



SALTA PRODUCTIVA

AÑO XVI N° 76. EDICIÓN NOVIEMBRE - DICIEMBRE 2020

GANADERÍA DE EXPORTACIÓN:
un modelo que nace de campos salteños



Cámara del Tabaco de Salta

CÁMARA DE TABACO



**ECONOMÍA Y POLÍTICA
POR MARTÍN TETAZ**



EL BALANCE DE LA 76° EXPO RURAL SALTEÑA DE FORMA VIRTUAL EN 2020

AÑO DE PANDEMIA Y DE ADAPTACIONES, LA SRS HIZO SU PRIMERA FERIA RURAL DESDE EL 9 AL 11 DE NOVIEMBRE



Providean® BIOLÓGICOS



CALIDAD TECNOVAX
PARA EL MUNDO



Protección para la Vida Animal

TECNOVAX
Sanidad Animal

 twitter.com/tecnovax
 facebook.com/tecnovax.sa
 instagram.com/tecnovax
www.tecnovax.com.ar

STAFF

Salta Productiva es una publicación gratuita para el sector agropecuario. Año XVI N° 76
EDICIÓN NOVIEMBRE - DICIEMBRE 2020

Editor Responsable

Sociedad Rural Salteña

Coordinación General

Mariana Rovaletti. mrovaletti@gmail.com

Publicidad

Sofía Padilla - (0387) 4231806 – 4232600
comisiondirectiva@ruraldesalta.com.ar

Diagramación y Diseño

IDEAR: EMILIA MÓNACO PARA IDEAR
info@id-idear.com.ar

Foto tapa

Armado Idear

Foto interior

Ana Lourdes Alderete y archivo

El Editor no se responsabiliza por el contenido de las notas, las cuales no necesariamente representan su opinión.

Sociedad Rural Salteña

Avda. Gato y Mancha 1460 / c.p. a 4412 aga
Salta- Argentina / Tel (0387) 423 1806
Tel / Fax (0387) 423 5230
comisiondirectiva@ruraldesalta.com.ar
www.ruraldesalta.org.ar

COMISIÓN DIRECTIVA S.R.S. 2020

PERIODO 2018 - 2020

Presidente	Ignacio García del Río
Vicepresidente	Carlos Segón
Secretario	Ricardo Roquette
Prosecretario	Ana Lucía Torres
Tesorero	Lucas Jovanovic
Protesorero	Joaquín Elizalde
Vocal 1	Javier López López
Vocal 2	Alberto Cajal Caro
Vocal 3	Gabriela Marcela Martínez
Vocal 4	Alfredo Figueroa
Vocal 5	Pablo Rivas
Vocal 6	Gastón Rodó
Vocal. Sup. 1	Carla Fortuny
Vocal Sup. 2	Horacio Falcón
Vocal Sup. 3	Gonzalo Ruggeri
Vocal Sup. 4	Federico Pollitzer

ORGANO DE FISCALIZACIÓN

Titular	Lucas Elizalde
Supl. 1	José Ignacio Lupión
Supl. 2	Ricardo Vidal
Supl. 3	Fernando Luis Fortuny

SUMARIO

- 3** EDITORIAL.
DISCURSO DE IGNACIO GARCÍA DEL RÍO EN LA APERTURA DE LA 76° EXPOSICIÓN AGROINDUSTRIAL DE LA SRS

- 6** 9, 10 Y 11 DE NOVIEMBRES.
LA 76 EXPO RURAL DE LA SOCIEDAD RURAL SALTEÑA

- 8** ECONOMÍA.
“EL PRODUCTOR DE CAMPO ES OPTIMISTA POR NATURALEZA”

- 10** ECONOMÍA.
“HAY SOLUCIONES QUE NO REQUIEREN DINERO COMO EL ORDENAMIENTO TERRITORIAL”. ENTREVISTA A MARTÍN TETAZ

- 14** AGRICULTURA FAMILIAR.
EL GRAN APORTE DE LA HUERTA. ENTREVISTA A TERESA JUNCOSA.

- 20** GANADERÍA.
EXPORTACION GANADERA

- 30** SOCIALES.
FOTOS ALMUERZO

- 32** TABACO.
INFORME DE LA CÁMARA DE SANIDAD AGROPECUARIA Y FERTILIZANTES (CASAFE). POR JORGE G. FLORES CANCLINI

- 36** ATENEO.
TRABAJO APASIONANTE. POR ALEXANDER POLLAK

- 38** BIOGÉNESIS.
SANIDAD DE RODEOS DE CRÍA: CÓMO LOGRAR EL MÁXIMO POTENCIAL PRODUCTIVO

- 42** GANADERÍA.
LAS RESPUESTAS SOBRE EL PLAN CONTRA LA BRUCELOSIS

- 45** EN PANDEMIA.
FERTILIZACIÓN EN CULTIVOS DE GRANOS Y AGRICULTURA DIGITAL

¡FELICES FIESTAS!

LOS REALES[®]

C A B A Ñ A

GENÉTICA DE CALIDAD DESDE EL NORTE ARGENTINO

Ruta 5 km 100. Las Lajitas. Salta

Contacto: Fabricio Giordana +54 9 387 745-3954



LA FAMILIA DE LA
SOCIEDAD RURAL
SALTEÑA SALUDA A
TODOS LOS PRODUCTORES
EN ESTAS FIESTAS
Y DESEA QUE EL
PRÓXIMO AÑO VOLVAMOS
A ENCONTRARNOS EN
NUESTRA SEDE
COMO SIEMPRE.

DISCURSO DE IGNACIO GARCÍA DEL RÍO EN LA APERTURA DE LA 76° EXPOSICIÓN AGROINDUSTRIAL DE LA SRS



La intendente Bettina Romero, el presidente de la SRS, Ignacio García del Río, y el gobernador Gustavo Saénz.

► UNA VEZ MÁS, AUNQUE DE FORMA MUY DIFERENTE, QUIENES conformamos la Sociedad Rural Salteña estamos orgullosos de realizar esta nueva muestra. En este caso, la número setenta y seis.

Nos acompañan el señor gobernador de la provincia, doctor *Gustavo Sáenz*, la señora intendente de la ciudad de Salta, doctora *Bettina Inés Romero*, el Ministro de la Producción y Desarrollo Sustentable, también socio y amigo de la institución, Dr. *Martín de los Ríos*, la señora *Milagros Patrón Costas*, Secretaria de Asuntos Agrarios y quien también fuera presidente de esta Institución.

Muchas gracias por su presencia y acompañamiento. También están presentes los presidentes de la asociación de productores de granos del norte, de la Asociación de Legumbre y de Federación de Entidades Rurales Salteña, los señores *Lucas Norris*, *Miguel Medina* e *Ignacio Pisani*. A todos ellos agradezco su presencia.

A los miembros de la Comisión Directiva de la institución, y al igual que la gerente, quiero agradecerles de verdad por su esfuerzo, no sólo por la colaboración para la realización de esta muestra, sino fundamentalmente por su partici-

pación y aporte diario con la producción y la institución. No hay dudas que están presentes personas vinculadas y absolutamente conocedoras de la actividad y de la realidad agropecuaria. También es cierto que hubiésemos querido contar con la presencia de referentes de otras cámaras que conforman el conglomerado productivo de la Provincia y también de nuestros representantes sectoriales a nivel nacional, pero esta pandemia nos puso límites.

A partir de allí, debimos aprender a adaptarnos tal como lo estamos haciendo en este preciso momento. A pesar de las dificultades, no estábamos dispuestos a perder la oportunidad de exhibir, una vez más, los avances tecnológicos del sector agropecuario. De un sector que, en general, tuvo la invaluable posibilidad de continuar con sus actividades. De hecho, fue una de las pocas actividades, en todo el territorio del país, que mantuvo e incrementó el empleo.

El sector se vuelve a constituir en un salvoconducto para la delicada situación financiera del país. Esa posibilidad no nos hace mejores ni más importantes que otros sectores que se vieron sumamente afectados por la pandemia. Simplemente pone de relieve la importancia de la actividad en sí.

Ojalá la sociedad en general nos viera de ese modo. Que pueda ver en la gente de campo a un par que realiza otra actividad, tan importante como otras. Sin tan solo pudiésemos evadir la influencia política que generó esta brecha entre distintas actividades productivas del país, sin dudas tendríamos una sociedad más unida y pujante. Todo indica que con diálogo, discusiones de por medio, el sector público y privado se potencian cuando tiene objetivos comunes.

En ese sentido, quiero agradecer al gobierno de la provincia por los gestos que tuvo con para con esta exposición y por los espacios que se abrieron para discutir temas de enorme trascendencia como el análisis de los sistemas hídricos y conservación de suelos a nivel de cuencas de toda la Provincia. Para poder empezar a charlar con franqueza la constitución de nuevos consorcios camineros. Por la participación que se no ofreció en ProSalta en su carácter de gran facilitadora de la relaciones exteriores en materia de comercio internacional.

Sabemos de las enormes restricciones presupuestarias, pero es importante poder planificar en materia de infraestructura, fundamentalmente en lo que se refiera a rutas, caminos y accesos de gran importancia para la producción en general.

Como lo dije en anteriores oportunidades, el gobierno provincial se encuentra ante la enorme posibilidad de generar nuevos desarrollos poniendo en valor los recursos de esta provincia pensando en el mediano y largo plazo. O puede tomar el camino corto y facilista por el que optó el gobierno anterior y que sólo generó un estancamiento por el que se perdieron enormes posibilidades de desarrollo. Entre esos recursos, obviamente están los recursos mineros, energéticos y el potencial ganadero de la provincia. Y en ellos están nuevas posibilidades para el futuro de una provincia que, en ese sentido, tuvo un rumbo errático, casi siempre condicionado por intereses ajeos a los de esta provincia.

De una vez por todas es necesario que se adopten reglas claras y previsibles. No es justo que cedamos ante presiones foráneas en detrimento de los salteños que nada reciben por esas concesiones. Después de tantos años en vigencia de la ley de bosques, es vergonzoso que esta provincia, como otras que conservan la mayor cantidad de bosques del país, deban conformarse con las migajas que se distribuyen arbitrariamente desde el poder central. Y mientras ello sucede, mientras algunos suponen que la sustentabilidad ambiental depende de esas migajas, aún no contamos con normas claras que definan un sistema productivo acorde a las necesidades de la provincia y de sus productores.

En este mismo sentido, creo que no se debe seguir dilatando más la solución sobre el conflicto de tenencia de tierras. Son cientos los productores ganaderos de esta provincia marginados por la falta de esa solución. Debemos comprender que mientras ese problema subsista, subsistirán

quienes se benefician inescrupulosamente de esos conflictos. Y quiero ser claro. No me refiero a quienes usurpan tierras. Tampoco me refiero a los juicios de desalojos que duermen en los archivos de los tribunales mientras se prorroga indefinidamente la ley que prohíbe los lanzamientos. Me refiero a productores de verdad. A esos productores que desde hace décadas trabajan la tierra y forman parte de la realidad productiva de la Provincia.

Sobre este punto, quiero agradecer al Gobernador de la Provincia por su clara postura en defensa de la propiedad privada. Sin dudas, es un modo claro de fijar una posición que refuerza la institucionalidad y el estado derecho. Sin embargo, esto sólo implica un paso en la difícil reconstrucción de esa institucionalidad. Aún es necesario que todos los poderes del estado adopten medidas concretas que despejan las dudas y los temores que pesan sobre gran parte de la sociedad. Necesitamos que la dirigencia haga uso de las herramientas y ponga los límites que surgen de nuestro ordenamiento jurídico en defensa de los derechos y garantías constitucionales.

Es imperioso que podamos confiar en el modo de impartir justicia. Esta pandemia demostró que es más fácil liberar presos que educar alumnos. Necesitamos volver a confiar en las instituciones y a tomar juntos un rumbo de desarrollo armónico para la Salta. No debiéramos desperdiciar todo el esfuerzo realizado en la elaboración del plan 2030 y menos aún pasar por alto los objetivos recientemente planteados por Consejo Económico y Social.

Será difícil, pero la pandemia pasará y esta no será la última crisis que nos toque atravesar. Los argentinos ya hemos superado otras crisis económicas, ahora nos toca superar una crisis institucional y del aporte de todos depende que ello suceda.

Ante de finalizar, quiero agradecer al periodismo de campo, a todos los expositores y auspiciantes que una vez más estuvieron presentes y siguen apostando a esta exposición; a los productores en general y a nuestros socios en particular por seguir siendo uno de los pilares necesarios para el crecimiento y desarrollo del país y por supuesto a los jóvenes del Ateneo por su incansable apoyo y colaboración. Por último, quiero agradecer a mi familia, amigos y miembros de comisión directiva por haberme apoyado en esta gestión.

Sólo me resta pedir que la próxima exposición nos encuentre en una mejor situación, habiendo superado esta pandemia y con un país mas justo y unido •

Muchas gracias

Ignacio García del Río
Presidente de la SRS

Fotos: Prensa Gobierno de la Provincia de Salta.



Cornejo Rovaletti S.R.L.

MAQUINARIA AGRÍCOLA

FT 6090 4WD

Descubrí la **calidad, la simpleza y el bajo consumo** que te ofrece este modelo con un **máximo rendimiento y potencia**, óptimo uso con sembradoras, tolvas de semillas y fertilizantes, moledoras de cereal y más.



FELICES FIESTAS y un 2021 A TODA MÁQUINA

SEDE CENTRAL
Avda. Chile 1650
Salta, Argentina (4400)
Te. 0387 423-3753
administracion-cr@uolsinectis.com.ar

SUCURSAL LAJITAS
Fco. Ferrer esq. Esquiú
Las Lajitas, Salta (4449)+54 3875 12 8000
038777 49 4666
cornejorovalettilajitas@gmail.com

ventas de maquinaria

Juan Pablo Rovaletti Cel 387 6853159
jprovaletti@gmail.com

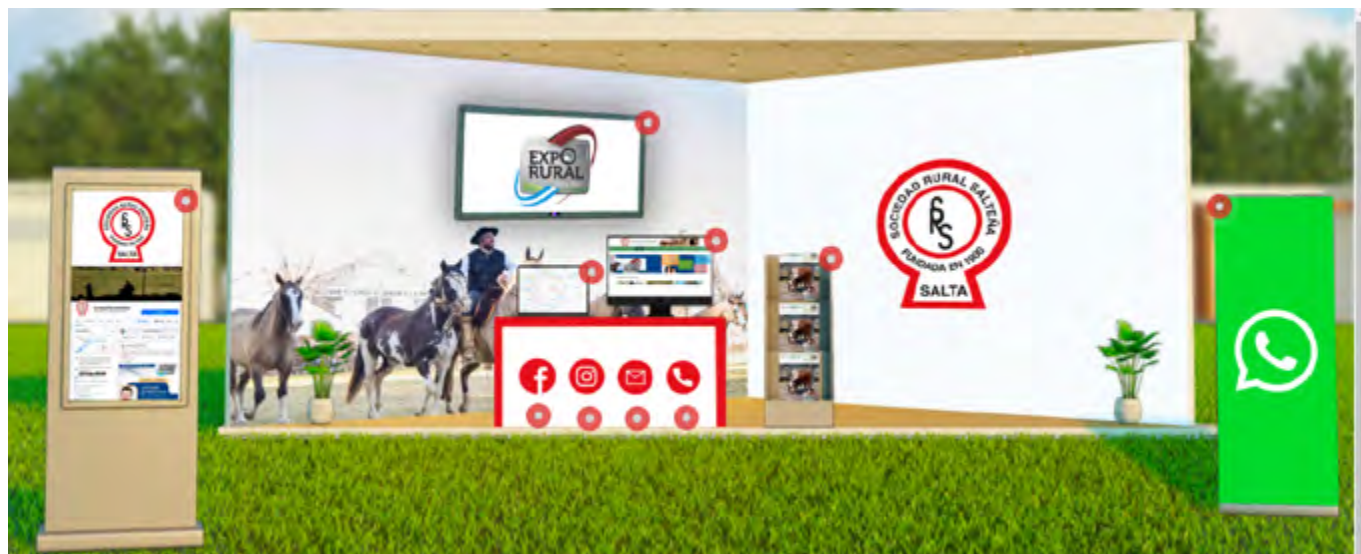
Eduardo Bongiovanni Cel 3876833222
eduardobongiovanni@gmail.com

CONSESIONARIO OFICIAL DE:



9, 10 Y 11 DE NOVIEMBRE

LA 76 EXPO RURAL DE LA SOCIEDAD RURAL SALTEÑA



› **SOFÍA PADILLA, GERENTE DE LA SRS, EN ESTA NOTA HACE un balance de esta muestra en tiempos de covid-19 y sus limitaciones y que la srs pudo sortear. Tuvo la iniciativa de volver a encontrarse con los productores y los expositores de una forma creativa y virtual y con muy buenos resultados, teniendo en cuenta que el sector del campo siempre tan dinámico incorpora las tecnologías como parte del desarrollo. Seguramente en el futuro estas nuevas herramientas se combinen con la presencialidad y nos encuentre en Gato y Mancha como las 75 oportunidades anteriores para la 77° expo rural 2021.**

¿Qué cree la SRS que fue lo positivo de esta muestra Virtual?

La pandemia ayudó a desafiarnos y reinventarnos. La única forma posible de estar presente en 2020 como todos los años fue a través de una muestra virtual, y sirvió para demostrarnos que a pesar de todo el campo nunca baja los brazos.

La Expo Rural fue lugar en donde más de 50 empresas participaron del encuentro de diferentes maneras, ya sea con stand virtual como auspiciando alguna actividad puntual, las mismas pudieron mostrar sus servicios y productos, se generaron distintos negocios, con un ingreso de casi 800 personas a las plataforma, y hubo un seguimiento de las actividades de 1300 personas a través de nuestras redes sociales como facebook e instagram.

¿Cómo fue la apertura de la muestra?

La primera actividad del lunes fue el acto de apertura que se hizo a través de streaming. A última ahora, el COE a nivel provincial, habilitó la posibilidad de reuniones así que

se pudo hacer un encuentro pequeño en la sede de la Sociedad Rural a la que concurrieron el gobernador *Gustavo Saenz*, la intendente, *Bettina Romero*, el Ministro de Producción, *Martín De Los Ríos*, la Secretaria de Asuntos Agrarios, *Milagros Patrón Costas* y los presidentes de las instituciones como *PROGRANO*, *FEDERSAL*, *Legumbres del Norte*.

Después del discurso del Presidente de la Sociedad Rural Salteña, *Ignacio García del Río*, lo siguió la intendente y luego el gobernador. Se hizo un corte de cintas y luego desde el salón los presentes escucharon la charla virtual del economista *Martín Tetaz* sobre Política y Economía. A ella se le sumó el público virtual.

¿Qué otros atractivos a nivel técnico o capacitaciones ofreció la muestra?

Las charlas técnicas que ofrecieron las empresas *Conecar*, *Vetanco*, *Biogenesis Bagó*, *Speed Agro* con *Agrolajitas*, como el Seminario Ganadero organizado por la SRS, tuvieron disertaciones de alto nivel, la virtualidad acercó a los asistentes técnicos referentes de nivel nacional e internacional en las área de Nutrición, Sanidad, y producción ganadera, como del sector agrícola.

Las mujeres rurales tuvieron también su participación.

¿Qué destacas?

El martes a la tarde, a través de la Red de Mujeres Rurales, en la que estuvieron disertando y dando talleres protagonistas de esa red como *Andrea Grobocopatel*, *Teresa Juncosa*, *Millie Buchanan*, y *Vicky Villamayor*, moderadas por *Ana Lucía Torres*, *Carla Fortuny* y *Marcela Martínez*, miembros de la Comisión Directiva y las siempre presente mujeres del Ateneo de la SRS.

Fue muy motivante porque se hicieron talleres sobre distintos temas, comunicación y medios digitales, emprendedurismo, herramientas de financiación y pedagogía sustentable.

¿Cómo resultaron los remates?

Tuvimos el remate de invernada por la mañana, y de reproductores por la tarde con una venta muy ágil llevada a cabo por la consignataria Ivan O' Farrell y transmitido por Canal Rural.

3 mil animales de invernada con un precio máximo de \$171 el kg de novillito de 215 kg/cab.

Resumen precios Promedios:

Toros Brangus: 28 a **\$205.900** | Máx: \$ 360.000.-
 Vq. c/cría Brangus Selec: 11 a **\$127.800** | Máx: \$140.000.-
 Vq. preñadas Brangus Selec: 20 a **\$85.750** | Máx: \$140.000.-
 Vq. p/serv. Brangus Selec: 39 a **\$58.500** | Máx: \$62.000.-
 Toros Braford: 13 a **\$202.692** | Máx: \$260.000.-
 Toros Brahman: 2 a **\$262.500** | Máx: \$ 295.000.-

Todos los años los caballos son la atracción más popular así que también tuvieron su público y se van acoplando al sistema aceitado que tienen los remates vía *streaming*.

¿Cómo hicieron este año?

La jura de caballos peruanos se transmitió a través de la plataforma y por las redes sociales, el jurado *Rolando García Bertoncini* desde Panamá en vivo comentaba los videos de los caballos concursantes que se iban transmitiendo, de esta manera fue cada categoría. Fue una metodología muy didáctica, interesante y convocante, como siempre.

¿Los expositores apostaron como en tiempos de exposición presencial?

Sí y les estamos muy agradecidos porque es la primera vez que se hace y ellos apoyaron a la SRS, quisieron estar presentes para sus clientes y para mostrar lo que saben hacer en materia productiva y para el sector. Siempre acompañan en las buenas y en las malas y se notó ese espíritu de apostar al campo confiando en nosotros. Creo que hemos podido estar a la altura de las circunstancias.

¿La Peña folclórica fue el cierre?

Como siempre el Ateneo se pone esa tarea cada año y se sintió que participábamos de alguna manera presencial. Hubo artistas de nivel nacional y los nuestros, que con buen humor y mucha complicidad hicieron que el evento estuviera muy divertido.

¿Siendo parte de los organizadores, cómo se vivió por dentro?

El desafío era grande para la Comisión Directiva. Tuvimos que estudiar cual era la mejor manera de realizarla, generar atractivo para que la gente se entusiasme en entrar en la plataforma y recorrer los *stand* de las distintas empresas, buscamos que la Expo tenga un formato amigable y con buena visibilidad, es decir buscamos dar lo mejor con la in-



Así promocionamos la muestra

16:00	Inicio Seminario Ganadero.
 16:15	Tristeza bovina ¿Debería ser un problema en el NOA? / M.V. Néstor Sarmiento (Jefe de Grupo de Sanidad Animal de la EEA INTA Mercedes).
 16:30	Garrapata del bovino, situación actual y estrategia sanitaria / Mariano Valenzuela (Jefe del Programa Nacional de Garrapatas).
 16:45	Ultrasonografía en la selección de hembras para reproducción / M.V. Jorge D. Ferrario (Especialista en Ecografías) y M.V. Julieta Fernández Madero (MSc. Dir. Laboratorio de Carne - UCASAL).
 17:20	Fertilidad y Condición Corporal / M. V. Carlos Fernández Pazos.
 18:00	Poniéndole CABEZA a los sistemas ganaderos Pablo Etcheberry (Pensagro)

GOBIERNO DE SALTA | Exporural Salta | exporuralsalta

Charlas Técnicas

certidumbre que nos generaba lo nuevo. El resultado es positivo y esperamos que la próxima sea como siempre, para estar cerca de la gente, con su energía y vivir ruidos, olores, colores, sabores, saberes y encuentros. Todos los sentidos que las exposiciones rurales tienen en esencia. Pero lo importante es estar presente.



Apertura de la muestra Ignacio Garcia del Río junto a Gustavo Saenz, Bettina Romero, Martín de los Ríos y Milagro Patrón Costas.

PALABRAS DESTACADAS DEL DISCURSO DEL GOB. GUSTAVO SÁENZ, LA INT. BETTINA ROMERO Y EL PTE. DE CONF. RURAL ARGENTINA, JORGE CHEMES.

En el acto inaugural de la muestra, el Gobernador ratificó su compromiso y apoyo al sector: *“Es uno de los motores principales del desarrollo de nuestra provincia y que en estos momentos de pandemia sigue apostado por un futuro mejor para todos los salteños”*, indicó y agregó: *“Es la locomotora del desarrollo y generador de riqueza, lo que implica más y mejor trabajo y en definitiva mejores condiciones de vida para cada salteño”*, indicó.

Aseguró que *“queremos una provincia productiva”* en un país desequilibrado en sus oportunidades y realidades económicas; por esto consideró que *“sólo sacaremos a Salta de esta realidad con más y más producción, generando más trabajo, mayor agregado de valor y cuidando celosamente del ambiente en un marco de sustentabilidad”*. Agregó: *“Sin fanatismos, pero generando oportunidades sobre todo para nuestro olvidado Chaco salteño de los departamentos Rivadavia y San Martín”*.

“Salta se pondrá en marcha si el sector productivo está de pie. El Norte Grande los tiene como protagonistas, con un plan a futuro que aborde infraestructura y mejoras importantes con inversión e incentivos fiscales. La confianza es central y con ella vamos a recuperar la unidad”, dijo a su turno Bettina Romero, intendente de la ciudad de Salta.

El presidente de CRA, Jorge Chames, manifestó vía zoom: *“Encarar un evento de esta magnitud en medio de esta crisis sanitaria es obra de valientes que tienen lo necesario para hacer avanzar a este país. Debemos elevar los niveles de producción con políticas públicas que generen confianza. Necesitamos una buena estrategia comercial para estar permanentemente en el mercado”* •

Fuente: www.salta.gob.ar, www.eltribuno.com.ar

SPONSORS Y EXPOSITORES

AGROEMPRESA SEMILLAS S.A.
 AGROLAJITAS S.A.
 AGROTECNICA SALTA
 ASI GANADERO- DIEGO LUCHER
 ATENEO/ BRIAN
 BANCO GALICIA
 BANCO MACRO
 BANCO NACION
 BIOGENESIS BAGO S.A.
 BIONUTRIR - RUEDA
 CAMARA DEL TABACO
 CAROLINA GORCHS -
 LABORATORIO SAN ISIDRO
 CENTRO GANADERO SRL
 CERVEZA SALTA
 CIALE
 COMBUSTIBLES DEL NORTE S.A.
 PETROANDINA
 SAMAN
 CONECAR
 CORNEJO ROVALETTI SRL
 CORTEVA
 COSALTA
 CREA
 DROVET
 EL IMPENETRABLE SRL
 EMBRIONORT
 ENRIQUE BAYA CASAL S.A.
 IDENTAG
 INTA
 LAS CATITAS
 LOS NOGALES SRL
 M DAY
 NUTREFEED S.A.
 OSCAR PEMAN Y ASOCIADOS S.A.
 OSDE
 PICABUEY SRL
 PRECISION PLANTING
 PROYECTO CROPS S.A.S
 SMART CAMPO
 RED NORTE
 RENATRE
 SANTA SYLVINA
 SEABOARD ENERGIAS
 RENOVABLES Y ALIMENTOS SRL
 SOLAR ENERGY
 SPEED AGRO
 SRS
 SURGEN
 SYNAGRO
 TRANSPORTE LOS NOVILLOS
 UCASAL
 VETANCO S.A.
 LOPEZ DILENA

Cabaña El Malacara del Moro



DESDE 1984 SEMBRANDO BRAFORD
LA EVOLUCIÓN DE LA TRADICIÓN



FINCA EL MOLINO, LA CANDELARIA - PROVINCIA DE SALTA.

*Agradecemos a nuestros Clientes y Amigos
que nos acompañaron en nuestro
34° Remate Anual y compartieron
nuestra Genética.*

¡Les deseamos muy Felices Fiestas!



JULIO LLORENTE F.A.C. e I.S.A

<http://www.moropampa.com.ar> | moropampa@moropampa.com.ar

f JULIO LLORENTE FACEISA **ig** @elmalacaradelmoro

“EL PRODUCTOR DE CAMPO ES OPTIMISTA POR NATURALEZA”

Martín Tetaz fue el economista que abrió la muestra virtual de la SOCIEDAD RURAL SALTEÑA con una gran participación de público que estaba a la expectativa de sus consejos y enfoque.



Jornada
de Apertura
Expo Rural Virtual con
Martín Tetaz

➤ A TRAVÉS DE UN ENCUENTRO VIRTUAL, EL PERIODISTA económico del programa radial de *Jorge Lanata* describió el escenario de la Argentina, sus problemas con la brecha cambiaria, la situación mundial por el covid, la recuperación dispar según la economía de los países y cuánto afectan a la Argentina los problemas estructurales para el futuro post covid. Por último, anticipó cómo ve al campo en 2021.

EL CONTEXTO MUNDIAL Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

En los dos índices bursátiles más importantes *Dow Jones* y *Nasdaq* -que es el de las empresas tecnológicas, hubo caídas fuertes. Las economías se hundieron, pero se aceleró el cambio en favor de las empresas de tecnología. *Zoom* fue el caso paradigmático. Mercado Libre superó a Petrobras en América Latina. Google, Amazon, se expandieron y aceleraron el proceso que estaba previsto para los próximos años.

Hay expectativa de que no haya guerra comercial con China con la victoria de *Biden*. No hay retroceso en la segunda etapa del covid.

Hay riesgo país en todas economías de Latinoamérica y todos devaluaron sus monedas. Los precios de las materias primas estuvieron muy golpeados con la pandemia; el barril de petróleo ahora sale us\$42 y en marzo us\$60. Bolivia, Venezuela, Brasil exportan *commodities* energéticos. Todos esos países tuvieron un *shock* fuerte porque valen dos terceras partes. En los *commodities* del agro pasó algo distinto.

En la soja y el trigo hubo una suerte de V corta, estamos alcanzando un precio máximo de materia prima. Están mejores que en febrero. Primero China sigue traccionando

con las importaciones. Segundo, la recuperación climática ayudó a la recuperación. La campaña de trigo fue mala, pero estamos del lado correcto porque la crisis mundial pegó a los emergentes, sin embargo exportamos justo el *commodity* mejor parado en esta historia.

DEVALUACIÓN Y DÓLAR

Brasil es nuestro principal socio comercial y sufrió una gran devaluación. Recién en los últimos dos meses empezó a recuperarse. Un dólar costaba 4 reales, llegó a casi a 6 reales y ahora está en 5. Eso afecta nuestra competitividad cambiaria.

Nuestro dólar oficial tendría que estar a \$100 pesos en vez de \$79 para empatar la competitividad cambiaria. Nuestras reservas están en 18 mil millones de dólares. Por suerte el comercio en dólares está parado. Es el caso del turismo, y las limitaciones para la compra extranjera, pero cuando se normalicen las económicas, se gastarán divisas del Banco Central. Es difícil dejar un dólar turista en el terreno de \$139. Ese valor es el más alto de los últimos 30 años, lo que pasó a fines de la década del 80. El gobierno tuvo que recurrir al 65% de impuestos para dejarlo competitivo.

LA CRISIS Y LA PANDEMIA EN LA ARGENTINA

En todo el mundo se muere gente y se hunden las economías, pero en todo el mundo no es igual. Importa la gestión de la pandemia. El PBI va a caer 12%, el doble del resto de las economías mundiales, por errores no forzados de la propia política y nos metimos en la cuarentena más larga del mundo.

MIEMBRO
CABAÑAS SALTEÑAS
CABAÑAS DEL NORTE



¡FELIZ NAVIDAD!
¡BUEN AÑO PARA TODOS!



**GRACIAS A LOS AMIGOS, COLABORADORES Y CLIENTES,
QUE NOS ACOMPAÑARON ESTE AÑO,
CONFIANDO EN EL BRANGUS SAN ESTEBAN.**

CABAÑA SAN ESTEBAN



ANTA DEL DORADO

www.antadeldorado.com.ar |  @cabSanEsteban  @cabSanEsteban
administracion@antadeldorado.com.ar Av. Entre Ríos 736, Salta Capital | Tel. 54.387.4219503

Calculaban que serían 40 días y terminamos en 230 días, con un doble de déficit fiscal. A diferencia de lo que pasa con las economías, tienen crédito y moneda, no podemos colocar deuda, y encima emitimos una moneda que nadie quiere lo que provoca más inflación.

UNA "CASI" HIPERINFLACIÓN EN OCTUBRE

Los precios empezaron a desbordarse el mes pasado. En los últimos días después de que el dólar casi llegara a los \$200 hubo un volantazo del gobierno en medio de la corrida cambiaria que se desencadenó luego de que el presidente hizo una apertura del Coloquio IDEA donde dijo que "no iba a devaluar". En la Argentina todos recuerdan: "el que apuesta al dólar pierde", "el que depositó dólares recibiría dólares" y entonces ve la vaca y llora.

En octubre estuvimos en una "casi" hiperinflación. El gobierno finalmente tomó registro e intervino colocando deuda muy alta, bonos en dólares en un contexto pragmático. Con una inflación continua, una tasa de interés sistemáticamente negativa y mantener artificialmente el dólar, las devaluaciones se tornan más fuertes y la gente lo sabe por eso se cubre.

FACTOR REAL Y EXPECTATIVA

El factor real es el déficit fiscal, pero en los primeros meses duplicamos el déficit de \$65 millones. Emitimos un billón de pesos para financiar la cuarentena. Ahora se hizo una suerte de cambio de discurso: "Salimos de la cuarentena. Pensemos en la post pandemia", porque el gobierno comprendió que no puede seguir emitiendo. El propio ministro Guzmán transmitió que serían prudentes y no tocarían más las reservas.

Diciembre será complicado para el fisco porque tiene que pagar unos vencimientos por \$120 millones y ya anticipó que no pedirá al Banco Central. Que no paguen la ATP es una complicación para los productores, es un alivio para lo fiscal.

Del billón emitido, medio billón fue a la calle y eso hace que el dólar esté tan caro y el otro medio fue a las Leliqs es una suerte de inflación en cuotas. Si a ese billón lo hubiera puesto en la economía productiva, otra sería la historia.

LOS RIESGOS DEL GOBIERNO

El dólar es lo único que subió 100 % es alto en términos reales. Antes de la cuarentena estaba a \$76. Que el dólar paralelo haya llegado a \$195 era un precio de pánico y ahora está en \$150 es barato para el mundo. Es más barato comer acá y es más accesible el precio de la industria textil en la Argentina.

El dólar está caro y ese quiebre de expectativa puede ayudar al gobierno.

7 millones de argentinos compraron \$3.500 millones de dólares. Si había un dinero se ahorró, pero es esencialmente es consumo postergado del que iba a cambiar la camioneta, gente que iba a hacer un arreglo en su casa, por ejemplo, y por las dudas juntó dólares. Cuando hay una precepción de estabilidad ese dinero puede volver al circuito del consumo y se dirigirá a los autos y a la construcción. Hay un margen de oportunidad porque hacés rendir el billete al doble.

CONSEJO PARA EL CAMPO

Si el gobierno consigue un acuerdo con el FMI pronto, entran divisas, deja de meterse con el Banco Central como aseguró Guzmán, si logra estabilizar el tipo de cambio, entonces hay una chance en el año 2021. Ojalá lleguemos al puente de marzo sin los problemas que psicológicamente se crean en diciembre. Una apuesta optimista es que compren ahora semillas. Hay que estar atento a los precios en los productos, el precio del tipo de cambio, es difícil el acceso al crédito. Es que el hombre de campo es por naturaleza optimista, ¿Sino por qué apostando a la producción con todas las incertidumbres del clima y de la Argentina? •

Especialista en empresas agropecuarias y agroindustriales

Rosario De La Frontera
• Av. Palau 880

Salta Capital
• Balcarce 175, edif. Mirador del Tineo

Telf: (3876) 473377
ca@hidalgocarrasco.com.ar

contadores asociados
Hidalgo & Carrasco

www.hidalgocarrasco.com.ar

27 AÑOS




CENTRO GANADERO

EL CAMPO ES LO NUESTRO

*Venta de productos Veterinarios · Alimentos balanceados · Semillas Forrajeras
Fertilizantes · Plásticos Agrícolas · Instalaciones Rurales · Asesoramientos*

Sucursales

Salta: Avda. Paraguay 2010

- Tel. 0387 - 423 4596
- Cel. 387 4693512 
- ventas@centroganadero.com.ar

Las Lajitas: Maipú y Tucumán

- Tel. 03877 - 494 368
- vet.lajitas@centroganadero.com.ar

Embarcación: 9 de Julio 455

- Tel. 03878 - 479 804
- vet.embarcacion@centroganadero.com.ar

Rosario de la Frontera: Mitre Oeste 180

- Tel. 03876 - 482 590
- vet.rosario@centroganadero.com.ar

Joaquín V. González: Av. San Martín 702

- Tel. 03877 - 422 285 · vet.gonzalez@centroganadero.com.ar

Campo Gallo: Calle 9 de Julio s/n · Cel. 03877 - 15407995 / 0342 - 155084166

- campogallo@centroganadero.com.ar

S. M. de Tucumán: Emilio Castelar 1118 · Tel. 0381 - 427 5502 · tucuman@centroganadero.com.ar



EL GRAN APORTE DE LA HUERTA



Capacitación y taller de huerta en el Arbolar, Tucumán.

- TERESA JUNCOSA FUE UNA DE LAS DISERTANTES DEL CICLO dedicado a Mujer Rural que se brindó a través de talleres virtuales el martes 10 de noviembre durante la Exposición Rural Salteña. Su experiencia en el emprendimiento social de huertas sustentables causó mucho interés y admiración. A todo el cúmulo de propuestas lo llamaron *Curae*, que apunta a la esencia del ser.

Teresa cuenta en la entrevista que con su amiga, *Mariangeles Baigorria* empezaron un proyecto, “le fuimos dando forma, hicimos una sociedad de hecho. Teníamos la ilusión de ser una empresa B, veíamos que en el mundo existían, pero no estaban reguladas aquí. Así nació *CURAE*, con la idea de capacitar a través de talleres y proyectos de triple impacto, buscando potenciar las capacidades y valores de cada

uno. Nuestro fuerte era trabajado en las escuelas haciendo huertas que se extendían a las familias y sus comunidades”.

¿De dónde proviene ese interés por mezclar la huerta con la educación?

Las dos venimos de familia de campo, y siempre nos hemos preguntado, cómo en un país tan amplio y tan rico hay desnutrición y no nos entra en la cabeza, pensar que podemos tener esta problemática, si con tan poco espacio, podemos tener una gran producción.

Había algo que nos movilizaba. “Potenciar la esencia del ser en la educación a través de capacitaciones y talleres vivenciales de huerta”. Hoy Mariangeles vive en Buenos Aires, y también continúa con las capacitaciones de huerta.

¿Pudieron incorporar esa faceta de valores en los talleres?

El proyecto que trabajamos en la provincia de Salta se llama “Escuelas de Pedagogía Sustentable”. En el 2016 firmamos un convenio con el INTA y logramos la autorización del Ministerio de Educación para poder implementarlo. Empezamos esta experiencia en siete escuelas de cinco zonas geográficas diferentes de Salta

Dos escuelas en Anta, dos escuelas de la Quebrada del Toro, una en el Valle de Lerma, otra en la ciudad de Salta y la última en la periferia de la ciudad, con la idea de marcar las directrices para implementarlo y replicarlo en escuelas de similares características. Fue una experiencia muy rica y muy linda.

¿Qué temas abordaron?

En algunos casos, los problemas agrícolas de una comunidad, como “la papa andina”, participando técnicos del INTA, padres, docentes y alumnos divididos en grupos, en donde se trabajó con gente que no son pares entre ellos por eso el aprendizaje fue grande al compartir distintas sabidurías

HB

AGROGANADERA

Representante en el NOA de:

GENPRO

Genética productiva

0387 155 105650

bhughes.ar@gmail.com

Salta Capital

www.genpro.com.ar

y experiencias. En este caso, la solución fue eficientizar el riego y mejorar el manejo de su cultivo, acercándoles capacitaciones para que pudieran aprender nuevas forma de trabajar el campo, y que sean eficientes incorporando nuevas tecnologías.

En otra escuela se trabajó con personas de la tercera edad y los alumnos de la escuela. Se entrelazaron saberes intergeneracionales, conocimientos que tenían incorporados los abuelos, pero no los padres, al que sumaron nuevas tecnologías que llevaron sus nietos. Con ese salto generacional, del abuelo con su nieto, compartiendo información, potenciaron sus proyectos. Fue muy importante revalorizar las distintas generaciones.

No te quedaste con un solo proyecto, siempre te llaman de distintas ONGs o empresas para otros nuevos. ¿La experiencia de uno, sirve para otros?

Ahora estamos coordinando y apoyando con Fundación Alfarcito un proyecto financiado por la fundación Bayer “Impacto verde en la Pre-Puna”. En él trabajamos la implementación de granjas integrales sustentable a ocho productores y como semilleros de esas granjas en cinco escuelas de la Quebrada del Toro. Las capacitaciones son dictadas en las escuelas a los alumnos, docentes y la comunidad en general por técnicos del INTA, Secretaría de Agricultura Familiar y CURAE.

¿Tenés algún otro proyecto con el INTA?

Junto con Fundación Alfarcito, tenemos uno de frutales pensado para la quebrada del Toro, todavía en la búsqueda de financiamiento. El INTA siempre nos esté apoyando y ofreciendo su aporte, tanto en capacitaciones y asesoramiento, como en insumos como las semillas para las huertas. Las capacitaciones virtuales del INTA acercaron muchos conocimientos a zonas de difícil acceso.

¿Qué efectos producen en los chicos estos talleres?

La evaluación, es que hay muchísimo interés de parte de los chicos, una mejora en la autoestima, un orgullo de estar en el medio de la nada y ser pioneros en aprender nuevas tecnologías. Ellos nos dicen que de esta forma no tendrán que irse a buscar trabajo a otros lugares. Les genera arraigo.

¿Qué trabajo tuvo que ver con el productor rural y las escuelas?

Un productor a través de un convenio con la Municipalidad de Saravia “canjeó” impuestos que quedaron en diez escuelas de la región en las que trabajamos capacitando a docentes y alumnos.

¿En Salta capital también hay proyectos de huerta?

En barrio Bicentenario hemos trabajado hace unos años con la Municipalidad de Salta y Ministerio de Acción Social de la Nación.

Actualmente estoy asesorando en huertas familiares por *Whatsapp* a grupos de otros municipios.



Capacitación de riego por goteo en la escuela del Rosal, Salta



Capacitación de riego por goteo en la escuela del Rosal, Salta



Riego por goteo implementado a productores con el aporte de Bayer



Boyero solar que se entregó con el proyecto trabajado con Fundación Alfarcito financiado por Bayer.



YUNTA PORÁ

de Freije, Scala y Cía. S.A.

*Más de 30 años de experiencia
en la cría y venta de reproductores Brangus*

Esperamos que el inicio del nuevo año nos permita volver a reencontrarnos y compartir toda la fraternidad de la familia Brangus.

**EN 2021 PARTICIPAREMOS EN EL
REMATE DE CANOA, EXPOBRA Y SALTA**

AGRADECEMOS A TODOS LOS QUE NOS ACOMPAÑARON
E HICIERON POSIBLE EL ÉXITO DE NUESTRO REMATE,
CON NUESTROS MEJORES DESEOS PARA EL 2021,

Los esperamos... !

Martín Scala - Cel: (54 11) 15 6462 2000
martinscala@hotmail.com



NUEVOS

FAMILIA DE SEMILLAS

SORGOS HÍBRIDOS

ALTA PERFORMANCE PRODUCTIVA



**SMART[®]
CAMPO**
SEMILLAS

Asesor Técnico Comercial
Zona NOA

Ing. Agr. Nicolás Aguirre

Tel.: 387 5409613

nicolasaguirre@smartcampo.group
www.smartcampo.group

Seguinos en nuestras redes



También trabajamos hace tres años con la Fundación Ruta 40, en la Poma con capacitaciones presenciales. El año pasado esta fundación, que apoya a 70 escuelas desde La Quiaca hasta Santa Cruz, nos contactó para capacitar en huertas y deshidratado de alimentos para cinco escuelas en el límite entre Salta y Tucumán en la zona de los Quilmes. A fin de año, con esta fundación viajamos a capacitar a escuelas de Mendoza y San Juan, en la zona de los viñedos. Con la pandemia al suspenderse los cursos y talleres presenciales, surgió la posibilidad de capacitar a docentes en forma virtual desde Jujuy a Santa Cruz a lo largo de la ruta 40. Algo que nunca me hubiera imaginado. De esta forma se lograron resultados excelentes extendiendo las huertas a las familias de sus comunidades.

¿Todos estos proyectos en los que te involucras necesitan de una gran estructura o trabajás sola?

Nunca trabajo sola, sino que con cada institución y cada proyecto armamos un gran equipo, trazando las redes necesarias para lograr los objetivos.

Este año fue difícil por el tema presencial y la escuela.

¿Pudiste hacer las capacitaciones?

En el primer momento digo sí y me tiro a la piletta, y después pienso cómo. Estuve dando terapia hortícola de manera virtual en Equinoterapia del Azul. Jamás en la vida pensé que alguna vez estaría dictando talleres virtuales a los chicos de equino. Y, no hay límite para nada. El trabajo de Ruta 40 lo acepté, pero les dije: “soy nueva en esto”. Ellos me contestaron: “es nuevo para todos”. Estoy acostumbrada, luego de haber vivido en Anta, a encontrar la forma de llegar en la distancia.

¿Y cuál fue la mejor forma?

La forma más adecuada que encontré yo, para los talleres dictados a los docentes fue transmitir por la aplicación *Whatsapp* con archivos en pdf, audios, videos. También hicimos “zoom de presentación” con interacción de todas las provincias. Interesantísima experiencia, pero no todos pudieron conectarse por falta de señal. Estos talleres de “huerta en el hogar”, tenían una duración de un mes. Una presentación por *zoom* y cuatro módulos: El Compost, La Germina-

ción, la Siembra y la Planificación de la Huerta, terminando con un zoom para intercambiar opiniones de lo vivido.

¿La enseñanza sobre huerta apunta a lo productivo pero tiene otras aristas?

La huerta sensorial apunta a la parte terapéutica. En ese espacio trabajas todos los sentidos. Cuando diseñás la huerta podés pensar que cada una de las plantas que elegís tiene un sonido diferente con el viento. Imagínate el ruido caminando sobre las hojas secas. También cuando uno siembra determinadas plantas que atraen mariposas, que tienen flores de muchos colores y aromas, flores que atraen polinizadores. El sabor, el olfato y los distintos sentidos son fundamentales para estimular a las personas.

Es enseñar a leer la gran enciclopedia de la Naturaleza con los cinco sentidos.

¿Cómo crees que impacta aprender desde chicos sobre la huerta?

En el colegio Santísima Trinidad dictamos capacitaciones y talleres de impacto a todos los cursos de primaria. Es como un laboratorio y un aula viva en la que los chicos tienen una interacción vivencial. Si las comieron los gusanos, cómo la voy a cuidar, si la comen las hormigas, qué tengo que hacer en esa situación. Probar las distintas verduras cultivadas, despierta la curiosidad por el gusto, por la investigación, por averiguar sobre las vitaminas que tienen y su valor nutricional. Investigar de dónde proviene cada hortaliza y entonces transversalmente aprender geografía, historia... Todo es cuestión de asociar conocimientos.

¿Si tuvieras que hacer un resumen de tu trabajo en pocas palabras que es Curae?

Una sociedad de hecho que busca a través de capacitaciones, talleres y coordinación de proyectos una educación de triple impacto medioambiental, social, económica para llegar a la esencia de cada ser buscando potenciar sus valores.

Es muy difícil que una persona después de lograr un plantín lo tire, lo más probable que lo comparta. Comparta sabiduría y encuentro •

ALBERTO CAJAL CARO
ALBERTO.CAJAL@YAHOO.COM
387 156 842021

EDUARDO NAVAMUEL
NAVAMUELZ@HOTMAIL.COM
387 156 843288

CABAÑAS LOS AMANCAY
GENÉTICA PARA SALTA



Maximizá la utilización del forraje



Ideal para pastoreo diferido.
Provant, suplementación estratégica.

GANADERÍA EN SALTA

UN NEGOCIO DE RECRÍA CON DESTINO DE EXPORTACIÓN



Los integrantes de Juan Eduardo SA y Carlos Segón.

► EN UNA ENTREVISTA VÍA ZOOM, COMO CORRESPONDE POR la realidad de la pandemia, Salta Productiva pudo conocer los comienzos y el proceso de adaptación de la ganadería a un sistema de cría y exportación de la sociedad *Juan Eduardo S.A.*

Pablo Riva, gerente general, es uno de los socios de la empresa y junto a *Sebastián Fossati* -gerente productivo-, explican que las inversiones en Salta son una apuesta fuerte pero que el problema del Ordenamiento Territorial casi ahuyenta la decisión de producir en nuestra provincia. Gracias al asesoramiento y consejo de nuestro vicepresidente *Carlos Segón* se animaron a este emprendimiento ganadero.

¿Por qué la sociedad Juan Eduardo con una trayectoria en Buenos Aires, elige Salta para invertir?

Esta es una sociedad agropecuaria que nace en el año 74, originada por nuestro abuelo paterno y nuestro padre y continuada luego por mi madre, mis dos hermanos -*Juan y María Marta*- y yo. *Sebastián* es uno de los dos primos que trabaja con nosotros y está encargado de la empresa en Salta a donde viaja mensualmente.

Desde el año 2005, mi hermano Juan y yo comenzamos a visitar varias zonas del Norte y Noreste para expandirnos: Corrientes, Formosa, Chaco, Salta. Después de dos años de viaje y recorridas elegimos Salta por la conectividad de



Gauchos Consultora Agropecuaria
Soluciones integrales para la producción

- Desarrollo y manejo de Proyectos Productivos
- Asesoramiento integral en producción Brangus, Braford y Brahman
- Diagramación y presupuestación de la cadena forrajera
- Desarrollo y manejo de planes sanitarios
- Agronegocios



MV. J.J. López López +549 3876 662695 Ing.Zool J.P. Caro Checa +549 3876 530577 - info@gauchosconsultora.com.ar - www.gauchosconsultora.com.ar



CANOA


CABAÑAS ASOCIADAS DEL NOA

Cabaña 
EL MALACARA DEL MORO

CABAÑA
 POZO DE LA
CARRETA

Cabaña 
SANTA TERESA
DEL ARENAL

 Siguiman

 YUNTA PORÁ

EN ESTE AÑO TAN ESPECIAL QUEREMOS AGRADECERLE
A NUESTROS CLIENTES Y AMIGOS, ESPECIALMENTE A TODO EL EQUIPO
DE IVÁN L O'FARREL SRL POR SU GRAN APORTE Y A TODOS LOS QUE
PARTICIPARON EN NUESTRO REMATE QUIENES HICIERON
DE ESTA VENTA UN GRAN ÉXITO!!

LOS ESPERAMOS EL JUEVES 23 DE SEPTIEMBRE 2021

PARA SEGUIR COMPARTIENDO LA MEJOR GENÉTICA
DE LAS CABAÑAS QUE COMPONEMOS CANOA.

ESTABLECIMIENTO SANTA TERESA DEL ARENAL
Ruta 9 - km 1409 - Rosario de la Frontera, Salta

 *Canoa Cabañas Asociadas del Noa*





En los viajes por los países vecinos

vuelos. Eran 4 diarios frente a otras provincias de conectividad de dos vuelos semanales. También se sumaba como ventaja que conocimos a dos familias que colaboraron con nosotros. Un amigo de la familia nos acercó a la familia *Elizalde* y luego conocimos a Carlos Segón. Tenemos el orgullo de haber hecho una amistad con Carlos y su familia. Es un referente zonal del sector y en lo personal me ha ayudado muchísimo.

¿Qué campo compraron acá?

Compramos en Toloche una finca de la familia *Lacroze*, a través de los contactos de *Carlos* y *Gustavo Lascano* a la que llamamos Pocho por nuestro padre. En 2012 compramos otro campo, también de *Lacroze*, en Dragones, Don Alfredo en honor al abuelo materno. En los últimos tres años incorporamos al proceso otros dos campos: San José en Talavera y Pelicano en la zona de Saravia.

¿Cuántas hectáreas suman los cuatro campos?

Estamos explotando en total más de 15 mil hectáreas, todas para recría. En 2007 nació el proyecto para cría, recría, invernada y engorde. Nos costó mucho en ese momento porque fue una época en donde empezaba el conflicto con el campo, pero además tomamos decisiones que hoy juzgo equivocadas: en vez de comprar terneras y vaquillonas para la finca de Pocho y darles servicio, adquirimos vacas preñadas. Tuvimos muchos problemas en las pariciones.

Nos golpeó la sequía del año 2011; no tuvimos un problema de mortandad esta vez, pero sí de productividad. En 2012, en Trenque Lauquen donde tenemos los primeros campos, quedamos heridos productivamente por inundaciones sucesivas

En los últimos 15 años vivimos tres momentos graves para la empresa: el conflicto de 2008 junto con la seca en Tren-

que Lauquen, en 2011 la sequía en Salta y en 2012 las inundaciones. Todo esto nos hizo perder mucho capital productivo. Para honrar las deudas que la compra de los campos había exigido, tuvimos que descapitalizarnos de hacienda. El último campo lo terminamos de pagar en 20015, habíamos perdido el 60% del *stock* ganadero. Con los campos semiocupados o vacíos por completo, tuvimos que tomar una decisión de cómo continuábamos.

¿Cuál fue la mejor alternativa?

Decidimos tomar un crédito durante el gobierno de Macri para recría muy favorable en cuanto al período de amortización, a 7 años y con una tasa del 15%. Y con las primeras 6 mil cabezas logramos encausar el negocio de la recría.

¿Por qué eligieron la recría?

Nos basamos en lo que vimos en los países limítrofes donde se hace una alianza de dos sectores. Los productores recrían la hacienda, los frigoríficos terminan el engorde de los animales en un *feedlot*, de acuerdo a los que los clientes del exterior y el consumo interno demandan.

Lo imaginamos y planteamos a través de varios viajes que comenzaron en 2015 y duraron hasta el año pasado. Con Carlos Segón, Juan y Sebastián viajamos a Bolivia, Brasil, Uruguay y Paraguay.

¿Cómo programaron esos viajes?

Generalmente, lo armábamos con la colaboración siempre de Carlos que tienen conocidos por muchos lugares como ganaderos salteños en Paraguay y Bolivia. En Uruguay recibimos la colaboración de un consultor muy reconocido a nivel internacional y con muchos contactos, *Rafael Tardavila*, que nos organizó fruto de las relaciones, los viajes de Uruguay y Brasil en con la industria frigorífica.

Braford

LA RAZA QUE
MÁS CRECE

Agradecemos a nuestros amigos criadores,
socios y auspiciantes por su confianza,
apoyo y acompañamiento.

Cerramos así un año de grandes desafíos
y muchos cambios. La ganadería nos une,
Braford nos impulsa.

Sigamos creciendo juntos, más unidos,
más Braford que nunca.

Feliz 2021

Descargue
la App Braford



www.Braford.org.ar



¿Cuál es el país que mejor se maneja en el tema exportación?

Uruguay y Brasil tienen muy aceitado el sistema en relación a qué actor aporta qué cosa, para que el producto final sea adecuado para la exportación, sobre todo Uruguay.

Este pequeño país exportador de materias primas, de commodities y de productos agropecuarios industrializados tiene una relación inversa a la Argentina por la cantidad de población y porque en proporción tienen más producción ganadera. 20 millones de cabezas por 7 millones de habitantes. Nosotros consumimos el 70%, y 30% por ciento va a exportación.

Ellos tienen menor aptitud agrícola pero la ganadería se valora más que en la Argentina. Fruto de estos viajes, de nuestra necesidad y de los horizontes ganaderos, decidimos ser recriadores en Salta.

¿Y cómo consiguen la hacienda?

Compramos terneros y terneras en la zona del norte argentino, más en Formosa, Corrientes, Chaco y Salta. Del primero al último en menor proporción.

Salta es donde más caro está el ternero y hay más demanda de nuestros vecinos. La búsqueda la hacemos nosotros, pero es relativa porque en estos años hicimos una red de consignatarios y nos proveen, muchos en forma particular. Fruto de la pandemia se aceleró el sistema de venta a distancia de ferias y remates. Ya venía cambiando, y las ferias presenciales son cada vez menos. La mayoría son remates televisados o por *streaming*.

Cada vez se encerraba menos hacienda y la realidad para el criador después de la pandemia es que la venta por TV ha sido más valiosa que la venta en físico y creo que va a terminar quedando. Es un modelo exitoso de la Argentina exportado a muchos países del Mercosur, lo que ha transformado el negocio ganadero.

¿Cómo adaptaron el sistema de recría que habían visto en los otros países?

Al transformarnos en recriadores le propusimos a varios frigoríficos que les entregáramos el ternero en una fecha y ellos lo terminaban. Ahora compramos el ternero en junio de 2020, lo vendemos recriado en junio de 2021. La necesidad de fondos es alta para reponer ese animal. Si nosotros tuviéramos un *feedlot* generaría el doble de presión.

Nuestra ventaja es que nos pagan un animal recriado y no tenemos que poner plata en la terminación. Eso nos permite que en un año calendario volvamos a empezar el ciclo. Nos trajo prolijidad en la parte financiera, tan necesaria para un proyecto de 14 mil cabezas que requiere de \$320 millones de pesos en presupuesto de compra.

¿Cómo lograron convencer a los frigoríficos?

Pablo tuvo un rol esencial para sacar adelante los contratos de abastecimiento. Los frigoríficos engordan y le dan



En la feria con los representantes de IPCBA



Los hermanos Juan y Pablo

el destino que ellos quieren. Intentamos trabajar con los principales frigoríficos exportadores del país, propietarios en el mediano y largo plazo de hacienda que les permita manejar mejor la demanda del exterior. En Salta trabajamos con Inversora Juramento, y fuera de Salta con los Frigoríficos Arrebeef, Gorina SA, Macro y Rioplatense. El destino es la cuota 481.

¿Cómo manejan el flete con animales?

El flete complica el proceso porque la distancia es grande y el impacto también. Hemos ido aprendiendo a prueba y error. Los primeros años hicimos contrato con los frigoríficos por lo tanto sabíamos cuánta hacienda íbamos a enviar y podíamos medirlo, pero ahora cambió.

¿Cuál es el cambio?

El modelo de negocio fue innovador en el sentido que planteamos el negocio con un año de anticipación desde el acuerdo con el frigorífico hasta la entrega. En esa época nadie quería hacer contrato de un año. Acordamos que el precio de la hacienda quedaba fijo en un valor porcentual de la exportación. Nos fue un muy bien, pero con el cambio de gobierno, la incertidumbre y sin reglas de juego

BRANGUS

Criando futuro

La Asociación Argentina de Brangus felicita a sus criadores por el esfuerzo realizado en un año tan complejo y les agradece especialmente a las más de 100 cabañas que participaron en remates auspiciados.

Innovamos utilizando herramientas de promoción; catálogos virtuales E-Brangus y de comercialización; pre ofertas y transmisión de remates por televisión y streaming, logrando óptimos resultados con más de 7.000 reproductores Brangus vendidos; 2500 toros a \$270.000.- de promedio y 4.800 hembras a \$145.000.-

 e-BRANGUS



MERCADO DE SEMEN

1° PUESTO en Exportación con 463.390 dosis (46% del total)

2° PUESTO en Comercialización con 1.033.016 dosis (27,7% del total)

Fuente. CABIA 2019/20



www.brangus.com.ar



Asociación Argentina de Brangus



@BrangusArgentina



@BrangusArgentin



Asociación Argentina de Brangus



Corte preparado para exportación a China

cambiamos el sistema. Hicimos bien en discontinuar los contratos porque la relación se trastocó toda. Vendíamos entre el 95% y el 100% para novillo de exportación.

Este año, fruto de la inflación, el ternero se disparó, la recría se disparó mientras que la hacienda gorda recién hace dos semanas mejoró el precio. Con lo cual hubiésemos tenido un perjuicio económico si hubiésemos hecho los contratos tal cual veníamos haciendo en los últimos dos años. No fue una salvación, fue decisión mutua. Ellos también tenían temor, de que le cerraran las exportaciones. Seguimos con la relación, pero es un compromiso para comprar y vender y nos adaptamos a lo que el mercado nos diga en ese momento. Estamos deseosos de volver a esa situación previa.

¿Ustedes también tiene otros campos, qué hacen en Buenos Aires?

Además del modelo de recría en Salta, en Buenos Aires exportamos directamente. Es algo reciente.

Nosotros arrancamos exportando a China este año, cargamos tres contenedores, faenamos de 605 vacas de los campos de provincia de Buenos Aires y de La Pampa y los exportamos con marca propia: El Argentino Ranch.

¿Qué pasa cuando aparece en los diarios que un frigorífico argentino exportó con covid?

Es un temor porque estas situaciones son reales. Puede pensarse como una maniobra comercial para bajar el precio, pero para todos los demás es un problema porque cuando suspenden un frigorífico tambalea el mercado. Claramente lo que pasó con esta suspensión ha traído mucho ruido en el mercado con su consecuente incertidumbre.

Para que se comprenda el circuito es así: hoy cargamos para faenar a China y llega 65 días después de hoy llega a destino. El viaje por mar tarda 55 días. Imaginate si se produce un problema y tenés tu producto en el mar porque es un montón de dinero invertido...

¿Cómo ven el futuro de su marca es El Argentino Ranch?

Hemos decidido incursionar en la marca. Está basada en carne hecha a pasto que eventualmente puede tener una terminación a grano o no. Planeamos exportar a China cuatro contenedores desde el Frigorífico Matievich.

¿Cómo es el negocio exportador ahora?

Está en un momento complicado por dos motivos. Por el tema del covid, los mercados de mayor poder adquisitivo como Europa, que consume carne de alto valor, está demandando muy poca carne porque esta se consume en restaurantes, no como en la Argentina, que su fuerte es el consumo en las casas.

Por otro lado, los cortes de bajo valor que consume China están complicados por el tema del covid. Allí exigen muchos requisitos que hacen que sea más costoso y más lento. No es un momento sencillo porque estamos con un dólar artificialmente bajo que impacta en toda la cadena.

A esto se agrega que el consumo interno no está fuerte por falta de dinero, más allá de que la carne está barata. La industria frigorífica estuvo mucho mejor el año pasado.

¿Cómo ven el futuro de este negocio?

Como empresa ganadera venimos con el empuje que traemos del año anterior en el sentido de los proyectos, pero



Un nuevo espacio para encontrarnos

Cada día más cerca de tus necesidades, te invitamos a conocer nuestra flamante sucursal de Las Lajitas.

 Descuentos exclusivos  Financiación en pesos  Tarjetas rurales



Te esperamos
Ruta Provincial N°5, Km 94,5. Los Lajitos, Salta.
Tel: 03876-15454803/03877 - 15540989
www.peman.com.ar - Info@peman.com.ar



#agrandátucampo



IMPLEMENTOS GANADEROS - MADERAS EN GENERAL
BRETES - CEPOS - TRANQUERAS - POSTES Y VARILLAS

Avda. El Zapallar 420 - (35909) - Tel/Fax: (03725) 420212 / 421984
e-mail: losnogaleschaco@hotmail.com - Gral. San Martín - Chaco - Argentina

LOS NOGALES S.R.L.



Cada caja enviada posee un código QR dirigiendo a la página web de la empresa y a futuro con su trazabilidad de origen por contenedor.

por lo que pasa mundialmente, la incertidumbre, la inflación, el tipo de cambio bajo, si hubiéramos querido empezar este año, no lo hubiéramos podido hacer. La realidad es que pegar el volantazo en la ganadería es muy complejo. Rara vez sale bien un cambio de rumbo como el que tomamos cuando nos volvimos un negocio de recría.

¿Entonces está difícil continuar en el negocio en 2021?

El negocio de consumo de carne está muy motorizado y va a seguir en aumento. Creo que las expectativas son alentadoras cuando se ponga en marcha la vacuna. El covid va a pasar. En Europa se va a poder consumir y China va a seguir creciendo con su inmenso volumen demográfico que genera variaciones muy grandes en la necesidad de carne. La pregunta es, en qué lugar estará la Argentina y si nos permitirán seguir exportando.

Mientras tanto nosotros producimos carne a pasto, tratando de mejorar y agregar valor haciendo que un kilo de carne producido sea lo más barato posible. Las pasturas megatérmicas permiten pasar mejor sin tanto quebranto por las raciones tan caras. Algo que está pasando ahora en los feedlot. Para nosotros solo puede cambiar el matiz de cómo vamos a terminar el animal y cuál será el mercado, de acuerdo a la coyuntura.

¿En Salta se puede pensar en un negocio exportador directo?

Por ejemplo, las rutas en Salta son malas. Mejores cami-

nos no es solo comodidad para la empresa. Hoy si queremos plantear un modelo de faena a gran escala con exportación propia, no sería viable porque al no tener buenos caminos, afecta el viaje de la hacienda. Si llegan a destino animales golpeados o castigados, habría que esperar 90 días posteriores para que se recuperen.

Además, en Salta tenemos problemas de agua y colores sofocantes. Hay que invertir mucho en infraestructura para que el animal no camine dos kilómetros y pierda todo lo que engorda. Cada pozo vale mucha plata.

Ni hablar del ordenamiento territorial. Para un productor es una piedra en el zapato. Aleja la inversión. Suscribimos cien por cien lo que opina Carlos Segón sobre los perjuicios que provoca a la producción de Salta el ordenamiento. Hay que pensar en desarrollo ambientalmente sustentable y responsable. Al final termina manejando la agenda productiva un grupo mínimo de ambientalistas que no tienen en cuenta el índice de pobreza que hay en las zonas productivas en donde la única salida es la vía laboral.

Nosotros arrancamos con un empleado y hoy tenemos 21 con sus familias dependiendo de ese ingreso. Son la mayoría salteños o chaqueños, personas que en sus puestos se desarrollan muy bien porque es lo que saben hacer. Eso se multiplicaría en otras inversiones que vendrían si no estuviera el tema del ordenamiento territorial frenando el desarrollo •



Ivan L. O'Farrell SRL

REMATES TELEVISADOS, FÍSICOS, DE REPRODUCTORES Y EXPOSICIONES.

TRABAJAMOS PARA PODER PONER, TODAS LAS PLATAFORMAS A SU ALCANCE. HOY MÁS QUE NUNCA!!

BRANGUS SHOW
Palermo, SRA

CAA CUPÉ
El Colorado - Formosa

CAA CUPÉ
San Luis del Palmar, Corrientes

CANOA
Sta. Teresa del Arenal, Salta

CORRAL DE GUARDIA
Resistencia, Chaco

DON FELIPE
Machagai, Chaco

ESTANCIA FORTÍN CORRALES
Y TRES CRUCES (Cab. Invitada)
Machagai, Chaco

EST. EL BAGUAL
Castelli - Chaco

EXPO NACIONAL BRANGUS
Resistencia, Chaco

EXPO. SOC. RURAL CENTRO
CHAQUEÑO
Machagai, Chaco

GENÉTICA DE ELITE
Palermo - SRA

LA ASUNCIÓN /ISONDÚ
LAS TRES H
El Jardín, Salta

LA AURORA NORTE
Resistencia, Chaco

LA BELLACA
General San Martín, Chaco

LA SULTANA, DON REMO
Y LOS SOCAVONES (Cab. Invitada)
Macapillo, Valle Del Anta - Salta

RANCHO GRANDE
Resistencia, Chaco

SAN ALEJO /EL CARMEN
SAN MARCOS
Resistencia, Chaco

SANTA IRENE
Chavarría, Corrientes

TRES CRUCES
Remate 40° Aniversario

Con el esfuerzo de todos pudimos sobrellevar este año tan particular
Sigamos trabajando duro, con toda la pasión que caracteriza a nuestro sector,
para seguir creciendo y aumentando las ventas.

Vamos!!! Por un 2021 de puertas abiertas y de esperanzas renovadas

RESISTENCIA, Chaco

Güemes 1899 (3500)
Tel/Fax: (0362) 4431-302 / 4434-893

MERCADO DE LINIERS

Tel.: (011) 15-4975-4726

BUENOS AIRES

25 de Mayo 577. p. 4° (1002)
Tel/Fax: (011) 4312-9845 / 4313-7383

QUIMILÍ, Stgo. del Estero

Germain, Gustavo - (03491) 15-697-965

GENERAL SAN MARTÍN - Chaco

Hernán Canteros (0362) 15 460-1531

PAMPA DEL INFIERNO, Chaco

Fernando Sánchez - (0364) 15-456-7390

LA PAZ, Entre Ríos

Guarrochena, Florencio - (0362) 15-4767-683

SALTA

Llorente, José - (0387) 15-685-0555

HUGHES, Santa Fe

Dietert, Alejandro - (02473) 15-453-898

TOSTADO, Santa Fe

Lucas Rojas - (03491) 15-698-412

FORMOSA

Jorge Somacal - (0370) 436-7767

i.farrel@ivanofarrell.com.ar · j.guarrochena@ivanofarrell.com.ar

WWW.IVANOFARRELL.COM.AR

ALMUERZO GANADERO CON SOCIOS PARA DESPEDIR EL AÑO



Carlos Segón, Mónica Figueroa, Máximo Arzeno, Mechi e Ignacio Segón, Facundo López Sanabria.



Santiago Cedolini, Leandro Carrizo, Eduardo Navamuel, Alfredo Figueroa, Sofía Padilla, Gonzalo Ruggieri.



Joaquín Elizalde, Carlos Zapata, Ricardo Roquette, Juan Pablo Tezanos Pinto, José Llorente.



F. Fortuny, Stella Cano, F. Alvarado, D. Fortuny, M. Cano, M. Rojo, F. Alurralde, Malena Caro, Diego Pestaña, Marcelino Sierra y su Sra.



Horacio Falcón, Gustavo Paul, Carla Fortuny, Belisario Saravía, Roberto Zuazquita y Tomás Olmedo.



Milagro Patrón Costas, Lucas Elizalde, Ig. García del Río y Lourdes Greni, Lucas Norris, Luis de los Ríos, Martín de los Ríos.



Eduardo Navamuel, Alberto Cajal y Eugenia Day.



Enrique Alvarado, Francisco Rodó, Lucas Jovanovic, Ignacio Lupión, Luis Patrón Uriburu y Javier López López.



Usá tus Granos como medio de pago

Podés utilizar tus granos para:

- Adquirir insumos o servicios
- Aumentar tu flujo de capital de trabajo
- Fijar cobertura de márgenes
- Pagar líneas de crédito

Una sinergia entre Banco Macro, Comercio Interior y Macro Warrants que te brindan:



Seguridad
para operar con el
respaldo de Banco Macro



Operá con Granos
usándolos como
medio de pago



Financiación
accedé a las
mejores condiciones

Conocé más en macro.com.ar/empresas
o sacá tu turno online para asesorarte en la sucursal

macro.com.ar

 **Macro**
Cerca, siempre.

CARTERA COMERCIAL. MONTO MÁXIMO, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FINANCIACIÓN SUJETOS A CONDICIONES DE CONTRATACIÓN, OTORGAMIENTO Y APROBACIÓN CREDITICIA DE BANCO MACRO S.A. EL IMPORTE DE LA FINANCIACIÓN PODRÁ SER DESTINADO A CUALQUIERA DE LOS DESTINOS PERMITIDOS POR LA NORMATIVA DE APLICACIÓN PARA LA MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO CORRESPONDIENTE. CONSULTE LAS DISTINTAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DISPONIBLES Y LAS CONDICIONES DE SU OTORGAMIENTO EN SU SUCURSAL MÁS CERCANA O LLAMANDO AL 0810-555-2112. PROMOCIÓN EXCLUSIVA CLIENTES BANCA AGRONEGOCIOS.

INFORME DE LA CÁMARA DE SANIDAD AGROPECUARIA Y FERTILIZANTES (CASAFE)



El cultivo de tabaco sigue siendo, en las provincias de Salta y Jujuy, el de mayor importancia en volumen de facturación y generación de mano de obra, debido principalmente a las condiciones climáticas y edáficas de estas provincias, que lo hacen uno de los mejores a nivel mundial en cuanto a rendimiento y calidad.

Desde hace muchos años, sobre todo desde las empresas compradoras de tabaco, se viene impulsando la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas. Estas, en resumen, no son otra cosa que hacer una labor de la mejor manera posible, generando beneficios no solo para el agricul-

tor sino también para la sociedad y para el ambiente. Esto es muy importante en el cultivo de tabaco, donde se realizan prácticas de aplicación de fitosanitarios para el control de plagas mediante el uso de mochilas pulverizadoras (metodología más utilizada por falta de mecanización), lo que puede implicar un alto riesgo si el operario no se maneja bajo las BPA.

Entre las enfermedades que más afectan al cultivo en esta zona, se destacan, *Fusarium* (*Fusarium oxysporum* fsp *nicotiana*), *Rizoctonia* (*Rhizoctonia solani*) y Canilla Negra (*Phytophthora parasítica*). Las principales estrategias de control para estas enfermedades se centran en la elección de variedades resistentes, rotación de lotes y de cultivos, y realización de aplicaciones preventivas.

Las malezas no representan un problema grave a lo largo del ciclo de cultivo del tabaco, ya que son controladas cada vez que se realizan labores culturales. Solo hacia el final del ciclo, y luego del aporque final, se realiza una aplicación de herbicidas preventivos para lograr que el cultivo llegue limpio a la cosecha.



Uno de los principales insectos que afectan al cultivo de tabaco y que se presenta todos los años sin excepción, por lo que la aplicación para controlarlo resulta indispensable, es el “Gusano Minador del Tallo” (*Faustinus cubae*). Esta práctica debe ser acompañada de medidas culturales, como la eliminación temprana de rastrojos provocando el troceado pequeño de los tallos y exponiendo a las larvas a la acción de las aves y a la desecación provocada por el sol. Otra medida de control es la aplicación de un insecticida en cobertura total, al suelo desnudo, y posterior incorporado con rastra de discos.

Otro insecto plaga que está tomando relevancia, sobre todo en años secos, son los *trips* (*Trips* sp.), que se han convertido en un dolor de cabeza para los productores, no solo por la cantidad de aplicaciones que conlleva tratar de controlarlo, sino también porque no hay un gran abanico de productos permitidos para aplicar en el cultivo de tabaco. Este insecto es el responsable de la transmisión a gran escala de las distintas virosis que pueden afectar este cultivo, siendo la más dañina el Virus del Corcovo.

Debido a estos problemas, lo que se recomienda para el cultivo de tabaco es lograr la destrucción total de los rastrojos y malezas que puedan actuar como hospederos para el vector plaga. Es de vital importancia la realización de monitoreos constantes para detectar su presencia y verificar el nivel de población con relación a los umbrales establecidos. De resultar necesario el control químico, se deben rotar productos con diferentes modos de acción, por lo que resulta de suma importancia contar con el asesoramiento de un Ingeniero Agrónomo para asegurarnos un control efectivo en el momento y de la manera adecuada.

Al momento de realizar las aplicaciones es importante que los operarios tengan el equipo de protección personal puesto, el cual se informa en la etiqueta del producto a utilizar, y estén capacitados para usarlo correctamente. También es importante leer el marbete completo antes de preparar el caldo de aplicación, comprender la toxicidad del producto a utilizar y los primeros auxilios recomendados en caso de intoxicación. De la misma manera, cada





vez que se agota el producto de un envase, se debe realizar el lavado de este mediante la técnica de triple lavado, o si es posible, la técnica de lavado a presión, tal como lo indica la norma IRAM 12.069, y su posterior perforado para inutilizar el envase hasta que se traslade a un centro de acopio transitorio.

Luego de finalizada la aplicación, se deben lavar correctamente las mochilas y otros elementos utilizados para la aplicación (como jarras medidoras), así como también los trajes utilizados. Para esto se debe procurar tener una mesa biológica para desechar los efluentes resultantes del lavado de estos materiales.

Es muy importante contar, cerca del lugar donde se realiza la preparación del caldo y la aplicación, con un sistema de ducha de emergencia con lavaojos, que disponga de agua limpia, por si ocurre un accidente.

Mediante el uso de las BPA y utilizando responsablemente los fitosanitarios, podemos producir cultivos sanos e ino- cuos, sin afectar el ambiente y cuidando al trabajador du- rante todo el proceso productivo •

Fuente:

www.casafe.org/buenas-practicas-agricolas-en-el-cultivo-de-tabaco/



**Cámara del Tabaco
de Salta**



**Centro Comunitario
de Estufado**



TECNOLOGÍA EN SEMILLAS FORRAJERAS



BRACHIARIA

CONSULTÁ TODA
NUESTRA VARIEDAD
DE PASTURAS.

- ✓ MEJOR IMPLANTACIÓN.
- ✓ MÁXIMA PUREZA.
- ✓ DISTRIBUCIÓN HOMOGÉNEA.

ASESORAMIENTO TÉCNICO PERSONALIZADO
CONSULTANOS ☎ 3525-440 727

 **GRUPO
AGROEMPRESA**

 grupoagroempresa.com.ar

TRABAJO APASIONANTE



» SEGUIMOS TRABAJANDO EN EQUIPO Y SUMANDO DE A POCO actividades presenciales que nos enriquecen a nivel técnico y personal. Los días 7 y 21 de Noviembre realizamos la entrega de verduras al comedor “Fundación Manos Solidarias” ubicado en el barrio Siglo XXI, en Salta capital, cosechadas de nuestra huerta solidaria que inicio este año.

También estuvimos participando en la organización y desarrollo de “Expo Rural Salta 2020 Virtual” los días 9, 10 y 11 de Noviembre, ayudando a nuestro mayores en esta nueva modalidad de exposición. Dentro de la expo organizamos la Peña del Ateneo como todos los años.

En el marco de la Expo tuvimos la posibilidad de charlar con nuestra intendente *Bettina Romero*, nos dio la posibilidad de articular acciones junto a la Municipalidad y el vivero municipal, donde emprendimos un recorrido del vivero y coordinamos la tarea de reforestar la calle Caseros

en el macrocentro de la ciudad de Salta, debido al soterramiento de cables en las veredas. Se están analizando las especies de árboles que pueden ser plantadas y así llevar a cabo este proyecto en conjunto.

El día 31 de Octubre realizamos una salida a campo en el “Establecimiento Las Tres Marías” de nuestra ex vicepresidenta *Cecilia Fermoselle*, ubicado en la ruta 68, Cerrillos. Recorrimos el campo que cuenta con sistemas intensivos de *feedlot* y gallinas ponedoras. En temas de agricultura aprendimos sobre cultivo de tabaco, alfalfa, entre otros. El establecimiento cuenta con 1200 cabezas que abastecen la zona del Valle de Lerma.

Estos trabajos sin duda son un incentivo para todos los miembros del Ateneo que sentimos una verdadera pasión por todo lo que el campo brinda en todos los aspectos •



CIA. MERCANTIL

www.ciamercantil.com.ar SEGUINOS: @CIAMERCANTIL cia.mercantil

SALTA - JUJUY - TUCUMÁN - CHACO - FORMOSA - SANTIAGO DEL ESTERO - LA RIOJA - CATAMARCA



70 AÑOS

LO DE LOPECITO CATERING



PODÉS DISFRUTAR UN CASAMIENTO, UN CUMPLEAÑOS O UN
ALMUERZO A LA CARTA LOS DOMINGOS AL MEDIODÍA,
EN UN LUGAR ÚNICO CON UN AMBIENTE DE CAMPO
Y AL MISMO TIEMPO EN LA CIUDAD.

TODO ESTE 2021 PARA TODO EL PUBLICO EN GENERAL

SALON DE FIESTA DE LA RURAL , NO TE OLVIDES DE
HACER TU RESERVA. TELÉFONO 3874029602



BIOGÉNESIS

SANIDAD DE RODEOS DE CRÍA: CÓMO LOGRAR EL MÁXIMO POTENCIAL PRODUCTIVO

La inversión en un buen plan sanitario para toros, vacas y terneros se paga con creces en la mayor producción de carne.

En un año donde la sequía afectó gravemente muchas zonas importantes de cría del país, se debe prestar especial atención a la nutrición y el seguimiento de la condición corporal de los vientres.

“La sanidad es una de las cuatro patas que, junto con la nutrición, el manejo y la genética “soportan la mesa” del resultado de la producción pecuaria”, afirma *Juan Cruz Muriel*, Gerente del Servicio Técnico de Biogénesis Bagó Argentina, y agrega que además es la de mejor retorno sobre la inversión: “un plan sanitario de máxima para cría, con pro-

ductos de calidad, tiene un costo inferior a 12 kg de ternero por vaca por año, no representa más del 5% de las inversiones de ninguno de los sistemas pecuarios (cría, invernada, *Feedlot* o tambo) y su impacto es enorme en la productividad cuando el productor no opta por un correcto manejo sanitario”, asegura.

Según el técnico, a través de la aplicación de un correcto plan sanitario se logran prevenir y/o controlar enfermedades que pueden causar pérdidas, ya sean directas por muerte de animales o por menores producciones de los animales enfermos. “Las enfermedades, que muchas veces no se ven (subclínicas), impactan la producción generando menores ganancias de peso, y en definitiva un productor de cría cuando vende su producción vende kilos de carne”, explica.

Muriel remarca que se debe prestar especial atención a la nutrición y el seguimiento de la condición corporal de los vientres si se pretende obtener buenos resultados de preñez.

BioNutrir
SALTA
PREMEZCLA

- ALIMENTOS BALANCEADOS
- BLOQUES
- CONCENTRADOS
- PROTEINA BY-PASS

GANADO BOVINO, EQUINO, PORCINO, CAPRINO Y AVES.

CEL: +3874561686/+3874125692 BIONUTRIRSALTABALANCEADOS@GMAIL.COM

Más controles, más garantías.



BIOCLOSTRIGEN® J5 2mL

66 controles de calidad que garantizan la vacuna más potente y segura para prevenir mancha, gangrena y enterotoxemia.

La evolución de la salud animal.



“El productor cuenta con tecnologías y prácticas de manejo para intervenir y lograr asegurar un buen resultado de cantidad y calidad de preñez: suplementación nutricional, destete precoz, utilización de protocolos hormonales para inseminación artificial a tiempo fijo”, detalla.

En cuanto al plan sanitario para un rodeo de cría ingresando a servicio, el especialista destaca que se debe contemplar la aplicación de vacunas a vacas y vaquillonas para la prevención de enfermedades reproductivas, carbunco y rabia pareasiente en zonas de riesgo, suplementación con vitaminas y minerales, aplicación de antiparasitarios para el control de parasitosis externas como mosca de los cuernos y garrapatas según zonas del país. “En el caso de los toros, además de este plan sanitario, se debe hacer especial énfasis en el control de enfermedades venéreas utilizando toros para el servicio que cuenten con dos raspajes negativos de *Campylobacteriosis* y *Trichomoniasis*”, añade.

Muriel afirma que en Argentina cerca del 50 por ciento de los abortos en bovinos se dan a causa de enfermedades reproductivas provocadas por virus, bacterias y parásitos, algunas de las cuales se pueden controlar mediante el uso de vacunas. “Sin embargo, la adopción de vacunas reproductivas es solo del 27%, se aplican 11 millones de dosis anuales cuando deberían aplicarse 41 millones. No controlar las enfermedades reproductivas significa menos preñeces y menos terneros nacidos”, advierte.

Con el foco en la etapa posterior al destete, el técnico dice que es fundamental pensar en las enfermedades que tienen impacto en la recría y el engorde e iniciar un plan sanitario preventivo a temprana edad para generar una sólida inmunidad antes del destete.

“El plan sanitario para terneros al pie de la madre debe contemplar la aplicación de dos dosis de vacunas, con intervalo de 30 días entre dosis, para prevención y control de Complejo Respiratorio, Enfermedades *Clostridiales*, *Queratoconjuntivitis* Infecciosa y Rabia Pareasiente en zonas de riesgo, y una suplementación estratégica con cobre y zinc inyectable”, di-

ce, y agrega que la neumonía, por ejemplo, representa arriba del 60 por ciento de las enfermedades diagnosticadas en los sistemas de engorde a corral.

“Las pérdidas económicas se estima que son de 20 kg por animal enfermo, teniendo en cuenta el retraso en el engorde de los animales afectados, los tratamientos antibióticos, gastos veterinarios y mano de obra. La prevención se basa en la reducción de los factores que generan estrés en el ingreso a los corrales, en un adecuado manejo de la alimentación en los primeros 20-30 días de encierre y en la vacunación previa al ingreso”, dice Muriel.

Otro dato que aporta el especialista: en Argentina se aplican 21 millones de dosis de vacunas para la prevención de enfermedades respiratorias cuando mínimamente se deberían aplicar 52 millones de dosis. “Eso significa que tenemos una adopción del 41%. Sin embargo, en los últimos 10 años el mercado de vacunas respiratorias fue el segmento que más creció debido a la constante intensificación de los sistemas de producción”, comenta.

Por otro lado, para el técnico de Biogénesis la suplementación con cobre y zinc inyectable a partir de los 4 meses de edad, sobre todo en zonas de carencia endémica de cobre, es sumamente necesaria. “Un ternero que no incorpora este mineral en la dieta entra en carencia, y esto significa, por un lado, que va a tener una menor ganancia diaria de peso y, por otro, que quedará expuesto a enfermarse por fallas del sistema inmune”, asegura, y a modo de conclusión agrega: “Las tecnologías están disponibles y accesibles, los resultados y análisis de costo beneficio de implementar un plan sanitario versus no hacerlo se han demostrado por distintos investigadores, así como también se conocen los impactos negativos que pueden tener las enfermedades cuando ingresan a una población sin inmunidad” •

Juan Cruz Muriel, Gerente del Servicio Técnico de Biogénesis Bagó Argentina



Llegamos a quienes tenemos que llegar



LÍDERES EN DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS VETERINARIOS

Av. Kennedy 5393, Salta
Tel: 0387-4963971
www.drovat.com



Leches Ultrapasteurizadas con envasado estéril.

**NUEVO ENVASE,
MEJOR PROTECCIÓN,
MAYOR DURACIÓN.**



Nuestra vida
es la *Leche*

**Compartamos
nuestra FAMILIA
de yogures!!!**



**VENTAS PARTICULARES | COMPRA VENTA DE GORDO
INVERNADA Y REPRODUCTORES | REMATES FERIA Y REMATES POR PANTALLA**

de Confianza.

03876 662632 - falcon@arnet.com.ar - www.horaciofalcon.com



LAS RESPUESTAS SOBRE EL PLAN CONTRA LA BRUCELOSIS



EL COORDINADOR REGIONAL DE SANIDAD ANIMAL DE CENTRO Regional NOA de SENASA, *Raúl Díaz Pardo*, responde a Salta Productiva todas las preguntas que se hacen los productores sobre el plan contra la Brucelosis. “El plan nacional tiene tres líneas de acciones claras. Vacunación contra brucelosis a hembras menores de 18 meses, la DOES (Determinación Obligatoria de Estatus Sanitario a Brucelosis) y el control de movimientos a establecimientos de estatus diferenciados. La DOES es la acción de cumplimiento voluntario hasta 2021. Es la acción nueva y distinta a los planes previamente implementados y la que logra dar el estatus de libre de la enfermedad al establecimiento ganadero. Y se agrega la obligatoriedad de libre a los establecimientos cría”.

Raúl explica los tiempos de vigencia del programa, los plazos, qué sucede si da positivo y si da negativo y resalta el rol de la SRS para transmitir la información al sector productivo.

¿Cuál es la importancia del programa contra la brucelosis y cuál es el plazo para el productor?

La Resolución 67/2019 entra en vigencia desde 3 de abril de

«LA “DETERMINACIÓN OBLIGATORIA DE ESTATUS SANITARIO A BRUCELOSIS” (DOES), ES UN DIAGNÓSTICO SEROLÓGICO DE LA TOTALIDAD DE LOS ANIMALES DE UN ESTABLECIMIENTO GANADERO CON EXISTENCIAS DE ANIMALES BOVINOS REPRODUCTORES YA QUE LA BRUCELOSIS ES UNA ENFERMEDAD DE IMPACTO PRODUCTIVO Y REPRODUCTIVO NEGATIVO, ADEMÁS DE SER UNA ENFERMEDAD ZONÓTICA»

2019 y termina en marzo de 2021 el plazo de presentación de la DOES de forma voluntaria. La “Determinación Obligatoria de Estatus Sanitario a Brucelosis” (DOES), es un diagnóstico serológico de la totalidad de los animales de un establecimiento ganadero con existencias de animales bovinos reproductores ya que la brucelosis es una enfermedad de impacto productivo y reproductivo negativo, además de ser una enfermedad zoonótica

¿Cuánto es el porcentaje de implementación Brucelosis cumplido hasta ahora?

Es bajo, en mi opinión no creo que sea solo por razones de poca concientización sanitaria sino por un tema comercial ya China exige como requisito sanitario que los productos de exportación deben provenir de establecimientos ganaderos que no registren novedades sanitarias de presencia de la enfermedad Brucelosis, entre otras, entonces los productores ante el estímulo sanitario iniciado en 2019 con un plazo de dos años para cumplimiento voluntario por un lado y una exigencia de no tener dicha novedad sanitaria (animales positivos) para exportar estaba en una disyuntiva por lo cual si el establecimiento entraba en trabajo sanitario, quedaba fuera de China.

Tenemos que continuar el trabajo de concientización del cumplimiento al DOES para cuidar la cadena comercial del país, entendiendo que es un proceso sanitario integral y de impacto comercial.

Sabemos que hay muchos establecimientos que están llevando adelante su DOES acoplado a la misma a la vacunación contra fiebre aftosa que está en plena ejecución, y esperamos llegar a marzo con unos índices mejores. No será mismo análisis si hay por ejemplo un 20% de cumplimiento, que si se logra un 70% de cumplimiento, a la hora de abordar nuevas estrategias para los establecimientos que queden pendientes de cumplimiento.

¿Por qué la vacunación de aftosa es un buen momento para obtener la muestra de Brucelosis?

Porque es una tarea sanitaria que demanda reunir la totalidad del rodeo bovino, o la totalidad de las categorías del rodeo susceptibles de recibir la vacuna *Anti Aftosa*, permitiendo realizar otras tareas de manejo o tareas sanitarias. El productor no siempre tiene la posibilidad de reunir su rodeo en un solo momento en cualquier época del año, por cuestiones climáticas de costos, infraestructura, de manejo, etc. Es por ello que las tareas sanitarias de control y erradicación de una enfermedad como brucelosis lleva tiempo.

¿Qué pasará con los productores que no tengan realizado el DOES?

Marzo es el plazo máximo para realizar la Determinación (DOES), pero si el porcentaje de incumplimiento es elevado, demandará repensar las estrategias para lograr cubrir a todos los establecimientos susceptibles. Entendemos que hay productores que están desarrollándose, otros que tienen instalaciones precarias. En nuestra región, la Agricultura Familiar representa una realidad productiva extensa, actividad que está limitada en sus recursos, manejo y que es un gasto alto contratar profesionales, no tienen calendario definido, con limitada capacidad económica.

A pesar de todo lo mencionado, necesitamos continuar trabajando en este plan nacional de control y erradicación de la Brucelosis Bovina, por su impacto en la Producción, en la salud pública también pensando en la exportación porque el mercado chino es muy importante.



«[...] UNA TAREA SANITARIA QUE DEMANDA REUNIR LA TOTALIDAD DEL RODEO BOVINO, O LA TOTALIDAD DE LAS CATEGORÍAS DEL RODEO SUSCEPTIBLES DE RECIBIR LA VACUNA ANTI AFTOSA, PERMITE REALIZAR OTRAS [...] TAREAS SANITARIAS. EL PRODUCTOR NO SIEMPRE TIENE LA POSIBILIDAD DE REUNIR SU RODEO EN UN SOLO MOMENTO EN CUALQUIER ÉPOCA DEL AÑO, POR CUESTIONES CLIMATICAS DE COSTOS, INFRAESTRUCTURA, DE MANEJO, ETC. ES POR ELLO QUE LAS TAREAS SANITARIAS DE CONTROL Y ERRADICACIÓN DE UNA ENFERMEDAD COMO BRUCELOSIS LLEVA TIEMPO.»



¿Se puede enviar a faena sin el diagnóstico o el estatus?

No es necesario para el envío a faena de ninguna categoría animal, en el frigorífico se cuenta con Veterinarios, quienes son los profesionales idóneos en donde se hace una inspección sanitaria pormenorizada individual, donde sí se constata lesiones compatibles con la brucelosis se lo aparta del destino consumo. Es la última barrera sanitaria.

¿Cómo es el contagio de brucelosis en el ser humano?

Es una infección bacteriana que se transmite de los animales a las personas. Una de las vías de contagio es que las personas consuman productos lácteos sin pasteurizar. Algunas veces, las bacterias se transmiten por el contacto directo con animales infectados (Tacto, extracción de leche, etc) por eso hay muchos enfermos de brucelosis entre aquellos que trabajan con animales.

¿Cuáles son los establecimientos que resultan más fáciles de controlar y a qué animal deben controlar?

En tambos, en centros de inseminación y cabañas hace varios años que son actividades libres de enfermedad, pero no se avanzó como se quisiera en los campos crías. Se deben controlar hembras mayores de 18 meses y machos enteros mayores de 6 meses. La cantidad de animales que se analizan depende de la cantidad del rodeo. Hay una tabla anexa en el marco normativo (Resolución SENASA 67/2019) que explica las cantidades.

¿Quiénes pueden tomar las muestras?

El veterinario acreditado por SENASA hace el muestreo extrayendo sangre al animal y enviando al laboratorio Acreditado de Red SENASA, quien nos dice si es positivo o no.

¿A quién informa el laboratorio los resultados?

El laboratorio informa al productor, al veterinario y también a la oficina local del SENASA.

¿Qué sucede si los resultados son negativos?

Obtiene el estatus de establecimiento libre de brucelosis bovina cuando cumple con la DOES y podrá movilizar animales sin necesidad de diagnósticos previos. Este estatus será registrado en el Sigs. El estatus se revalida de forma anual.

«ES IMPORTANTE QUE LA SRS ESTÉ COMPROMETIDA CON EL TEMA Y LLEVE INFORMACIÓN A LOS PRODUCTORES Y AL SECTOR EN GENERAL [...] MANCOMUNAR ESFUERZOS EN POS DE OBJETIVOS COMUNES, ENTENDIENDO CON CLARIDAD CUÁL ES EL ROL QUE CADA INSTITUCIÓN DEBE LLEVAR ADELANTE»

¿Qué se debe hacer ante resultados positivos?

El productor, junto con su veterinario acreditado, debe diseñar un plan de saneamiento que debe presentar dentro de los 60 días siguientes.

¿En qué consiste el plan de saneamiento?

Esta información está bien detallada en la normativa y es de pleno conocimiento de los Veterinarios Acreditados por SENASA.

El SENASA exigirá las fechas de cumplimiento efectivo del próximo diagnóstico y de la eliminación de los animales positivos. Llegada la fecha, el productor tiene que presentar una nueva serología y la fecha de eliminación debe coincidir con el Documento de Tránsito Electrónico (DT-e) de envío a faena de esos animales positivos.

Cumplidas las acciones, el productor junto con su veterinario deberán presentar nuevas fechas para continuar con el trabajo de saneamiento. Estas fechas presentadas no pueden superar los 365 días entre ellas, porque debe existir un trabajo anual de saneamiento.

¿Hay algún tema que quiera agregar?

Creo que es importante que la Sociedad Rural Salteña esté comprometida con el tema y lleve información a los productores y al sector en general, termina siendo una voz importante en la transmisión de la información la comunicación del rumbo de los programas sanitarios para el sector productivo. Es importante mancomunar esfuerzos en pos de objetivos comunes, entendiendo con claridad cuál es el rol que cada institución debe llevar adelante •

Maderera Rosario

INSTALACIONES GANADERAS: MANGAS- BRETES -
CARGADEROS- TRABILLAS - TRANQUERAS

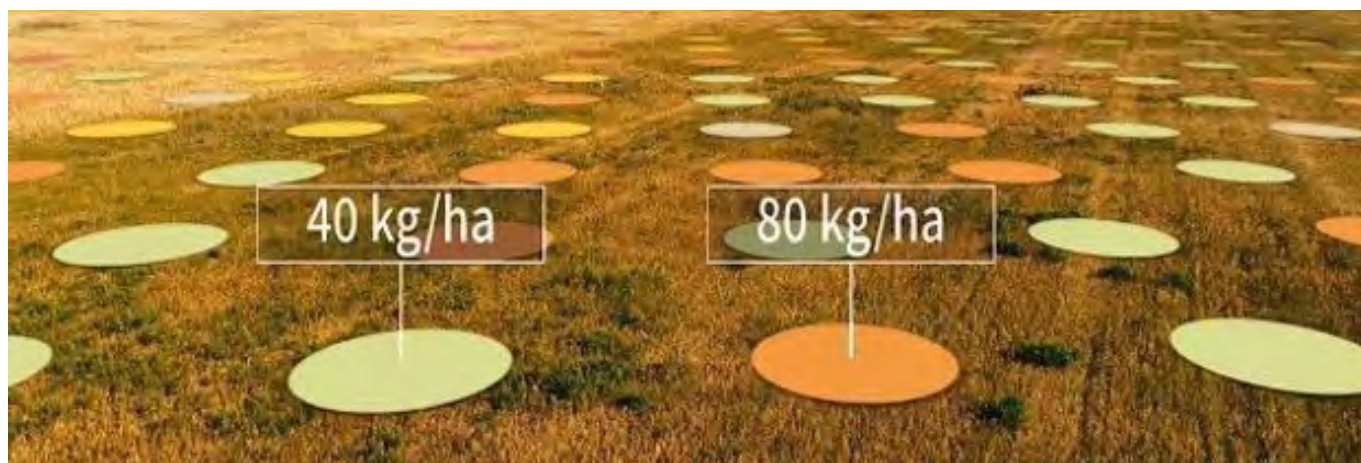
maderas-machimbres-tirantes-
fibrafacil-herrajes-abrasivos



Av. Patiau 150 / Rosario de la Frontera / Salta
Tel: (0387) 441420 440927 madererarosario@hotmail.com.ar

FERTILIZACIÓN EN CULTIVOS DE GRANOS Y AGRICULTURA DIGITAL

Ing. Agr. Gabriela Valdez Naval.
Grupo Innovación en Sistemas Agrícolas. INTA Salta



► El Nitrógeno (N) es un componente esencial para la producción de cualquier cultivo, su deficiencia genera clorosis, retraso del crecimiento y pérdida de rendimiento de granos.

Durante la revolución verde, la producción de alimentos se sustentó en el elevado uso de insumos, siendo los fertilizantes nitrogenados los más aplicados para incrementar los rendimientos de los cultivos.

El empleo generalizado de los fertilizantes a base de N y la aplicación de una dosis uniforme, generó problemas de deficiencias o sobredosis con consecuencias económicas y ambientales, como la contaminación de fuentes de agua superficiales y subterráneas, debido en parte a la baja eficiencia de uso del fertilizante por parte de los cultivos.

Los avances en el conocimiento agronómico revelaron que, la variabilidad del crecimiento y el rendimiento de los cultivos dentro de los lotes están asociados a las variaciones en la topografía, de las propiedades del suelo relacionadas con la disponibilidad de agua y nutrientes y a los factores de manejo.

En particular, las gramíneas son los cultivos que mejor reflejan la variabilidad espacial determinada por estos factores y en numerosos trabajos se observó que las características del suelo definen zonas homogéneas de alta o baja productividad que establecen un fuerte patrón en la respuesta del N en el largo plazo. De manera que se refuerza la idea de que el manejo del N puede ajustarse de manera diferencial dentro del lote.

Si bien el N es uno de los principales factores limitantes en la producción de granos, la respuesta del cultivo a la aplicación del N es fuertemente dependiente de la disponibilidad hídrica, por ello la variabilidad temporal de los rendimientos de granos se explican por la interacción agua-nitrógeno.

Es en este aspecto en donde la agricultura de precisión puede ser una herramienta útil para delimitar zonas homogéneas dentro de los lotes, es decir áreas que presentan una combinación homogénea de factores limitantes, que requieren una dosis de insumos adecuados y que deben ser estimadas antes de tomar decisiones de manejo.

Los avances en agronomía, la electrónica y la mecanización permiten la comprensión de los factores y procesos que intervienen en el crecimiento y desarrollo de cultivos y el manejo diferencial de los insumos y, la digitalización permite conocer y actuar en tiempo casi real para ser más eficientes y eficaces en la aplicación de las prácticas de manejo.

Tradicionalmente la dosis de fertilizante a aplicar se calcula considerando la mineralización de la materia orgánica del suelo o el contenido de nitratos en el suelo, técnicas que implican muestreos laboriosos y costosos. La aplicación del fertilizante se hace al momento de la siembra o se divide en dos oportunidades, una parte del mismo se aplica a la siembra y la otra parte una vez emergido el cultivo, re-fertilización.

En la actualidad se sabe que la concentración de N en los tejidos de las gramíneas (maíz con 10 hojas verdaderas, trigo



Figura 1

Mapa de prescripción (Gentileza Auravant).

Se observan las zonas identificadas por color, las dosis recomendadas y el costo en fertilizante.

al final del macollaje) es un buen estimador del rendimiento de granos y correlaciona fuertemente con la concentración de clorofila. La estimación del contenido de clorofila y de N, puede hacerse midiendo la reflectancia de la luz.

Los sensores montados en la maquinaria agrícola o satélites, miden la energía reflejada por las superficies. Las bandas del espectro electromagnético pueden combinarse matemáticamente de manera de calcular índices que brindan información del estado de las superficies. Uno de los índices más conocidos es el Índice de Vegetación de Diferencia Normalizada (NDVI) por sus siglas en inglés, que mide el verdor de los cultivos e indirectamente estima el contenido de clorofila y el estado hídrico de los tejidos.

Los cambios de coloración en el cultivo por deficiencia de N, modifican el patrón de reflectancia de la canopia de los cultivos, lo que ha servido de base para el desarrollo de diversas técnicas de monitoreo del estado de nutrición nitrogenado, que permiten diagnosticar deficiencias y prescribir dosis, convirtiéndose en una alternativa promisoriosa en sistemas reales de producción. Con el beneficio que, si hubiese cambios en la condición hídrica del cultivo o cambios en el pronóstico del tiempo durante la campaña de cultivo, se puede ajustar la dosis de N para un manejo más eficiente.

La digitalización del agro convierte los datos a un código binario de manera que la información se procesa, almacena y transmite de manera fidedigna y fácil, lo que agiliza las decisiones de manejo. Un ejemplo de ello son las plataformas digitales que proveen al asesor o productor de forma simple e intuitiva, la posibilidad de acceder a imágenes satelitales procesadas, distintos tipos de índices, alertas o anomalías y la posibilidad de realizar determinaciones no destructivas del cultivo, de manera instantánea y

con repetitividad como así también gestionar la información y tomar rápidamente decisiones de manejo.

Una de las herramientas que está disponible en algunas plataformas, es el Modelo para Prescripción de Fertilizante. Existe un modelo para trigo, que fue desarrollado por el Ing. Melchiori de INTA (INTA-trigo) y otro para maíz (maíz temprano y maíz tardío).

Los modelos utilizan la información disponible en la plataforma (NDVI) y solicita datos como: fecha de siembra, área de suficiencia en el caso del maíz (zona donde no hay limitación de N o el valor de NDVI es máximo), el rinde promedio alcanzable del lote y la condición hídrica para estimar la eficiencia de uso del N, el costo del fertilizante a emplear y, en una interfaz de la plataforma se corre el algoritmo que devuelve la prescripción para la fertilización diferencial del cultivo y el cálculo del costo por zonas homogéneas (Figura 1).

La herramienta se utiliza principalmente en zona núcleo, los usuarios manifestaron que con el empleo de la misma lograron buenos ajustes de dosis, beneficios económicos por la optimización de uso del fertilizante y menor impacto ambiental.

Actualmente INTA está trabajando en la validación del algoritmo para la fertilización de maíz en las distintas zonas del país, de manera de colaborar en las innovaciones Agtech y acercar al productor herramientas que faciliten el manejo eficiente de los recursos e insumos, en pos de la rentabilidad y el cuidado de ambiente •

Por mayor información, los interesados pueden contactarse con: valdeznaval.gabriela@inta.gov.ar



POR INTERNET



EN FERIA

CONFIABILIDAD EN TODOS LOS CAMPOS

Somos la Consignataria con mayor cobertura geográfica del país y mas de 20 años en el rubro.

- Remates semanales por internet hace 10 años
- Ventas Particulares de Invernada, Cria y Reproductores
- Mercado de Liniers
- Ventas directas a frigoríficos
- Caballos Criollos
- Compra-venta y arrendamientos de campos

REPRESENTANTES EN SALTA

•Federico Pollitzer

(0387) 15-5820515 / madelan.salta@gmail.com

•Marcelo León

(0387) 15-5949318 / marcelo.t.leon@gmail.com





Insecticidas



Herbicidas



Fungicidas



tecnomyl

Una empresa nacional con más de 25 años de experiencia en la región dedicada al desarrollo, producción y comercialización de productos fitosanitarios.

Administración Central
Av. Recta Martinolli 6667, P1°
(X5021HYC), Córdoba.

Lab. de Investigación y Desarrollo
Gregorio de Laferrere 2156
(X5009JMB), Córdoba.

Planta Industrial
Ruta 3 Km 2796 (9420)
Río Grande, Tierra del Fuego.

