



SALTA PRODUCTIVA

AÑO XVII N° 80. EDICIÓN NOVIEMBRE - DICIEMBRE 2021

El campo en la agenda del diputado Carlos Zapata.



CAMPAÑA TABACALERA



ROSANA NEGRINI

**EN LA RURAL LOS CABALLOS
PERUANOS SE LUCIERON EN EL
XXXIX CONCURSO NACIONAL.**

**GANADERÍA REGENERATIVA Y BOMBA DE
CARBONO: ENTREVISTA A PABLO BORRELLI.**

Entendemos tu agronegocio sin importar su tamaño y actividad, somos Tu Banco.



Estamos en todo el país con el mejor servicio y soluciones digitales en tu cadena productiva.

Pensamos en vos



Financiación a corto y largo plazo, adaptada a tus necesidades.

Todo en el mismo lugar



Banca Internet Empresas más simple y ágil.

Agilizamos tu negocio



Sistema de cobros y pagos que se ajustan a tu medida.

Estamos cerca



Atención personalizada con oficiales especializados.

Conocé más en macro.com.ar/TuEmpresaTuBanco escaneá el código QR o contactate con un Oficial



Vos elegís, nosotros estamos cerca.

 **Macro**
Cerca, siempre.

CARTERA COMERCIAL. EL OTORGAMIENTO DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS ESTARÁ SUJETO A LA APROBACIÓN CREDITICIA, CONDICIONES DE CONTRATACIÓN Y REQUISITOS EXIGIDOS POR BANCO MACRO S.A. CONSULTE MÁS INFORMACIÓN EN [MACRO.COM.AR](http://macro.com.ar), LLAMANDO AL 0810-555-2112 O DIRÍJASE A LA SUCURSAL MÁS CERCANA A SU DOMICILIO.

STAFF

Salta Productiva es una publicación gratuita para el sector agropecuario. Año XVII N° 80
EDICIÓN NOVIEMBRE - DICIEMBRE 2021

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

Matías Chuchuy

Foto interior

Matías Chuchuy, Mariana Rovaletti,
Conecar, Biogénesis, Corpotab, Ateneo.

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.

PERIODO 2021 - 2023

| | |
|----------------|--------------------------|
| Presidente | Carlos Segón |
| Vicepresidente | Joaquín María Elizalde |
| Secretario | Alfredo Figueroa |
| Prosecretario | Ana Lucía Torres |
| Tesorero | Lucas Jovanovic |
| Protesorero | Francisco Torino |
| Vocal 1 | Gastón Rodó |
| Vocal 2 | Carlos D'Andrea Cornejo |
| Vocal 3 | Martín Ficco |
| Vocal 4 | Javier Segura |
| Vocal 5 | Eduardo César Navamuel |
| Vocal 6 | Facundo Alvarado |
| Vocal. Sup. 1 | Juan Pablo Tezanos Pinto |
| Vocal Sup. 2 | Francisco Mauro |
| Vocal Sup. 3 | Matías Canónica |
| Vocal Sup. 4 | Carlos Zapata |

ORGANO DE FISCALIZACIÓN

| | |
|---------|------------------------|
| Titular | Ignacio García del Río |
| Supl. 1 | Alberto Cajal Caro |
| Supl. 2 | Claudio Scarabotti |
| Supl. 3 | Javier López López |

SUMARIO

- 3** EDITORIAL.
GANADERÍA: OPORTUNIDAD PERDIDA.
POR CARLOS SEGÓN
- 4** ENTREVISTA A ROSANA NEGRINI,
PRESIDENTE DE AGROMETAL.
LA PASIÓN SIN EXCUSAS
- 8** ENTREVISTA A PABLO BORRELLI.
GANADERÍA REGENERATIVA
- 16** TECNOLOGÍA GANADERA .
**EN CONTEXTOS COMPLICADOS,
TE AYUDAMOS A DECIDIR.**
- 20** **NODO REGENOA**
- 22** ENTREVISTA AL DIPUTADO CARLOS ZAPATA.
**LA EXPERIENCIA DE CAMPO
Y LA POLÍTICA.**
- 28** ATENEO.
BALANCE DE UN AÑO DE TRABAJO.
POR LEANDRO CARRIZO
- 30** GANADORES
**EL ESPECTÁCULO DE LOS CABALLOS
PERUANOS**
- 32** BALANCE 2021.
**LOGROS TRASCENDENTES DENTRO DE UN
MARCO DE INESTABILIDAD E INCERTIDUMBRE.**
POR JORGE G. FLORES CANCLINI
- 36** ECONOMÍAS REGIONALES.
E-LEVENC. UN EMPRENDIMIENTO FEDERAL
- 40** INVESTIGACIÓN
**IMPACTO DEL CONSUMO DE AGUA SALADA
EN LA GANADERÍA BOVINA DE CARNE**
AUTORES: AGUSTÍN LÓPEZ, OLEGARIO HERNÁNDEZ, JOSÉ ANDRÉS
NASCA Y JOSÉ IGNACIO ARROQUY. INTA SANTIAGO DEL ESTERO
- 44** GREMIALES .
DOS IMPORTANTES CONVENIOS DE LA SRS
- 46** MUJER RURAL LUCÍA GORLERI.
LA EXPERIENCIA EN UN TAMBO LOCAL
- 48** GANADERÍA.
**ENFERMEDAD RESPIRATORIA BOVINA:
PRÁCTICAS PROBADAS PARA DISMINUIR
SU INCIDENCIA.** POR ARIEL KOVAL

GANADERÍA: OPORTUNIDAD PERDIDA



» CON UNA GRAN OPORTUNIDAD PERDIDA, FINALIZA UN AÑO para el olvido en política ganadera, no exento de grandes preocupaciones por lo que viene.

En un contexto del mercado de carne bovina muy favorable, con precios en alzas y una gran demanda de China -el mayor consumidor de vaca manufactura y conserva, ambos productos que no tienen demanda en el mercado interno-, Argentina se perfilaba hasta mayo de 2021 con tendencia a un nuevo récord de exportaciones con perspectivas de superar las 900.000 toneladas del año anterior, ya que en el primer trimestre había superado en 28.000 toneladas respecto a lo logrado en el año 2020, en el mismo trimestre.

La industria frigorífica tenía un programa de inversión de 300 millones de dólares para ampliación y mejoras de sus plantas, con el objetivo de lograr exportar en cuatro años 1,4 millones de toneladas de carne bovina, con un ingreso de divisas por 6.200 millones de dólares. A este contexto de oportunidades también se sumaron productores y otros actores de la cadena cárnica, para poder exportar en forma directa tomando servicios de faena en plantas exportadoras.

En el mercado interno, en un proceso de altos índices de inflación y saliendo de las restricciones de la pandemia, el Ministerio de Comercio Interior utilizando viejas y fracasadas recetas a través de retenciones a las exportaciones y desdoblamiento cambiario, intenta desacoplar los precios

internos del valor de exportación, con el objetivo de “cuidar la mesa de los argentinos”. La solución a los altos índices de inflación y pérdida del poder adquisitivo del salario, no pasa por desacoplar los precios internos. No hace falta más que observar a los países vecinos que exportan porcentajes mayores que Argentina para darse cuenta que las verdaderas causas son el déficit fiscal y la emisión monetaria.

En el mes de mayo se prohibieron las exportaciones de carne vacuna. Luego de negociaciones con los grandes grupos exportadores se limitaron dichas exportaciones a un 50% de lo que se exportaba el año anterior. En esta distribución de cupos el 60% quedó en manos del grupo ABC a cambio de poner a disposición “carne barata” en las cadenas más importantes de supermercados como medida preelectoral, dejando a los medianos y pequeños exportadores sin cupo. Estas medidas solo favorecen la mayor concentración en grandes empresas, sacando del mercado a muchos jugadores de menor escala.

Un gobierno que se dice progresista pero favorece la concentración del poder económico.

Como a habíamos anticipado desde esta entidad y desde la Mesa de Enlace, estas normativas perjudicaron directamente al productor con una caída del precio en mayor medida de la vaca manufacturas del orden del 25%, con aumentos en los costos por capacidad ociosa de las plantas de faena del orden del 50%. Como consecuencia se parali-

zó las inversiones en la industria frigorífica y se redujo la ocupación de los corrales de engordes en un 40%.

En este año la faena disminuirá en un millón doscientas mil cabezas aproximadamente.

El plan "PLATITA" que aplicó el Gobierno sobre todo en el conurbano bonaerense, sumando a los aumentos nominales de salarios, con escasez de novillos en el mercado por falta de producción, más los problemas estacionales de las precipitaciones que limitan el envío de animales, terminó con una recuperación del precio por arriba del mes de mayo, llevando al consumidor a abonar un precio superior.

Los famosos planes ganaderos que pomposamente anunciaba el Presidente de la Nación con la Sra. Vicepresidente y con el nuevo Ministro de Agroindustria *Julián Domínguez*, quedaron simplemente en un nuevo RELATO tal cual el famoso PEA que presentó este mismo ministro durante el gobierno de CFK.

Un gobierno que prometió, antes del proceso electoral, llamar a una mesa de diálogo en búsqueda de un gran acuerdo nacional, parece haber quedado en el olvido. Nuevamente en una actitud de soberbia a la que nos tiene acostumbrado, no reconocen la derrota expresada en las urnas, como tampoco cuando CFK, quiso entregar los atributos presidenciales a *Mauricio Macri*.

El Secretario de Comercio Interior *Roberto Feletti* no se dio cuenta que el precio de la carne en Argentina está totalmente desacoplado del mercado externo, e insiste en el tema con amenazas de más retenciones, cierre de mercados, etc. El Ministro de Producción, *Matías Kulfas*, se contradice públicamente con su propio Secretario. El Banco Central empieza a reconocer a través de sus resoluciones que las reservas están tocando fondo, los índices de inflación no muestran tendencias a un equilibrio, la anunciada recuperación de la actividad económica todavía no llega a contrarrestar los índices de pobreza y de empleo, el acuerdo con el FMI se sigue dilatando.

Con un pronóstico para el próximo año lleno de incertidumbres, imprevisibilidad para el sector productivo ganadero, que atenta contra mayores inversiones, solo una mayor producción e incremento del *stock* ganadero es la única posibilidad de abastecer la mesa de los argentinos y aumentar las divisas que necesitan las reservas del Banco Central.

En la esperanza que las Familias Ruralistas continuemos trabajando por el bien del país, por una Argentina mejor, les deseo un Año en Paz y una Feliz Navidad.

Carlos Segón
Presidente SRS

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 PASIÓN SIN EXCUSAS

Rosana Negrini es la presidente de una de las empresas nacionales de maquinaria agrícola más exitosa. Con 71 años en el mercado Agrometal supo adaptarse a los requerimientos de los productores y ser parte del progreso del sector más dinámico del país. En una sinergia con las necesidades de los productores, la compañía pudo seguir creciendo y hoy con un contexto de pandemia y en una crisis económica compleja, Rosana maneja el crecimiento sostenido como una empresaria sobresaliente.



» EN UNA ENTREVISTA PARA SALTA PRODUCTIVA, LA empresaria muestra su mirada sobre el sector agrícola, su expectativa sobre las políticas públicas hacia la maquinaria y cuenta sobre el futuro de la empresa con una inversión para economías regionales como Salta.

¿Usted se imaginaba liderando la empresa que creó su padre?

Antes de terminar el colegio pensaba ser médica cirujana, pero tal vez por querer estar cerca de mi padre a quien admiraba, decidí estudiar para contadora sin haber hecho un asiento en mi vida ya que mi colegio tenía formación humanista. Me fui a la Universidad de Córdoba y a los cinco años era contadora, luego me recibí de Licenciada en Administración y regresé a Monte Maíz para trabajar en la empresa.

Agrometal es una empresa que nació en 1950 cuando un grupo de 47 empresarios desde un taller vieron la necesidad del sector. *Juan Carlos Negrini* fue el presidente de la firma desde sus comienzos, hasta su muerte en el año 2000. Su primer producto fue un arado de rejas de tracción a sangre y fue evolucionando hacia sembradoras de vanguardia con más de cien mil equipos vendidos no solo en la Argen-

tina sino en el exterior. El 20% de los habitantes de Monte Maíz trabajan para esta empresa que es la única de su sector que opera en la bolsa. Este pueblo del Sur de Córdoba no tiene desocupación porque los que no trabajan en la planta, tienen emprendimientos relacionados a las empresas agroindustriales o trabajan en el campo.

Fue elegida empresaria del año en Córdoba. ¿Le costó ser una mujer empresaria?

Soy esposa, mamá, amiga, gremialista, empresaria. Siempre la primera mujer en los cargos que ocupé. En mi actividad, el 95% son hombre, sin embargo nunca sentí la diferencia por género, durante muchos años fui única mujer pero actualmente hay muchas colegas con las compartimos todas las actividades.

¿En lo laboral se parece a su padre?

Sí, creo que siguiendo su ejemplo desarrollé el mismo estilo de liderazgo, aunque lo fui adaptando a los tiempos y a mi personalidad, pero tengo el orgullo de que la organización sigue teniendo la cultura Agrometal impulsada por Negrini.

¿Pudo compatibilizar el trabajo y el hogar?

En mi casa soy un poco pesada, acompañé a la escuela, bordé lentejuelas, hago mil tareas juntas como hacemos



las mujeres, me facilitó vivir en una localidad pequeña donde todo queda cerca. De todos modos, todo es posible con la ayuda de mi marido, y en la empresa con el apoyo del equipo.

¿En el sector gremial qué labor tuvo?

Fui la primera mujer presidente de la Cámara de Maquinaria Agrícola desde el año 2006 al 2008, y desde ese momento sigo participando en la Comisión Directiva. También estoy en AFAMAC (Asociación de fabricantes de máquinas agrícolas y agrocomponentes de Córdoba) y soy Vicepresidente Regional Córdoba de la Fundación Mediterránea. Ser integrante de las Cámaras me demanda tiempo y esfuerzos en viajes, pero es una actividad muy importante para nuestro sector, la unión nos permite ser más fuertes.

¿Cómo afronta el tema de la sustentabilidad en Agrometal?

Innovar, invertir y apostar al campo. Trabajar a la par de nuestros clientes siempre significó desarrollar propuestas adaptadas a sus necesidades actuales y futuras.

Fuimos pioneros en siembra directa cuando todo el mundo hacía convencional, eso es irrumpir la lógica de una industria en pos de una mejora productiva y agroambiental, decisiones como esas o tener tecnologías y desarrollos

«FUI LA PRIMERA MUJER PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA DESDE EL AÑO 2006 AL 2008, Y DESDE ESE MOMENTO SIGO PARTICIPANDO EN LA COMISIÓN DIRECTIVA.»

propios e innovadores, no “copiar” sino innovar a la medida de nuestro mercado hace que nuestros clientes nos elijan una y otra vez.

Otra característica muy importante es la de brindar un buen servicio pos venta, atender al cliente en el momento que el cliente nos necesita, con profesionales y repuestos a lo largo de todo el territorio; la confianza de que Agrometal siempre estuvo y siempre está da seguridad a la gente en una compañía que, además de tener calidad y buenos productos, siempre responde.

¿Qué es lo que hizo que 2020 y 2021 fueran buenos años para la compañía?

La buena cosecha, los créditos a tasas accesibles y la brecha del dólar. 2020 y 2021 fueron buenos años para nuestra actividad, lamentablemente para otros sectores fue muy difícil por la pandemia. Crecimos un 25% el año pasado y en

«[...] BRINDAR UN BUEN SERVICIO POS VENTA, ATENDER AL CLIENTE EN EL MOMENTO QUE EL CLIENTE NOS NECESITA, CON PROFESIONALES Y REPUESTOS A LO LARGO DE TODO EL TERRITORIO; LA CONFIANZA DE QUE AGROMETAL SIEMPRE ESTUVO Y SIEMPRE ESTÁ DA SEGURIDAD A LA GENTE EN UNA COMPAÑÍA QUE, ADEMÁS DE TENER CALIDAD Y BUENOS PRODUCTOS, SIEMPRE RESPONDE.»

el 2021 volvimos a superarnos. Estamos trabajando a dos turnos, incorporamos 150 empleados desde que comenzó la pandemia, y esperamos terminar un buen año.

¿Qué considera importante para el crecimiento del sector de la maquinaria?

Son fundamentales los créditos a buenas tasas. Que no pongan retenciones porque les cambiaría el margen de acción a los productores. Necesitamos una ley que ayude a la industria nacional de la maquinaria agrícola para que pueda competir con las máquinas del exterior.

¿Qué políticas de gobierno podrían hacer que la industria de la maquinaria sea más competitiva?

Que se apruebe la Ley de Maquinarias agrícolas donde se determina el porcentaje de insumos nacionales que se necesitan para definir qué máquina son nacionales y cuáles son consideradas importadas.

«[...] TOMAMOS DECISIONES SIN DEJAR DE INVERTIR EN TECNOLOGÍA, PERO SABIENDO QUE TODO ES CAMBIANTE, TRATAMOS DE ESTAR SIEMPRE ATENTOS PARA REACCIONAR Y PODER CONTINUAR ADAPTÁNDONOS AL AGRICULTOR ARGENTINO QUE ES MUY EXIGENTE»

Su padre le decía que no se relajen y se preparen para otra crisis. ¿Cómo se prepara Agrometal?

Como la agricultura depende del clima además de las dificultades del contexto económico, somos muy cautelosos. Tomamos decisiones sin dejar de invertir en tecnología, pero sabiendo que todo es cambiante, tratamos de estar siempre atentos para reaccionar y poder continuar adaptándonos al agricultor argentino que es muy exigente y siempre busca tener la mejor siembra.

Durante estos dos años se incorporaron a 150 empleados. ¿Se encuentra gente capacitada?

Sí contamos con 450 empleados y tenemos una gran de-

manda de personal calificado que es difícil de conseguir. Hace 15 años solo había un ingeniero, ahora son 30 que entre ingenieros agrónomos y los que ocupan puestos en el área de desarrollo, de procesos, de ventas, de compras. También se fueron sumando 30 mujeres en planta. Tenemos contactos con universidad, pero faltan profesionales en todas las ramas de la ingeniería. Los profesionales que vienen de afuera no se adaptan a la vida de un pueblo chico y a los dos años se van, por eso tratamos de capacitar a la gente del pueblo en las necesidades técnicas de la empresa.

¿Qué cambios tecnológicos en las sembradoras provocaron que los productores se decidieran a hacer un cambio por un modelo nuevo?

El aprovechamiento de la ventana de siembra es un factor fundamental.

Hoy los clientes se orientan a máquinas con mayor tecnología, pero al mismo tiempo y como un tema muy importante, mejorar su eficiencia en siembra con un mayor ancho de labor, aprovechando de una manera más eficiente su ventana de siembra.

En otras palabras, los productores buscan sembradoras más grandes, que siembren más rápido sin perder calidad de siembra y que al mismo tiempo le permitan transportarse de manera ágil, rápida y segura por todo tipo de caminos. Eso lo encuentran en una Agrometal y nuestros desarrollos como el *Twin Force*, nuestro nuevo dosificador y la ingeniería de nuestros equipos les va a permitir sembrar más hectáreas por día, aprovechando la humedad de la ventana de siembra.

¿Cuáles son los avances tecnológicos de Agrometal para el tipo de producción de Salta de grano grueso?

En Agrometal entendimos que el enfoque a las agriculturas regionales requiere de adaptaciones y un gran abanico de proyectos nuevos enfocados en las necesidades de los agricultores de NOA y NEA.

Podemos mencionar la incorporación de cuchillas rebatibles en la Mega Gen3 para mejorar el aprovechamiento de la ventana de siembra y las particularidades del suelo de Salta.

El desarrollo de un nuevo dosificador neumático de precisión que permitirá sembrar con la más alta tecnología, todo tipo de cultivos tales como poroto, garbanzo, girasol, maní, etc. Y por supuesto los tradicionales soja y maíz.

Máquinas de 3 módulos superando los 17 metros de ancho de labor son ya realidades, respondiendo a las necesidades de los clientes antes mencionados.

¿Cuál cree que es la huella que va dejando?

Como me gusta tener sueños y soy positiva, la huella que quiero dejar en mis hijos es que se apasionen, busquen su desafío y lo hagan sin excusas •

Precision Planting®

Convertí tu sembradora usada en una Precision Planting



Premier Dealer



NorthPrecision

"Estamos cambiando la forma de sembrar del Norte Argentino"

Cel.: **387 5182857**



Cornejo Rovaletti S.R.L.

MAQUINARIA AGRÍCOLA

Casa Central

Av. Chile 1650 | Salta | 4400

(0387) 423-4270 / 423-3753

cornejorovaletti.adm@gmail.com

Sucursal Las Lajitas

Francisco Ferrer esq. Esquiú Las Lajitas

(03877) 494 666 celular: 387-512-8000

cornejorovalettilajitas@gmail.com

Área Comercial:

Eduardo Bongiovanni 387-683-3222

eduardobongiovanni@gmail.com

Juan Pablo Rovaletti 387-685-3159

jprovaletti@gmail.com

Horacio Edo 387-684-3813

ventas.cornejorovaletti@gmail.com

TX MEGA GEN 3

SEMBRADORA PARA GRANDES GRANJAS

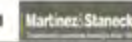
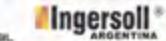
#TXMEGAGEN



CONFIANZA - ADAPTABILIDAD - PRECISIÓN



AGROMETAL



¡Felices Fiestas y próspero año!



GANADERÍA REGENERATIVA

“*Bill Gates* dijo que el primer mundo no debería comer carne real, sino carne falsa derivada de la soja”, cita *Pablo Borrelli* para ejemplificar que con la crisis del cambio climático se instaló a nivel global una visión negativa sobre la ganadería.

“esto puede ser visto como una gran oportunidad y podemos ser parte de la solución, expresa el fundador de *ovis 21*, una empresa B nacida en la Patagonia que busca promover la regeneración de tierras a gran escala a través de la ganadería.



» ¿De qué se trata la ganadería regenerativa?

Es un movimiento de base viene de productores y técnicos aprendiendo juntos. La ganadería regenerativa consiste en recuperar los procesos vitales de los ecosistemas con el herbívoro como principal herramienta.

Podemos afirmar que todo empieza con la toma de decisiones. La primer propuesta es pasar de un pensamiento lineal, reduccionista, a uno holístico, que tenga en cuenta el contexto natural, económico y social. A diferencia de la ganadería intensiva o industrial, se busca restablecer los procesos del ecosistema mediante la biomímica, la mimesis con la Naturaleza. Con una comprensión profunda de la relación entre el suelo, las plantas y los animales. Una relación de coevolución que lleva millones de años sobre la superficie del planeta.

¿Cuáles son los aspectos sobresalientes del proceso?

Los aspectos más sobresalientes son: la definición de un marco para la toma de decisiones, la generación de renta, generación de un balance positivo para la captura de carbono, utilización de bajos niveles de insumos, regeneración los pastizales y los suelos, el desarrollo del capital biológico y social.

Tener alto nivel de productividad con bajo nivel de insumos se puede lograr con manejo ganadero holístico. Se logra rentabilidad, promoviendo la interacción del capital social con procesos propios de la naturaleza. Teniendo en cuenta conocimientos previos, destrezas adquiridas, el compromiso de las personas, el aprovechamiento de la for-

ma en que el ecosistema transforma la energía solar en recursos y riqueza, la comprensión del ciclo vital del agua y de la dinámica entre todos los seres vivos, entre ellos los humanos y los herbívoros.

La ganadería regenerativa crea paisajes sanos en el sentido ambiental, funcionales en términos sociales y aborda la belleza estética y habitabilidad. Se puede vivir y disfrutar el lugar donde se desarrolla la producción.

¿Cómo definiría la biomímica en este sistema ganadero?

La Biomimética es la imitación de la naturaleza. Se propone acoplar las prácticas de manejo a las características de los procesos naturales de cada sitio en un sentido amplio. Esta observación e imitación de la Naturaleza implica el manejo de sistemas biodiversos con comunidades vegetales donde se encuentran presentes todos los grupos funcionales. Con presencia de especies perennes que mantienen la cobertura del suelo y brindan raciones durante todo el año. Con rodeos de animales agrupados que se mueven y rotan en los potreros permitiendo que los recursos forrajeros tengan los descansos adecuados según sus tasas de crecimiento. De esta manera se logra activar todo el potencial de la “bomba de carbono” del suelo, lo que favorece la captura de CO_2 atmosférico. Mencionamos cuatro conceptos clave para la biomimesis: la observación del sistema como un todo, un entero; la ubicación del ambiente dentro de una escala de distribución de las precipitaciones; la claridad en el rol que cumplen los herbívoros en los sistemas productivos, el manejo del tiempo como herramienta clave para la Regeneración de los suelos.

El mejor surtido
en insumos veterinarios

Llegamos a quienes tenemos que llegar

Hace más de 40 años nos dedicamos a agregar valor a la industria veterinaria. Nuestra filosofía siempre se basó en la innovación, la capacitación y la eficiencia. Hoy más que nunca renovamos nuestro compromiso en todo el país y apostamos al progreso de toda la cadena productiva, para poder llegar mejor a nuestros clientes.

Av. John F. Kennedy 5393, Salta

salta@drovet.com.ar

3875887270

Fijo 0387-4963971

www.drovet.com



Zona de Operación
comercial: Salta y Jujuy



¿Cómo imitamos la naturaleza a nivel predial?

A nivel de predio se pueden aplicar estos conceptos asociados a la Biomimesis, fundamentalmente a través de las distintas Planificaciones que se implementan para desarrollar el Manejo Regenerativo. Para comenzar, se propone la definición de un marco para la toma de decisiones que permita definir el rumbo de la empresa agropecuaria, el Contexto Holístico, brinda la visión del Establecimiento como un Todo. Se elaboran dos Planificaciones anuales del Pastoreo que permiten manejar los tiempos de recuperación y los movimientos de los rodeos de acuerdo a las características del predio a nivel regional, de recursos forrajeros y de infraestructura. Se propone la elaboración de una Planificación Financiera que permita “defender” la ganancia de la empresa como un objetivo a cumplir y no solo como resultado de los Ingresos menos los Gastos. Se propone el diseño de un Plan de la Tierra que permita adecuar la infraestructura existente a los cambios en el manejo de los animales, los recursos forrajeros, la disponibilidad del personal, etc. Se propone una metodología de Monitoreo de Resultados Ecosistémicos que mida los cambios producidos a partir de las prácticas de manejo para poder corregir prácticas de ser necesario. Dicho de otra manera, una metodología para medir la Regeneración que se pretende alcanzar.

¿Qué herramientas se utilizan?

Desde la ganadería Regenerativa las herramientas se pueden enumerar de la siguiente manera: La Creatividad Humana, el Trabajo, el Dinero, la Tecnología (donde agrupamos fundamentalmente las tecnologías de insumos), el Fuego, Descanso, el Pastoreo, el Impacto Animal y los organismos vivos en sentido amplio.

La elección de las mejores herramientas dependerá del contexto y la situación particular de cada lugar. No se descarta ninguna herramienta, siempre y cuando su uso justifique el fin con una tendencia a disminuir la dependencia de la producción de las recetas y soluciones lineales que en general aumentan los costos productivos.

HUELLA DE CARBONO

¿Qué es la “Bomba de Carbono” y como funciona?

La Ganadería regenerativa convierte a los pastizales en “Bombas de Carbono”, que secuestran toneladas de CO₂ atmosférico, lo que coloca a los productores como parte de la solución al cambio climático más que parte del problema.

La bomba de carbono se relaciona a la dinámica de crecimiento y pastoreo de los recursos forrajeros. Tiene una fase de carga y una de descarga. En la primera fase, las plantas acumulan biomasa aérea y subterránea. El área foliar va aumentando y captando energía hasta que logra su potencial de crecimiento.

¿Cómo se descarga la bomba? Con diente y pezuña. La descarga natural es el evento del pastoreo que reduce la biomasa aérea y por lo tanto reduce la masa radicular. Las raíces muertas son el sustrato de los organismos descompo-

nedores, su alimento. De esta manera en cada descarga el carbono acumulado por las plantas a través de la fotosíntesis queda capturado en los suelos.

En este sentido, el papel de los microorganismos del suelo es fundamental en este proceso ya que algunos de ellos permitirán la absorción de nitrógeno atmosférico, otros serán los encargados de solubilizar nutrientes que estarán luego disponibles para las plantas.

Las micorrizas por ejemplo, poseen una relación asociativa con las raíces vegetales, aumentan su superficie de exploración y colaboran en la transmisión de señales entre plantas. Para desarrollarse, requieren exudados carbonados (azúcares) radicales producidos por la vía del carbono líquido, una vía por la cual los vegetales producen fotosintatos elaborados directamente para sustentarlas. Se crea entonces, una suerte de mercado en donde las plantas dan energía, alimento a las micorrizas a cambio de nutrientes solubilizados.

El buen funcionamiento de la “Bomba de Carbono” aumenta la actividad biológica, lo cual acelera el ciclo del carbono. El nuevo crecimiento de los vegetales será la fase de recarga de la “Bomba de Carbono”, se inicia nuevamente el ciclo, recuperando la biomasa aérea y radicular, para una nueva descarga a través del pastoreo.

MANEJO

¿Cómo es la escuela de manejo holístico?

El Manejo Holístico es el método más completo que conocemos, ya que resuelve la gestión de una empresa ganadera de manera integral, contemplando lo social, ambiental y económico en simultáneo.

En Argentina el Manejo Holístico se difunde a través de la Escuela de Regeneración. Es la Plataforma a través de la cual Ovis 21 brinda las capacitaciones necesarias para desarrollar las distintas planificaciones que promueve el Manejo Holístico. Ovis 21 es el representante del Instituto Savory a nivel nacional y llega a los productores locales a través de su Red de Nodos, de los cuales forma parte RegeNOA.

La última parte del proceso es el monitoreo. ¿Cómo lo hacen?

El Monitoreo de Resultados Ecosistémicos (Monitoreo EOY) es el instrumento empírico usado para calificar los campos que certifican la Regeneración de Tierras.

Es una metodología práctica y escalable de evaluación del suelo y paisaje, que puede identificar cambios en biodiversidad, salud del suelo, y procesos del ecosistema (ciclo del agua, ciclo de los nutrientes, flujo de energía y dinámica de las comunidades). EOY aplica para ambientes de pastizal, incluyendo pastizales naturales y pasturas, como también los sistemas agrícolas, mixtos de pastoreo y cultivos y/o áreas silvopastoriles.

SEABOARD

energías renovables • alimentos



Cornejo Rovaletti S.R.L.

MAQUINARIA AGRÍCOLA

Casa Central

Av. Chile 1650 | Salta | 4400
(0387) 423-4270/ 423-3753
cornejorovaletti.adm@gmail.com

Sucursal Las Lajitas

Francisco Ferrer esq. Esquíú Las Lajitas
(03877) 494 666 celular: 387-512-8000
cornejorovalettijajitas@gmail.com

Área Comercial:

Eduardo Bongiovanni 387-683-3222
eduardobongiovanni@gmail.com
Juan Pablo Rovaletti 387-685-3159
jprovaletti@gmail.com
Horacio Edo 387-684-3813
ventas.cornejorovaletti@gmail.com



CABEZAL MAINERO
MDD-200



Que el 2022 sea un año productivo...



En el Monitoreo se establece un Índice de Salud de Pastizal a lo largo de todo el predio que arroja un puntaje indicando su tendencia ecosistémica. Además se realiza un muestreo objetivo del Carbono en suelo, Tasa de infiltración, e indicadores de Biodiversidad, lo que nos permite realizar verificaciones con rigor científico.

En primera instancia se realizan mediciones para determinar una línea de base en cuanto a biodiversidad, carbono en suelo e infiltración de agua, que se repitan a lo largo del tiempo para constatar los cambios que pueden ocurrir gracias al Manejo Regenerativo.

El Monitoreo es necesario para ingresar a la Plataforma EOV del Instituto Savory como predio que verifica la Regeneración.

El EOV comienza con un monitoreo al año 1, donde se realiza el primer Índice de Salud Ecosistémica, muestreo de suelos, biodiversidad vegetal e infiltración. Posteriormente el año 2, 3 y 4 únicamente se realiza la medición del Índice de Salud que nos marca la tendencia a partir del manejo. En el Año 5 del EOV se vuelve a realizar el Monitoreo completo con Índice de Salud Ecosistémica, muestreo de suelos, biodiversidad vegetal e infiltración. Este diseño tiene el propósito de disminuir los costos de muestreo y análisis y es una propuesta de base a la que se le pueden agregar otras mediciones que el productor requiera.

El momento más oportuno para la realización de los monitoreos es entre Noviembre y Mayo, esto permite medir biodiversidad de la manera más adecuada

Con el EOV uno puede cuantificar los servicios ambientales, entre ellos la generación de créditos para un posible venta de bonos de carbono (www.ruuts.la).

LA EXPERIENCIA REAL

¿Qué casos exitosos podemos ver en Argentina?

Ovis 21 comenzó a trabajar en Patagonia con Manejo Holístico aplicando el Manejo Holístico con productores pioneros que necesitaban alternativas ante la evidente desertificación de sus recursos. Luego de un largo proceso de aprendizaje que no estuvo exento de errores se lograron los resultados consistentes con suficiente cantidad de casos como para afirmar algunos puntos generales. En promedio, un campo en Patagonia duplica su receptividad en 4-5 años, luego de comenzar y sostener las planificaciones del Manejo Regenerativo.

En el resto del país, se destaca el caso de en Corrientes duplicamos el margen bruto, llevando la carga animal de 0,58 a 0,92 ev (equivalente vaca), en un proceso que ya lleva 4 años de adopción del Manejo Holístico.

Otro resultado consistente es el logro de un aumento por el 100% de aumento de la receptividad invernal en Bs.As.

en 4/5 años cuando se parte del promedio de aquellos que realizan pastoreo continuo. Comparado con manejos más intensivos el resultado más notable es la disminución de los costos de producción debido a la reducción de las superficies con verdes y el aumento de la viabilidad de las pasturas, las cuales tienden a perennizarse.

¿Entonces la hamburguesa de soja no es el camino?

Nuestra propuesta se alinea con la producción con animales sobre pastos, cobertura vegetal perenne de los suelos, mayor biodiversidad en los ecosistemas, el uso de tecnologías de procesos, un bajo nivel de uso de los insumos y las personas en el campo produciendo.

Apuntamos a producir capturando CO² atmosférico, lo cual implica suelos cada vez más ricos en materia orgánica y la posibilidad de contribuir para la mitigación del cambio climático

Creemos que el camino es aumentar la capacidad productiva de los campos, aumentar su receptividad a partir del buen manejo de los animales. De hecho podríamos afirmar que son los animales los que nos ayudarán a detener el deterioro de los ecosistemas, la desertificación y la pérdida de la biodiversidad.

¿Es entonces más rentable además de más ecológico el sistema regenerativo?

Sí, esa es la mayor fortaleza del Manejo Regenerativo, el aumento de la rentabilidad sustentado el buen manejo del ecosistema productivo.

Podemos aumentar la producción de forraje a base de manejo con un costo bajo y disminución en el uso de insumos. Nuestro producto es la carne de pasto, que es proteína saludable por la predominancia de omega 3 en su materia grasa.

En un contexto que anuncia sequías largas y prolongadas, en el que el manejo de cultivos y los mercados se vuelvan impredecibles con el cambio climático, permanecer en un negocio en donde una sola variable desfasada puede sacarte del juego, la ganadería regenerativa te asegura que no dependerá del costo de insumos y a su vez contribuirá a mitigar el cambio climático.

Además, los jóvenes necesitan una causa, destinar su vida y su esfuerzo. La causa de la regeneración que beneficia a las personas y al planeta es una motivación muy fuerte y les da un propósito para volver al campo.

Regenerar el paisaje aporta herramientas a las comunidades rurales que recuperan la actividad. Las comunidades rurales sufrieron mucho las migraciones a las ciudades, languidecen porque se van deshabitando.

Es a la larga un aporte a una cultura rural que rescata los valores ancestrales pero los combina con una mirada que reconstruye el funcionamiento del ambiente, del negocio y del aspecto social •

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 35° 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

 JULIO LLORENTE FACEISA  @elmalacaradelmoro

REGENOA NODO EN LA REGIÓN

La empresa Ovis 21 (representante en Argentina del Instituto Savory), tiene en su nodo local REGENOA, un equipo interdisciplinario, enmarcado en el programa +R que brinda asistencia técnica y los servicios en terreno.

Acompaña a empresas y productores en su transición a la ganadería regenerativa.

LOS SERVICIOS QUE OFRECEN SON:

Diagnóstico Inicial: Cuadro de situación del campo a trabajar, en relación a antecedentes y contexto ambiental, productivo y social de la región en que se encuentre.

Contexto Holístico: Definir dónde estamos, de qué todo (natural, social, productivo) somos parte y hacia donde queremos ir. Se realizan jornadas de trabajo para clarificar el "Entero bajo manejo", quienes toman decisiones, cual es la base de recursos disponibles, para luego definir el propósito de que orienta la organización, en términos de calidad de vida esperada y base de recursos futuros.

Planificación del Pastoreo: Planificación precisa del pastoreo y descanso requerido, de acuerdo al estado actual y potencial del campo en cuestión.

Planificación Financiera: Planificación básica de acuerdo a recursos disponibles, considerando márgenes brutos y relativos, y salvaguardando la ganancia requerida para cada ejercicio.

Planificación de la tierra: Cómo planear nuestra intervención para aprovechar en todo su potencial el lugar que manejamos, para lograr lo que planteamos en el Contexto Holístico, considerando lo que la Tierra en nuestro lugar tiene para ofrecer de acuerdo a lo que llamamos "escala de permanencia": Clima, Topografía, Agua, Accesos, Forestación, Estructuras, Subdivisiones, Suelos.

Implementación de Monitoreo eov: Medición de corto y largo plazo para generar información oportuna que nos permita ir ajustando a tiempo el manejo y la organización general de nuestro campo. A su vez, esta información está homologada y nutre al sistema de redes de producción y consumo regenerativo, y certifica captura de carbono y servicios ambientales para comercializar.

En Salta ya hay experiencias en Manejo Holístico con resultados muy alentadores, entre ellas una en Estancia Pampa Grande (Guachipas) desde el año 2018.

Contactos: e-mail a inforegenoa@gmail.com
Tel. móvil, +54 9 3875 12-15



ESTAMOS

Asistimos y acompañamos a más de
260.000 socios con síntomas de COVID-19.

Desde hace **48 años** juntos.

osde

Existen prestaciones obligatorias de cobertura médico asistencial, infórmese de los términos y alcances del Programa Médico Obligatorio en la siguiente dirección de Internet: www.buenosaires.gob.ar. La Superintendencia de Servicios de Salud tiene habilitado un servicio telefónico gratuito para recibir desde cualquier punto del país consultas, reclamos o denuncias sobre irregularidades de la operatoria de traspasos. El mismo se encuentra habilitado de lunes a viernes de 10 a 17 horas, llamando al 0800-222-SALUD (72583) - www.sssalud.gob.ar - R.N.O.S. 4-0080-0, R.N.E.M.P. (Prov.) 1408.

EN CONTEXTOS COMPLICADOS, TE AYUDAMOS A DECIDIR



Foto 1



Foto 2

► TECNOLOGÍAS RENTABLES PARA LOGRAR MAYOR NÚMEROS DE TERNEROS.

Existen distintas estrategias para mejorar la productividad de un rodeo de cría y lograr el objetivo de destetar el mayor número de terneros posibles. Cabe recordar que la productividad (kg. de carne por ha.) de un rodeo de cría se rige por la eficiencia reproductiva que logre, ya que la falta de preñez es uno de los factores principales de pérdida de terneros. Ante un déficit de alimentación en los rodeos se afecta el estado corporal de las vacas provocando anestro postparto (las vacas no entran en celo) y en consecuencia se obtienen bajas tasas de preñez. Podemos mejorar la nutrición de nuestro rodeo con diferentes estrategias como aumentar la productividad de materia seca del pastizal natural y/o pastura, ajustar la carga animal, suplementación, confeccionar reservas forrajeras o hacer pastoreo de diferidos. También podemos sumar a esas estrategias tecnológicas probadas y de fácil implementación como son el Destete Hiperprecoz y Precoz.

Desde CONECAR Nutrición brindamos el asesoramiento técnico y disponemos de los Programas nutricionales especialmente formulados para cumplir con los requerimientos de los terneros en cada tipo de destete y su posterior recría ya sea a campo o a corral. El objetivo de un plan de destete es disminuir los requerimientos nutricionales de las vacas y acelerar la etapa de transición de lactante a rumiante de los terneros. Se debe considerar que si la vaca está en lactancia necesita el doble de energía que si estaría sin producir leche. Al bajar los requerimientos le per-

mite recuperar estado corporal, llegar al servicio Tecnologías rentables para lograr mayor números de terneros con un nivel de reservas corporales adecuado y entrar en celo.

El Destete Hiperprecoz se efectúa en terneros de 1 mes hasta 2 meses de vida o 40 Kg a 60 Kg de peso vivo. Por otro lado el Destete Precoz se implementa desde los 2 meses de vida o 60 Kg. de peso vivo en adelante. Ambos destetes buscan acelerar el desarrollo ruminal del ternero y por lo tanto disminuir el tiempo de transición de lactante a rumiante logrando digerir sin problemas dietas en base a forrajes.

El programa de alimentación de los terneros destetados deberá cubrir los requerimientos nutricionales correctamente porque cualquier déficit de proteína o energía en estas etapas o en la posterior recría afectará la curva de crecimiento y finalmente también la eficiencia en la etapa de terminación (al afectarse la conformación de la res) o la edad con que lleguen a servicio las hembras para reposición. Los alimentos utilizados deberán ser de alta calidad y formulados especialmente para cubrir los requerimientos de estas categorías. Los programas de alimentación de los distintos tipos de destete son simples y tienen una duración de 15 días en ambos casos, continuando a corral hasta los 2 meses para asegurar un buen arranque de los terneros.

Luego de esta etapa la recría puede seguir a corral o sobre pasturas con suplementación. Buscando la mayor precisión posible CONECAR ha desarrollado el programa nutricional para terneros Pronter. (FOTO 1 Y 2)



Foto 3

Gráfico 1

| Duración días | Preiniciador | Iniciador 18% | Fardo Alfalfa |
|---------------|----------------------------------|--|--|
| 1 al 7 | Inicia suministro | | Inicia suministro en fondo comedero |
| 8 al 15 | Finaliza suministro en el día 15 | Inicia suministro en el día 10 junto con el Preiniciador | A partir del día 10 se suministra a voluntad en portarollo |
| 15 al 30 | | A partir del día 15 solo se suministra iniciador 18% | |
| 30 al 60 | | | |

Gráfico 2

| Alimento | Cantidad en kg |
|-----------------------|----------------|
| Pronter Preiniciador | 8 a 9 |
| Pronter Iniciador 18% | 95 |
| Fondo de alfalfa | 25 |

Gráfico 4

| Alimento | Cantidad en kg |
|-----------------------|----------------|
| Pronter Iniciador 18% | 10 |
| Pronter Recría | 100 |
| Fondo de alfalfa | 30 |

Gráfico 3

| Duración días | Iniciador 18% | Alimento balanceado Recría o mezcla 70:30 maíz/ concentrado proteico Recría | Fardo / Rollo Alfalfa |
|---------------|----------------------------------|---|--|
| 1 al 7 | Inicia suministro | | Inicia suministro en fondo comedero |
| 8 al 15 | Finaliza suministro en el día 15 | Inicia suministro en el día 10 junto con el Iniciador 18% | A partir del día 10 se suministra a voluntad en portarollo |
| 15 al 30 | | A partir del día 15 solo se suministra alimento Recría | |
| 30 al 60 | | | |



Foto 4



Foto 5

PROGRAMA PRONTER PARA DESTETE HIPERPRECOZ:

Aplicando este programa en el caso de Destete Hiperprecoz se utilizan los Alimentos Balanceados Pronter Preiniciador y Pronter Iniciador 18% y fardo de alfalfa de buena calidad. A continuación se detallan los alimentos usados en cada etapa del Destete Hiperprecoz, las cantidades a suministrar se establecen según el peso inicial de los terneros. (gráfico 1)

En caso de contar con maíz en el campo se puede reemplazar el alimento balanceado Iniciador 18% con una mezcla de maíz + Pronter Concentrado Protéico Iniciador a partir del día 30, asegurándose un correcto mezclado.

Las cantidades totales aproximadas de cada alimento iniciando destete con terneros de 40 Kg utilizadas en 60 días: (gráfico 2, foto 3)

PROGRAMA PRONTER PARA DESTETE PRECOZ:

Se suministra Alimento Balanceado Pronter Iniciador 18% en combinación con productos de nuestro programa Provant Recría (alimentos completos o Concentrados Protéico Vitamínico Mineral), maíz entero y fardo o rollo de alfalfa de buena calidad. A continuación se detalla los alimentos usados en cada etapa del Destete Precoz, las cantidades a suministrar se establecen según el peso inicial de los terneros. (GRÁFICO 3)

En caso de contar con maíz en el campo se puede reemplazar el Alimento Balanceado Provant Recría con una mezcla de 70% maíz + 30% Concentrado Provant Proteico Recría.

Cantidades totales aproximadas de cada alimento iniciando destete con terneros de 60 Kg durante los 60 días. (gráfico 4, foto 5)

Estos tipos de destete resultan muy rentables por Kg ganado de ternero ya que es una categoría que tiene una muy buena conversión del alimento. Según los objetivos



Foto 6

productivos del establecimiento, el estado corporal de los vientres y la disponibilidad de forraje se deberán establecer los tipos de destetes a efectuar y si los mismos se harán en forma masiva (en todos los vientres) o selectiva (solo para el grupo de animales con bajo estado corporal).

PODEMOS EFECTUAR DESTETE HIPERPRECOZ O PRECOZ EN:

- Vaquillonas de 2º servicio y vacas CUT (cría último ternero).
- Vacas cola parición.
- Ante necesidad de aumentar los índices reproductivos.
- Ante problemas de sequía, inundaciones, etc. que afecten la productividad del pastizal/pastura.
- En sistemas productivos de alta carga animal/ha. Destetes masivos.
- Estado Corporal muy bajo (selectivo pre-parición). (foto 6 y 7)

Dep. Técnico CONECAR.

Ing. Agr. Rodolfo Gonsolín | Ing. Zoot. Eduardo Viaña

Maderera Rosario

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

maderas-machimbres-tirantes-
fibrafacil-herrajes-abrasivos



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

FAMILIA CULTIVOS DE COBERTURA



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



 **SYNAGRO**

SOLUCIONES para el productor agropecuario





Software y Asesoramiento

Tu producción y administración
más simple y rentable



Contactanos:

 www.synagroweb.com

 381 528 6948



Descuento exclusivo

para socios de Soc. Rural Salteña



EL CAMPO EN LA AGENDA DEL DIPUTADO ELECTO

LA EXPERIENCIA DE CAMPO Y LA POLÍTICA

Carlos Zapata es el diputado nacional electo por la minoría de una fuerza que avanza en Salta. Zapata conoce el campo desde su propia experiencia en la actividad privada.

- ▶ TIENE PROPUESTAS QUE ESTÁN RELACIONADAS AL DESARROLLO agrícola y de zonas postergadas cuidando las fronteras y generando condiciones para inversión. Propone una ley para que el IVA del flete vuelva al productor. También habla sobre el Ordenamiento Territorial e insta a los productores a que sean políticos no tradicionales que se involucren para que las leyes reflejen la experiencia del productor y sus necesidades.

¿Se considera un hombre de campo?

Nací en Quijano en 1957. De chico me sentía cercano al campo, la finca Quijano de la familia *Jovanovics* era el lugar elegido por mi padre para llevarnos de paseo a descubrir la naturaleza, además, el padre de mi primer amigo, *Ramón Arias*, trabajaba en irrigación, distribuía los caudales de riego. Ahí empecé a conocer y querer el campo y la forma de vida asociada al sector.

Estoy casado con *Carmen Luisa*, ella heredó de su padre el campo en el cual trabajamos. Como profesional estuve relacionado con el sector tabacalero y con la Cámara Regional de la Producción. En el sector tabacalero ingresé como auxiliar de finanzas en la Cooperativa de productores Tabacaleros en 1984, la gerencia estaba a cargo de *Alicia Asti*. Luego fui nombrado gerente de administración y Finanzas donde trabajé hasta 1990. En 1999 asumí como Gerente General de la Cámara del Tabaco hasta 2004. En la cámara Regional de la Producción fui asesor *ad honorem* de *Gustavo Uldry*.

MIEMBRO

DE LA ASOCIACIONES

CABAÑAS SALTEÑAS

CABAÑAS DEL NORTE



CABAÑA SAN ESTEBAN




ANTA DEL DORADO

**GRACIAS A QUIENES NOS ACOMPAÑAN
Y CONFÍAN EN EL BRANGUS COLORADO
DE SAN ESTEBAN**

Los esperamos en nuestras ventas 2022:
Cabañas del Norte Corrientes - Cabañas del Norte Santiago del Estero
Remate Conjunto La Bellaca

www.antadeldorado.com.ar

Buscanos en  Cabaña San Esteban / administracion@antadeldorado.com.ar / Av. Entre Rios 736 / Tel 03874219530

«ENCONTRÉ GENTE MUY EQUILIBRADA EN EL PRO CON GUSTAVO ANDRÉ, CON MIGUEL NANNI DE LA UCR, PENSANDO QUE SI TENEMOS LA GRANDEZA DE HACER UNA ALIANZA PODEMOS DERROTAR AL KIRCHNERISMO.»

Recuerdo que en la COPROTAB en la cosecha 84/85 tomamos un crédito para abonar a los productores, el crédito se instrumentó en pagarés emitidos por la COPROTAB que fueron descontados. Al momento de calcular la liquidación para pagar, revisé entonces 1200 pagarés, uno por uno con una calculadora TEXAS y le encontré una diferencia a favor de 300 millones de pesos en el cálculo de intereses. Ese trabajo fue el que me llevó a que me propusieran ser gerente de la Cámara de Administración y finanzas en la Cooperativa. Por entonces adquirimos una computadora MS105, era muy rudimentaria con menos capacidad que un teléfono de los de ahora. Los programas los elaboraban programadores de la empresa en COBOL, era bastante complicado para mí en esa época, pero sabíamos que teníamos que incorporar tecnología para controlar el pesaje del tabaco desde la balanza de manera automática y que esa información quedara automáticamente incorporada en la computadora. Para eso contratamos a gente de IBM que nos ayudó con el protocolo de transferencia de datos y el programa lo codificó *Juanchín Pérez del Cerro*.

Después de esa experiencia Carmen Luisa heredó la finca de su padre en Rosario de Lerma así que nos dedicamos a trabajarla. Hicimos de todo: quesillo tabaco y otras yerbas. Sumamos hace poco un emprendimiento ganadero en Anta den el cual nos ayuda *Carlitos* el mayor de nuestros hijos varones.

¿Por qué decidió involucrarse en política?

Fueron varios acontecimientos que me trajeron acá. Me invitaron desde partido de *Alfredo Olmedo*. Cuando Alfredo se postuló en su primera elección, con Carmen Luisa decidimos que lo apoyaríamos porque era hombre que tenía su origen en el campo eso fue en el 2009.

En 2011 Olmedo se postuló para gobernador y *Martín Grande* me invitó a participar de la lista como concejal, no pensé en llegar a ser elegido, pero lo fui. Llegué a concejal con *Angelita Di Bez*. Ella provenía del sector privado con un emprendimiento comercial, además eran productores con *Sergio*, su marido.

Yo ya había tenía contacto con políticos a través de la Cámara del Tabaco, tenían más preparación y entendían el tema tabacalero *Marcelo López Arias*, *Ricardo Gómez Díez*, el Capitán *Ulloa*, ahora la mayoría proviene de los medios.

¿Y usted como diputado electo y también en sus anteriores cargos tiene libertad de decisión a la hora de votar leyes?

En 2011, en una charla con Olmedo, antes de aceptar le

pregunté si teníamos que hacer un aporte económico, si nos iban a bajar línea, a quién tenemos escuchar y cómo sería mi carrera política. Alfredito me explicó que no tenía que hacer aporte partidario, que nadie nos iba a decir a quién ni qué votar. También me aseguró que el futuro político dependía del lugar a dónde quisiera llegar. “Si se gana los puestos, serán suyos”.

Todo fue verdad. Ya pasaron 10 años y creamos un vínculo de confianza mutua. Él mismo me incentivó a que me meta más. Y llegó este año y yo pensaba que él tenía que ser el candidato a diputado, pero me replicó: “Vos sos el llamado a serlo. Te has ganado la oportunidad. Vamos a hacer todo para ganar”, y de ahí empezamos a conformar el frente Juntos por el Cambio+.

Encontré gente muy equilibrada en el PRO con *Gustavo André*, con *Miguel Nanni* de la UCR, pensando que si tenemos la grandeza de hacer una alianza podemos derrotar al kirchnerismo. Compartimos la visión el Pro Salta la UCR de salta y nuestro partido AHORA PATRIA, además sumamos a los liberales, el partido UNO y demócratas como apoyo.

No surgió una lista única así que fuimos a la PASO. Hicimos la propuesta para no entorpecer ni enrarecer la vida interna de cada partido. Después de las elecciones donde me impuse, se acomodaron los lugares. Me gustó mucho trabajar con *Inés Liendo*, que resultó una persona comprometida, una leona. Merecía ganar, pero el aparato del gobierno de la Provincia y la Nación nos ganó la pulseada en la última semana. Las encuestas nos daban arriba hasta esa fecha.

¿Por qué cree que mejoraron el piso electoral del año 2019?

Al vernos juntos la gente creyó que se puede deponer los egos con buen mensaje positivo. La ciudadanía lo ha tomado bien porque da más valor a una alianza que a la suma individual de los tres partidos sueltos.

A pesar del aparato fenomenal oficialista, hemos acertado desde el 2019 hasta quedar a dos puntos. Hay que fortalecer para el 2023 y la alianza no tiene que terminar en esta elección la oposición se construye en base a consensos y continuidad.

EL CAMPO SALTEÑO EN LA AGENDA

¿Cuál es el principal problema de campo salteño y cómo piensa solucionarlo?




Hay una asimetría con respecto a la zona núcleo. Ya tenemos dificultades por ser zona marginal y tenemos el impuesto de la distancia: el costo del flete.

Yo quiero poner en práctica un proyecto que presentó Olmedo y consiste en tomar como pago a cuenta de impuesto a la ganancia el iva del flete pagado. Como ejemplo pagan 35 mil pesos y te restan 4 mil pesos por tonelada de flete y de esa manera baja la asimetría.

MUNDIALMENTE
BRAFORD
ARGENTINA 2022
8° CONGRESO MUNDIAL

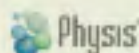
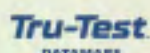
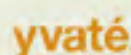
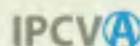
PRÓXIMAMENTE

**MAYO
JUNIO
2022**

 braford.org.ar  +54 911 6453 0001  prensa@braford.org.ar



PROAGRO



Pero una propuesta en el Congreso de Salta si no tiene el apoyo de las provincias fuertes no tiene peso. ¿Cómo cree que puede generar peso?

La política tiene que poner desarrollo armónico en todo el país. En el Norte tienen las mismas penurias, es un problema en común. Para este tipo de iniciativas podemos trabajar en esta solución de manera conjunta. Como esta planteado el Congreso ahora son 117 diputados de Juntos por el Cambio y 119 kirchneristas. Si hace un núcleo de consenso sumando al menos 10 diputados defendiendo esta bandera, puede ser un elemento que ayude a obtener la medida que ponga equidad.

¿Qué leyes pueden ayudar al campo en el Congreso?

Solo dos palabras se necesitan. "No molestando".

El Estado solo molesta. Te tenés que inscribir en el Renspa. Si te atrasás, o si no presentás el 931 se te hace la vida imposible. Te llega el camión al potrero a recoger el grano y estás corriendo por todos lados buscando una señal 4G para hacer el CTG, la carta de porte, etc. Te controlan desde el Estado cada movimiento con una gran presión sobre el productor y mientras tanto el funcionario lo malgasta, o lo roba.

Entonces el mismo esfuerzo que muestra el Estado para controlar al productor, tiene que hacerse para controlar al funcionario.

El productor afronta todo tipo de riesgo: que germine la semilla que compró, que tenga humedad, si cae granizo, si llueve poco o mucho, que llegue el contratista a tiempo y cuando tenés el producto cosechado, que haya precio.

El político el único riesgo que tiene es no encontrar plata en el cajero.

¿La mirada negativa que tiene la sociedad sobre el político le preocupa?

Yo no me considero un político tradicional. Soy marginal. Yo no soy ortodoxo, tengo la idea de que la política en la mesa de café no resuelve el problema, hay que tener la im-

pronta de saber pensar, dar participación a los que saben del tema para hacer leyes que te saquen del pozo.

Cuando vino la democracia se sentaban los productores, el banco, representantes del comercio, sindicalistas y de esa reunión salían leyes bien escritas que abarcaban todos los aspectos porque había participado todos los actores. Hoy las leyes la hacen entre cuatro paredes, gente no capacitada que no conoce el problema, diputados que tienen origen en los medios de comunicación y les bajan línea. Hay licenciados en metodología que regulan actividades que no conocen. Tienen una ignorancia supina sobre la actividad productiva. La mayoría no vieron una pala, como dice Olmedo.

Los del Estado dicen que los de campo se "la llevan en pala" pero no ven que hay años malos, otros buenos. Hay una persecución ideológica: les dicen explotadores, pero no saben que para llevar adelante una producción hay que organizarse: levantarse temprano, dividir la tarea. En la ganadería ver la sanidad, el caravaneado, la trazabilidad, si agroquímicos o no... Demasiadas preocupaciones para agregar todas las trabas burocráticas que hacen quienes no conocen la actividad, esos que no han cultivado una la maceta y no conocen el proceso biológico.

¿Qué propone con respecto a distribución más federal de los impuestos coparticipables?

El sistema tributario argentino fue pensado de una forma equitativa de la Nación y las provincias. Desde 1932 se pone cierta onda para favorecer al gobierno central. Antes los impuestos directos eran facultad de las provincias, y los indirectos eran facultad concurrente y los aduaneros de la Nación. En la reforma constitucional del 94 se determinó que podían ser una facultad concurrente por tiempo determinado, los impuestos directos, en caso de emergencia y problemas, pero como en Argentina los problemas llegan y se quedan las emergencias son vitalicias. La masa coparticipable se ha visto reducida por leyes que cambian el destino de la recaudación de impuestos, que originalmente fueron coparticipables en un 100%, Por ejemplo en ganancias se toma parte de la recaudación para el fondo de conurbano bonaerense, para el sistema de jubilaciones etc.

Consultoría en gestión empresarial

TODO LO QUE SE PUEDE MEDIR SE PUEDE MEJORAR

Rosario De La Frontera • Av. Palau 880

Salta Capital • Balcarce 175, edif. Mirador del Tíneo

contadores asociados
Hidalgo & Carrasco

Especialista en empresas agropecuarias y agroindustriales

www.hidalgocarrasco.com.ar

27 Años



CENTROGANADERO

CASA CENTRAL, SALTA CAPITAL

AV. PARAGUAY 2010

TEL.: (0387) 423 4596 / 426 2601

(3875) 228226

SUCURSAL LAS LAJITAS

MAIPÚ S/N (ENTRE AV. FERRER Y TUCUMÁN)

TEL.: (03877) 494 368

(387) 4 69-3506

SUCURSAL JOAQUÍN V. GONZALEZ

AV. SAN MARTÍN 702

TEL.: (03877) 422 285

(3877) 45-7054

SUCURSAL EMBARCACIÓN

AV. 9 DE JULIO 355

TEL.: (03878) 479 804

(3875) 22-8220

SUCURSAL TUCUMÁN

EMILIO CASTELAR 1118

TEL.: (0381) 427 5502

(3813) 03-2275

SUCURSAL ROSARIO DE LA FRONTERA

MITRE OESTE 180

TEL.: (03876) 482 590

(3876) 14-0123

SUCURSAL CAMPO GALLO

AV. 9 DE JULIO S/N

TEL.: (03846) 15409100

(3846) 40-9100

EL CAMPO ES LO NUESTRO

«A NIVEL NACIONAL PODEMOS SER CONTENCIÓN DE MUCHOS PROBLEMAS QUE AQUEJAN A BS AS COMO EL NARCOTRÁFICO, EL COMERCIO ILEGAL, EL CONTRABANDO. SI ASEGURAMOS LA FRONTERA PARAMOS EL NARCOTRÁFICO QUE SE ORIGINA POR EL DESCUIDO DEL LÍMITE INTERNACIONAL DE SALTA Y JUJUY.»

En sus comienzos el 75% de lo recaudado por la nación se coparticipaba, hoy solo llega al 24%. Este desbalance va desnaturalizando el sistema federal.

¿Por qué los legisladores salteños han permitido esta avanzada?

Porque para tapar una mala gestión administrativa provincial, van cediendo derechos. Cuando una provincia está complicada el Estado le cambia a sus legisladores la ayuda financiera por el voto por alguna ley que a la postre perjudica a la provincias. El presupuesto es una forma de esclavizar en el que hay adhesión a cambio de hacer una obra necesaria. Así no se puede reclamar federalismo tributario.

¿La Provincia cada vez es más dependiente de la Nación?

Salta acaba de prorrogar por cuarta vez la ley 6583 de Emergencia Económica y Administrativa, que es del año 90 en donde la moneda era el austral y gobernaba *Hernán Cornejo*. Dice que se suspende por el plazo de un año los subsidios, subvenciones. De ahí surge la suspensión de la desgravación por alambrado. Previamente la Provincia te daba una quita de intereses si se había declarado la zona de emergencia en el campo. Hoy solo la otorga la Nación.

El Estado no te acompaña para que te recuperes, es voraz y se come el patrimonio de los productores. Cuando el clima no acompaña, le saca aún más quitándoles su capital de trabajo. El año 2020 el nivel de impuestos llega al 106% de la renta. Ese 6% implica entregar parte de tu patrimonio, disminuyendo la capacidad operativa del productor. Ese es el sistema tributario que armaron los políticos ineptos.

«EL ORDENAMIENTO TERRITORIAL YA DICE DÓNDE SE PUEDE Y DÓNDE NO PRODUCIR, SOLO HAY QUE HABILITAR LOS PROYECTOS MIENTRAS ESTOS CUMPLAN CON LOS REQUISITOS LEGALES CON UN ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL [...]»

¿Y cómo plantea su papel como legislador por la minoría?

La lógica kirchnerista del látigo y la zanahoria seguirá hasta tanto no haya un reconocimiento de las provincias y se reivindicque el federalismo. Hasta que no se decidan los legisladores a luchar por sus convicciones. Nunca he tenido temor de expresar lo que creo. Me siento bastante seguro. Puedo tener fallas y aspectos no considerados a la hora de

reclamar en nombre de los que represento, pero no puedo callarme. Sí creo que hay que tener un buen mensaje y tener buena relación.

¿Qué propone usted para las zonas productivas de Salta que hoy están postergadas?

A nivel nacional podemos ser contención de muchos problemas que aquejan a Buenos Aires como el narcotráfico, el comercio ilegal, el contrabando. Si aseguramos la frontera paramos el narcotráfico que se origina por el descuido del límite internacional de Salta y Jujuy.

Ese descuido provocó una caída en el nivel de vida. La zona más pobre es Rivadavia, San Martín, parte de Orán. Antes se producía combustible y energía, pero ante la falta de competitividad las empresas se retiraron quedaron desempleados. Hoy viven de planes o emigran. Yo propongo que se vuelva a establecer la vigencia de la ley de áreas de frontera, que haya reglas claras y se promuevan las inversiones y desarrollo con la quita de impuestos, obras de infraestructura. De esa forma se dará marco para que se quiera invertir.

Esa zona tiene mucho potencial en ganadería ¿la parálisis en el tratamiento del Ordenamiento Territorial puede cambiar?

Urutbey tuvo un pésimo desempeño. Le importó más la foto de *Greenpeace* que generar desarrollo.

Para hacer uso de la tierra se pueden buscar medidas de mitigación, pero acá el agricultor es el enemigo. En realidad, el daño ambiental está en las ciudades, con sus efluentes tóxicos, contaminación de las napas, basurales. El agricultor cuida la tierra y solo pide condiciones de producir de manera eficiente y con calidad, mientras que el empleado público se siente juez de la actividad y la entorpece y paraliza.

El ordenamiento territorial ya dice dónde se puede y dónde no producir, solo hay que habilitar los proyectos mientras estos cumplan con los requisitos legales, con un estudio de impacto ambiental y social, con audiencia pública, haciendo plan de trabajo y obras de mitigación para reforestar o cuidar las especies nativa.

Los que valoran y usan racionalmente los recursos naturales generan riqueza y bienestar, pero hay una cerrazón con el tema por ideologías perimidas.

No hay riqueza sin producción, sin embargo, la propuesta de los kirchneristas es que todos vivan de un plan social y tengan una huerta familiar.

¿Qué necesita el campo para ser tenido en cuenta?

Tenemos que ser parte de la política, desplazar a los políticos tradicionales que no saben. Tenemos que organizarnos a través de instituciones y tener sus representantes. La Sociedad Rural tiene socios que podrían participar y no deben ser ajenos así reemplazan a los que llegan a tranzar. Tenemos que ser más para dar vuelta esto •

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.



PRE
CAMPAÑA
2021

Anticipá el rinde, hasta en el precio.

Aprovechá las mejores condiciones comerciales para esta **pre-campaña**.
Sembrá calidad nutricional Pemán y obtené más kilos de carne por hectárea, a precios exclusivos.

- ● SORGOS HÍBRIDOS
- ● FORRAJERAS SUBTROPICALES



LAS LAJITAS, SALTA
Ruta Provincial N° 5, km 94,5
Tel (03876)-15454803
www.peman.com.ar - info@peman.com.ar

#agrandátucampo

📄 Descuentos pago contado

📄 Cheques pesificados

📄 Tarjetas rurales

ATENEO

UN AÑO LLENO DE TRABAJO



Por Leandro Carrizo

► NUESTRA EXPO RURAL PASÓ PERO LAS ACTIVIDADES DEL Ateneo no se detuvieron, ya que en su desarrollo establecimos contacto con el M.V. Francisco Acuña quien nos invitó a participar de actividades que ellos desarrollan en el INTA de Abra Pampa con llamas y vicuñas. Pudimos llegar con 10 miembros y colaborar en las actividades de captura y sangrado de los animales. En línea con el cumplimiento de nuestro objetivo es que visitamos en Rosario de la Frontera de la mano de Javier López López, quien nos recibió amablemente, un feedlot con los mayores estándares tecnológicos para la colecta de información constante lo cual permite eficientizar el sistema.

En el mes de noviembre tuvimos el honor de ser visitados por el presidente de Ateneo CRA, Santiago Alem y la vicepresidente, Paloma Sánchez. Con ellos fuimos a entregar donaciones a la escuela de Las Cuevas, la cual apadrinamos desde 2018 y posteriormente para mostrarles producción local fuimos al tambo y a la planta de proceso en

Campo Quijano de la familia Alvarado a los cuales agradecemos por recibirnos.

Durante todo el año nos fuimos preparando para el Congreso Nacional de Ateneo CRA y es así que noviembre nos encontró viajando a la ciudad de Río Cuarto para encontrarnos con más de 350 jóvenes de todo el país persiguiendo un objetivo en común, la formación dirigencial. Desde Salta fuimos 16 representantes y tuvimos la oportunidad de participar de enriquecedoras charlas sobre, gremialismo, liderazgo, política producción, etc. También un ateneísta nuestro fue convocado a ser panelista por los 10 Años de Ateneo CRA, lo cual marca la verdadera importancia y empuje que tiene el Ateneo SRS dentro del Movimiento Juvenil Confederado.

Con el entusiasmo recargado, volvemos para seguir apostando y trabajando para la dirigencia del presente y del mañana •

Finca "El Rodeo"
de Luis Antonio Fernández

Servicios Agropecuarios en general
Venta de Alfalfa

(387) 154-822704
(387) 4999205 - 4931558

luchofernandez2015@outlook.com

Ruta Provincial 21 - Km. 13
CP 4403 - Cerrillos Salta



GONZALO RUGGERI
 Negocios Agroganaderos
 📞 (387) 588-9983

EL ESPECTÁCULO DE LOS CABALLOS PERUANOS

Fotos Matías Chuchuy. Info: Catalina Usandivaras

» EL XXXIX CONCURSO NACIONAL ORGANIZADO por la Asociación Argentina de Caballos Peruanos de Paso se realizó desde el 18 hasta el 22 de noviembre, con la presencia de un nutrido público que acompañó a los organizadores en la sede de la Sociedad Rural Salteña.

Del concurso salieron los siguientes ganadores:

1 Campeón joven al cabestro Hembra (Tucumán) Relumbre Fina Estampa. Criador: Gonzalo Vázquez. Exp: José Ignacio Martínez.

4 Campeón joven de silla Capón (Jujuy) Almona Bagualero. Criador: Sergio Federico Usandivaras. Exp: Guillermo Fernando Marengo.

2 Campeón joven al cabestro macho (Córdoba) GAM Destello. Criador y exp: Gabriel Alcides Maldonado.

5 Campeón joven de silla hembra (Tucumán) Mira La Reina. Criador y exp: Miguel y Raúl Rodríguez

3 Campeón del año capón (Tucumán) Terrible. Exp: Óscar Lorenzo Reynoso.

6 Campeón del año hembra (Salta) Treseme Morena. Criador y exp: Martín Miguel Saravia.



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

EDUARDO NAVAMUEL
NAVAMUELZ@HOTMAIL.COM
387 156 843288

CABAÑAS LOS AMANCAY
GENÉTICA PARA SALTA



7 Campeón joven de silla macho (Salta)
Sosiego Resplandor.
Criador y expositor: Carlos Luis Correa Salazar



12 Campeón de campeones capón (Salta)
Almona Coplero (ejemplar laureado)
Criador: Sergio Federico Usandivaras.
Expositor: Cabaña La Almona.

8 Reserva de Campeón del Año capón (Salta)
Sol de Oro Relevo.
Criador y expositor: Ramón Francisco Rodó



13 Campeón de campeones hembra (Salta)
Cafayate Altanera.
Criador y expositor: José Eduardo Nanni.

9 Reserva de Campeón del Año Hembra (Salta)
Almona Andaluza
Criador: Sergio Federico Usandivaras
Expositor: Cabaña La Almona



14 Campeón de campeones macho y campeón nacional de pisos (Tucumán)
Andariego Capullo
Criador: Joaquín Ares.
Expositor: Julio César Rojano.

10 Campeón del año macho (Tucumán)
Provinciana Presumido
Criador: Matías González Fulgado.
Expositor: Sergio Micheli - José Escudero



11 Reserva de Campeón del Año Macho (Salta)
CCC Brillante.
Criador: Criadero Cuarto Creciente
Expositor: Salvador Marinaro.

YPF agro **ACOMPañAMOS POTENCIAMOS** EL CRECIMIENTO DEL CAMPO ARGENTINO **CNGRUPO**

BRINDAMOS SOLUCIONES DESARROLLO INTEGRAL

SEMIILLAS PROTECCIÓN Y NUTRICIÓN DE CULTIVOS

AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS

SOLUBILIZANTES PARA SILO LUBRICANTES Y COMBUSTIBLES



BALANCE 2021

LOGROS TRASCENDENTES DENTRO DE UN MARCO DE INESTABILIDAD E INCERTIDUMBRE

Jorge G. Flores Canclini

► LA PERIODISTA LILIANA FRANCO, DE RECONOCIDA SOLVENCIA profesional, nos cuenta que en el informe Perspectivas Económicas Mundiales del Fondo Monetario Internacional, del mes de octubre pasado, se afirma taxativamente que “la inflación asusta” en referencia a la aceleración en la marcha de los precios que se observa a nivel planetario, en buena medida por los problemas de suministros que trajo la pandemia.

En este contexto, la Argentina sigue sin quedarse atrás ya que un ranking de los países que tienen inflación de dos dígitos – tan sólo 26 sobre unos doscientos – ubica al país en el cuarto puesto. Unas líneas más adelante, informa que el Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) que realiza el Banco Central entre las principales consultoras arroja una proyección de 48,4% para el año en curso.

Si a esto se suma la inestabilidad de los mercados cambiarios, el atraso de las divisas y la incertidumbre que se genera en un clima político tan conflictivo como contradictorio, queda definido con claridad el marco que sirve para resaltar los innegables logros del sector tabacalero durante el 2021.

Por lo pronto, por una conjunción de circunstancias favorables los tabacaleros salteños, vieron incrementado en un 7% los resultados de la campaña anterior, lo que colocó a la producción salteña a la cabeza de las provincias tabacaleras y una participación del 42,91% en los recursos del Fondo Especial del Tabaco. De los 37.480.969 kg cosechados, 21.776.971 kg fueron acopiados por la Cooperativa, lo que significa que el 58,10% de la compra está en manos de los productores, en una palpable consolidación de la institución como reguladora del mercado. Esta situación de lide-



razgo es la que permite la implementación de políticas de sostenibilidad elaborada a partir de tres pilares fundamentales: Ambiente, Gente y Cultivo que establecen pautas para una producción cuidadosa y responsable.

El uso adecuado de agroquímicos y la utilización de equipos de protección personal (EPP) durante las aplicaciones fueron tema de capacitación constante a productores y obreros rurales.

Con respecto a estos últimos, un claro compromiso con el trabajo decente siguiendo los lineamientos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) el sector arroja un altísimo índice de registración laboral, impulsada por la vigencia del Convenio de Corresponsabilidad Gremial. La reciente disposición del gobierno nacional de compatibilizar los planes sociales permitió superar un escollo para la contratación en blanco, a causa de la negativa a ser incluidos en los registros por los beneficiarios temerosos de perder los beneficios. Esto se nota fundamentalmente con los transitorios de cosecha

Mediante un convenio operativo entre el Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología y la Cámara del Tabaco se brinda capacitación a trabajadores de los centros de estufado y obreros rurales tabacaleros. Este Curso de Técnico en Uso y Mantenimiento de Estufas Tipo *Bulk Curing* del que participan y contará con la participación de la Cooperativa de Productores Tabacaleros, Latitud Sur y el Fideicomiso Centros Comunitarios de Estufado, con un total de horas que superan las 120 que permite a los egresados contar con un título de Nivel 1, otorgado por el Ministerio.

Una comisión integrada por la Cámaras del Tabaco de Salta, la Cámara del Tabaco de Jujuy, el Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Empleadores (RENATRE) la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores (UATRE) la Dirección Provincial de Higiene y Seguridad en el Trabajo

de la provincia de Jujuy, la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UAR) el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación y la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, en el marco de los Programas Nacionales de Prevención por Rama de Actividad (Pro.Na.Pre) conformaron una mesa de trabajo a nivel regional a partir de la cual se han llevado a cabo reuniones mensuales y visitas a plantaciones de tabaco, centros de estufado, centros de selección y de enfardado de tabaco, entre otros, donde se realizaron entrevistas a empleadores, encargados de fincas y personal del lugar, sirviendo de base para la elaboración Manual de Buenas Prácticas, excelente herramienta para el logro de un cultivo seguro.

Tras cinco años de gestiones, finalmente el Belgrano Cargas opera en la Estación Alvarado, cerrada a las operaciones desde finales de los ochenta. A ella, lindera a la planta de la Cooperativa, llegan los contenedores desde el Puerto de Buenos Aires y cargados con las cajas de tabaco, con los debidos trámites aduaneros cumplidos, vuelven allí para ser despachados a los diferentes destinos por vía marítima.

Atendiendo que el 98% del tabaco que se produce se exporta y que el transporte por ferrocarril permite una disminución del hasta el 25% en los costes de flete con respecto a la vía carretera, se pueden dimensionar las ventajas logradas. Baste señalar que el primer embarque realizado a mediados del mes pasado fue de diez contenedores, lo que hubiese significado la utilización de diez camiones.

Se puso en marcha el Plan de modernización de la Estructura de Secado de la Actividad Tabacalera Salteña y se adjudicaron las primeras 50 estufas *bulk curing*, de las 500 que contempla el plan a realizar en próximas campañas.

Con esta primera partida, se estima que podrá evitarse la pérdida de unos 425.000 kg de tabaco seco por falta de capacidad de secado en momentos críticos de la cosecha y unos 4.250.000 cumplido el objetivo final del plan.

En el año próximo se dispondrá de una cantidad igual o mayor.

Las estufas fueron armadas por personal técnico del Fideicomiso C.C.E., en la Planta de la Cooperativa de Productores Tabacaleros de Salta, en Estación Alvarado.

Participaron los 174 productores que reunieron las condiciones establecidas, de los 348 postulantes que se presentaron.

De gran trascendencia fue el fallo de la Corte Suprema de Justicia de la Nación revocando medidas cautelares que beneficiaban a algunas empresas tabacaleras para no pagar una nueva regulación de impuestos internos que fijó el Congreso de la Nación. Los perjuicios al fisco por tal elusión alcanzaban los 40 mil millones de pesos al año y una merma anual en el ingreso del productor de \$25 por kilogramo de tabaco entregado. Ahora sólo queda esperar que la AFIP gestione el cobro de sus acreencias y obligue a las tabacaleras a comenzar a pagar los impuestos internos según lo hace el resto de las marquillas del mercado.

Pero los logros no se reducen a las novedades. La permanencia y consolidación de programas en clara y eficaz articulación con reparticiones gubernamentales y empresas de primer nivel permiten el abordaje de los más variados problemas.

La producción tiene una participación protagónica en la Red de Empresas contra el Trabajo Infantil, que cuenta con el apoyo técnico de la Comisión Nacional para la Erradicación del Trabajo Infantil (CONAETI) así como el asesoramiento de UNICEF y la OIT.

Las actividades fueron recuperando normalidad, luego de los desajustes provocados por la pandemia, y pudieron llevar a cabo los programas Porvenir, que se realiza desde 2003; Jardines de Cosecha, desde 2009 y Jardín Crecer, desde 2015; agregándose en la campaña actual Buena Cosecha. 1.495 son los chicos beneficiarios.

Muchos años de trayectoria combatiendo la ocupación ilegal de menores, le ganaron prestigio internacional y motivaron la participación protagónica de los responsables de Responsabilidad Social Empresaria en encuentros sobre el tema tanto en la Organización de Estados Americanos como en la Organización Internacional del Trabajo durante este Año Internacional para la Eliminación del Trabajo Infantil.



La entrega de 10.000 equipos de ropa de trabajo a otros tantos obreros cumplió 9 años en los que se fueron consolidando la cooperativas textiles Guachipas Ltda. y La Merced Ltda. de Coronel Moldes, conformadas por mujeres de esas localidades.

La administración local del Fondo Especial del Tabaco por parte de la Cámara del Tabaco se ha caracterizado por la agilidad de las gestiones y la puntualidad de los pagos a los productores.

Hasta aquí, un resumen de algunos de los logros del sector tabacalero que, sumados a los económicos aportan singulares beneficios a toda la comunidad •

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/mbp_tabaco_2019_mod_julio_2020.pdf



PASTURAS MEGATÉRMICAS

En cualquier condición de siembra, sabemos como crecer.

PANICUM
COLORATUM CV
KAPIVERA INTA



GRAMA RHODES
ENDURA
MARINER



¡MÁS INFO INGRESÁ A NUESTRA WEB!

www.grupoagroempresa.com.ar

Asesoramiento técnico sin cargo

 **3795-029297**



**GRUPO
AGROEMPRESA**
CO-CREANDO EVOLUCIÓN

E-LEVEN C, UN EMPRENDIMIENTO FEDERAL

► PAOLA CAMPBELL ES UNA DE LAS CREADORAS DE ESTA plataforma para dar visibilidad e impulsar a los pequeños, medianos y grandes productores y empresarios agroindustriales de todo el país. En un balance del año explica:

Cerramos un año festejando, agradeciendo, festejando. Un año cargado de aprendizaje. Un balance mas que positivo pese a las dificultades. Agradecemos a Dios ante que nada de poder cumplir un año mas con nuestro emprendimiento, por haber puesto en nuestro camino seres increíbles que dejaron su huella, su marca. Estamos felices por cada uno de los logros alcanzado. El acompañamiento de los medios de comunicación (nacionales y locales), apoyándonos y ayudando a difundir para que se conozca nuestra entrega, lo que venimos haciendo, nuestra causa. Haber firmado con Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y Fundación CONIN nos cambió por completo. Para nosotros es mucho mas que un convenio; es un manifiesto de generosidad y grandeza humana que hay detrás de las Instituciones porque firmaron pensando en cada productor, empresario, emprendedor, cooperativa, fundación o asociación de cada rincón de nuestro país y que no conocemos por estar desconectados, perdidos y dispersos; lo vieron como una oportunidad para mostrar abiertamente a la comunidad los ecosistemas productivos de los pueblos valorizando técnicas, costumbre, tradiciones y contribuir en la generación de oportunidades para el desarrollo de las Economías Regionales y un mejor aprovechamiento de los excedentes alimenticios.

La Cámara de Diputados de la Provincia de Salta con el impulso de la diputada *Mónica Suarez*, lo reconoció de "Interés de la Provincia" y cuando creían que habían cerrado el año se llevaron una increíble e inesperada sorpresa: resultaron ganadores en el Concurso *Pitch Competition Eduardo Ricobelli* organizado por Endeavor NOA.

¿Cómo se encuentra integrado el equipo? Cuál es su origen profesional?

Es multidisciplinario. Desde Contable, Legal, Administración de Empresas, Ingeniería en Sistemas Informáticos, *Community Manager* pero lo que más resalta de todos los que hicieron de E-LEVEN C un sueño realidad, son sus valores, humanidad y entrega incondicional y ayuda para contar con una herramienta que una y genere oportunidades.

¿Qué servicios/productos ofrecen?

Nos enfocamos en el sector del alimento por muchas razones, solo basta con hacer un repaso a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, y contrastarlo con nuestra realidad. De-



sarrollamos Vidrieras facilitadoras de encuentro para varios perfiles: productores de alimentos, transportes y organizaciones sociales (fundaciones, asociaciones, comedores, merenderos) abiertas a la comunidad.

¿Cómo se ha reinventado con la pandemia?

La pandemia en realidad vino a confirmar lo que desde hace muchos años venimos sosteniendo en nuestras presentaciones: la falta de una solución integradora con geolocalización.

Mas allá de la pandemia, el costo que se paga por estar desconectados, es muy alto. Se pierden muchas oportunidades. Muchos recursos económicos que son cada día mas escasos, están desaprovechados. Tenemos desperdicios en todas las direcciones, no solo de alimentos.

El aislamiento preventivo y obligatorio hizo cerrar muchas tiendas, locales y refugiarse masivamente en las RRSS. Pero tener una cuenta en las RRSS, o una sitio web si bien es necesario porque es la presentación de la Empresa o Emprendimiento, no es suficiente. Estamos todos dispersos, las búsquedas son por nombre de Empresa-Marca, uno por vez y no muestra la ubicación.

¿Cuál considera que es su diferencial en el mercado?

Geolocalización, integración y contacto directo y abierto a toda la comunidad y compromiso social. No somos intermediarios ni cobramos comisiones. Buscamos brindar la posibilidad de mostrarse, para generar oportunidades de desarrollo y crecimiento.



ENVIFLEX S.R.L.

ENVASES INDUSTRIALES FLEXIBLES
FABRICA Y VENTA DE BIG BAGS
ANEXO BOLSAS



ADMINISTRACION Y FABRICA

Parque Industrial Ing. Carlos Snopek

Calle Sin Nombre N° 112 y Golfo San Matías 113

B° Antártida Argentina

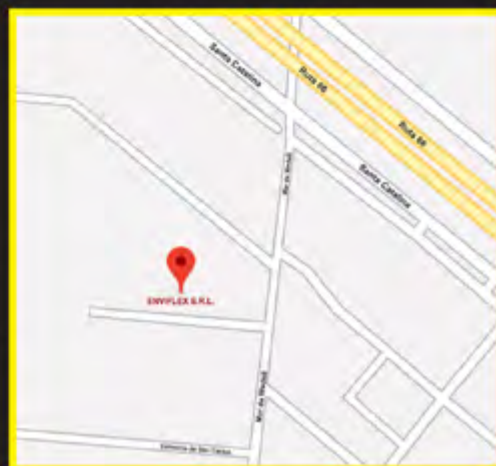
C. P. 4612 Palpalá • Provincia de Jujuy • Jujuy • Argentina

Tel./Fax: 0388 - 4050926 • Móvil: 388 4883392

guanuco.enviflex@gmail.com • ventas.enviflex@gmail.com

www.enviflexsrl.com.ar

Certificado SENASA: E-1628



En nuestra vidriera, además de mostrar productos-servicios y marcas, permitimos geolocalizar las empresas y sus puntos de ventas. Buscamos que el trabajo de un distribuidor también tenga sus frutos, facilitando la llegada de todo interesado o consumidor fidelizado, cual sea su ubicación, a los productos. De esta manera, por mas que uno viaje, esté de turista, no conozca el lugar, conocer donde encuentra los productos favoritos de alimentación, no sea una complejidad.

Integramos en varias direcciones. Por una parte todos los espacios del productor, empresa o emprendedor para facilitar el acercamiento y que concreten la operación. Nada queda suelto, disperso en la nube. No solo colocamos sus RRSS, sitio, contactos sino también los canales de venta (físicos o virtuales) que posea. La elección de contacto y vía de concreción de la operación, es elegida por el interesado comprador.

Así también nuestro espacio esta dotado de una serie de comandos para ser activado, visibles no solo para la comunidad en general sino también para los que se hayan geolocalizados. Por ejemplo, por citar una de ellos, en caso de activar producto “en donación”, además de ser visible a toda la comunidad, nuestra plataforma envía mail automáticamente a las organizaciones sociales registrada en nuestro espacio. También esta busco representante de ventas o distribuidor con selección de los mercados meta y mas.

¿Qué experiencia busca brindarle a sus clientes?

No solo pasa por brindar una herramienta que sirva para desarrollo comercial, sino también formar parte de una iniciativa emprendedora con una marcada causa social, impregnada hasta en su marca. E-LEVENC es en esencia un llamado a elevar **compromiso**, elevar **colaboración**, elevar **comunidad**, elevar **conciencia**. Unidos trabajando de forma integrada como equipo, se logran grandes resultados.

¿Cuáles son los métodos de consulta?

Si bien todo interesado puede ingresar a nuestro espacio, crear su cuenta, seleccionar el perfil, completar los datos de la empresa u organización, cargar sus productos-servicios y listo! salir a las vidrieras correspondiente; puede utilizar el formulario de contacto de nuestro espacio o RRSS para contactarnos y nosotros asistirlos.

¿Cuáles son las tendencias en el rubro actualmente?

En Argentina, el sector de alimentos en sus diferentes niveles (emprendedor y PYME) es el motor del desarrollo de nuestro país. Se encuentra integrada por aproximadamente 15.000 PYMES, con una generación de mas de 600.000 puestos de trabajo.

Además de producir alimentos para 46 millones de habitantes (una diversificación de 300.000 productos), la producción representa el 45,5% de las exportaciones con productos que llegan a más de 182 destinos; colocando a Ar-



gentina en el puesto 10° como productor mundial de alimentos y el número 12° como exportador.

Por otro lado, la revaloración de la ruralidad y la virtualización masiva forzada por la pandemia, crean una gran oportunidad para avanzar hacia un crecimiento cualitativo e integral campo-ciudad, entendiendo que las áreas rurales son “la” respuesta para la alimentación, la energía, el ambiente, la biodiversidad, modos de vida y servicios ecosistémicos.

Estamos frente a un nuevo panorama de poder habilitar a la población rural para que pueda tomar ventaja de las oportunidades de su entorno cambiando la mirada de deficiencias, desperdicios y pobreza, por una de desarrollo y riquezas.

¿Cuáles son las problemáticas más comunes a resolver?

Los problemas con lo que a menudo nos encontramos son: falta de confianza, sostenibilidad de la producción, acceso a infraestructura y a valoración de la virtualización como herramienta de desarrollo y producción.

¿Qué han aprendido en este tiempo de profesión?

Observar, valorar y aprender muchos de los empresarios, productores y organizaciones sociales: esperanza, paciencia, perseverancia y resiliencia. Un permanente desafío a la mejora continua.

¿Cuáles son las mayores satisfacciones que le da su trabajo?

Haber comprendido que no existen diferencia como habitualmente se plantean. Todos buscamos y compartimos los mismos sueños: un país de oportunidades y mejor calidad de vida •

3 opciones para optimizar 3 etapas decisivas



**Destete en
terneros de
cría.**



Consultá nuestros programas sobre destetes.



Ingresa al sitio web nutricion.conecar.com/destete
y obtené más información.

CONECAR
= Nutrición

IMPACTO DEL CONSUMO DE AGUA SALADA EN LA GANADERÍA BOVINA DE CARNE

Autores. EEA INTA Santiago del Estero: *Agustin López, Olegario Hernández;*

IIACS, Leales, Tucumán: *Jose Andres Nasca* y EEA INTA Cesáreo Naredo, Buenos Aires: *Jose Ignacio Arroquy*

► EL AGUA ES EL NUTRIENTE MÁS IMPORTANTE CONSUMIDO POR los bovinos debido a la frecuencia y cantidad en que es requerida. Sin embargo, a menudo no es tenida en cuenta como un factor nutricional relevante al momento de analizar los procesos productivos, posiblemente por falta de difusión del impacto de la misma sobre la eficiencia productiva.

Los bovinos requieren agua de buena calidad, la que se valoriza a través de la evaluación de sus propiedades físicas, bacteriológicas y químicas. En este sentido, el exceso de sales disueltas en las fuentes de agua (principalmente cloruros y sulfatos), frecuentemente limita la producción ganadera en distintas partes del mundo. Existen recomendaciones generales que ayudan a definir el uso de aguas con elevados tenores salinos (Tabla 1).

Bovinos puede tolerarla por períodos cortos. La performance animal puede no verse afectada. La primera respuesta que se observa cuando los bovinos consumen agua con elevados contenidos de total de sólidos disueltos (TSD) es una reducción en el consumo voluntario de alimento, dependiendo la magnitud en la reducción del tipo de sales que se encuentren disueltas. Tal es así que, aguas que contienen cloruros (ej. NaCl) en un rango de 8 a 10 g/L TSD pueden reducir el consumo de alimento entre un 10% a un 15%. En aquellas aguas donde predominan los sulfatos (ej. Na₂SO₄), solo serían necesarios 3 g/L TSD para reducir el consumo de alimento en similares proporciones a las mencionadas para los cloruros (Figura 1).

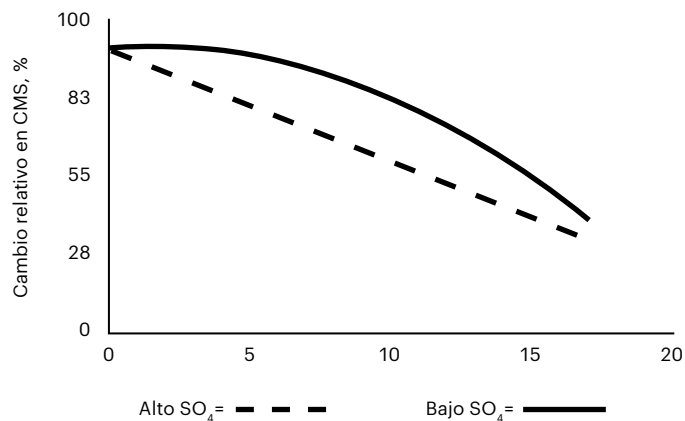


Figura 1. Efecto de aguas con diferentes concentraciones de sulfatos y sales totales (TSD) sobre el consumo de materia seca de alimento (CMS) en bovinos de carne. Línea llena: baja concentración de sulfatos. Línea punteada: elevados contenidos de sulfatos.

Tabla 1

Valores máximos recomendados para total de sólidos disueltos (TSD), cloruro de sodio (NaCl) y sulfatos (SO₄=) en ganado de carne.

| Parámetro | g/L | Comentarios |
|-------------------|------------|---|
| TSD | 7,0 | No deben ofrecerse al ganado. Resulta en reducción de la producción y/o problemas de salud. |
| | > 10,0 | Agua no segura. No debe ser usada como Fuente de bebida. |
| NaCl | 7,0 - 10,0 | Aumenta el consumo de agua. Reduce el crecimiento animal. |
| | 20,0 | Tóxica. Anorexia severa, pérdida de peso, letargo y colapso físico. |
| SO ₄ = | 2,5 > 4,0 | Bovinos puede tolerarla por períodos cortos. La performance animal puede no verse afectada. |
| | | No segura. No recomendada bajo ninguna circunstancia. |



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



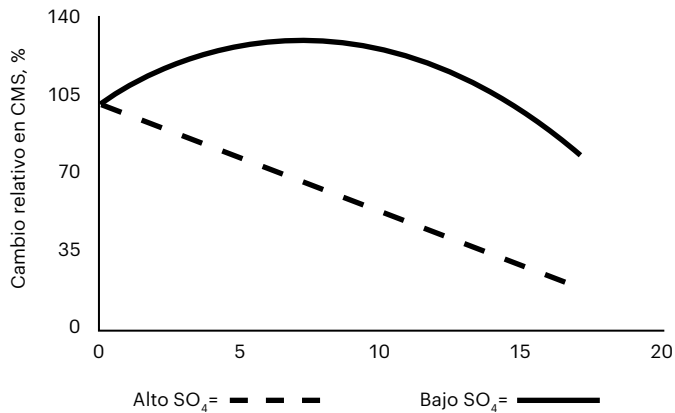


Figura 2. Efecto de aguas con diferentes concentraciones de sulfatos y elevado contenido de sales totales (tsd) sobre el consumo de agua (ca) en bovinos de carne. Línea llena: baja concentración de sulfatos. Línea punteada: elevados contenidos de sulfatos.

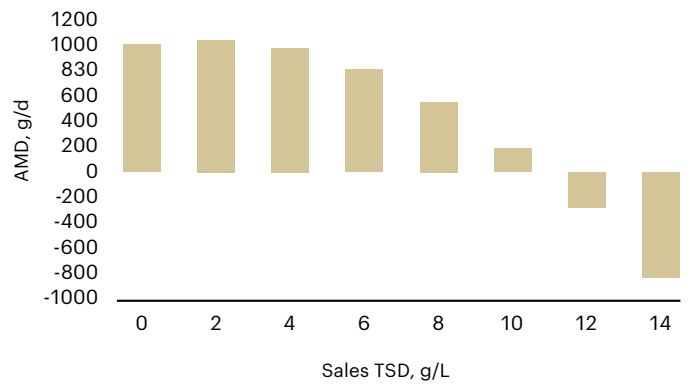


Figura 3. Efecto de la concentración de sales (tsd) del agua de bebida sobre el aumento medio diario (amd) de novillos de 300 kg peso vivo.

De igual manera, la respuesta observada sobre el consumo de agua (CA) es afectada por el tipo de sales disueltas en el agua de bebida. Animales consumiendo aguas con predominio de cloruros podrán elevar el CA en un 25 a 30%, mientras que altas concentraciones de sulfatos pueden provocar reducciones del CA mayores al 30% (Figura 2).

Alteraciones en el consumo de alimento y agua repercuten en parámetros productivos como la ganancia de peso vivo de los animales. Las máximas ganancias de peso vivo diarias se lograrían con aguas de bebida que contengan entre 1,5 a 3,0 g/L TSD. Concentraciones de TSD mayores a 6 g/L pueden producir una marcada reducción en la ganancia de peso vivo y en la eficiencia de utilización del alimento. En la Figura 3 se presenta variaciones en la ganancia de peso para un novillo de 300 kg ante incrementos en la concentración de TSD en el agua de bebida.

Resulta imprescindible conocer la calidad de agua que se le suministra a los animales, algo muy simple de realizar a través del envío de muestras a un laboratorio de referencia. Valorar la cantidad y calidad del agua de bebida disponible, es un punto central para el desarrollo de sistemas productivos eficientes. Por lo tanto, mayor esfuerzo y desarrollo tecnológico debe ser realizado para mejorar el uso de aguas con elevados contenidos de sales para la sostenibilidad de la producción de los sistemas ganaderos, particularmente en regiones con una creciente escasez y variabilidad en los recursos naturales •

Ing. Agr. Dr. Agustín López

Investigación en Nutrición Animal de bovinos para carne
INTA Estación Experimental Santiago del Estero, Campo Anexo "Ing. Agr. Francisco Cantos".

Correo: lopez.agustin@inta.gov.ar

Teléfono: 0385 – 154182799



HERRAMIENTAS
N&J
SALTA

387 4 145-186
387 6 857-235
njhdistribuciones@gmail.com
Si no lo tenemos, lo conseguimos

HERRAMIENTAS EN GENERAL

Lo mejor en inalámbricos como:
Taladros
Amoladoras
Llaves de impacto

Sin olvidar:
Juegos de tubos
Destornilladores
Auto-elevadores
Compresor

TODO PARA TU CAMPO Y TU TALLER



IVAN L. O'FARRELL S.R.L.

Consignatario de Hacienda desde 1977

UNA VASTA TRAYECTORIA EN CONSTANTE CRECIMIENTO



En un año donde el camino a seguir nos mantiene atentos y con mirada responsable para afrontar nuevos desafíos, seguimos apostando al crecimiento de nuestra ganadería para la que, con tanta pasión, trabajamos cada día.

Gracias por alentarnos para avanzar en este camino y afianzar los lazos de confianza que nos unen.

Les deseamos un Próspero Año Nuevo 2022

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 Cantero, Yaky. (0362) 15 460-1531

PAMPA DEL INFIERNO, CHACO

Fernando Sánchez (0364) 15-456-7390

CORRIENTES Y 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) 15-436-7767

Tel : (0362) 4431302 / 4434893 (011) 4313 7383 / 4312 9845 · info@ivanofarrell.com.ar



Ivan L O Farrell S.R.L



ivanofarrellsrl

www.ivanofarrell.com.ar

DOS IMPORTANTES CONVENIOS DE LA SRS



» LA SOCIEDAD RURAL SALTEÑA FIRMÓ DOS IMPORTANTES convenios para acercar al productor con los estudiantes, las instituciones y empresas en donde se impulsa la generación de redes en el sector agropecuario, se valora el esfuerzo, la constancia y el trabajo colaborativo y se logra que el estudiante tenga su primera experiencia laboral.

La SRS firmó un convenio marco junto al Ministerio de Educación y Trabajo para realizar acciones conjuntas con el objetivo de vincular los interesados, generar acciones para que los estudiantes se inserten en el mundo laboral de una manera más articulada. **(Foto 1)**

En una primera instancia se desarrollará el curso de Operador de Tambo, brindando mano de obra calificada, cuyas competencias profesionales permitirán desarrollar producciones derivadas de la leche con altos estándares de calidad.

“Poder trabajar con empresas es muy importante, porque las personas que hacen estos cursos obtienen su título e ingresan al mundo laboral directamente satisfaciendo y resolviendo un problema del sistema productivo”, aseguró el Ministro de Educación Matías Cánepa.

“Desde SRS estamos convencidos que debemos trabajar en la EDUCACIÓN, que es la base para el desarrollo y el progreso de los jóvenes” afirmó el presidente de la SRS Carlos Segón en la reunión.

A su vez se firmó bajo el convenio marco de UCASAL- Sociedad Rural Salteña, un acuerdo entre Facultad de Ciencias Veterinarias y la empresa Inversora Juramento, para que alumnos de la carrera de Ciencias Veterinarias realicen las residencias veterinarias en los distintos establecimientos y el frigorífico de la empresa. **(Foto 2)**

Estas acciones permiten que los alumnos puedan realizar sus residencias (que son requisito curricular para la conclusión del curso) en sistemas productivos de la Provincia.

“Estos convenios colaborativos se debería replicar para poder generar el futuro del sector en Salta”, asegura Sofía Padilla, gerente de la SRS.

Todas aquellas empresas interesadas en SUMARSE a estos convenios se pueden acercar para más info •

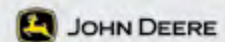
comisiondirectiva@ruralsalta.com.ar



Cía. Mercantil

Casa central: Av. Paraguay 1899 - Tel. (0381) 423700 / 702
Embarcación: Ruta Nacional 34 - km 1344 / Las Lajas / Rutas provinciales 5 y 30
Rosario de la Frontera: Tucumán 263 / Perico (Luján) / San Martín N°5 / Ledruña (Luján)

Casa Tucumán: San Miguel Tucumán Ruta 9 Km 1002
Acceso Norte CP 408 - Tel: (0381) 437279
www.ciamercantil.com.ar



Que el esfuerzo de todo el año, no se pierda en unos meses



Consulta con tu médico veterinario



Asegurate de construir la mejor sanidad posible para tus terneros antes del destete, previniendo la carencia de cobre y protegiéndolos de enfermedades *clostridiales*, *neumonías* y *queratoconjuntivitis*.

La evolución de la salud animal.



LA EXPERIENCIA EN UN TAMBO LOCAL

Lucía Gorleri es licenciada en Producción Agropecuaria, trabaja en SENASA y asesora a emprendimientos privados. Nació y vivió en Buenos Aires hizo un post grado en Estados Unidos donde se quedó viviendo un tiempo y también pasó unos años en España. En el 2014 vino junto a su familia a vivir a Salta donde se quedaron por cinco años hasta que sus hijos empezaron la facultad y se mudó de vuelta a Buenos Aires.



Lucía reconoce que también era un desafío manejarse en un área que parecía destinada a los hombres. El trabajo en un tambo salteño es de los labores que más experiencia y retos le significaron.

» ¿Qué miedos o prejuicios tenías de estudiar esta carrera?

Nunca tuve miedo. Desde siempre fui al campo de mis abuelos en Santa Fe. Ahí nació mi amor por el campo, la naturaleza y los animales. Así que a la hora de elegir la carrera no lo dudé. Reconozco que también me era un desafío manejar un área que parecía destinada a los hombres. Tampoco me preguntaba cómo sería el mundo laboral después, sino que se fue dando. En la facultad éramos muy pocas mujeres y me llama la atención que muchos años más tarde siguen siendo pocas. Pensé que eso estaría cambiando de la mano de la tecnología y el progreso. La semana pasada fui a una actualización anual en nutrición en Villa María y de aproximadamente 150 personas, me impresionó que éramos solo cinco mujeres, ¡Dos de las cuales eran las organizadoras!

El master en Animal Science lo hiciste en el exterior. ¿Qué mirada novedosa te dio con respecto a tu experiencia en la Argentina?

Al recibirme obtuve una beca para estudiar en EEUU y ahí hice mi Master en Animal Science con especialización en nutrición en *Purdue University*. Trabajé en el laboratorio de la facultad y conduje ensayos en la granja de la facultad. Todo eso se alejaba del “romanticismo” del campo, pero me introdujo al mundo más puro de la ciencia, aprendí sobre la precisión y eficiencia. El “masomenometro” ahí no existe.

¿En Salta pudiste aplicar esos conocimientos?

En Salta tuve la suerte de encontrarme con buena gente que me abrió las puertas. Empecé de a poquito trabajando en cosas menores y probando que se podían mejorar muchas cosas con dedicación. Al poco tiempo estaba gerenciando un tam-

bo. La confianza que puedas generar en tu capacidad, habilidades y en tu persona en general son fundamentales para crecer laboralmente.

Te gusta liderar equipos, ¿qué tipo de equipo armaste en el emprendimiento salteño?

Si, me encanta. Pude hacer un trabajo muy lindo en un tambo en Salta, armando un equipo de trabajo en que cada integrante empezó a tener un rol específico y una responsabilidad. Se les dio voz y participación. La sinergia fue impresionante. El trabajo en la comunicación y en capacitación fue clave para lograr los resultados y es algo que debe mantenerse siempre. Valoro y agradezco lo respetuoso de la gente con la que trabajé y sus ganas de colaborar y crecer.

¿Cómo conociste la tecnología de collares inteligentes?

Conocí el funcionamiento de los collares, que no son inteligentes, en un viaje que hice a Israel visitando Tambos. Allí conocí a su desarrollador. ¡Ese sí era inteligente! Un tambero que me contó que mientras estuvo muchos años en la fosa fue pensando el sistema como una herramienta de ayuda en el trabajo diario. Me pareció una herramienta que simplificaba y ordenaba muchísimo el trabajo operativo. En especial para el veterinario y el inseminador. Y por más que es algo costoso es una inversión que a la larga vuelve.

¿Cómo describirías la tecnología de los collares?

Las vacas cuentan con collares que miden parámetros en tiempo real, que nos permiten hacer seguimiento individual y grupal a distancia. Los collares detectan rumia y actividad, esa relación permite parametrizar el estado de salud y de celo de cada vaca respecto a su “normalidad”. Con esos dos datos y las gráficas conjuntas podés tomar decisiones. Su uso nos ayudó por ejemplo a aumentar la tasa de preñez pues se detectan vacas en celo y vacas anéstricas, se puede hacer seguimiento de las inseminaciones y controlar a los inseminadores. También se utiliza para disminuir la mortandad y saber si un tra-



tamiento veterinario está funcionando o no. Conectados a la sala de ordeño también podemos saber cuánta leche da cada vaca en cada ordeño del día.

Con tu partida a Buenos Aires, ¿cómo pudiste manejar la distancia y los equipos?

Durante mis años en Salta se incorporó mucha tecnología en el tambo. “Lo que no se mide, no se mejora”, decía mi jefe. Eso permitió que al volver a Buenos Aires pudiera seguir manejando muchas cosas a distancia.

Es fundamental formar equipo con el veterinario encargado y tener el apoyo y colaboración del dueño. También es muy importante seguir comunicado con la gente que ya conocés y que al fin y al cabo son quienes están poniendo el cuerpo día a día. Desde Buenos Aires armé un tablero de control para llevar mejor la información y conocer en tiempo real lo que está pasando en las distintas áreas del tambo. El sistema de los collares de las vacas es solo uno de los varios sistemas que hay en el tambo, todos son importantes y necesarios para tener el control y tomar decisiones de manera rápida y con sustento.

¿Qué se puede sistematizar de este trabajo para ser replicado?

Hay una parte que sí puede ser sistematizada en la operatoria y debe hacerse. Hay protocolos para muchas cosas. Pero hay muchas variables y factores que cambian todo el tiempo. Si



bien se busca reducir la variabilidad y aumentar la previsibilidad al máximo, se trabaja con animales, plantas y personas; mundos tan apasionantes como complejos.

¿Trabajar con sistemas te limita a la hora de elegir proyectos?

No, al revés. Aprender a trabajar con sistemas abre muchas puertas. Es un camino necesario porque la eficiencia requiere de la sistematización. Los sistemas ayudan a organizar la información para la toma de decisiones. De esta manera se van revisando procesos, cambiando y mejorando.

¿Y cómo sigue tu carrera?

La pandemia me dio tiempo a pensar y estoy en un momento de “recalcular” hacia donde quiero ir. Me están surgiendo muchas posibilidades de asesoramiento independiente en distintos rubros. También estoy evaluando la posibilidad de entrar a una empresa. Por mi experiencia en investigación me llaman para hacer ensayos a campo de un laboratorio. Por otro lado, estoy con ganas de abrirme a la parte agrícola, más allá del cultivo de variedades forrajeras que es lo que más conozco.

¿Qué crees que se necesita para tener un proyecto exitoso?

Creo que hay que tener determinación, coraje, resiliencia y los pies en la tierra (que incluye conocimiento). También apertura mental y la humildad suficiente para saber que se necesita armar equipo •

M.V J.J López López
Ing. Zoot J.P Caro Checa

GAUCHOS
Consultora Agropecuaria
Soluciones Integrales para la producción

@gauchosca
Gauchos Consultora Agropecuaria

- ▶ AGRONEGOCIOS
- ▶ DESARROLLO Y MANEJO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS
- ▶ DESARROLLO Y MANEJO DE PLANES SANITARIOS
- ▶ DIAGRAMACIÓN Y PRESUPUESTACIÓN DE LA CADENA FORRAJERA
- ▶ ASESORAMIENTO INTEGRAL EN PRODUCCIÓN BRANGUS, BRAFORD Y BRAHMAN

www.gauchosconsultora.com.ar +54 9 3876 66-2695 // +54 9 3876 53-0577

ENFERMEDAD RESPIRATORIA BOVINA: PRÁCTICAS PROBADAS PARA DISMINUIR SU INCIDENCIA

Por Ariel Koval, gerente de Producción de Antígenos Bacterianos y Virales de Biogénesis Bagó



ESTE ARTÍCULO ESTÁ BASADO EN UN TRABAJO DE AUTORES australianos, *Cusack* y *Mahony*: “Evaluation of practices used to reduce de incidence of bovine respiratory disease in australian feedlots”.

Reducir su incidencia, ya el título sugiere una enfermedad que siempre va a presentarse en los corrales y, por lo tanto, debemos aprender a convivir inteligentemente con ella. La enfermedad que mayores pérdidas económicas produce en los *feedlots* a nivel mundial, multifactorial y de la cual mucho se ha escrito y se seguirá escribiendo, que debe ser abordada de manera integral para minimizar su impacto.

Bautizada hace tiempo como “fiebre del transporte”, observación de nuestros antepasados que asociaron la aparición de neumonías bacterianas al transporte del ganado, uno de los principales factores de estrés. ¿Y qué produce el estrés? Todos tenemos una noción más o menos clara del impacto del estrés en la salud humana, donde una gran parte de las enfermedades de todo tipo que nos afectan están muchas veces asociadas a factores de estrés. ¿Pero cuánto sabemos de estrés bovino?, ¿cómo manejarlo? Título para otro artículo.

Simple: el estrés produce una debacle en el sistema inmunológico de los animales tanto como para que bacterias que son habitantes normales se transformen en patógenos que terminan matando. Así de simple. Pensemos en los humanos inmunodeprimidos, vulnerables a microorganismos que no revisten ninguna importancia para un individuo que está “sano”.

Pero veamos qué nos aportan los autores australianos, que tienen evidencias robustas sobre prácticas de preparación animal y de manejo que tienen relación directa con la ERB.

TIPO DE DESTETE

Terneros destetados a corral tienen mejores ganancias diarias de peso y menor morbilidad que terneros destetados a campo. El establecimiento de grupos sociales dentro de los grupos de destete es un punto crítico para mejorar la salud y productividad de los animales al ingresar al *feedlot*.

REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRANSPORTE

Se estudió el estatus inmunitario en animales transportados durante 72 horas. La comparación de funciones inmunológicas antes y después del transporte indicó un grado de disfunción inmunológica de 6 días post transporte. El estrés de un transporte de menos de 24 horas se atribuyó al proceso de carga y descarga. Sin embargo, un estudio reciente muestra que ganado transportado entre 6 y 24 horas tiene más riesgo de enfermar que ganado con un transporte menor a las 6 horas. En USA se encontró una correlación entre aumento de morbilidad con distancia de transporte, con datos que indican un 10% de aumento de riesgo de contraer ERB con cada 160 km de aumento en la distancia de viaje.

REDUCCIÓN DEL NÚMERO DE GRUPOS DE COMPRA POR CORRAL EVITANDO LA COMPRA EN REMATES FERIA

Ganado australiano mantenido como 1 solo grupo desde el destete hasta la entrada al *feedlot* se adaptó más rápido a la dieta y tuvo mayor ganancia de peso durante los primeros 37 días comparado con ganado comprado en remate proveniente de diferentes orígenes (Fell et al. 1998)

En un proyecto de Canadá la morbilidad y mortalidad por ERB fue mayor cuando se mezclaron terneros de diferentes grupos y se conformaron grupos con terneros de diferentes regiones geográficas distantes (Martin et al. 1982).

Más recientemente, O'Connor et al. (2005) encontraron una fuerte correlación entre mezclar animales y ERB y Sander-son et al. (2008) una fuerte correlación con conformación de grupos con animales de diferentes orígenes.

En un estudio australiano, Croft et al. (2014) encontraron una incidencia de ERB más alta en animales comprados en remates feria (12,4%) que en animales comprados en campo de origen (5,7%).

Barnes et al. (2014) mostraron que el momento de la mezcla determina el efecto sobre la incidencia de ERB. Mezclando los animales comprados en remate feria por lo menos 28 días antes de entrar al *feedlot* se asoció con una disminución de la ERB.

Ganado mezclado 12 días antes o menos del ingreso al *feedlot* tuvo un marcado aumento del riesgo de enfermar de ERB.

BEBEDEROS COMPARTIDOS ENTRE CORRALES

Los bebederos compartidos entre corrales se asociaron con un aumento en el riesgo de contraer ERB.

REDUCCIÓN DEL TIEMPO PARA EL LLENADO DE UN CORRAL

Barnes et al. (2014) encontraron que el tiempo para completar un corral mayor a 1 día se asoció con un aumento del riesgo de ERB.

Metafilaxia con antibióticos al ingreso al *feedlot* – datos australianos con soporte importante de USA.

Cusack (2004) evaluó la aplicación de Oxitetraciclina de larga acción y Tilmicocina. El ganado tratado con Tilmicocina tuvo significativamente menos enfermedades en general y ERB en particular comparado con ganado no tratado o tratado con oxitetraciclina.

No hubo diferencias significativas en tratamientos para todas las enfermedades y tratamientos para ERB entre ganado medicado con oxitetraciclina y no medicado.

El ganado tratado con tilmicocina tuvo una ganancia diaria de peso significativamente más alta que el ganado no tratado o tratado con oxitetraciclina.

DIETA INTRODUCTORIA

Hay una fuerte asociación entre alimentación con silo de maíz durante el primer mes de ingreso al *feedlot* y un incremento en la incidencia de ERB.

En un estudio canadiense sobre dietas iniciales la mortalidad por ERB fue 5 veces más elevada en terneros alimentados con una alta proporción de silo de maíz durante la primera semana de ingreso al *feedlot* que en terneros alimentados con una dieta con muy poco silo de maíz.

También la inclusión de nitrógeno no proteico adicional al silo se asoció a un aumento de mortalidad por ERB.

Lofgreen (1983) reportó una reducción en la morbilidad y mortalidad cuando el ganado ingresado se alimentaba con heno solamente, pero esto resultó en una reducción de la tasa de crecimiento.

Las dietas ricas en fibra están asociadas a menor morbilidad y mortalidad por ERB. Los efectos de dietas a base de granos en la incidencia de ERB pueden estar asociados a la acidosis láctica ruminal.

MANEJO DE LA DISTRIBUCIÓN DEL ALIMENTO

La acidosis láctica ha demostrado aumentar el riesgo de ERB y la probabilidad de muerte en casos diagnosticados. En su mayoría están relacionados con endotoxemia y bacteriemia que surgen de la pérdida de integridad estructural y función de barrera de la mucosa ruminal e intestinal.

Este efecto se exagera en ganado que ha sido privado de alimento por más de 24 horas antes de ingresar al *feedlot* porque la privación en sí misma compromete la función de barrera del tracto gastrointestinal.

FALTA DE SOMBRA Y PRESENCIA DE POLVO Y/O BARRO

Estos elementos muchas veces no son considerados en su debida dimensión. El estrés térmico en ganado lechero está instalado como tema crítico de alto impacto en la producción, fertilidad y sistema inmunológico. No se observa la misma preocupación en los productores de carne. Los productores lecheros miden la producción de leche cotidianamente y saben que sus vacas sufren las altas tempera-

turas y eso repercute directamente en su bolsillo. ¿Algún productor de carne puede dudar que en su ganado pasa lo mismo y que está perdiendo dinero?

Por más que la alimentación sea óptima, la performance de los animales nunca va a alcanzar su potencial en un corral en pleno verano sin tener acceso a sombra, presencia de barro o respirando polvo con alta carga de endotoxinas.

ALGUNAS INTERPRETACIONES

Invito a los lectores a tomar conciencia del “peor caso”, para luego ir intentando mejorar aquellos aspectos que estén a su alcance. Imaginen un lote de terneros que se destetan en marzo e inmediatamente se cargan a la feria, se venden y viajan 500 km hasta su destino. Allí se dejan 24-48 horas, se vacunan y desparasitan, se mezclan con otros animales de diferentes orígenes y se encierran en el corral. Analicemos los factores de estrés:

- 1/ **DESTETE:** la ruptura del vínculo materno genera estrés tanto en la madre como en su cría, que puede ser agravado con operaciones traumáticas como castración y descorne, en un marco de gritos, presencia de perros y uso excesivo de picana eléctrica.
- 2/ **TRANSPORTE A LA FERIA:** supongamos que este primer transporte es corto en cuanto a tiempo y distancia, pero los animales sufren la carga y descarga en un lugar extraño, donde van a permanecer hasta su venta. Este cambio de entorno de lo conocido a lo desconocido se suma al estrés del destete y el transporte. Comparten instalaciones con animales de distintos orígenes y comienza el “intercambio” de diferentes agentes infecciosos virales y bacterianos, también diferentes de los que “conocían” en su campo de origen. Como cuando los niños empiezan el jardín de infantes y se contagian las enfermedades características de la edad temprana.
- 3/ **NUEVA CARGA Y TRANSPORTE:** 500 km en camión, calor, falta de agua y alimento y un camionero que decide parar unas horas para almorzar y descansar un rato antes de continuar su viaje
- 4/ **LLEGADA AL LUGAR DE DESTINO:** nueva operación de descarga, todo nuevo y desconocido, separación del grupo original, mezcla con animales de otros orígenes.
- 5/ **CAMBIO DE DIETA:** aspecto muy crítico en los rumiantes, ya que en su rumen habita una comunidad diversa y compleja de microorganismos de cuyo equilibrio depende la vida del animal.

Una empresa que maneje ciclo completo y engorde su producción junto con animales de compra seguramente sabe que los animales propios se enferman menos y tienen una

mejor performance a lo largo del ciclo que los animales de otro origen. Y siempre se puede mejorar.

Un destete a corral implica que los terneros se acostumbran a la presencia cotidiana del humano y cuanto mejor son tratados, más mansos serán. Se acostumbran también a comer en comederos y se estabilizan socialmente. Los destetados a campo no tienen estas ventajas.

Si hay que hacer operaciones traumáticas como castración y descorne, mientras están al pie de la madre, lo mismo las primeras dosis de vacunas. ¡No hacer coincidir todos los factores de estrés juntos!

Si se va a comprar en feria, lo más cerca posible para que el viaje sea corto. La conformación de grupos 28 días antes de entrar al feedlot tiene que ver con 2 aspectos, la estabilización de la jerarquía social y el “intercambio de patógenos”. Animales de orígenes diferentes portan cepas diferentes de microorganismos. La idea es que este efecto “jardín de infantes” se produzca antes que ese cambio de dieta que claramente es un factor muy delicado.

Las vacunas, ideal en el campo de origen y las dos dosis al pie de la madre, para que los terneros respondan de la mejor manera. Si vacunamos animales que indefectiblemente van a estar inmunosuprimidos, la respuesta inmunológica no va a ser óptima. Una experiencia en un *feedlot* de la zona de Bolívar (Estancia Los Tambos de Grupo Bermejo), comparando 900 animales con vacunación en campo de origen frente a 900 animales sin historial previo de vacunación, los vacunados en origen mostraron un 14% menos de morbilidad y un 50% menos de mortalidad respecto de los animales sin historial previo de vacunación. Además, se verificó una mejor conversión alimenticia y un costo 10% menor por Kg de carne producido en los animales vacunados en origen.

LO PERFECTO ES ENEMIGO DE LO BUENO

Así dice el refrán, y es poco probable que una explotación comercial en Argentina pueda aplicar todas las recomendaciones todo el tiempo. Pero siempre se puede mejorar, siendo el objetivo de esta nota estimular el pensamiento para reflexionar sobre aquellos aspectos que se encuentren al alcance de cada productor. Lo que se pueda implementar, hay que aplicarlo con convicción. Son medidas de manejo comprobadas. Nunca hay que esperar soluciones mágicas para esta enfermedad, simplemente porque no existen.

Los veterinarios son quienes deben planificar e instruir al productor a implementar estas medidas de manejo. Dejar la metaflaxia para casos extremos y lotes de altísimo riesgo, porque es una bala de plata que hay que cuidar para retardar la inexorable aparición de resistencia microbiana. Invertir tiempo y recursos en capacitar al personal de los establecimientos para la detección precoz de casos y utilizar productos de calidad comprobada •



BRANGUS

Criando futuro

LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE BRANGUS
SALUDA Y AGRADECE A SOCIOS, AMIGOS,
PRODUCTORES Y A QUIENES NOS ACOMPAÑARON
DURANTE EL PRESENTE AÑO Y CONTRIBUYEN PARA
QUE EL 2022 SEA OTRO AÑO **BIEN BRANGUS!**

Galicia Rural

IPCVA Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina

Biogénesis Bagó

TURISMO

CORTEVA agriscience

Amarok

RUTINI WINES

PROAGRO
Especialidades Veterinarias

BIOJAJA

EL IMPENETRABLE

LA NACION


IN VITRO ARGENTINA


yvaté

Juncal 4450, Piso 6, Oficina 1, C.A.B.A. Tel: +54 11 4516 4807 / 09 / 10

www.brangus.com.ar

 Asociación Argentina de Brangus

 @BrangusArgentina

 @BrangusArgentina



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 todo el país

REPRESENTANTES EN SALTA

- Federico Pollitzer
(0387) 15-5820515 / madelan.salta@gmail.com
- Marcelo León
(0387) 15-5949318 / marcelo.t.leon@gmail.com

REPRESENTANTE EN TUCUMAN

- Estanislao Heguy
(0381) 15-5617830 / estanislaoheguy@gmail.com

