinación de la Mesa de IAC. Enmarcado en una línea estratégica, se siguió trabajando y acompañando a las escuelas de la zona. A su vez, en 2019 las regiones CREA Córdoba Norte y Centro firmaron un convenio marco con el Ministerio de Educación de la provincia de Córdoba para facilitar la realización de prácticas profesionalizantes de los alumnos de escuelas agrotécnicas en las empresas CREA.

“En 2021, junto con la Dirección General de Escuelas Técnicas de la provincia de Córdoba, organizamos la primera jornada en formato virtual con alumnos del último año de secundario de una escuela agrotécnica de la región”, comenta Mirta Fossato, presidente de la Mesa de IAC de Córdoba Norte e integrante del CREA Cañada de Luque Sitón. “Esa Jornada consistió en dos encuentros virtuales entre alumnos e integrantes de la empresa Las Chilcas. Mientras que el primero fue introductorio, el segundo, ya con la información en manos de los alumnos, estuvo abierto a preguntas e intercambios”, añade.

En el presente mes de agosto se realizará la segunda jornada virtual que, en esta oportunidad, comprenderá a las 64 escuelas técnicas de la provincia de Córdoba. “Realizaremos la presentación del caso de la Cabaña Pilagá, de la familia Miretti. En los intercambios, además de la información técnica, se hará foco en las competencias actitudinales necesarias para desenvolverse en un trabajo”, apunta Mirta.

Adicionalmente, y por primera vez, se promovió la iniciativa “Así son los suelos de mi país” –emprendida por CREA en conjunto con la Asociación Argentina de la Ciencia del Suelo, INTA y FAO Argentina– junto con la Dirección General de Escuelas Técnicas de la provincia de Córdoba,

lo cual arrojó como resultado un total de 12 escuelas inscriptas, las cuales serán apadrinadas por integrantes de la región CREA.

La segunda línea de trabajo es la vinculación institucional, diseñada con el propósito de facilitar la comunicación, de manera tal de crear y coordinar vínculos con diferentes actores o instituciones de la región.

“Lo primero que hicimos con respeto a esto fue mapear la participación de los miembros y grupos en otras instituciones, a fin de conocer y luego identificar los aspectos que era necesario reforzar en el relacionamiento interinstitucional y el aporte que podríamos hacer desde la mesa de Integración a la Comunidad. Actualmente estamos iniciando conversaciones con la Bolsa de Cereales de Córdoba, IARSE (Instituto Argentino de Responsabilidad Social y Sustentabilidad) e INTA para definir acciones concretas que permitan ampliar nuestra mirada y su alcance”, señala Mirta.

Otra de las líneas estrategias de la Mesa de IAC es la de Ambiente, que tiene como objetivo principal impulsar la producción sostenible de las empresas. En ese marco, se realizó un relevamiento para conocer la participación en el programa provincial de Buenas Prácticas Agropecuarias (BPA), además de identificar cuáles son las diferentes certificaciones implementadas por las empresas CREA de la región.

“En ese sentido, este año visitamos el establecimiento de la familia Pautasso, integrante del CREA Sierras Chicas, que realiza una producción agroecológica. Conocimos el proceso de implementación, las complejidades de la producción periurbana y el aprendizaje logrado por esa familia empresaria. En esa reunión contamos con la presencia de miembros CREA juntos a sus hijos, alumnos y docentes de una escuela agrotécnica, e integrantes de otras instituciones del sector. Gracias a eso, el intercambio a lo largo de la reunión fue realmente interesante y enriquecedor para todos”, remarca Mirta.

Con el tiempo, los seis integrantes iniciales de la mesa de IAC se transformaron en los actuales 13 miembros, los cuales provienen de ocho grupos de la región. “Estamos muy contentos con el entusiasmo generado y con el crecimiento de la participación en la mesa, especialmente con el ingreso de miembros sub-30, que tienen otra mirada, y de la incorporación de integrantes de



la familia empresaria que no necesariamente están vinculados con la actividad agropecuaria, lo que sin duda amplía la visión y nos desafía permanentemente”, afirma Mirta.

El próximo desafío de la mesa de IAC será incorporar indicadores sociales para comenzar a medir la evolución al respecto de las empresas de la región.

Actualmente, la mesa de IAC comparte un lugar en el equipo regional junto al resto de las mesas técnicas y ese espacio permite la articulación y el intercambio entre todas ellas. De esa manera, IAC tiene una participación importante en la definición de acciones y estrategias regionales. “Promover el diálogo y la vinculación con los distintos actores de la sociedad y generar un resultado en común frente a los innumerables desafíos a los cuales nos enfrentamos –como empresarios y ciudadanos– son más motivos para participar, involucrarnos y mostrar nuestra actividad. En los grupos CREA aprendemos acerca del valor de generar consenso y esta herramienta poderosa es la que invitamos compartir en ámbitos que van más allá de lo productivo”, resalta Mirta.

“Les compartimos nuestro recorrido con la esperanza y el deseo de que encuentren en cada región un espacio tangible de participación para gestar ideas innovadoras y, principalmente, fomentar la integración con sus comunidades”, concluye. ☒



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

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



@LARTIRIGOYENOROMI



LARTIRIGOYEN Y OROMI SA



LARTIRIGOYEN Y OROMI

WWW.LARTIRIGOYENOROMI.COM.AR

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



INSUMOS AGRÍCOLAS

Y TODO LO QUE TU CAMPO NECESITA

FERTILIZANTES | SEMILLAS | INOCULANTES | SILOS

COMPRA ONLINE EN AGROFY

¿Querés lo mejor para tu cultivo?

Comprá online todo lo que necesitás para tu campo con financiación y **beneficios exclusivos**

buscá



compará



comprá online



 **Agrofy** MARKET

El mercado online del agro

agrofy.com.ar

El precio de la tierra en Entre Ríos

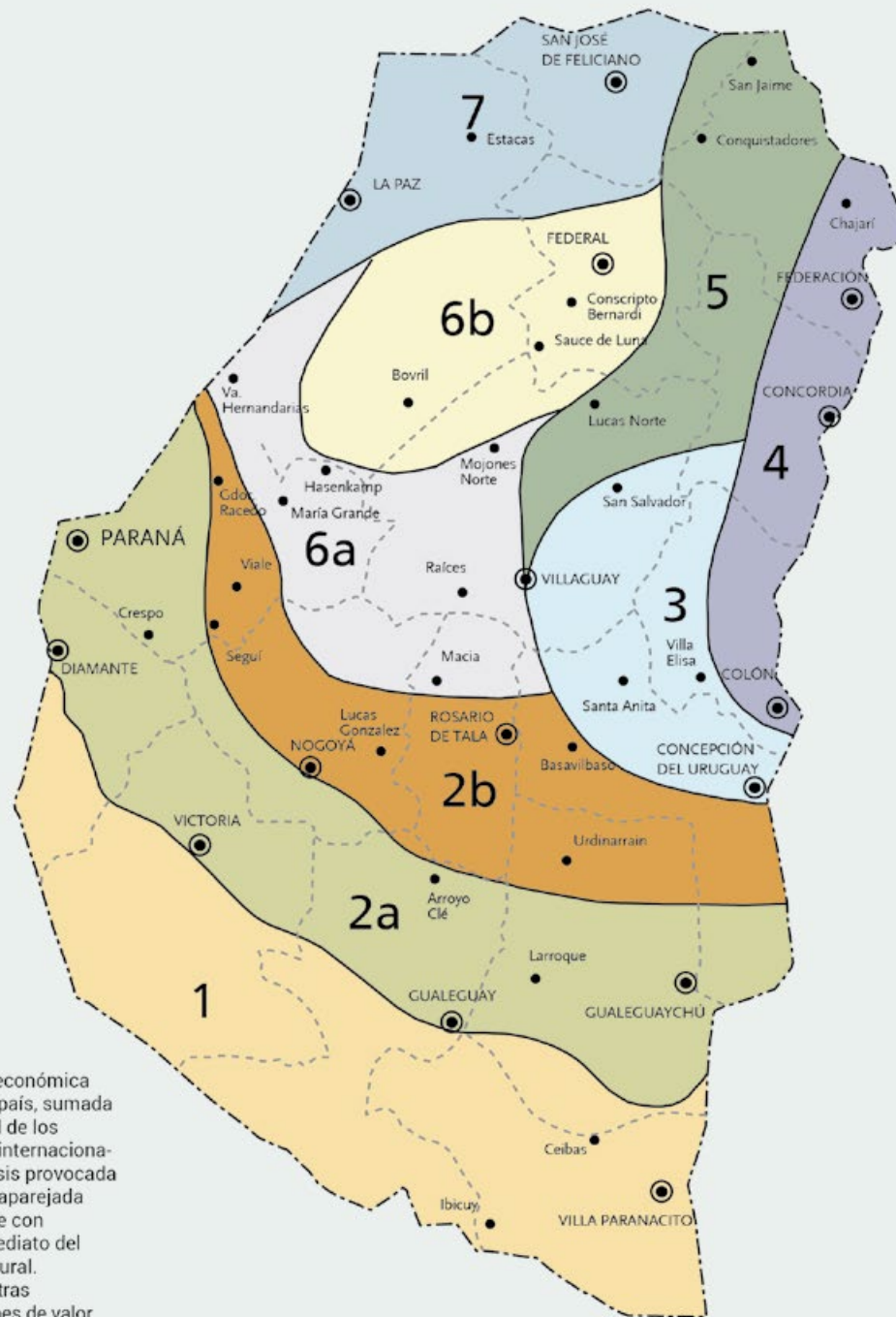
Valores orientativos por zonas productivas

Zonas	Caracterización y aptitud	Localidades de referencia	U\$S/ha
ZONA 1	SUR Zona de campos bajos y bañados semipermanentes. Influencia del río Paraná con inundaciones periódicas	* Zona de influencia de rutas 11 y 12 Ceibas, Guauguay, Victoria, Diamante	400 a 1000
		* Zona de islas o campos con acceso por tierra dificultoso (Lechiguanas, etc.)	200 a 400
ZONA 2 a	CENTRO-SUR Campos limpios y laborables de aptitud mixta (agricultura e invernada)	* Gualeguaychú, Gualeguay, Arroyo Clé, Nogoyá sur, Victoria, Paraná	5000 a 7500
ZONA 2 b		* Rosario Tala, Lucas González, Nogoyá norte, Viale, etc.	3800 a 5000
ZONA 3	NÚCLEO ARROCERA	* San Salvador, Santa Anita, Villa Elisa, etc.	3000 a 3800
ZONA 4	Forestación y citrus. Tierra sin plantación	* P/forestación	2500 a 3000
		* P/citrus	3000 a 3500
	Tierra con plantación	* Plantaciones de cítricos (dependiendo de edad, estado y variedad)	5000 a 7000
ZONA 5	NORESTE: cría y recria sobre campos limpios y semilimpios	* Villaguay norte, Lucas Norte, Conquistadores, San Jaime	1600 a 2000
	Campos mixtos con % agrícola		2000 a 2800
ZONA 6 a	CENTRO NORTE: cría y recria. Campos con monte cerrado	* Maciá, Raíces, Mojones Norte, María Grande, Hasenkamp	1200 a 1600
	Campos mixtos con % agrícola		2000 a 3000
ZONA 6 b	Campos con monte cerrado y con palma	* Federal, Sauce de Luna, Conscripto Bernardi, Bovril	1200 a 1500
	Campos mixtos con % agrícola		2000 a 2400
ZONA 7	NOROESTE: cría y recria. Campos de monte semicerrado sin palma	* Santa Elena, La Paz, Estacas, Feliciano	1300 a 1600
	Campos mixtos con % agrícola		1800 a 2200

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

FUENTE: COMPAÑÍA ARGENTINA DE TIERRAS S. A.

Última actualización: Junio 2022



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 Agosto. Precios de referencia de insumos agropecuarios sin IVA y sin fletes, excepto combustibles.

Productos veterinarios



Antiparasitarios internos		\$/u			\$/u
Orales					
Axilur x 5 l	s/c	Aciendel x 5 l	7741,3	Antidiarreicos	\$/u
Suraze oral x 5 l	10072,1	Bactrofly x 5 l	9391,5	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	752,7
Inyectables		Curabicheras	\$/u	Tetraelmer x 100 pastillas	1784,1
Axilur x 1 l	7157,6	Bactrovet Plata Aerosol x 440 cc	576,5	Vacunas	\$/u
Fosfamisol x 500 cc	3404,7	Curabichera Coopers líquido x 1 l	7932,6	Brucelosis Rosembusch	s/c
Ripercol F x 500 cc	s/c	Cacique Pasta x 950 g	s/c	Mancha Gangrena y Enterotoxemia	14,0
Endectocidas		Carencias minerales	\$/u	Triple N (M.G Neumonia)	s/c
Ivomec x 500 cc	4460,7	Glypondin x 248 cc	1387,3	Carbunco Sanidad G. x dosis	s/c
Dectomax x 500 cc	11677,5	Suplenut x 500 cc	6402,2	Bioabortogen H	111,4
Bagomectina forte x 500 cc	2248,1	Gluforal MF 500 x 500 cc	1128,6	Biopoligen HS	118,7
Bovifort x 500 cc	s/c	Trivalico Ade x 250 ds	2049,6	Hemoglobinuria	70,6
Antiparasitarios externos		Nutrekid VM x 25 ds	1357,8	Bioclostrigen J5	s/c
Por aspersión		Magnecal Plus Zinc x 500 cc	1869,0	Rotatec J5 x ds.	127,0
Triatix A x 1 l	s/c	Energo MAG x 250 cc	1199,3	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	4794,3
Aciendel Plus x 1 l	2948,7	Carminativos	\$/u	Terramicina LA x 500 cc	10308,2
Samatox x 5 l	s/c	Bloker 80% x 20 l	16996,2	Oxtra LA x 250 cc	s/c
Cipersin x 5 l	15501,4	Rumensin bolos x unidad	2812,0	Tylan 200 x 250 cc	4336,0
				Micotil 300 (100 cc)	12487,6
				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
				Cicliase x 20 cc 10 ds	1354,2
				ECP Estradiol x 10 cc	524,2
				Estradiol R.J. x 100	s/c
				Específicos	\$/u
				Mamyzin M iny. intram.	s/c
				Mamyzin S iny. intram.	371,4
				Novantel Lactancia	s/c
				Novantel secado	s/c
				Antisépticos y desinfectantes	\$/u
				Cetrimon x 5 l	7029,8



Productos ganaderos

PASTURAS Y VERDEOS		R.G. Perenne Fleurial Hibr.	518,0	Gramma Rhodes Tolga	s/c	Destete hiper precoz	157765,0
Leguminosas	\$/kg	Pasto ovillo Starly importado	748,3	Gramma Rhodes callide	11,0	Destete precoz	53875,0
Alfalfa Haygrazer	940,1	Pasto ovillo Porto	645,9	Gramma Rhodes Pioneer	s/c	Recría 16% prot. (post. destete)	42615,0
Alfalfa Don Enrique	952,9	Festuca tipo Palenque	530,8	Panicum Coloratum	7,5	Balanceado engorde novillo	41600,0
Alfalfa EBC 90	1144,8	Semillas para verdeos	\$/kg	Gatton Panic	3,6	Concentrado proteico 30% prot	57410,0
Alfalfa Aurora	889,0	Avena	71,6	Pasto llorón pelleteado	8,5	Afrechillo de trigo	30000,0
Trebol rojo Redgold	761,1	Centeno	83,1	Setaria Kazungula	s/c	Pellet de trigo	32000,0
Trebol Blanco El Lucero	786,6	Triticale	71,6	Setaria Naruk	13,0	Pellet de girasol 31%PB	34535,3
Lotus Corniculatus	1195,9	Sorgo Forrajero común	191,9	*Origen: Bs As s/flete		Pellet de girasol 26%PB	30058,5
Lotus tenuis	1208,7	Semillas subtropicales	u\$/kg	RACIONES/ALIMENTOS	\$/t	Pellet de soja 41%PB	40930,8
Melilotus Alba	479,7	Brachiarias Brizanta Marandu	9,0	Sustituto Lacteo	371300,0	Harina de soja 47%PB	42849,4
Melilotus Madrid	582,0	Brachiarias Brizanta Toledo	8,0	Arranque ternero guachera	53875,0	Pellet de cascara de soja de 12	29419,0
Gramíneas	\$/kg	Brachiarias Humidicola	13,0	Recría ternera post guachera	45280,0		
Agropiro alargado	402,9	Buffel Grass Biloela	9,5	Alim pre parto vaca lechera	49720,0		
Rye Grass Anual Bisonte (4n)	s/c	Buffel Grass texas	3,8	Conc pre parto c/ sales anionicas	92510,0		
Rye Grass Anual Rio (diploide)	236,6	Digitaria eriantha	7,5	Alim vaca lechera prod	43020,0		
R.G. Perenne Pastoral - Tetraploide	582,0	Gramma Rhodes Kalambora	7,0	Conc prot 30% p/vaca en prod	53955,0		



Insumos tambo

Minutolo		Bretes a las par	\$/u	Reforzado 10	977917,0	Silo cono excen. cap. 19 m ³	222433,2
Bretes espina de pescado	\$/u	Modelo estándar		Reforzado 12	1164304,3	Silo cono central cap. 25 m ³	343562,8
con baranda para comederos		Estándar 4	404250,3	Comederos automáticos manuales	\$/u	Silo cono central cap. 52 m ³	541949,2
4+4	488523,0	Estándar 6	576423,1	M-100 manual	65852,5	Bombas estercoleras	\$/u
6+6	667367,5	Estándar 8	756137,4	M-300 manual	77745,5	M-200 T	307502,7
8+8	802843,3	Estándar 10	935853,0	Cepo automático	\$/u	M-500 T	430793,9
12+12	1073503,2	Estándar 12	1115422,7	Cepo Mod. A	496210,3	Accesorios para crianza	\$/u
14+14	1208979,0	Modelo reforzado		Cepo Potro Mod. G	704354,8	Estaca completa con balde	4536,9
16+16	1344308,9	Reforzado 4	429633,8	Cepo Mod. B	247017,3	Capas p/ ternero sin abrigo	2086,2
18+18	1479677,3	Reforzado 6	550319,5	Silos para almac. de granos	\$/u	Capas p/ ternero con abrigo	2420,0
		Reforzado 8	791383,9	Silo cono excen. cap. / m ³	147603,9	Jaula p/ crianza de terneros	65141,3



Artículos rurales

Mejoras	\$/u	Tranqueron a palanca.	10000,0	Tranq. 3m tab. 1x4 ModO cur pay	29750,0
Alambre 17/15 X 1000 m Fortin.	38295,0	Tranqueron a crique.	18500,0	Tranq. 2m tab. 1x4 Mod P anch	24500,0
Alambre 17/15 X 1000 m. San Martin	s/c	Electrificador 40 km/12v.	25288,0	Casilla manga d 6mt.	757000,0
Alambre 16/14 x 1000 m.	s/c	Electri. picana 120 km 12 v.	39359,0	Casilla d operación d 3,6mt.	904500,0
Alambre boyero AR 1.83 m.	23300,0	Electrificador 40 km/220v.	25288,0	Cepo Anchico liviano	175000,0
Alambre Galv. N° 10 x kilo.	770,0	Electri. picana 60 km 220 v.	29629,0	Puerta aparte curup parag 1,5m.	32500,0
Alambre Galv. N° 8 rienda x kilo.	770,0	Carretel electroplastico 500m.	2937,0	Tranca adicional a manga 4 púas.	96200,0
Alambre Pua Bagual.	23500,0	Manija plastica aislante.	500,0	Embarcadero 1,7m altax 4m.	241300,0
Poste quebr. de 3 m super.	8000,0	Aislador. ajust. p/varilla hierro c/gan.	90,0	Molino máq. rueda y cola de 8"	184013,0
Poste quebr. de 3 m común.	7500,0	Aislador esquinero (polietileno).	104,0	Molino máq. rueda y cola de 10"	311152,0
Poste quebr. de 2,4 super.	5100,0	Aislador para clavar (polietileno).	23,7	Torre hierro galvanizada de 27"	194100,0
Poste quebr. 1/2 reforz 2,2m.	3650,0	Varilla plást. nac.c/alma de hierro.	581,0	Torre 10" p/molino de 8"	80445,0
Poste itin entero 2,4m.	3150,0	Varilla de hierro con rulo.	496,0	Chapa p/tanque(No18)1,10x3,05.	22730,0
Poste itin entero 2,2m.	2550,0	Varillas suspendidas 5,6,7 hilos.	s/c	Bebedero chapa galvaniz. x 2,5m.	69865,0
Poste itin 1/2 ref de 2,2 m.	2100,0	Torniquete N° 8 negro.	600,0	Bebedero chapa galvaniz. x 5m.	99362,0
Poste metalico 2.20 m.	s/c	Torniquete N° 6 negro.	500,0	Caño pol. negr.2" K 2.5x100m.	15946,0
Poste metalico 2.40 m.	s/c	Torniquetes dobles liviano P. 5/8.	1250,0		

Maquinaria agrícola



TRACTORES		u\$/u				
Valtra			Apache		EMBOLSADORA	
BF75 (75 HP) 4x4 C/3p Frutero	s/c		Mod. 54000 5 m.	17273942,0	Mainero	\$
A 750 (78 HP) 4x4 c/3p	53647,0		Mod. 54000 6 m.	19241817,4	Embolsadora 2230 70 m	2878723,0
A 850 (85HP) 4x4 s/3p	56469,0		27000 20 líneas a 40 cm	19606101,4	PULVERIZADORAS	
A 990 (102 HP) 4x4 s/3p	69555,0		27000 22 líneas a 52,5 cm	29288662,0	Tilo	
Agco			27000 16 líneas a 40 cm	17299395,9	Mod. Matrix	24302653,0
BT 170 (170 HP) 4x4	163908,0		27000 26 líneas a 52,5 cm	32244760,0	Mod. Matrix 4 x 4	25453831,3
BT 190 (190 HP) 4x4	165946,0		Agrometal		Mod. Evolución 1	22767748,6
BT 210 (190 HP) 4x4	195368,0		TX Mega 9/52 9 surcos a 5	10767482,3	Mod. Impactus	23663109,5
S293 (290 HP)	314943,0		TX Mega 13/52 13 surcos ε	14332425,7	SEGADORA	
Massey			TX Mega 16/52 16 surcos ε	16806691,5	Agco	
MF 9790 4x2 350 HP c/plat. 30	805384,0		TX N Mega 9/52 9 surcos ε	10460629,3	Mod 1372	55566,0
MF2615 (49HP)	34760,0		TX N Mega 13/52 13 surco	14639862,3	CASILLA RURAL	
MF2625 (63HP) 4X2	36462,0		TX N Mega 16/52 16 surco	16682492,2	Rural Tec	
MF2625 (63HP) 4X4	43489,0		TX Mega 18/52 18 surcos ε	22555164,3	RS 510	3.172.500
MF2640 (85HP) 4X2	s/c		TX Mega 26/52 26 surcos ε	28613432,0	RS 660	3.442.500
MF2640 (85HP) 4X4	s/c		TX N Mega 18/52 18 surco	24192523,6	RS 780	3.793.500
MF4292 4X4 (117 HP)	88014,0		TX N Mega 26/52 26 surco	28254776,0	COSECHADORAS	
MF4297 4X4 (129 HP)	87496,0		Massey		u\$/u	
MF4299 4X4 (140 HP)	s/c		MF 9790 4x2 350 HP c/plat. :	805384,0	Challenger	
MF7350 4X4 (159 HP)	145875,0		Class		CH 670 (350 HP) 4 x 4 c/plat	
MF7370 4X4 (180 HP)	163908,0		Jaguar 980		595800,0	
MF7390 4X4 (200 HP)	175530,0		Jaguar 960 Equipo		s/c	
MF7415 4X4 (225 HP)	195368,0					
MF7620 4X4 (200 HP)	s/c					
SEBRADORAS		\$/u				
Giorgi						
44 líneas a 19 cm	26575462,7					
28 líneas a 19 cm	16139903,5					

Insumos agrícolas

Herbicidas	u\$/s	IMIZET (Imazetapyr 10%)	11,4	Fungicidas	u\$/l	Signum (pack 302)	7,4
2,4 D 50% sal amina (M)	3,8	Gesagard 50	11,5	Amistar Xtra (M)	39,6	Fertilizantes	u\$/t
2,4 DB 100% 2 x 10 l	14,5			Thiram	s/c	Fosfato diamónico	1380,0
Axial	49,6	Insecticidas	u\$/l	Allegro	17,8	Superfosfato Triple	1250,0
Authority	35,0	Cipermetrina 25%	8,4	Coadyuvantes	u\$/l	Urea granulada	950,0
Bice Pack 20+20/ 5 has	s/c	Clorpirifos 48% (M)	6,5	Eco Rizo Spray	27,0	UAN	840,0
Dual Gold	13,9	Fighter Plus	66,0	Rizo Spray Extremo	18,0	Microstar CMB	4,5
Flurocloridona	23,0	Curasemillas	u\$/kg	Rizo Spray Integrum	19,3		
Clorimuron	49,0	Dividend	s/c	Silwet L Ag	43,0	Semillas agrícolas	u\$/u
Glifosato común 54%	12,5	Guapo 60% FS	s/c	Inoculantes	u\$/u	Girasol hib. (M)	210,0
Galant LPU (M)	9,0	Maxim Evolution	56,6	Dakar 502	7,1	Trigo fiscalizado	23,2
Metsulfuron Metil 60%	55,0	Maxim RFC	44,0	Rizoderma soja	6,6	Soja RR x 40 kg	32,0
Paraquat	5,9	Gaucho 60% FS (M)	s/c	Rizo Liq Top II	4,5	Sorgo granífero hib. (M)	7,0



COMBUSTIBLES	\$/litr	Unidad Técnica Agrícola (UTA)	5000,0	Volkswagen	Flete 300
Gasoil (YPF)- agropecuario	175,9	PICK UPS	\$	Amarok DC TRENDLINE 2.0 TDI 140	6831800,0
Nafta Infinita	130,9	Toyota		Amarok DC COMFORTLINE 2.0 TDI 1	8075300,0
Nafta súper (YPF)	137,1	Hilux c/s DX 2.5 4x4 TDI C/V	6188000,0	Amarok DC HIGHLINE 2.0 TDI 180 C	10102350,0
OTROS	\$	Hilux c/d SR 3.0 TDI 4x4	7972000,0	Fletes	\$
Empleado Rural	69414,0	Hilux c/d SRV 3.0 TDI 4x4	8748000,0	Flete 100 km	1958,0

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

Empresas Consultadas:

Ins. Vet.: Campo y Asoc. 4942-5521; Agroq.: Lartirigoven 02344-452057, Rizobacter 2477-409400; Semillas: E. Bava 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
 Ins. Tambo: Minutolo S.R.L. 4241-4496; UTA: Valores provistos por contratistas.

Descubrí los nuevos
beneficios exclusivos
para socios CREA



Conocé más ingresando a miespacio.crea.org.ar



Apuntes

CREA recibió un reconocimiento del Senado

El Senado de la Nación entregó hoy jueves 18 de agosto un diploma de honor a CREA en reconocimiento por su "destacado compromiso y por el valioso aporte realizado por más de 60 años para el desarrollo sostenible del campo, de las comunidades y de la República Argentina".

El diploma fue entregado por la senadora Carmen Álvarez Rivero a Martín Kenny, secretario de CREA, durante el evento "Argentina: Córdoba te habla ¡El campo ya!" realizado en el salón Emar Acosta del edificio Alfredo Palacios del Senado.

"Ha sido tan bueno lo que han hecho en estos 60 años que ya hay intendentes usando la metodología CREA y personas de todas las disciplinas aplicándola", indicó Álvarez Rivero, para destacar que se trata de una herramienta muy efectiva para dialogar y crear consensos.

Al recibir el diploma, Kenny, quien integra el CREA Valle de Conlara (región Centro), recordó que, si bien el primer grupo CREA (Henderson Daireux) surgió en 1957 con el propósito de solucionar un problema ambiental (detener la erosión de los suelos en el centro-oeste de la provincia de Buenos Aires), sus fundadores entendieron desde el primer día que era indispensable ir mucho más allá de lo que sucede en nuestras empresas.

"Somos una organización técnica, pero principalmente somos una organización de personas para personas que compartimos para mejorar, donde el foco está siempre en el bien común", explicó Kenny.

Participaron del evento Gabriel de Raedemaeker, vicepresidente de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA); María Beatriz Giraud, presidente honoraria de Aapresid y cofundadora de la Red Mujeres Rurales; Juan Carlos Martínez, presidente de la Bolsa de Cereales de Córdoba; Javier Rotondo, presidente de la Confederación de Asociaciones Rurales de la Tercera Zona (Cartez), y Manuel Ron, Director de la empresa Bio4.

La red CREA está conformada por 223 grupos integrados en 19 regiones que abarcan toda la extensión de la Argentina. Cada grupo está integrado por productores agropecuarios que se reúnen para compartir experiencias y colaborar mutuamente en la toma de decisiones.



N.° 503 Septiembre 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.° 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.° 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



Descargá la APP
y escuchalos en vivo

Producción integral

PAMPANUESTRA
COMUNICACIÓN PARA EL AGRO



Koppert

Seamos parte del cambio




AGENCIAMANITOBA.COM

Soluciones biológicas compatibles con las tecnologías actuales.

- No generan resistencia en los patógenos.
- Respetan los microorganismos benéficos.
- Potencian la producción cuidando el medio ambiente.
- Presentan residualidad en más de un ciclo productivo.

Biológico
es Koppert

 [koppert.org](https://www.koppert.org)