

JULIO 2010

REVISTA DIGITAL MENSUAL Y GRATUITA
ING. P.A. EMILIO VERNET

**GANADERÍA:
EL DRAMA DE NO PODER VOLVER**

EL DRAMA DE NO PODER VOLVER	5
NEGOCIO DE LA VAQUILLONA PREÑADA	8
FRUTAS EN ARGENTINA: LA FRUTA EN EL «HABLAR» DE CADA DÍA.	12

manuales@evernet.com.ar

Tel. 011 1532762189 – www.evernet.com.ar

Ing. P. A. Emilio Vernet

No deje su vaca sola, capacítese y destete muchos terneros

Curso a distancia por Internet

“Producción para Cría Vacuna”

Informes e inscripción:
curso@evernet.com.ar



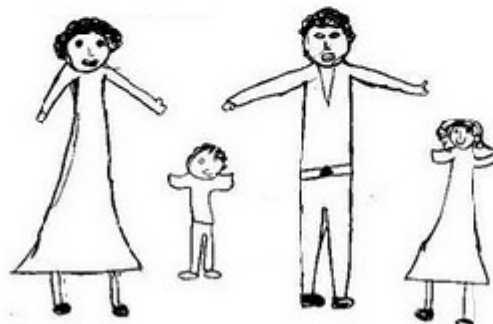
ALINEX S.A.
Complementos Minerales ALFASAL



LA VIDA ES VIDA
DEPENDE COMO SE VIVA
Y SI SE VIVE COMO ES DEBIDA
EN EL FINAL DE LA VIDA
VIDA ETERNA ALCANZARÁS.

EMILIO VERNET

LA MARCHA ES NUESTRA VOZ



Una sola familia

13 de Julio - 17 HS.

**Todos a la Plaza
CONGRESO**

familias argentinas
www.familiasargentinas.org.ar

Argentinos:

Queremos invitarlos a todos a participar activamente de una marcha masiva para demostrar que estamos en contra del proyecto de ley que quiere legalizar el matrimonio y la adopción para parejas homosexuales. Esta será el **13 de julio a las 17:00 horas, en la Plaza de los dos Congresos**. Es realmente importante que cada uno este presente ya que es un tema que afecta a toda la sociedad en su conjunto. Avisen a sus amigos, familiares, compañeros de estudio y de trabajo, grupos de oración o de deporte, etc.; que no falte nadie!!

Por nuestros hijos (presentes y futuros), por los niños que están en adopción y por el tipo de familias que queremos formar: Súmense a defender los valores del matrimonio y la familia y las diferencias entre el hombre y la mujer. No importa que posición política tengan, ni de que religión sean, somos todos **ciudadanos argentinos!!**

Convoca: Familias argentinas.

Mail: fliasargentinas@gmail.com

EL DRAMA DE NO PODER VOLVER

A causa de la gran sequía sufrida a fines del 2008 y principios del 2009, y a la falta de rentabilidad, una gran cantidad de productores agropecuarios, dedicados a la cría vacuna, tuvieron que vender toda su hacienda.

Rodeos enteros se cargaron para ser faenados al frigorífico. El productor al ver que sus vacas se morían, por la falta de pasto, no tuvo otra opción que vender todas sus vacas a precios que rondaban entre los 300 y 500 pesos por cabeza. Hoy esas mismas vacas se están pagando entre 2.500 y 3.000 \$/cabeza, con lo cual ya le es imposible reponer la pérdida sufrida para recuperar su stock.

Muchos criadores de cepa, y en especial peque-

ños productores, que dedicaron toda su vida para armar un rodeo de vacas, de un plumazo se quedaron afuera o fueron expulsados del negocio, sin tener la posibilidad de volver.

Toda esa gente con vocación ganadera, y que perdió todo, hoy se encuentra perdida, tratando de ver cómo seguir su vida fuera de su ambiente laboral. Para cualquier persona, que siempre se dedicó a trabajar en el campo, y que de repente queda excluido, le cuesta mucho insertarse en otra actividad que desconoce.

Como consecuencia de esto, todos esos criadores expulsados, alquilan sus campos y migraron hacia los grandes pueblos o ciudades,

abandonando sus casas y despo-
blando los campos, las escuelas, parajes, pequeños pueblos, profundizando el problema de la concentración de la gente en las ciudades.

El gobierno en vez de estar dando subsidios que no sirven para nada, debería volcar esa plata para dar créditos blandos a los pequeños productores criadores, para recomponer su stock y dejarse de meter en el mercado de la carne, para que haya rentabilidad y previsibilidad. Con esas dos cosas, el productor luego se las arregla solo.

BBVA Banco Francés

Los productos y servicios que mejor se adaptan a las necesidades de su campo



Agro

Líneas especiales para Ganadería.

- **Financiación de Ciclos Ganaderos:**
 - Cría, recría, invernada.
 - Feedlot.
 - Compra de reproductores.
 - Retención de vientres.
 - Financiación de pasturas, verdeos y mejoras.
- **Convenios Especiales:**
 - Financiación de equipos y maquinaria agrícola.
- **Tarjeta Agro de Banco Francés:**
 - **Tasa Cero:** consultar por convenios especiales de insumos.
 - Financiación para ciclos agrícolas, insumos, repuestos, compra de reproductores y equipos.



Para más información escribanos a agro@bancofrances.com.ar o ingrese en www.agrofrances.com.ar

adelante.

CONSULTAR CONDICIONES, VIGENCIAS Y FORMAS DE DEVOLUCIÓN EN WWW.AGROFRANCES.COM.AR. LOS ACCIONISTAS DE BBVA BANCO FRANCÉS S.A. LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRIPTAS. LEY 19.550 Y LEY 25.738.



HEREFORD

de Pedigree y Puro Registrado

LA VENTAJA DE LO PREDECIBLE

Con los Reproductores de Pedigree y Puro Registrado usted obtiene confiabilidad y precisión en los resultados buscados.



ASOCIACION ARGENTINA CRIADORES DE HEREFORD

Manuel Obarrio 2948 (C1425CQB) Buenos Aires - Tel./Fax: (011) 4802-1019 (Rotativas) - info@hereford.org.ar

ALFASAL®

COMPLEMENTOS MINERALES



- **Premezclas Minerales: Cría - Recría - Feed-Lot**
- **Núcleos Vitaminico Minerales**
 - **Formulaciones a Pedido**
 - **Asesoramiento Nutricional**

**Mejor nutrición para mi,
Mayor producción para Usted.**



ALINEX S.A.

Av. Corrientes 3169 Piso 12°
(1193) - Capital Federal
Lín. rot. / Fax: (011) 4862-0043
E-mail: alinex@alinex.com.ar

PARA EL MEJOR CAMPO...

Línea completa de gramíneas y
leguminosas forrajeras templadas

...LA MEJOR PASTURA



PICASSO

WWW.PICASSO.COM.AR



Rg. Tetraploide

ABUNDANT

Festuca **INTA**
Palenque PLUS

Festuca **INTA**
BRAVA

Cebadilla **INTA**
Fierro PLUS

T. Blanco **INTA**
OMEGA

T. Blanco **INTA**
Lucero PLUS

Rg. Diploide



ALFALFA
QUEEN 910 (9)

ALFALFA
PICASSO 617 (6)

ALFALFA
DUAL (5)

Maíz Silero
PICASSO 50

Rg. Perenne

ARIES

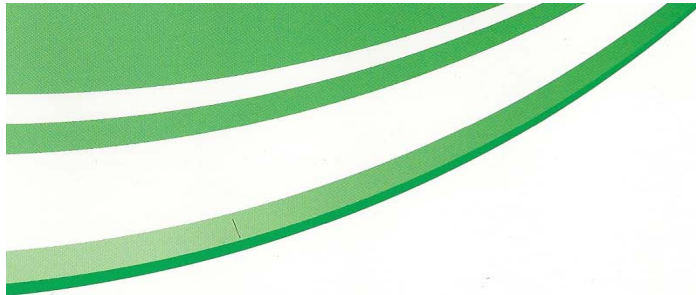
DESAFIO
SORGO H FORRAJERO

DOMINO
SORGO H FORRAJERO

BRIOSO
SORGO H FORRAJERO

CHAMAME
SORGO SILERO

COBRIZO
SORGO SILERO



AGRINVEST S.R.L.

San Martín 945 4° piso "o" (C1004AAS) - C.A.B.A., Argentina.
Tel./Fax: (011) 4515 0715 / 16 | info@buffaloseeds.com.ar

www.buffaloseeds.com.ar

NEGOCIO DE LA VAQUILLONA PREÑADA

Hace unos años era negocio alquilar campo, criar terneras, darles servicio a los 15 meses y venderlas como vaquillonas preñadas. Era una manera interesante de crecer en cantidad de vientres, porque luego con el producto de la venta, uno podía comprar dos terneras y comenzar nuevamente el ciclo con el doble de animales. Hoy a pesar de tener un buen precio, la venta de vaquillonas preñadas sigue sin ser negocio, o al menos mucho menos interesante que antes.

Es un negocio fácil de hacer y sencillo de manejar. Se asemeja a una internada de novillos a campo.

Para lograr que este negocio sea rentable hay que cumplir los siguientes pasos:

1) Comprar terneras sanas y de un kilaje tal que permita llegar, con el pasto que tenemos, al peso de servicio correcto, para lograr que todas las terneras, antes de comenzar el servicio, hayan llegado a la pubertad, tengan ciclos estrales normales, para lograr un alto porcentaje de preñez.

2) Implantar verdeos o fertilizar pasturas o buenos campos naturales, para obtener buena oferta de pasto y así lograr buenos aumentos de peso.

3) Asegurarse de tener una buena pastura o campo natural para darles cuando comiencen el

servicio.

4) Incorporar al servicio toros aptos para esa edad. Una alternativa interesante, cuando se alquila campo para realizar este negocio, es alquilar los toros. De esta manera se evitan preñeces por robo y tener que alquilar un pedazo de campo para mantener los toros, además de todo el trabajo que eso implica.

5) En lo posible darles una suplementación de 60 días previa al servicio, para asegurarse de que la gran mayoría de terneras lleguen a su pubertad y al peso óptimo de servicio.

6) Aplicar un buen plan sanitario. Que nos les falte nada.

7) En lo posible comprar terneras de un mismo pelaje. Eso ayuda a poder venderlas mejor.

8) Hoy para poder tener una persona fija, hay que tener escala, ya que impacta muy fuerte en los costos. Lo ideal sería compartir una persona con otro o varios vecinos, para que recorra.

9) Hoy el costo de los viáticos puede ser muy pesado, si el negocio no tiene escala. Hacer 1.000 km mensuales para ir a ver pocas vaquillonas, impacta mucho en los costos. Y no

Gastos	Total	IVA
Alquiler del campo (65 kg x 6,25 \$/kg INML x 180 ha)	\$ 70.938,00	
Compra terneras (270 cab x 200 kg/cab x 7,8 \$/kg + 5% de gastos)	\$ 442.260,00	\$ 46.437,30
Personal (13 meses x 1700 \$/mes + 38,6% cargas sociales)	\$ 30.628,00	
Sanidad	\$ 12.587,94	\$ 2.643,47
Fertilización CN (10 litros/ha x 3 U\$S x 3,97 \$/U\$S x 180 ha)	\$ 21.438,00	\$ 2.250,99
Pulverización fertilizante foliar	\$ 9.000,00	\$ 1.890,00
Alquiler de toros (8 toros x 500 kg de novillo de 430 kg x 6,80 \$/kg)	\$ 27.200,00	\$ 5.712,00
Suplementación grano de maíz (60 días x 2 kg/cab x 270 cab x 0,50 \$/kg)	\$ 16.200,00	\$ 3.402,00
Viáticos	\$ 10.000,00	
Total	\$ 640.251,94	\$ 62.335,76
Ingresos	Total	IVA
230 vaquillonas preñadas x 2700 \$/cab - 7% de gastos	\$ 577.530,00	\$ 60.640,65
14 terneras rechazo preservicio	\$ 24.897,60	\$ 2.614,25
26 vaquillonas vacías rechazo	\$ 45.700,20	\$ 4.798,52
Total ingresos	\$ 648.127,80	\$ 68.053,42
Saldo	\$ 7.875,86	\$ 5.717,66

digamos si le cargamos todos los costos reales del auto.

10) Este negocio tiene la desventaja de caer su rentabilidad cuando sobran vientres o no hay interés por ellos, por falta de rentabilidad. La gente muchas veces le escapa a comprar vaquillonas preñadas de 15 meses. Por eso hay que hacerlo bien.

Si observamos el primer cuadro podemos ver que el saldo del negocio, con una carga de 1,5 terneras/ha, con un 90% de preñez, con fertilización y suplementación es levemente positivo. En el segundo cuadro, sacando la fertilización y la suplementación el resultado se hace negativo.

En ambos casos el IVA no impacta negativamente, porque da a pagar (débito)

Conclusiones

Por querer abaratar costos, en el especial los de alimentación, se corre el riesgo de no llegar

al peso óptimo de servicio, y a que las vaquillonas no ciclen normalmente durante el servicio, con lo cuál los resultados de preñez pueden ser mediocres. La buena alimentación en este tipo de negocio es básico.

Las vaquillonas preñadas siguen estando baratas en relación al costo de la ternera. Normalmente esta relación es de 2 a 1. Hoy esa relación es de 1,73 a 1 (terneras:vaquillonas preñadas). Hoy las vaquillonas preñadas deberían valer 3.100-3.300 \$/cab.

El alquiler sigue siendo caro en kilos de carne por hectárea, para la carga que admiten los campos con solo campo natural. Habría que armar un esquema forrajero para tener una carga de 2 terneras/ha, pero esto en general no se logra por el poco tiempo que duran los contratos.

Si no se tiene escala, los viáticos y el personal impactan fuertemente en forma negativa. Creo que mientras este negocio no sea rentable, el crecimiento de vientres a nivel País va ser difícil.

Gastos	Total	IVA
Alquiler del campo (65 kg x 6,25 \$/kg INML x 180 ha)	\$ 70.938,00	
Compra terneras (180 cab x 200 kg/cab x 7,8 \$/kg + 5% de gastos)	\$ 294.840,00	\$ 30.958,20
Personal (13 meses x 1700 \$/mes + 38,6% cargas sociales)	\$ 30.628,00	
Sanidad	\$ 8.391,96	\$ 1.762,31
Alquiler de toros (6 toros x 500 kg de novillo de 430 kg x 6,80 \$/kg)	\$ 20.400,00	\$ 4.284,00
Viáticos	\$ 10.000,00	
Total gastos	\$ 435.197,96	\$ 37.004,51
Ingresos	Total	IVA
145 vaquillonas preñadas x 2700 \$/cab - 7% de gastos	\$ 364.095,00	\$ 38.229,98
9 terneras rechazo preservicio	\$ 16.005,60	\$ 1.680,59
26 vaquillonas vacías rechazo	\$ 45.700,20	\$ 4.798,52
Total ingresos	\$ 425.800,80	\$ 44.709,08
Saldo	-\$ 9.397,16	\$ 7.704,57

Asegure sus vacas
contra el empaste con

BLOKER®

“El rompempaste”

PROMO!!
DESTAPÁ y encontrá
tu GPS

con Bloker Ultra!!!
30 GPS de regalo!!

GANADORES!!!

118 - 285 - 463 - 711 - 1048 - 1331 - 1486 - 1510
1760 - 1776 - 1879 - 1962 - 2310 - 2599 - 2697 - 3038 3058
3386 - 3633 - 3898 - 3917 - 4013 - 4201 - 4218 - 4311
4380 - 4629 - 4780 - 4894 - 4999

Encontrá debajo de la tapa de tu balde el número ganador!!
Bases y condiciones en www.biotay.com



BIOTAY S.A.
Tel.: 03327 - 44 4567
www.biotay.com / info@biotay.com



Otras presentaciones:



BLOKER
premix

BLOKER
25Plus



LOMARURAL



...**Todo lo del campo para su campo.**

Ruta 41 y calle 237 - (7223) Gral. Belgrano - Buenos Aires - Arg. - Tel. (02243) 452492 / 455139



En Noviembre...

¡ GRAN OFERTA !



Pluviómetro irrompible NOSSO

+

Termómetro Máxima-Minima TFA

\$ 95

**ENVÍOS A
TODO EL PAÍS.
¡Cap. Fed. Y G.B.A.
SIN CARGO!**

**SEMILLAS - AGROQUÍMICOS
FERTILIZANTES - HERRAMIENTAS
INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN Y CONTROL
METEOROLOGÍA - PULVERIZADORAS**

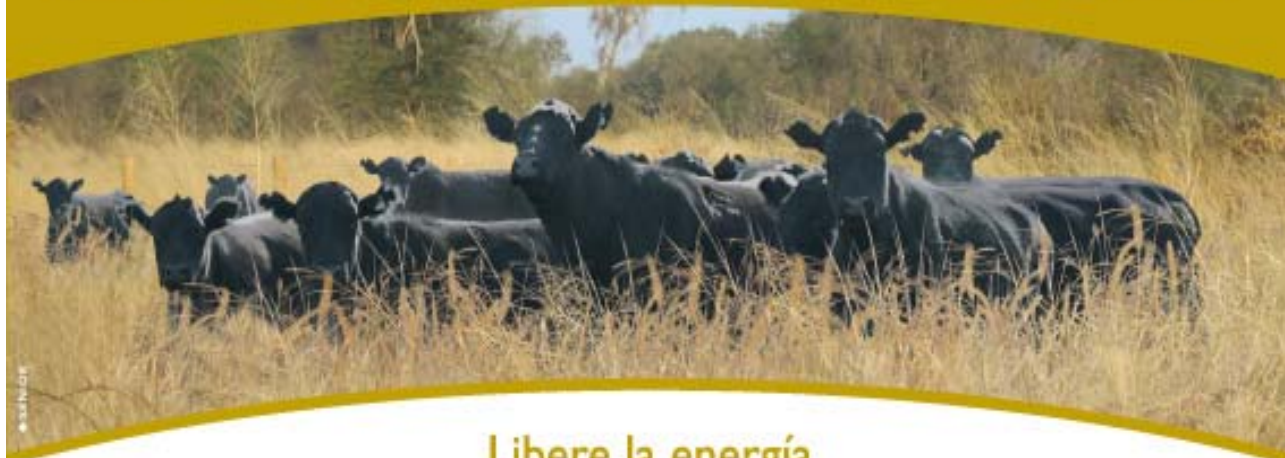
AV. ANDRÉS ROLÓN 368 - SAN ISIDRO - P.B.A.

Tel/Fax: (011) 4892-0267 - info@semillasrural.com.ar

www.semillasrural.com.ar

PROGRAMA GEPSA® RANGE MEAL

PARA LA SUPLEMENTACIÓN SOBRE FORRAJES MADUROS, DIFERIDOS Y RASTROJOS DE COSECHA.



**Libere la energía
que guardan sus pasturas**

Atención al Cliente:

Pilar - Córdoba - (03572) 473000

Seguí - Entre Ríos - (0343) 4880369/14

Pilar - Buenos Aires - (02322) 432282

Trenque Lauquen - Buenos Aires - (02392) 425584

info@gepsa.com • www.gepsa.com



FRUTAS EN ARGENTINA: LA FRUTA EN EL «HABLAR» DE CADA DÍA.

Autor: Eugenio Abella, Lic. en Administración, Posgrado en Agronegocios y Alimentos.

Cuántas veces escuchamos la Frase «Dejá de mandar fruta»... «Menos calorías que una manzana»... etc. Todas estas frases tienen su sentido cultural y su razón de ser en su contexto. Todas estas frases sacadas del mundo de la fruta no son más que metáforas utilizadas a diario para describir situaciones culturales.

«Dejá de mandar fruta» comúnmente utilizada cuando alguien está diciendo cosas sin sentido. En época de cosecha, cuando la fruta está, se tiene que comercializar rápido porque luego pierde su madurez. Esto obliga al productor a mandar todo lo que tiene a medida que la cosecha. Al principio manda lo mejor que hay, mas luego... cuando ya se despachó lo mejor... se manda cualquier cosa. Es común escuchar el grito del puestero en los mercados centrales... «dejá de mandar fruta» para frenar la recepción de mercadería sin calidad ni valor comercial.

«Menos calorías que una manzana» utilizado cada vez que quieren demostrar que un producto es sano. Porque se compara con una manzana? Porque no un durazno? O una naranja? Toda

son igual de sanas. Pero solo la manzana es fácil de llevar, no se pela y además no contamina. (Esto es para vos, yogurt, que con tu envase de plástico ensucias el planeta)

«Ese flaco se cree un banana»... un banana??? Cuál es la fruta que más se vende en una verdulería? Cuál es la fruta que más se consume en el mundo? La banana es la estrella de la frutería. Con poco margen y con mucha rotación, es la fruta con mayor rentabilidad. Una persona que se cree lo mejor, llevándolo a una verdulería, es un banana.

Otras frases fruterías:

Cuando algo es fácil... «Esto es una uva» Cultivar vid no es nada fácil

Cuando alguien tiene mala cara ... «Chuspaste un limón?»

Cabeza grande... «Melón... Sandía»

No tengo plata... «No tengo un Mango»

Para las mujeres... celulitis «Piel de naranja»

Mas allá de su aspecto, la naranja no contribuye en nada con la celulitis.

Pedazo de melón

Qué hacés banana

POSTES GALVANIZADOS



TEC-METAL

Av. Ader 230. BOULOGNE

TEL./FAX: 4763.9091

www.tec-metal.com.ar

tecmetal@tec-metal.com.ar

publiway.com.ar

ELÉCTRICO
PERMANENTE

ELÉCTRICO
SEMI-PERMAN.

ELECTRO
CORRAL-FEEDLOT



ROBUSTO

ECONOMICO

INCOMBUSTIBLE

MODERNO

soluciones
a corral



FEED-PLAST



COMEDEROS , BEBEDEROS
Y PISOS PLASTICOS

Evita costosas inversiones previas.

Se instala rápidamente

Fertiliza con orina y el bosteo

Evita el deterioro del suelo

Su superficie es higiénica y atóxica

www.feed-plast.com.ar

