

AgroNación

NOVEDADES Y BENEFICIOS

JUNIO 2014



► SECCIÓN GANADERÍA

Edición especial para el mercado ganadero.



- **ESTRATEGIA DE SUSTENTABILIDAD**
The God Growth Plan.
- **SOLUCIÓN EXCLUSIVA AL “YUYO COLORADO”**
Flosil + Dasen de AGROFINA.
- **ADAMA**
Empresa líder en fabricación y distribución de productos fitosanitarios.





Cultura del trabajo

El jaguar es una especie clave para la estabilización de los ecosistemas en los que habita. Con tu picadora ocurre lo mismo. Gracias a ella lograrás que tus cultivos te den el mejor alimento para que tus vacas brinden su mejor producción cada día. Tu objetivo es que el esfuerzo rinda. El de la JAGUAR, también.

Cultura CLAAS

smartfarming.com.ar
claas.com

FINANCIA  **AgroNación**

CLAAS



► Gerencia Zonal Palermo

La Gerencia Zonal Palermo comprende la zona norte de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, con influencia directa en quince barrios de la ciudad.

La jurisdicción, con su variedad de actividades, es atendida por el Banco de la Nación Argentina a través de dieciséis sucursales y un anexo del Banco en la sede del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (I.N.T.I.).

Nuevas normativas provocaron la migración de empresas a Parques Industriales ubicados en el conurbano bonaerense, decreciendo así la participación del sector industrial en la actividad económica de la zona. Por el contrario, la actividad comercial experimentó un buen crecimiento en los rubros ligados al consumo, satisfaciendo demanda local y del interior del país, destacándose el textil y el mobiliario. El sector servicios es el que tuvo un incremento más acentuado, producto de una variación positiva en los rubros gastronomía, servicios sociales y salud.

En menor medida y con perspectivas de crecimiento, la zonal Palermo cuenta con un intere-

sante número de clientes agropecuarios usuarios de nuestra tarjeta de crédito AgroNación.

Ésta se ha convertido en el medio de pago que se adecua a las necesidades crediticias del productor y al desarrollo de su actividad, ofreciendo condiciones muy competitivas, como la tasa de interés y plazos de pago en coincidencia con los ingresos estacionales del cliente, interesantes acuerdos comerciales y comodidad para la realización de sus compras.

A través de este medio enviamos a todos los lectores nuestro saludo e invitación para que sigan beneficiándose con las ventajas que ofrece la tarjeta AgroNación, y de manera muy especial a todos aquellos productores que, pese a tener sus explotaciones en zonas alejadas de esta ciudad, nos han elegido para acompañarlos con nuestras herramientas crediticias.

Hernán Luis Armelino
Gerente Zonal Palermo.



SpeedAgro
Excelencia Innovación

Lo llevamos donde la agricultura
estará mañana.

Planta elaboradora: **SpeedAgro**

Ruta Nac. N° 11 - Parque Industrial - Lote N° 2 - 3017 Sauce Viejo - Prov. de Santa Fe - Rep. Argentina

Tel./Fax: + 54 342 499 5612 / 499 5613

E-mail: ventas@speedagro.com.ar; info@speedagro.com.ar

Web: www.speedagro.com

0800 777 Agro
(2474)



FINANCIA
AgroNación

22,00% TNA Tasa AgroNación

**Un beneficio concreto para
el hombre de campo**

AgroNación posibilita a sus socios financiar compras a una tasa del 22,00% TNA*, diferir el plazo de pago hasta 1 año optando por la fecha de vencimiento más conveniente y, una vez cumplido el plazo elegido, refinanciar el saldo mediante pagos mínimos a la misma tasa.

Esto nos permite asegurar que brindamos a todos nuestros clientes las condiciones financieras más convenientes del mercado de tarjetas agropecuarias en Argentina. Y nuestros clientes lo saben, por ello cada vez son más los que disfrutan de las ventajas de comprar con **AgroNación** todos los insumos que su actividad requiere.

En la próxima campaña esperamos seguir sumando productores que confíen en nosotros y cumplir con el objetivo primario de AgroNación: brindar un beneficio concreto para el hombre de campo.

*COSTO FINANCIERO TOTAL:

22,56%CFT

TASA NOMINAL ANUAL: 22,00%.

TASA EFECTIVA ANUAL: 22,05%.

CFT: CALCULADO SOBRE UN

SALDO DE \$ 50.000 A 30 DÍAS.

NO SE CONSIDERÓ EL SEGURO

DE VIDA. EL IVA SE CONTEM-

PLÓ COMO CRÉDITO FISCAL

PARA EL CLIENTE POR LO CUAL

NO SE INCLUYE COMO COM-

ONENTE DEL CFT YA QUE EL

CLIENTE PUEDE RECUPERARLO

POR MEDIO DE SU POSICIÓN DE

IVA MENSUAL. TASA VARIABLE.

► Estrategia de sustentabilidad: The Good Growth Plan

El Banco de la Nación Argentina es propietario de la publicación trimestral **AgroNación Novedades y Beneficios**, destinada a los usuarios de la tarjeta y a los comercios adheridos al sistema.

AgroNación* genera el contenido de los mensajes con el propósito de mantener actualizados a los lectores de todo lo relacionado con el uso del producto.

Contenido:

Soporte Comercialización
Medios de Pago Empresa

Diseño original:

Publicidad de Productos

Impresión:

Talleres Barracas
Perdriel 1750 – C1270AAH
C.A.B.A. – Argentina

Sus comentarios nos interesan:

Sitio Web:

www.tarjetaagronacion.com.ar

Línea Agro:

0810-666-AGRO (2476)

E-mail:

agronacion@bna.com.ar

Acuerdos comerciales:

(011) 4347-8049/8060

DOMICILIO LEGAL Y PROPIETARIO INTELECTUAL

Banco de la Nación Argentina
Casa Central
Bartolomé Mitre 326 – C1036AAF
C.A.B.A. – Argentina
Conmutador Central: (011) 4347-6000
CUIT 30-50001091-2

Revista de distribución gratuita
Edición N°2 - Junio 2014
Tirada: 70.300

DIRECTOR EDITORIAL

Subgerencia General Banca Individuos
Casa Central
Sr. José De Carluccio
Centro de Contactos: 0810-666-4444
De lunes a viernes de 8:00 a 20:00
www.bna.com.ar

Registro de la propiedad intelectual en trámite. AgroNación y el Banco de la Nación Argentina en ningún caso se harán responsables por los comentarios u opiniones vertidas en esta publicación provenientes de fuentes externas ni por la calidad, características, eficacia e idoneidad de los productos o servicios publicados por terceros. Los artículos no expresan necesariamente la opinión del Banco de la Nación Argentina. Prohibida su reproducción parcial o total. Todas las marcas mencionadas en la revista son propiedad de sus respectivas compañías.

*Publicación exclusiva de tarjeta AgroNación. Todos los derechos reservados.

LAS FOTOGRAFÍAS DE PRODUCTOS INCLUIDAS EN LA PUBLICACIÓN NO SON CONTRACTUALES.

Uno de los principales desafíos del planeta es la necesidad de proveer seguridad alimentaria para una población en rápido crecimiento y recursos cada vez más limitados. Abordar este desafío requerirá de cada hectárea de tierra ya cultivada para producir en su máximo potencial, proteger la biodiversidad del planeta y ofrecer al mismo tiempo buenos rendimientos para los agricultores.

Indefectiblemente surgen estas preguntas:

¿Es posible producir más alimentos sin usar más insumos, tales como químicos y agua, y sin destinar más hectáreas de tierra para la agricultura? ¿Es posible producir más alimentos y cuidar el ambiente? Eliminar áreas silvestres para cultivar la tierra representa una amenaza para la biodiversidad y no es sostenible. ¿Podemos ayudar a las personas en comunidades rurales a que mejoren sus condiciones de vida?

Las respuestas a estas preguntas no están en una sola compañía ni organización. Así, Syngenta lanzó su estrategia de sustentabilidad llamada **The Good Growth Plan** con seis compromisos para el año 2020. **The Good Growth Plan** refleja la visión de Syngenta acerca de que la productividad agrícola necesita mayor eficiencia para ser capaz de alimentar a una población mundial en rápido crecimiento, cuidando sus recursos naturales y generando valor compartido, al tiempo que reconoce que es un esfuerzo entre todos los actores.

Desde Latinoamérica Sur, Syngenta se compromete a contribuir con sus propios compromisos locales:

- Incrementar la productividad promedio de soja y maíz en 20%, los de cereales en 15% y los de girasol en 10%, sin utilizar más tierras, agua ni insumos.
- Mejorar la fertilidad de 1 millón de hectáreas de campos al borde de la degradación.
- Aumentar la biodiversidad en 50 establecimientos agropecuarios.
- Fortalecer a los pequeños productores: será una prioridad en nuestra región.
- Entrenar a 81.600 trabajadores rurales en seguridad laboral.
- Esmerarnos por alcanzar condiciones justas de trabajo a lo largo de nuestra cadena completa de abastecimiento.

Diálogo y alianzas

Para lograr estos objetivos será necesario trabajar en colaboración con los productores, los gobiernos, las ONG y otros organismos que compartan esta misma agenda. A través de la oferta de soluciones integradas,

la amplitud de las tecnologías y la inversión sustancial en R&D, el objetivo es apoyar a los productores para que sean más eficientes y productivos y, así, seguir contribuyendo de manera significativa para abordar estos desafíos globales.

Antonio Aracre, Director General de Syngenta para LAS, señaló: "El futuro de la seguridad alimentaria en el mundo depende de una mejora en la productividad y de prácticas agrícolas responsables y sostenibles. Creemos que la necesidad de tomar medidas por parte de todos los actores involucrados en la producción de alimentos nunca ha sido mayor. Se trata de un desafío enorme que no puede ser abordado por una sola empresa, por eso promovemos el diálogo y las alianzas con organizaciones representativas de la sociedad como herramientas poderosas y necesarias para alcanzar los objetivos ambiciosos que hoy estamos proponiendo".

Metodología

Syngenta conformó una red global de productores referentes con el propósito de consolidar una base de información y comparar el aumento de la productividad a lo largo del tiempo. Los productores referentes son productores reales –grandes y pequeños– que producen diferentes cultivos en todo el mundo. Ellos ilustrarán las diferencias de productividad entre los campos con prácticas actuales y aquellos que implementan métodos optimizados según recomendaciones de los expertos de Syngenta. Los productores referentes han acordado compartir su información con la compañía por un período de siete años, lo que permitirá obtener una foto real de cada momento a lo largo del período.

Para ello Syngenta contrató a profesionales del mercado de la información que ayudarán a definir y recolectar la información necesaria y a auditores independientes para que la verifiquen. Estos auditores realizarán mediciones detalladas sobre varios aspectos del sistema de producción de cada campo.



Fuente: Syngenta.

► Elite: la nueva familia de herbicidas Red Surcos

Red Surcos, compañía nacional especializada en la formulación y comercialización de fitosanitarios, apuesta a la campaña de barbechos de invierno y brinda al mercado productos herbicidas con innovación tecnológica, de alta efectividad y amigable con el medioambiente.

La tecnología Elite es el último desarrollo de Red Surcos para el agro y representa un concepto innovador y único en el mercado de fitosanitarios. Su particular modo de formulación permite obtener niveles máximos de resultados, incluso con una menor dosis de ingrediente activo por hectárea.

Elite es la solución para los tratamientos herbicidas contra malezas y permite disminuir los costos ineficientes del productor. Su tecnología configura un nuevo paradigma en la aplicación de herbicidas, cuyo principal beneficio radica en la ventaja de aplicación del producto en aguas duras, o en alto contenido en sales, y con presencia de materia orgánica.

La tecnología Elite favorece también a los procesos de penetración, traslocación y sistemía, y aumenta en forma notable su biodisponibilidad y bioeficacia, respecto de las formulaciones tradicionales.

Elite es la nueva familia de herbicidas Red Surcos con principios activos tales como glifosato, 2,4 D, imazetapir y dicamba.

La familia de herbicidas Red Surcos con tecnología Elite está conformada por:

- Eskoba Elite (glifosato).
- Dédalo Elite (2,4 D).
- Cowboy Elite (dicamba).
- Índigo (imazetapir).

Entre los beneficios se destacan:

- Control rápido y efectivo de malezas.
- Baja volatilidad.
- Menor dosis de ingrediente activo.
- Mayor tolerancia a aguas duras.
- Menor susceptibilidad al lavado por lluvias.
- Productos de bajo olor.



Fuente: Enrique Fernández
Director de Marketing Red Surcos.



LA DUPLA QUE LE GANA AL YUYO COLORADO

DASEN + FLOSIL

es la combinación exclusiva de AGROFINA para el control de Yuyo Colorado. Por sus diferentes modos y mecanismos de acción garantiza una sinergia inédita, tanto en pre como en post emergencia del cultivo de SOJA.

CIENCIA Y TECNOLOGÍA
ESPECIALIZADA EN RESULTADOS.

AGROFINA

FINANCIARIA **AgroNación**

www.agrofina.com.ar

► La solución exclusiva al “Yuyo Colorado”

A la creciente problemática de malezas resistentes a herbicidas, se le suma un viejo conocido: el *Amaranthus* spp o “Yuyo Colorado”.

Dentro del género, se distinguen dos especies como son el *A. quitensis* y el *A. palmeri*. Este último, llegó en los años 2000 y se instaló en sudoeste cordobés, para luego diseminarse por el centro norte del país e incluso hasta Tucumán y Salta.

El incesante avance de esta maleza resistente a Glifosato y al grupo de los inhibidores de ALS encendió la alerta de cambio en los asesores y productores acerca del modo presente y futuro de producir.

El paradigma del uso de un solo herbicida de control total quedó atrás y otras estrategias de control tienen más vigencia que nunca: combinación de principios activos y modos de acción, rotación de cultivos, cultivos de cobertura, manejo cultural, etc.

Es por ello, que AGROFINA presenta una solución única en el mercado por su versatilidad de uso en el cultivo de Soja: FLOSIL + DASEN.

FLOSIL: es un herbicida de contacto selectivo para el cultivo que es absorbido por hojas y raíces.

DASEN: es un herbicida sistémico selectivo que es absorbido principalmente por las hojas y es traslocado rápidamente por el floema en las malezas de hoja ancha.

La combinación de dos modos y mecanismos de acción diferentes ha demostrado un sinergismo inédito para el control del “Yuyo Colorado”, tanto en pre como en postemergencia del cultivo, brindando una solución integral.

CIENCIA Y TECNOLOGÍA
ESPECIALIZADA EN RESULTADOS.

www.agrofina.com.ar

AGROFINA

Fuente: Ing. José María Cichero
Resp. Dto. Técnico de AgroFina.



Das Auto.

PRECIO CORPORATIVO
PARA TODA LA GAMA DE VEHÍCULOS.

dietrich



Beneficio exclusivo para
clientes de **AgroNación**
onlinedietrich.com

Promoción válida desde el 1/5/2014 al 31/12/2014. No incluye lanzamientos 2014. Sujeto a disponibilidad. Dietrich S.A. 30-54184930-7. Honduras 4210, CABA.

AgroNación

► Pampa Riego S.A., solución integral para cada agricultor

Pampa Riego S.A.; radicada en la ciudad de Paraná, provincia de Entre Ríos, entró en operaciones en el año 2011, convirtiéndose en la única empresa fabricante de pivotes de riego para campo de industria nacional. Proveyendo, además, todo el equipamiento y sistemas complementarios necesarios para el funcionamiento de equipos, más el asesoramiento sobre planteos y manejos, poniendo a disposición la experiencia necesaria para que la decisión de incorporar riego rinda los resultados esperados por el agricultor.

A través de su capacidad de ingeniería propia, su principal producto es el pivote GII 3900 MAIZERO, el cual consta de estructura fija o remolcable totalmente galvanizada y de alta resistencia, equipado con tableros eléctricos avanzados ofreciendo a sus clientes el desarrollo de proyectos integrales llave en mano. Un montaje de primera calidad de todo el sistema flexible, ruedas y motorreductores más masas para equipos fijos y transportables, permiten contar con un equipo de excelencia y con los más altos niveles de estándar internacionales.

Pampa Riego es un emprendimiento que parte de la idea de que un país productor de alimentos que cuenta con una agricultura de avanza-

da va a necesitar usar de manera más intensiva el agua en los cultivos.

La amplia experiencia de los socios de Pampa Riego S.A., permite encarar las soluciones integrales a la medida que cada agricultor necesita. La disponibilidad de agua, la localización y tipo de reservorios, la energía a utilizar, las particularidades del terreno, los detalles de la obra civil, el tipo de cultivo, las alternativas para los equipos de bombeo, la necesidad de manejo remoto de los equipos, etc., son elementos que suelen condicionar los planteos de irrigación, y ante los cuales Pampa Riego ofrece una solución Ad Hoc en cada campo analizado.

Actualmente contamos con equipos funcionando en Chaco, Entre Ríos, Zona Núcleo, sur de la provincia de Buenos Aires, Río Negro, San Luis, norte de Santa Fe y Mendoza.

Para ampliar información así como para ser asesorado por nuestro departamento comercial visite nuestro site www.pampariego.com o comuníquese al tel. 0343-4363222

Fuente: Ing. Andrés Butta
Presidente Pampa Riego.



PAMPA RIEGO
INDUSTRIA DE PIVOTES

FINANCIA
AgroNación



Salvador Caputto 3500
0343 154 605105

www.pampariego.com

AKRON

LISTOS PARA RENDIR



ADELANTO EN EFECTIVO

Para cubrir gastos menores o realizar pequeñas compras, **AgroNación** le brinda la posibilidad de extraer dinero en efectivo desde cajeros automáticos.

Una opción cómoda y ágil de obtener dinero las 24 horas, los 365 días del año. Además, a través de los cajeros automáticos usted puede realizar las siguientes operaciones:

- Consulta de saldos
- Cambio de clave de acceso

Para habilitar este servicio, acérquese a su sucursal del Banco de la Nación Argentina.



BANCO DE LA
NACIÓN ARGENTINA



PRE CAMPAÑA PIONEER
ARRANCA CON LA MEJOR JUGADA

APROVECHA LOS BENEFICIOS, CONTACTÁ AL ASESOR DE TU ZONA AHORA.

PIONEER

AgroNación

¿QUERÉS CRECER? SEMILLAS PIONEER
WWW.PIONEER.COM/ARGENTINA

► Advanta sale al mercado con oportunidades imperdibles

Se visualiza un año con buenas condiciones climáticas, por ello Advanta se adapta para ofrecer condiciones especiales para la adquisición temprana de productos, asegurándoles la disponibilidad de materiales y calibres, con acceso a crédito de largo plazo.

Advanta trabajó conjuntamente con AgroNación para brindarles una excelente solución financiera para la compra de toda su línea de girasoles y promocionando en forma exclusiva el nuevo maíz ADV8101 en sus versiones MGRR2, MG y RR2.

En el portfolio de girasoles presenta este año un nuevo híbrido ADV5200 con una excelente adaptación para el sur de la provincia de Buenos Aires por su ciclo, potencial de rinde y excelente paquete sanitario. Este híbrido viene a reforzar la línea de productos para el sur, complementándose con el ADV202CL, ADV 5203CLHO y Olisun 4.

Para la zona Central y Oeste, Advanta sigue apostando fuerte a sus ya reconocidos híbridos como el CF31 y CF27CL; mientras que se consolidan los excelentes resultados de CF101.

En el Norte del país, Aguara 6 mostró excelentes resultados, por su rendimiento en grano y alto contenido de aceite.

En cuanto al maíz, ADV 8101 en sus tres versiones presenta altísimo potencial de rendimiento en los mejores ambientes y en siembras tempranas, mostrando a la vez excelente productividad de materia seca con gran aporte de grano en picado para silaje.

Para la adquisición de estos productos, Advanta y AgroNación ofrecen su plan 360 días a 0% de interés. Es decir, compre hoy, a precios de precampaña, y pague en pesos a 360 días sin costos de intereses financieros.

Asegure la compra de su semilla elegida con los mejores precios y las mejores condiciones financieras, aprovechando este convenio imperdible.*



*Vigencia: hasta 30/06/14

Fuente: Advanta.



Financia AgroNación

METALFOR *Araucaria*

Tel.: 03472 - 425894 Fax: 03472 - 426103 e-mail: info@metalforsa.com.ar <http://www.metalfor.com.ar>

► Novedades en la fertilización de la secuencia trigo/soja

El doble cultivo trigo soja 2ª requiere estrategias de fertilización que permitan cubrir los requerimientos nutricionales de ambos cultivos. Para esto debemos generar una fertilización balanceada que contemple tres nutrientes: Nitrógeno, Fósforo y Azufre. Bunge y AgroNación tienen acuerdos para financiar hasta 180 días sin interés, fertilizantes que permiten optimizar el retorno de su inversión.*

Diagnóstico en base a análisis de suelo

El plan de fertilización tradicional de trigo/soja considera la aplicación de Nitrógeno, Fósforo y Azufre.

En lo que respecta a Fósforo (P), el diagnóstico depende de la disponibilidad en suelo de los primeros 20 cm y la aplicación se realiza al momento de la siembra de trigo.

Para el caso del Nitrógeno (N), la recomendación debe definirse considerando solamente las necesidades del cultivo de trigo de acuerdo a los niveles de productividad y métodos de diagnóstico desarrollados a nivel regional (umbral crítico de N de nitratos de 0-60 cm).

¿Por qué hay que contemplar el azufre?

Las deficiencias de Azufre (S) son más recientes y aún no contamos con métodos confiables de diagnóstico. Sin embargo han sido documentados en numerosos ensayos incrementos de rendimientos (Tabla 2), siendo un nutriente fundamental para sostener rendimientos en ambos cultivos.

Dada la dificultad de diagnóstico y la rentabilidad de las respuestas obtenidas; la reposición de azufre surge como una estrategia válida de recomendación.

Fertilizantes para una aplicación balanceada

La aplicación de S puede sumarse a la del fertilizante fosfatado a la siembra o la del nitrogenado de la refertilización. El superfosfato simple puro (19 de P₂O₅ y 12 de S) o en mezclas (6 de N, 36 de P₂O₅ y 6 de S) es una muy buena fuente para sumar azufre desde el arranque, sobre todo en ambientes que no requieren altas dosis de fósforo.

La aplicación de N y S como fertilizantes líquidos SolMIX en la secuencia Trigo/soja permite aportar todo el azufre que necesita el cultivo de trigo y la soja de segunda; y sus distintas combinaciones se adaptan a los distintos requerimientos de cada lote. Las fórmulas más frecuentemente utilizadas son la 29 de N y 4 de S, 28 de N - 5,2 de S y la 27 de N y 7,8 de S.

Nuevos nutrientes, nuevas soluciones

Desde el año 2010 Bunge Fertilizantes ha desarrollado diferentes líneas de investigación orientadas a la búsqueda de nuevas tecnologías. Dentro de estos resultados se encontraron respuestas positivas y contundentes a la aplicación de Zinc chorreado combinado junto con el N y S (SolMIX-Zn).

Comentarios finales

- La fertilización con N y S en trigo permitió incrementar la productividad de este cultivo y mantener o aumentar (efecto residual de nutrientes) los niveles de rendimiento del cultivo de soja subsiguiente.
- La inclusión de S en planteos de trigo mejora la productividad del cultivo de trigo aún en la región pampeana sur (zona con mayores niveles de materia orgánica).
- El Zn comienza a aparecer como un nutriente limitante en planteos de trigos de alto potencial en lotes de larga historia agrícola.
- Por su calidad química y facilidad de aplicación, los fertilizantes líquidos son una excelente fuente para aplicar meso y micronutrientes.



* vigencia: hasta 30/06/14

Fuente: Equipo técnico Bunge fertilizantes.

MODALIDADES DE PAGO

Sr. Usuario, le recordamos las diferentes alternativas de Pago:

Débito Automático en cuenta: deberá solicitarlo en la sucursal del Banco Nación en la que opera, pudiendo abonar el pago mínimo o el saldo total con débito sobre caja de ahorros o cuenta corriente.

Cajeros Automáticos de la Red Link: por medio de su tarjeta de débito.

Home Banking: se debe efectuar el primer pago por Cajero Automático y obtener en éste la clave para operar por Home Banking. Luego, ingresando en www.bna.com.ar podrá abonar sus sucesivos resúmenes.

Por teléfono: Deberá efectuar primero el pago por Cajero Automático y obtener la clave para operar telefónicamente. Luego, comunicándose al 0810-888-1212 podrá abonar sus sucesivos resúmenes.

Por ventanilla: en cualquier sucursal del Banco Nación podrá abonar el pago mínimo, el saldo total o un importe intermedio entre éstos.

AgroNación

Detalle de operaciones

Estimado usuario: recuerde que junto a su resumen de cuenta, usted recibe un detalle adicional de todas las operaciones pactadas a futuro.

Este detalle le permite conocer los montos que se irán incorporando a su resumen mensual a medida que se vayan convirtiendo en pagos exigibles.

También podrá obtenerlo en **AgroNación Consultas** ingresando en:

www.tarjetaagronacion.com.ar

► Estrategia de control de malezas

Finalizada la cosecha de los cultivos de primera comienza el período de barbecho que es utilizado por almacenar agua para los cultivos siguientes y para controlar malezas. Este control de malezas permite reservar agua para los cultivos de la próxima campaña y controlar malezas primavera-verano perennes que en otoño acumulan materia seca en sus órganos de reserva, rizomas en sorgo de Alepo o estolones en gramón o commelina. Esta disposición de la planta de tener como destino los órganos de reserva facilita la traslocación o transporte de herbicidas a estas zonas, lo que determina muy buenos controles. También se utiliza para controlar malezas otoño-invernales las que comienzan su emergencia en camadas o pulsos dependiendo de la temperatura y humedad del suelo. Estos pulsos, son mayores en el otoño que en el invierno. Si se obtienen buenos controles de malezas durante esta época se podrían mantener lotes libre de malezas hasta la primavera.

Es imprescindible conocer cuales son las malezas con controles más deficientes. Estas deben ser el objetivo y la estrategia debería estar focalizada en controlarla en forma eficiente y evitar que aparezcan nuevas malezas problemas. Rama negra Conyza sp. se ha convertido en una de estas malezas objetivo. Durante la campaña pasada se realizó un censo de malezas en la provincia de Entre Ríos para comprobar esta afirmación. Se relevaron más de setenta lotes en trece localidades. En cada lote se analizaron seis puntos de cinco m² cada uno. Los muestreos se hicieron en dos momentos, junio y diciembre. Se determinó las especies presentes, estado fenológico y porcentaje de cobertura para cada una. Con esto se pudo definir riqueza y frecuencia de cada maleza. Todos los puntos censados fueron georreferenciados y los datos se cargaron en dispositivo móvil.

Plano Ubicación de los lotes

Estrategia de control: como se puede ver en el informe más arriba presentado, una de las malezas que más frecuencia de apariciones tiene es Rama Negra. Esta maleza tiene la característica de presentar dos momentos de emergencia bien marcados. En otoño la mayor parte, alrededor de un 60% y en primavera el otro 40%. El problema radica en que esta segunda etapa de emergencia es mucho más agresiva en crecimiento y desarrollo y la ventana de control está mucho más limitada. En este sentido, la estrategia de control de malezas en barbecho debe tener en cuenta estas etapas de germinación de malezas, utilizando en otoño, herbicidas que permitan un excelente

control y que su estabilidad de acción en el suelo se vea favorecido por las condiciones ambientales. En este sentido Finesse®, presenta un excelente control de malezas difíciles, entre ellas Rama Negra, brindando por lo menos un mes más de cobertura que en las aplicaciones donde se utiliza Metsulfurón genérico. Hacia primavera, cuando las condiciones ambientales favorecen una mayor degradación de herbicidas residuales, el sistema Ligate®-STS es la opción que presenta mayor espectro de control de malezas, tanto latifoliadas como Rama Negra y gramíneas, incluyendo Maíz RR. El sistema Ligate®-STS es el que mayor residualidad presenta en el cultivo de soja durante las estaciones de primavera y verano.

Los momentos de aplicación ideal para ambos productos se podrían resumir en lo siguiente:

Posterior a la cosecha, durante los meses de abril y mayo la aplicación de Finesse® brinda un excelente espectro de control de malezas difíciles durante la primera etapa del barbecho.

Hacia septiembre, la utilización del sistema Ligate®-STS permite el control de emergencia de malezas como Rama Negra y a su vez evita el nacimiento de otro tipo de malezas, permitiendo una siembra de Sojas STS en el momento ideal, tanto en fecha como en capacidad de almacenamiento hídrico en el perfil de suelo.

El sistema Finesse®-Ligate®-STS, brinda la mayor eficiencia de control de malezas a lo largo del barbecho químico y los primeros 60 días del cultivo de soja ya implantado, donde el mismo define gran parte del potencial de rendimiento.

Fuente: trabajo elaborado por los asesores Santiago Barberis y Ramiro Oviedo Bustos por pedido de DuPont.



Contacto de Prensa

Lic. Ileana C. Fraschina.

ifraschina@incrementarsa.com.ar

02477-439569/02477-15-66-2121

*Gleba es
confianza y
tradición,*

*desde 1950
junto al
Campo
Argentino.*



www.gleba.com.ar

Financia



PIRELLI.COM.AR

**SEMBRÁ
CON PIRELLI**

**Y COSECHÁ
A 180 DÍAS
TASA 0%**

RENOVÁ TUS NEUMÁTICOS
PIRELLI DE TRACTOR TRASERO
Y TRACTOR DELANTERO O
IMPLEMENTO, ABONÁ CON
AGRONACIÓN Y OBTENÉ 180 DÍAS
DE FINANCIACIÓN A TASA 0%.



3,38%

COSTO FINANCIERO TOTAL

MÁS INFORMACIÓN EN WWW.PROMOREDPIRELLI.COM.AR

PROMOCIÓN VÁLIDA EN LOS PUNTOS DE VENTA PIRELLI ADHERIDOS, POR LA COMPRA DE HASTA 8 NEUMÁTICOS TRACTOR TRASERO, TRACTOR DELANTERO E IMPLEMENTO, MARCA PIRELLI, PRESENTANDO LA TARJETA AGRONACIÓN AL MOMENTO DE LA COMPRA. VIGENCIA DESDE EL 01 DE MAYO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE 2014, INCLUSIVE O HASTA AGOTAR STOCK, LO QUE OCURRA PRIMERO. NO ACUMULABLE CON OTRAS PROMOCIONES. (*) COSTO FINANCIERO TOTAL: 3,38%, CALCULADO SOBRE UN SALDO DE \$50.000 SEGÚN EL PLAZO CITADO. SIN SEGURO DE VIDA. SE CONSIDERÓ EL IVA COMO CRÉDITO FISCAL PARA EL CLIENTE, POR LO CUAL NO SE INCLUYE COMO COMPONENTE DEL CFT YA QUE EL CLIENTE PUEDE RECUPERARLO POR MEDIO DE SU POSICIÓN DE IVA MENSUAL. TNA: 0%, TEA: 0%, TASA VARIABLE. ESTE BENEFICIO SE APLICARÁ AL CLIENTE AL MOMENTO DE EFECTUARSE LA VENTA, DURANTE LA VIGENCIA DE LA PROMOCIÓN. EL BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA EN NINGÚN CASO SE HARÁ RESPONSABLE POR LA CALIDAD, CARACTERÍSTICAS, EFICACIA E IDONEIDAD DEL PRODUCTO O SERVICIO ADQUIRIDO. PARA MAYOR INFORMACIÓN COMUNIQUESE AL 0800-333-7473. CONOZCA LOS PUNTOS DE VENTA PIRELLI ADHERIDOS EN WWW.PROMOREDPIRELLI.COM.AR

 **Red Oficial**

PIRELLI



SECCIÓN GANADERÍA



↘ .14

Rosgan

El único mercado ganadero
televisado en vivo.

↘ .15

Brandemann Consignataria S.R.L.

40 Aniversario.

↘ .16

Angus y AgroNación

Dos grandes a favor del Agro.

↘ .17

ProAgro

Más y mejores terneros.

↘ .18

Lalor S.A.

Honrar la palabra.



**Líder
en Genética
y Servicios**

**34 años
de Trayectoria**

**Nº 1
en Ventas**

Financia:



JUAN DEBERNARDI S.R.L. (011) 4962-8442
www.juan-debernardi.com.ar

► El único mercado ganadero televisado en vivo

Rosgan ya suma casi 1.500.000 cabezas ofrecidas en el país.

El único mercado ganadero televisado del país, Rosgan, está por alcanzar el millón y medio de cabezas puestas a la venta desde su inicio hace cinco años y medio. Desde comienzo del 2014 está realizando remates desde la Bolsa de Comercio de Rosario en vivo por la pantalla de Canal Rural, junto a sus diez socios consignatarios que integran el actual mercado.

Las casas consignatarias miembros de Rosgan y las únicas que operan en el mercado son: Reggi y Cía. S.R.L., Ildarraz Hnos. S.A., Etchevehere Rural S.R.L., Ganaderos de Ceres Cooperativa Limitada, Ferialvarez S.R.L., Benito Pujol y Cía., Aguirre Vázquez, Cooperativa Agrícola Ganadera Ltda. Guillermo Lehmann, Edgar E. Pastore y Cía. S.R.L. y Álzaga Unzué y Cía. S.A. Estas son firmas de todo el país que traen a Rosgan hacienda de 14 provincias que se ponen a la venta en manos de los 20 martilleros de cada consignataria.

Para poder comprar en Rosgan el productor puede efectuar su oferta ya sea en forma de presencial en la Bolsa de Comercio de Rosario o por teléfono, llamando al 0810-444-4262. Para poder participar en el remate, los compradores deben previamente inscribirse en el Registro Único de Participantes que lleva el Mercado Ganadero S.A.

Rosgan encuentra en AgroNación, una herramienta que apoya y permite a quienes asistan a los remates poder financiar sus compras con una tasa acorde y plazos convenientes según

las necesidades del comprador. Por ello lo invitamos a los próximos remates a realizarse:

Junio: del 11 al 13 inclusive.

Julio: 10, 11 y 25.

Agosto: del 13 al 15 inclusive.

Para octubre Rosgan ya está preparando el festejo de su sexto año, para lo cual convocará a distintos analistas del sector de la cadena de ganados y carnes para que realicen una disertación en su recinto.

Más información sobre Rosgan en:

www.rosgan.com.ar y también pueden encontrarnos en facebook, twitter y youtube.



Fuente: Dto. de Comunicación de Rosgan.



ALZAGA UNZUÉ Y CÍA. S.A.
CONSIGNATARIOS

HACIENDAS - REMATES - CAMPOS

www.alzagaunzue.com



Remates Televisados



► 40 aniversario de Brandemann Consignataria S.R.L.

Brandemann Consignataria S.R.L. surge en 1974. Con el objetivo de ampliar su actividad y poder ofrecer más servicios a sus clientes, decide comenzar a operar en el Mercado de Liniers en Buenos Aires, realizando operaciones de intermediación de ganado en pie. Cuenta con 25 representantes ubicados en las provincias de Buenos Aires, La Pampa, Santa Fe, San Luis, Córdoba y Mendoza. Comercializan anualmente 110.000 cabezas, entre ventas particulares directas y el mercado de Liniers. A partir del año 2009, siempre con el objetivo de brindar un mejor servicio, comienza a realizar remates por pantalla, en Eduardo Castex, La Pampa.

Brandemann es una empresa joven, dinámica y con una firme creencia en la innovación, centrando su actividad en negocios agropecuarios. Ofrece soluciones integrales capaces de satisfacer las necesidades de pequeñas y grandes organizaciones. El objetivo fundamental de la empresa es brindar un servicio de calidad a sus clientes, tanto en la detección de necesidades como en la resolución y seguimiento de las mismas. La aplicación de soluciones personalizadas e innovadoras, utilizando la tecnología adecuada y siguiendo las metodologías de trabajo más eficientes per-

miten alcanzar estos objetivos sin descuidar otros criterios, como el costo o la rentabilidad.

Los servicios que brinda son: asesoramiento agropecuario, arrendamientos rurales, administración de campos, venta de alfalfa Brandemann 156 Plus (producción propia), venta de combustibles y comercialización de hacienda, a través de:

- Mercado de Liniers
- Remates por pantalla y ferias
- Ventas particulares

Brandemann Consignataria le da la posibilidad a sus clientes de pagar con AgroNación, ya que en relación con otras tarjetas que existen en el mercado tiene una tasa muy baja de interés, siendo una muy excelente opción de pago para nuestros clientes y un gran beneficio para nuestra empresa ya que tiene una operatoria ágil y rápida con una acreditación inmediata en nuestra cuenta, comentan desde Brandemann. Avenida Belgrano 863 4° Piso B
Tel: 011-4334-2847/ 0821
Mail: brandemann@speedy.com.ar
Web: www.gasparbrandemann.com.ar

Fuente: Marina Brandemann, Socio Gerente.

Acompañan a AgroNación



Saenz Valiente, Bullrich y Cía S.A.

Marque con nosotros



MERCADO DE LINIERS | REMATE DE REPRODUCTORES

HOLANDO ARGENTINO | REMATE DE CABALLOS | REMATES FERIA

REMATES POR TELEVISION | TASACIONES Y VENTAS DE CAMPOS

Financia **AgroNación**

Av. De Mayo 560 · 6° p. · Tel/Fax: (011) 4345 0700 - svb@saenz-valiente.com.ar
www.saenz-valiente.com.ar



**Adquiera
la genética
más confiable
del mercado,
con la mejor
financiación**



www.ciale.com
info@cial.com
0810-222 CIALE (24253)

Financia



► Angus y AgroNación, dos grandes a favor del agro

Así puede definirse el reciente acuerdo entre el Banco de la Nación Argentina y la Asociación Argentina de Angus para difundir los beneficios de la tarjeta AgroNación entre los criadores.

Es que, a partir de este año, el Banco Nación será sponsor del Circuito Angus Bonaerense, tras un convenio firmado entre las dos instituciones para dar a conocer las ventajas que ofrece la tarjeta AgroNación.

Cabe destacar que el Circuito Angus Bonaerense está conformado por las principales muestras ganaderas de la provincia de Buenos Aires, que se ubican en las principales localidades del interior de nuestra provincia y aseguran un marco propicio para la compra de reproductores con una alta afluencia de público relacionado con el sector ganadero e interesados en general.

El Circuito Angus Bonaerense 2014 incluirá las localidades de Bahía Blanca, Bolívar, Junín, Las Flores, Coronel Dorrego, Saavedra, Coronel Suárez, Ranchos, Chivilcoy, Mercedes, San Antonio de Areco, General Lamadrid, Olavarría, Coronel Pringles, Coronel Brandsen y Patagones.

Una raza líder

La relación entre ambas Instituciones brindará una buena oportunidad de posicionamiento a ambas entidades, ya que se calcula que al menos el 52% del rodeo nacional está compuestos por Angus o cruza con Angus.

Por otro lado, la Asociación de Angus mantiene el liderazgo entre sus pares, ya que en 2013 tuvo una fuerte presencia en las exposiciones ganaderas más importantes, realizó un récord de 117 remates auspiciados, registró 90.000 animales Puro Controlado (PC) y Puro de Pedigree (PP), y en los remates de cabañas registró el impresionante número de 19.051 cabezas Angus vendidas.

Además, la Asociación tiene el programa de evaluación genética a pasto más grande del mundo.

Por informes acerca del trabajo de la Asociación, el Circuito Bonaerense y los beneficios para socios, contactarse al teléfono 011-4774-0065, escribir a exposiciones@angus.org.ar o dirigirse a la sede de la Asociación, Cerviño 4449, P. 5º, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.



Fuente: Asociación Argentina de Angus



16º REMATE LITORAL SANTA FECINO **VIERNES 27 DE JUNIO 2014** **en San Justo (Santa Fe)**

800 Reproductores Angus, P. Hereford, Brangus, Braford y Brahman

Almuerzo: a partir 11:00 hs.
Remate: 12 hs. en punto

Informes:
Ganados Remates S.A.
Tel.: (0341) 4210223 / 4216107
Tel.: (03498) 428022 / 428303

Estancias y Cabaña Las Lilas S.A.
Tel. (54-11) 4315-1010 - Fax (54-11) 4315-4417 - www.laslilas.com
Tel. /Fax: (03725) 491053 / 491111 / 15-608072 - pichuco@laslilas.com

Criadores Invitados:
Los Retoños S.A.,
Zanutigh Agropecuaria,
Rosetti Agropecuaria S.A.

Financia:



► Proagro: más y mejores terneros

Los analistas coinciden en que el mundo sigue y seguirá demandando alimentos en los próximos años. Por eso los productores deben estar preparados para responder a esta gran demanda.

Los productores ganaderos han ido desarrollándose e incorporando innovaciones tecnológicas tales como mejoramiento genético, pasturas, razas sintéticas, mejor manejo, etc. Justamente, el mejoramiento genético es una de las herramientas fundamentales en todo planteo ganadero ya que simplifica y potencia enormemente la productividad de los rodeos.

La inseminación artificial a tiempo fijo (IATF) es una biotecnología reproductiva al alcance de cualquier productor para el mejoramiento genético de su rodeo y una herramienta para la eficiencia reproductiva.

En el país cerca del 10% de las vacas de carne y el 60% de las hembras lecheras son inseminadas artificialmente. El bajo porcentaje no se debe al costo para utilizarla, sino al desconocimiento por parte del productor que cree que debe invertir mucho dinero.

La IATF facilita la incorporación de la inseminación artificial permitiendo la difusión programada de la inseminación en los rodeos y sin necesidad de utilizar a los toros.

Previo a realizar el trabajo de inseminación se debe sincronizar el celo de los animales con

el objetivo de que todos sean inseminados al mismo tiempo, esto permite lograr mejores resultados que a continuación detallamos:

- Programar los servicios y los partos de las hembras.
- Utilizar semen de toros genéticamente superiores.
- Obtener terneros con mejoras genéticas (pelaje, aptitud cárnica, sanidad, etc.)
- Acelerar y mejorar el progreso genético del rodeo de carne y de leche.

La línea reproductiva Synkro de Laboratorio Proagro esta diseñada para llevar a cabo la técnica de inseminación artificial a tiempo fijo en hembras bovinas de producción de carne y de leche. Esta línea ha sido desarrollada y puesta a prueba a lo largo y ancho del país por veterinarios especializados en reproducción bovina, destacándose los porcentajes de preñez obtenidos en diferentes razas y condiciones.

Hablar de sincronización de celo en rodeos bovinos es sinónimo de eficiencia productiva, por eso la línea Synkro de Laboratorio Proagro es una biotecnología reproductiva fundamental para el progreso de su negocio ganadero.

Más info en <http://synkroxy.blogspot.com.ar/>

Fuente: Médico Veterinario ProAgro Martín Re.



Jáuregui Lorda
HACIENDAS

FINANCIA



**Tel. 02223
44-5150**

www.jaureguilorda.com.ar



comercialización de hacienda

inmobiliaria rural

subasta de activos

acopio de cereales

Acopio de Cereales y Oleaginosas

VENTAS DIRECTAS A PUERTO E INDUSTRIA

SISTEMA DE CANJE GRANOS-CARNE



Mayores beneficios en:
Logística | Oportunidades de mercado | Créditos

CONTACTOS:
Gustavo Hernando. 02302-1551-4988
ghernando@monasterio.com.ar
Mario Fernández. 02314-1540-5179
mfernandez@monasterio.com.ar

MONASTERIO Tattersall



CASA CENTRAL DAIREAUX
Mitre y Rivadavia - (B6555AQA) Daireaux
Tel. (02316) 45-4057 | 45-411

CAPITAL FEDERAL
Av. de Mayo 666 Piso 11* - (C1064AA0) CABA
Tel. +54 11 4342-5259 / 5485 | 4343-1856 / 5243

www.monasterio-tattersall.com
E-mail: info@monasterio.com.ar

FINANCIA





**CABAÑA BRAFORD
LOS SOCAVONES**
Terra de Campeões

Cría y Desarrollo de la Raza Braford

Venta de Reproductores

Mejoramiento Genético

Comercialización de Semen y Embriones



Financia
AgroNación

Administración GATOPA S.A.
Remedi esq. Venecia, Of 2 Jesús María Córdoba
(03525) 444103
admigatopa@grupoagroempresa.com.ar
www.grupoagroempresa.com.ar

22 Agosto
REMATE
Hersilia - Sta. Fe



**CABAÑA
LA LUCILA**

BRAford
HEREford
SANTA GERTRUDIS
CABALLOS CRIOLLOS

AgroNación
estancialalucila.com.ar

► Los 100 años de Lalor S.A.

“Muy señor mío: Quería anotar a mi casa de Consignaciones como adherente al Centro Gremial de Consignatarios de Productos del País, que se piensa fundar y tendré la satisfacción de concurrir a la Asamblea general a que Ud. se refiere en su circular de fecha 30 del próximo pasado”.

Sucinto y directo, el texto de la esquila dirigida, en mayo de 1912, a Francisco de Souza Martínez, titular de la Cámara Mercantil de Avellaneda, provincia de Buenos Aires, ratificaba la voluntad de Juan Lalor de participar en el desarrollo de una actividad que había iniciado desde muy joven y consolidado con la fundación de su casa consignataria, en julio de 1910.

Hoy, en la primera centuria de Lalor S.A., sus descendientes, incluida la quinta generación, continúan en el negocio, fieles a los principios del emprendedor: honrar la palabra y perfeccionar el servicio.

Luis Lalor, actual presidente de la firma memora: “Recibí de mi abuelo el legado de una conducta intachable”. Tal compromiso implica: “Continuar enarbolando la misma bandera, la de honrar la palabra, cumplir las obligaciones con puntualidad y prestar servicios eficientes”. Luis sigue trabajando diariamente en la oficina, en los corrales de Mataderos y en el campo, con la enjundia y convicción de siempre.

Juan Lalor -actual vicepresidente de la firma- destaca en sintonía con Luis: “Decimos que Lalor es palabra de honor en negocios agro-

pecuarios. Y no se trata de un simple slogan. Porque una consignataria de hacienda es semejante a una compañía de seguros. Siempre debemos asumir todos los riesgos y pagar aunque no cobremos. Esta es una ley de oro inquebrantable”.

La quinta generación ya está en funciones. Julián Lalor comenzó sus primeras experiencias en 1995, mientras cursaba los estudios universitarios. “Durante once años, disfruté de la compañía de mi padre en las tareas cotidianas de la empresa. Él me ayudó a conocer y formarme en la actividad. En verdad, todavía no me acostumbré a su ausencia”. El recuerdo es para Miguel Lalor, un genuino y reconocido exponente de la Casa, prematuramente desaparecido. Julián encara la nueva dinámica, “En un país agroganadero, un país con un gran futuro”.¹



Fuente Lalor: 1. Extr. nota publicada por Nicolás Guido en la Ed. 2010 de Sumario Ganadero.

FINANCIA
AgroNación

BERTOTTO-BOGLIONE
BERTOTTO-BOGLIONE COM AR

GARANTÍA DE CALIDAD DESDE 1948



**TRES LÍNEAS DE PRODUCTOS
ACERO, PLÁSTICOS Y ACCESORIOS**

ISO 9001
QUALITY
2008

RUTA NACIONAL N° 9 KM 442,7 | MARCOS JUÁREZ - CÓRDOBA - ARGENTINA - CP 2580
+54 (0) 3472 425095 | VENTAS@BERTOTTOAR.COM

B
BERTOTTO-BOGLIONE

Nuestro compromiso es **el campo**



EL IMPENETRABLE

A R T Í C U L O S R U R A L E S

SRL

**Continuamos ofreciendo
a través de AgroNación los
productos que su campo
necesita!**

Y desde ahora también toda nuestra
División Servicios con tarjeta AgroNación.



Servicios

Desmante : acordonado, roleado, planchado, cadeneado, desbajado.

Labores: rastreo, canalización, movimiento de suelos, siembra, fumigación.

Otros servicios: consultoría y planes de desarrollo.

Artículos Rurales

Mangas, casillas de operaciones, tranqueras, cepos, básculas, cargaderos, postes, varillas, alambres, implementos para cercos eléctricos, molinos, tanques, ferretería rural.

Construcciones Rurales

Alambrados, corrales, bañaderos, ferias para remates, galpones, veterinarias, mayorías y todo tipo de construcciones llave en mano

Colombo y Magliano S.A.

Consignatarios

UNA EMPRESA CON NOMBRE PROPIO
Y 75 AÑOS DE EXPERIENCIA Y CUMPLIMIENTO
EN OPERACIONES AGROPECUARIAS



Agentes y Representantes en todo el País

Financia  **AgroNación**