

Contratistas Pro en Chivilcoy

Oct 5, 2021 | Investigación, Protagonistas del cambio



- Eduardo Zanlungo
- Guido Cánepa
- Contratistas profesionales
- Chivilcoy, provincia de Buenos Aires

Conociendo la diversidad de ambientes que hay dentro del mismo lote, lograr la eficiencia en la siembra no es tarea fácil. Como prestadores de servicios Eduardo y Guido ofrecen un actualizado parque de siembra, profesionalismo en la gestión, y capacitación permanente.

Productores y contratistas experimentados logran un servicio de precisión en cada lote aplicando pasión y conocimiento.

Por: Diego Peydro- Conductor de AgroTV

Desde Chivilcoy, provincia de Buenos Aires, comparten cómo trabajan cuidando el ecosistema de producción con el manejo variable de insumos como bandera.

¿Cómo abordaron el cambio, basándose en la decisión de adquirir sembradoras con sistema de AP?

Cánepa– Veíamos que la parte de ahorro de insumos iba a ser una clave importante en el negocio agrícola en estos últimos años dado que hay que ser muy eficiente porque los márgenes se están reduciendo mucho y los costos son muy elevados. Lo vimos desde ese lado como productores y a su vez la idea era brindar un servicio full como contratistas. Para eso nos contactamos con *Precision planting* y desde el primer momento nos dieron toda la información. Nos gustó mucho el sistema porque es muy amigable, de sencillo mantenimiento y si bien es sofisticado en el uso, la información que tira a la hora de analizar los datos es muy amigable y no tiene grandes mantenimientos y eso es otra ventaja. Hoy contamos con la máquina toda *Full Precision planting*, una tope de gama.

Zanlungo – A nosotros nos pone muy contento porque a la hora de salir a brindar un servicio detallamos toda la tecnología que tenemos –mapeo del campo en tiempo real, datos de materia orgánica, de humedad, de temperatura, el coeficiente de variación–sabemos que en el cultivo de maíz es muy importante, nosotros estamos trabajando con un coeficiente de variación por abajo del 15% –en el maíz significa una estabilidad en el lote muy importante– dado que los demás sistemas están por arriba del 20%.

¿Cómo pueden en estos sistemas abiertos adoptar prescripciones de distintas empresas para lograr una mayor eficiencia?

Cánepa- La máquina tiene la posibilidad de hacer siembra variable 3570 en maíz –con prescripción o sin prescripción – y a su vez podemos ofrecer el sistema si el productor no tiene ninguna capa de agricultura de precisión nosotros a través del *SmartFirmer* podemos censar la materia orgánica y hacer una prescripción de siembra en tiempo real.

Zanlungo – Somos unos de los pocos que hacemos siembra a 35 con maíz. La intensificación de los sistemas hizo que hoy estemos constantemente ofreciéndole cosas al productor. En un principio no fue fácil por el pago de un canon de un 15 un 20% más de lo acostumbrado por el productor, pero cuando terminó la primera campaña y vio lo que sobró en insumos, los cortes por sección, los giros en cabecera, el uso de las curvas, el sobrante de bolsas, el sobrante insumos, fue una puerta que se abrió.



Mantener el sistema sustentable con la tecnología de precisión y el conocimiento como respaldo es la fórmula del éxito que les permite ofrecer el mejor servicio y seguir creciendo.

Zanlungo – Cuando compramos la máquina nuestro objetivo era hacer servicio afuera pero también contar con un sistema actualizado para nuestros campos, con la prioridad de brindar servicio porque necesitamos pagar el crédito y para eso es necesario mantener escala.

Cuando uno planifica compras de maquinarias lo hace pensando en hacer 1000/1500 hectáreas por año para poder afrontar el pago de la cuota.

Nuestros clientes evalúan in situ los resultados de nuestro servicio y todos los productores que nosotros tenemos desde hace cinco años nos volvieron a llamar, eso habla de un muy buen trabajo.

Los nuevos softwares y sistemas electrónicos integrados en las máquinas permiten compartir la información en tiempo real desde el campo y generar información para futuras prescripciones. ¿Cómo integran estos sistemas digitales en su empresa generando estabilidad y potenciando el rinde?

Zanlungo – Cuando llegas a un lugar y tenés una máquina que prescribe y si no prescribe de por sí te dan la prescripción, y si no te la dan y querés le tiras la primera capa y ya le dejás un ADN de lo que hiciste, y no sólo eso, hoy las empresas te ofrecen al poco tiempo (15-20 hasta

40 días) antes de la cuarta hoja, dronear el campo y ver hasta el índice verdor, complementarlo y cruzar esa información con el mapa de la siembra para posteriormente pueden hacer otra oportunidad de ajuste de nutrientes...es un tema que no termina nunca.

Cánepa– Yo creo que es un tema cultural porque la generación nueva está ávida de tecnología, de hacer cosas nuevas, los resultados son 100% a favor del sistema. Hemos logrado una estabilidad en lotes de maíz que antes no teníamos.

El primer año de la campaña 2017-2018 cuando adquirimos la máquina– fue un año seco y nosotros logramos una estabilidad de 10 quintales en todos los lotes. Se veían todas las plantas en la misma equidistancia y ya ahí tenía todas las espigas del mismo tamaño, eso fue sorprendente.



Zanlungo – para mí la variabilidad en los sistemas de siembras -sobre todo las prescripciones –es algo que llegó para quedarse– y lo que va a pasar en poquito tiempo es hacer los ajustes finitos para ya tener directamente que implementar mapas que sean con una precisión muy, muy alta.

Aplicando el conocimiento tecnología de precisión la experiencia y apostando al manejo de ambientes se apasionan y son optimistas pensando una empresa en el largo plazo.

Cánepa – Yo siempre soy optimista con el tema de la tecnología porque me gusta, soy un apasionado de lo que hago, y al igual que Eduardo somos ávidos de tecnología. Nos definimos como “contratistas Pro”

Zanlungo – Siempre fuimos de ir a la vanguardia en muchas cosas, a veces no podemos tener oportunidades (inclusive crediticias) blandas para seguir avanzando sobre estos sistemas. Nosotros compramos nuestra máquina a tasa 0, en dólares, pero hoy la realidad es que no accedemos a ese tipo de crédito fácilmente por una sencilla razón, muchos productores (como liquidamos soja) tenemos algunas trabas cuando pedimos los créditos, los bancos ya no tienen la misma predisposición que tenían en campañas anteriores, las tasas son distintas, y las fábricas encima tienen mucha demanda.

Horizonte A