



# SALTAPRODUCTIVA

AÑO XVIII N° 82. EDICIÓN JULIO - AGOSTO 2022



## LA MESA REGIONAL DEL NOA EN EL CONGRESO DE LA NACIÓN

LOS LEGISLADORES SE COMPROMETIERON A AVANZAR  
EN PROYECTOS PARA LAS ECONOMÍAS REGIONALES



### | LA EXPO RURAL

Del 17 al 21 de agosto  
todo el campo  
en la ciudad

### | ECONOMÍA

Entrevista a Diana  
Mondino y Marcos  
Cohen Arazi

### | NOVEDADES

Sofía Padilla y Leandro  
Carrizo. La transición de  
la Gerencia de la SRS.



# Pensá en Macro

[pensaenmacro.com.ar](http://pensaenmacro.com.ar)

 Macro

## STAFF

Salta Productiva es una publicación gratuita para el sector agropecuario. Año XVIII N° 82  
EDICIÓN JULIO - AGOSTO 2022

*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*

Sole Paz Posse

*Foto interior*

Mariana Rovaletti, Conecar,  
Biogénesis, Corprotab, 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 Jovanovics
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

## EDITORIAL

# DESACOPLE DE LOS PRECIOS CON EL MERCADO EXTERNO Y SUS CONSECUENCIAS

Desde hace varias décadas, las políticas económicas de Argentina insisten en aplicar medidas intervencionistas, tanto en los precios como en la comercialización, a través de retenciones, del desdoblamiento cambiario, de la creación de fideicomisos, de los precios cuidados, del cierre de exportaciones, etc. Todo esto con el único objetivo de controlar los altos índices de inflación, que los economistas llaman el desacople de los precios internacionales, y a quienes responsabilizan por el descontrol de la economía interna y con el pretexto de resguardar la mesa de los ciudadanos.

No podemos desconocer que acontecimientos externos, como los hechos bélicos y las cuestiones climáticas, presionan sobre los incrementos en los precios de los combustibles, las energías y los commodities en general. En un mercado global, estos hechos influyen también en la evolución de las economías de los países, generando el aumento de dos o tres puntos anuales en los índices de inflación, como podemos observar en los países vecinos de Bolivia, Paraguay, Brasil, también en Estados Unidos y algunos países europeos.

Estos casos nada tienen que ver con los altos índices de inflación en nuestro país que son el producto de malas políticas económicas, los gastos públicos desproporcionados para el nivel de recursos, y la emisión monetaria desenfrenada para financiar el déficit fiscal.

Ninguno de estos países vecinos, con índices que rondan entre el 5% y 8% de inflación anual, muy por debajo del 60% al 70% anual de nuestro país, ha tenido que aplicar herramientas para desacoplar los precios de la economía global.

Las decisiones tomadas para desacoplar los precios, como las mencionadas anteriormente, tienen consecuencias negativas: alientan actos de corrupción para obtener los permisos de importación o los cupos de exportación e incentivan el contrabando, ya que cualquier producto en los países vecinos triplica su valor. Por ejemplo, la soja que vale \$ 45.000 la tonelada, con solo pasar la frontera, su valor se triplica a \$ 150.000.

Más grave aún para la economía del país es la incertidumbre que se provoca, causando falta de inversiones en los sectores de la producción, sobre todo en las actividades que se caracterizan por ser a largo plazo, sumado a la falta de seguridad jurídica ya conocida por todos.

Algunas de las actividades productivas que más sufrieron por estas disposiciones de políticas económicas son las tarifas de combustibles, las energías en general, y los precios de la carne vacuna, por tener un impacto directo en la canasta familiar. Argentina lleva ya varias décadas con distintos artilugios para intentar controlar los precios, ¿se acuerdan de las vedas de carne, donde el funcionario de turno decidía que día de la semana se podía comprar carne y que días estaba prohibido, los cortes baratos, etc.? Se ve que la capacidad de imaginación es ilimitada para inventar cómo congelar los precios.

# LOS REALES

C A B A Ñ A

Ruta 5 km 100, Las Lajitas, Salta.

Contacto: Laura Fortuny +543874039930



CORNEJO ROVALETTI S.R.L.  
Maquinaria Agrícola

## consultanos:

Eduardo Bongiovanni

+54 387 6833222

Juan Pablo Rovaletti

+54 387 6853159

Horacio Edo

+54 387 6843813

## TX MEGA GEN 3

CONFIANZA  
ADAPTABILIDAD  
PRECISIÓN



AGROMETAL

SEDE CENTRAL  
Avda. Chile 1650



SUCURSAL LAS LAJITAS  
Fco. Ferrer esq. Esquíú

Dicen que “los datos matan relatos”, veamos qué dicen los números de la realidad:

#### Existencia de Ganado Vacuno y relación Vacuno/Habitante

Año	Stock vacuno	Habitantes	Vacunos por habitantes
1952	45.750.000	17.876.954	2,56
1960	43.521.000	20.616.010	2,11
1974	55.356.000	25.628.164	2,16
1988	47.075.000	31.673.154	1,49
2001	48.851.000	37.156.195	1,31
2006	58.000.000	38.970.611	1,48
2010	48.949.743	40.091.350	1,22
2021	53.416.435	47.327.407	1,12

#### Producción de carne vacuna en Argentina (Kg/Hab/ Año)

Año	Total	Consumo	Exportaciones	Tn. Exportaciones
1924	190	94	96	940
1978	116	90	26	712
1989	85	70	15	360
1999	75	67	8	350
2005	83	61	22	770
2015	65	60	5	210
2017	65	60	5	280
2021	62	47	15	710

(425 tn corresponden vaca china)

Estos datos demuestran que, a pesar de la disminución del consumo de carne, con un stock ganadero que se mantiene alrededor de 53.000.000 de cabezas, con una leve tendencia en baja, y un crecimiento de la población del 1,5% anual; en los próximos diez años podemos prever una población de 55.000.000 de habitantes, con una producción de carne de 2.950.000 tnls. 53 kgs. producidos, 47 kgs. para consumo por habitante, y solo quedarían 6 kgs. por habitante para exportar. Datos que arrojarían unas 330 tnls. menos que las exportaciones actuales de vaca china. Lo que nos indica que en mediano plazo, llegaremos a ser importadores de carne.

Por otro lado, la matriz energética, presa de estas políticas económicas intervencionistas y de subsidios, con el objetivo de manipular los índices de inflación e intentar desacoplar los precios internacionales, también muestra sus consecuencias y resultados.

Desde el año 1982, la matriz energética tenía saldo exportable, llegando a su pico máximo en el 2002, a partir de ese año empezó a descender y alcanzó ya saldos negativos desde el año 2010.

Ante la expropiación del 51% de YPF, en el año 2012, sobre la cual todavía tenemos un importante juicio que debemos afrontar, (entre us\$ 3.200 y US\$ 5.200 millones), y la falta de una política energética de estado, nos llevó a no tener un auto abastecimiento ni de gas ni de gasoil, teniendo que destinar las pocas reservas del Banco Central para su importación, a pesar de los records obtenidos por los aportes de las exportaciones del sector agroindustrial.

En el año 2019, la producción de petróleo disminuyó en un 15,7% con respecto a la producción del año 2009, es decir una tasa del 1,7% anual.

#### COMO DICE EL DICHO POPULAR: “PARA MUESTRA SOBRA UN BOTÓN”

La consecuencia del desacople de precios, la intervención de los mercados, y los subsidios permanentes, llevan a menor inversión, menor producción por habitante, mayor tasa de desempleo, mayor pobreza, altas cargas impositivas, incremento del déficit fiscal, mayor emisión monetaria.

La nueva Ministra Silvina Batakis no es una buena señal para el sector agropecuario, ya que son conocidos sus conceptos sobre las retenciones como una herramienta para redistribuir los ingresos.

Sus primeros anuncios estuvieron direccionados a tranquilizar al sector financiero asegurando una tasa de interés positiva para detener la caída del valor de los bonos. También planteó el objetivo de un déficit fiscal equilibrado, es decir no gastar más de lo que se recauda, congelando las bacantes del sector público, un gran ajuste por inflación del salario real, jubilaciones y planes sociales, una concentración en el manejo de las cuentas públicas, segmentación en las tarifas de energías, y un fuerte incremento en los revalúos de los inmuebles, con fines recaudatorios, siendo esto una facultad de las provincias, pero que ceden ante la presión del Gobierno Nacional.

En resumen, profundiza la política acordada por Guzmán con el FMI. La gran incógnita que se plantean los mercados es si podrá resistir las presiones del sector más radicalizado del Frente de Todos; ya manifestaron su desagrado los sindicatos, como los que manejan los Moyanos, y las organizaciones sociales que responden a Cristina Fernández.

Un futuro con más incertidumbre, en un contexto de más inflación, y altos índices de pobreza.

Carlos Segón  
Presidente

# LA SOCIEDAD RURAL SALTEÑA EN EL CONGRESO DE LA NACIÓN



**Fernando Casares**, Presidente de la Sociedad Rural de Jujuy;  
**Carlos Segón**, Presidente de la Sociedad Rural Salteña;  
**Lucas Norris**, Presidente de FEDERSAL;

**José Ignacio Lobo Viaña**, Presidente de CARTUC;  
**Juan Paz Posse**, Vicepresidente de la Sociedad Rural de Tucumán;  
**Jorge Chemes**, Presidente de CRA.

Desde su conformación en abril de este año, la Mesa Regional del NOA ha avanzado como un bloque para hacer escuchar la voz de la zona norte. El objetivo fue plantear la problemática en común de las tres provincias del NOA en el Congreso de la Nación, el lugar en donde se deciden las leyes nacionales. En el recinto manifestaron la urgencia de una respuesta de parte de los legisladores.

*Carlos Segón* expresó: “Fundamentalmente fuimos a Buenos Aires a hacer nuestro reclamo, no solo por el tema coyuntural del combustible, sino por los temas de fondo de las economías regionales. Esos problemas impiden producir con igualdad de condiciones en Salta, Jujuy y Tucumán”.

Participaron del encuentro *Jorge Chemes*, Presidente de CRA, *Carlos Segón*, Presidente de la Sociedad Rural Salteña, *Fernando Casares*, Presidente de la Sociedad Rural de Jujuy, *Juan Paz Posse*, Vicepresidente de la Sociedad Rural de Tucumán, *José Ignacio Lobo Viaña*, Presidente de CARTUC y *Lucas Norris*, Presidente de FEDERSAL.

El presidente de CRA fue parte de la comitiva y Segón resaltó: “El apoyo de Jorge Chemes como representante de una

institución nacional, avala el reclamo de esta mesa regional que se conformó para un fin común del NOA. Respondemos a las entidades que nos representan y nos plegamos a las decisiones de la Mesa de Enlace”.

De la reunión también participaron el diputado *Ricardo Buryaile* que preside la Comisión de Agricultura, *Pablo Torello*, *Victor Hugo Romero* de Córdoba, *Francisco Monti* de Catamarca, Por Salta, los diputados *Carlos Zapata* y *Virginia Cornejo* por Salta.

**«EL OBJETIVO DE PLANTEAR LA PROBLEMÁTICA EN COMÚN DE LAS TRES PROVINCIAS DEL NOA EN CONGRESO DE LA NACIÓN, EL LUGAR EN DONDE SE DECIDEN LAS LEYES NACIONALES.»**

# Precision Planting®

Convertí tu sembradora usada en una Precision Planting



**NorthPrecision**

*"Estamos cambiando la forma de sembrar del Norte Argentino"*

Cel.: **387 5182857**



**CORNEJO ROVALETTI S.R.L.**  
Maquinaria Agrícola

## consultanos:

**Eduardo Bongiovanni**

 +54 387 6833222

**Juan Pablo Rovaletti**

 +54 387 6853159

**Horacio Edo**

 +54 387 6843813



**FT 6090 XPRO 4DW**

**SEDE CENTRAL**  
Avda. Chile 1650

**SUCURSAL LAS LAJITAS**  
Fco. Ferrer esq. Esquiú



Por los problemas de las economías regionales se analizaron distintas propuestas. Carlos expresó que los legisladores escucharon y se pusieron de acuerdo en “analizar el proyecto de ley de semillas, que se presente un proyecto de ley para solucionar la imposibilidad de crear trabajos formales que compiten con los planes sociales. También se hizo hincapié en el incremento y actualización de los fondos de la Ley de Bosques”.

Desde la Sociedad Rural de Tucumán enumeraron: “El aumento de retenciones, los cupos en la exportación de la carne, la intervención de los mercados, los intentos de intervenciones en instituciones técnicas como ser el INTA, y la problemática más reciente respecto al faltante de gasoil son solo algunos de los problemas que hacen imposible el desarrollo normal de cualquier tipo de actividad agropecuaria con una visión mediata, inmediata y futura; y principalmente ponen en riesgo las economías regionales, tan fundamentales en las provincias del interior”.

Todos coincidieron en que las medidas actuales impiden planificar temas futuros que están en la agenda para poder seguir siendo competitivos en mercados nacionales e internacionales.

Las entidades del agro les transmitieron la necesidad de que sus representantes hagan acompañamiento permanente y constante. El presidente de la SRS manifestó que hubo buena voluntad de parte de los diputados pero que necesitan que pasen a la acción.

Como cierre, los diputados dejaron la promesa de analizar los temas y armar proyectos que enviarán a los miembros de la Mesa Regional para que sumen visión de la región.

**«LAS ENTIDADES DEL AGRO LES TRANSMITIERON LA NECESIDAD DE QUE SUS REPRESENTANTES HAGAN ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE Y CONSTANTE. EL PRESIDENTE DE LA SRS MANIFESTÓ QUE HUBO BUENA VOLUNTAD DE PARTE DE LOS DIPUTADOS PERO QUE NECESITAN QUE PASEN A LA ACCIÓN.»**

Ya que la diputada *Pamela Caletti* no pudo estar en la reunión de Buenos Aires se acercó el lunes 25 de junio a la sede de la Sociedad Rural para escuchar los temas que se habían planteado en Buenos Aires y ante la agudización de la falta de gasoil el presidente de la Sociedad Rural reiteró uno de los temas planteados en Buenos Aires: “Al tener un gasoil más caro, aunque la siembra cuesta igual que en el centro del país, los potenciales de rendimiento son menores que en la zona núcleo. Si se le suma el flete al puerto perdemos competitividad. Lo que pedimos no es ventaja con otras regiones sino producir en igualdad de condiciones”.

## EL PROBLEMA DEL GASOIL EN LA AGENDA

Como consecuencia del desabastecimiento de gasoil hay riesgo de perder la cosecha. Habrá sin dudas menos márgenes de ganancia y además podría bajar la superficie de siembra en un cóctel de incertidumbre y escasez.

# Más sanidad, más oportunidades.

Consulta con tu médico veterinario



Usando tecnología durante el **parto** garantizas el nacimiento de terneros con inmunidad fortalecida. Se recomienda aplicar:

**ROTATEC J5®:** vacuna para prevenir la diarrea neonatal. Transmite anticuerpos al ternero a través del calostro de la madre. Recordá que esta enfermedad es la principal causa de muerte en terneros recién nacidos.

**SUPLENUT®:** evita la carencia de cobre y zinc y fortalece el sistema inmunitario de los terneros.

La evolución de la salud animal.



**Biogénesis  
Bagó**



Carlos Segón manifestó que la falta de datos de parte del Gobierno sobre las fechas y las cantidades de gasoil que aseguraron llegarían en diez días y ya pasaron los plazos. Como anticipó al diario El Tribuno de Salta, “Si no se cumplen esos plazos se puede perder parte de la próxima campaña y caerán los kilos de rendimiento de esta cosecha”. Se calcula que habrá un 10% de pérdida y ese porcentaje irá en aumento a medida que pase el tiempo.

Segón indica que se le echa la culpa a la guerra de Ucrania y Rusia. “Pero la realidad es que debemos importar combustible porque durante 20 años hubo un desmanejo, se manipularon los precios y la Argentina no invirtió en la producción interna. Pasamos de ser un país que se autoabastecía de combustible a uno que es importador tanto de gas como de gasoil”.

“Es grave que un gobierno no explique cómo se va a solucionar este problema así el productor puede planear aunque sea en el corto plazo”, concluye Segón.

**“EL FEDERALISMO NO SOLO SE RECLAMA, SE EJERCE. SOBRE TODO EN EL DOMINIO DE LOS RECURSOS NATURALES QUE SON PRERROGATIVAS DE CADA PROVINCIA. LOS DIPUTADOS DEBEN TRABAJAR PARA EL DESARROLLO DE SUS PROVINCIAS [...]”**

## PROGRAMA FEDERAL

Los principales referentes de la sociedad civil y sus instituciones intermedias, corporaciones del sector empresarial, productivo e industrial se reunieron en junio invitados por el gobernador *Gustavo Sáenz* que presentó el programa “Por más federalismo y unidad de los salteños” en los salones de UTHGRA.

En este ámbito, el mandatario dijo que la convocatoria busca “tener una agenda común, federal que reclame urgentes respuestas”. El presidente Carlos Segón estuvo presente en el acto en donde el gobernador habló de la importancia de proponer equilibrio de costos para los productores salteños mediante incentivos en las tarifas de gas y el transporte de cargas utilizados por zonas alejadas de los puertos del centro del país.

Por su parte desde la SRS coinciden en los pedidos pero también esperan de parte de los gobernantes ejercer las atribuciones que le concede la Constitución Nacional: “Nosotros estamos de acuerdo que los planteos de federalismo y acompañamos la propuesta, pero la Provincia de Salta desde hace años fue delegando en los gobiernos nacionales las facultades que le son propias. El federalismo no solo se reclama, se ejerce. Sobre todo en el dominio de los recursos naturales que son prerrogativas de cada provincia. Los diputados deben trabajar para el desarrollo de sus provincias y no aceptar las presiones del gobierno nacional. Como ejemplo de la delegación del dominio seguimos empantanados con por imposiciones del gobierno nacional en el tema Ordenamiento Territorial. Determinar las políticas económicas, sociales, culturales y ecológicas de esos espacios es facultad de las provincias” •

CABAÑA SAN ESTEBAN



ANTA DEL DORADO

# BRANGUS COLORADO EN EL CHACO SALTEÑO

CALIDAD, RUSTICIDAD, PRECOCIDAD Y APTITUD CARNICERA

## REMATES 2022

**JULIO 18**

Cabañas del Norte Corrientes  
Colombo y Magliano

**AGOSTO 21**

ExpoRural Salteña

**SEPTIEMBRE 6**

Conjunto San Esteban  
y La Bellaca

**SEPTIEMBRE 30**

Cabañas del Norte Santiago

🌐 [www.antadeldorado.com.ar](http://www.antadeldorado.com.ar)

📧 @cabSanEsteban 📞 +54 387 421 9503

✉ [administracion@antadeldorado.com.ar](mailto:administracion@antadeldorado.com.ar)

📍 Av. Entre Ríos 736, Salta Capital

# PARA SALIR DE LA CRISIS, “LA RECETA ES SIMPLE PERO MUY DIFÍCIL DE LOGRAR”

La notable economista Diana Mondino le cuenta a Salta Productiva sobre los acontecimientos cambiantes que tienen en alerta al sector agropecuario para tomar decisiones. Con su habitual estilo pedagógico, describe la oportunidad argentina frente a la guerra de Ucrania-Rusia. Explica el motivo de la escasez de gasoil con ojo clínico.

Diana Mondino – Economista – Universidad CEMA



Sugiere una respuesta interesante para aliviar los costos de la distancia al puerto. Sobre la decisión del 27 de junio, Diana asegura que “poner más restricciones (a las importaciones) cuando hay un problema de oferta es posiblemente una decisión contradictoria”.

**La guerra Rusia Ucrania provocó un desabastecimiento de materias primas. ¿En nuestra macro economía impacta más que en el mundo en la suba de precios?**

El impacto en Argentina es diferente. En otras partes los alimentos son un costo, para nosotros –que podríamos exportarlos en gran cantidad- puede ser un beneficio. Por supuesto que puede haber impacto en precios internos en aquello que consumimos, pero se puede paliar con cambios impositivos.

**¿La escasez de gasoil tiene que ver con esta guerra?**

Los precios de la energía han subido en el mundo pero nuestra escasez es un tema muy doméstico. Hace décadas

**«PONER MÁS RESTRICCIONES CUANDO HAY UN PROBLEMA DE OFERTA ES POSIBLEMENTE UNA DECISIÓN CONTRADICTORIA. LAS IMPORTACIONES SON NECESARIAS PARA PRODUCIR.»**

que Argentina debe importar gasoil, pero este año hubo una mezcla de imprevisión importando poco, a lo que se sumó la suspensión en agosto pasado el corte con biodiesel de producción nacional. Por ese motivo también hay faltantes y sólo comienza a solucionarse desde la semana pasada. Con esa producción local tal vez haya menos faltante, pero creo que los precios no bajarán porque tanto el gasoil importado y el biodiesel son más caros que el año pasado.

YPF agro

summa mix  
ypp agro

CNGRUPO

[www.cngrupo.com.ar](http://www.cngrupo.com.ar)



@cngrupo

**«HAYA O NO RESTRICCIONES, EL MONTO TOTAL DE IMPORTACIONES NO VA A REDUCIR, YA QUE SERÁN NECESARIAS PARA IMPORTAR ENERGÍA.»**

**¿Había forma de anticiparse a esta situación que afecta la productividad del campo y la logística?**

No me cabe duda. Creo que la guerra era impredecible, y eso afectó los precios. Pero las cosechas son siempre en la misma época del año y los barcos deberían haberse pedido meses antes que tuviéramos la sorpresa de la guerra. Podríamos haber tenido disponibilidad y el tema de precios hubiera dependido de la negociación que se hubiera hecho al comprar. Pero como no se compró anticipado, no hay ni siquiera pagando caro.

**En Salta estamos lejos del puerto y sin gasoil ¿Eso nos torna aún menos competitivos con respecto a la zona núcleo y aún más con el resto de los competidores internacionales que reciben un precio mucho mayor por sus granos?**

Todo productor argentino recibe menos que los competidores internacionales por cobrar en dólares oficiales, pagar retenciones, tener crédito fiscal que se recupera a precios históricos (sin indexación). Además tenemos caminos caros de

transitar, por el propio costo del transporte y por la mala calidad de la red vial que es un costo indirecto fenomenal. Salta tiene la misma situación y la distancia a puerto lo complica más aún. Si no logra compensar con algún otro costo que sea menor. Es la propia provincia la que podría modificar su estructura impositiva para aliviar esta situación.

**¿La suba de la soja y qué otra producción argentina puede considerarse una Oportunidad? ¿Cree que podremos aprovecharla?**

Cereales, oleaginosas, aceites, minería y energía. ¡De todo! Es una cuestión de decisión política: liberar las trabas a las exportaciones. Algunas ni siquiera son decretos, sino simples resoluciones administrativas. Me resulta incomprensible que se mantengan o aumenten las restricciones.

**Según el último discurso de la vicepresidente habrá más restricción a las importaciones ¿qué puede provocar en nuestra economía?**

Ya desde el lunes 27 de junio sabemos que hay más restricciones a importaciones y acceso a divisas. Poner más restricciones cuando hay un problema de oferta es posiblemente una decisión contradictoria. Las importaciones son necesarias para producir. Puede haber algunas importaciones que sean para consumo, pero en general son insumos. De todos modos, haya o no restricciones, el monto total de importaciones no va a reducir, ya que serán necesarias para importar energía. Eso sí, el importador será el Estado, pero la necesidad de divisas será mayor.

Software y Asesoramiento

# Desarrollamos tu potencial empresario

Conocé nuestra nueva versión **synAgro 7**

**DESCUENTO EXCLUSIVO PARA SOCIOS DE SOC. RURAL SALTEÑA**

[www.synagroweb.com](http://www.synagroweb.com)

SynAgro logo:

Sociedad Rural Salteña logo:

Social media icons:

### ¿Qué cree que es mejor para el productor de campo como refugio: dólar, inversión en máquinas, insumos, guardar granos, aumentar la capacidad productiva, plazos fijos...?

No hay dos productores en la misma situación. Es necesario mantener liquidez así que maquinarias no puede ser la única opción. Los insumos deben usarse por lo que son una protección transitoria. Todas las opciones deben tener en cuenta mantener la capacidad de producción. La opción de crecer es (casi) siempre la mejor, pero es muy difícil de lograr.

### ¿Conviene sacar créditos productivos?

Depende del uso que se le dé. Deben ir de verdad a producción y siempre estar atento a poder pagar. Cuidado que por tomar un crédito no se afecte el funcionamiento de la empresa. El crédito sirve para crecer, pero también puede ser una mochila de piedras. Nuevamente, no hay dos empresas iguales.

### Para el ciudadano que no está en el campo le sirve guardar dólares para el próximo semestre que no entrarán dólares de la cosecha?

No es fácil ahorrar, los ingresos son muy bajos. Si una persona tiene capacidad de ahorro, las opciones de inversión están limitadas. No hay que encandilarse con el dólar, no es algo productivo ni que dé renta. Pero seamos francos, hay muy pocas otras opciones simples a nuestro alcance. La construcción o autos generan gastos, que habrá que ver si compensan o no los ingresos que se reciban.

### ¿Cuál es la receta posible que debería cumplir el gobierno para sacarnos de esta crisis y si no se cumple qué cree que pasará?

¡Hubiéramos empezado la entrevista por ahí! (risas). La receta es "simple" pero muy difícil de lograr. Hay que desregular y abrir la economía, es decir, generar competencia y vender al resto del mundo. Para ello es necesario modificar la estructura impositiva que castiga por hacer y no por ganar. Las tasas de impuestos a las ganancias en sí mismas son muy altas, pero no se recauda mucho porque hay muchos otros impuestos y costos que hacen que las empresas no ganen y no puedan reinvertir. Por su-

puesto hay que aumentar la productividad, con menos trabas y, hay que decirlo con todas las letras, otra cultura del trabajo.

Simultáneamente hay que hacer un gran esfuerzo con nuestros chicos. No puede haber desnutrición ni analfabetismo, no puede haber jóvenes que ni estudian ni trabajan. Ojo, tampoco puede haber una relación conflictiva en las empresas ni la política puede ser fuente de problemas. Al país lo sacamos adelante entre todos •

Ante los acontecimientos de los últimos diez días, luego de la renuncia del Ministro de Economía, Diana recibió múltiples llamados de los medios periodísticos y se expresó en Twitter. El día de la renuncia de Guzmán ya vaticinaba: "Renunció Martín Guzmán: Compren dólares y abróchense los cinturones, vienen meses muy difíciles". La alerta se cumplió y la crisis se desató con más violencia en la primera semana de julio, el dólar subió 40 pesos en un día y nos quedamos sin precios, las importaciones se frenaron y la incertidumbre generó remarcaciones de más del 20% o que no hubiera precios de referencia y se suspendieran las ventas.

Luego del discurso de la Ministra Silvina Batakis, Diana fue consultada en un programa de radio Pulso 951 y expresó que "Batakis dio un discurso correcto pero no hay medidas aún".

A los dos días del anuncio en su Twitter con su habitual humor aseguró: "No saben lo difícil que es explicarle a un gringo que existen 28 tipos de cambios y que con inflación récord el gobierno no dio ni una sola señal de querer bajar el gasto", anticipando el balance que hace el Financial Times sobre el discurso. "Las promesas de Batakis no logran calmar a los inversores", destaca la última nota del diario más leído del mundo en materia financiera •

Todo lo que se puede medir,  
se puede mejorar

Consultoría en gestión empresarial

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](http://www.hidalgocarrasco.com.ar)

27  
Años



# CANOA

CABAÑAS ASOCIADAS DEL NOA

f Canoa Cabañas Asociadas del Noa

## REMATE ANUAL

### Domingo 11 Septiembre

## PRESENCIAL

en Sociedad Rural Salteña

POR STREAMING Y TELEVISADO 13:30 hs

[www.ivanofarrell.com.ar](http://www.ivanofarrell.com.ar)

[ELRURAL.com](http://ELRURAL.com)



# 80 TOROS 100 VAQS



**BONSMARA**

SANTA TERESA DEL ARENAL  
Estar S.A.

NELSON BONSMARA  
Nelson S.A.

EL MANGRULLO  
Cabaña El Mangrullo S.A.



**BRANGUS**

YUNTA PORÁ  
Freije, Scala y Cía S.A.

SIGUIMAN  
Quilpo Norte SRL

POZO DE LA CARRETA  
Gilotau Agropecuaria S.A.



**BRAFORD**

SIGUIMAN  
Vicente Raúl Manzi

EL MALACARA DEL MORO  
Julio Llorente Faceisa

POZO DE LA CARRETA  
Gilotau Agropecuaria S.A.

Remata **O'Farrell**

\* CONSIGNATARIA DE HACIENDA \*

Salta: Cel: (0387) 15-685-0555  
Resistencia: (0362) 4431302  
[info@ivanofarrell.com.ar](mailto:info@ivanofarrell.com.ar) - [www.ivanofarrell.com.ar](http://www.ivanofarrell.com.ar)

# CRECE LA VENTA DE LOS FIERROS

El trabajo del economista *Marcos Cohen Arazi*, investigador en IERAL y profesor universitario de la UNC y la UBP de Córdoba en el área de las problemáticas del sector PYME ha tenido una gran repercusión en los medios de comunicación.

El estudio sobre la maquinaria agrícola al que denominó “Cóctel macro-sectorial afianza la venta de fierros para el agro” resume la mejora en las ventas del sector metalmeccánico y sus causas.



El investigador del Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL), perteneciente a la Fundación Mediterránea, concedió a Salta Productiva una entrevista en donde explicó los efectos del crecimiento de las ventas de máquinas de producción argentina y sus consecuentes efectos en la economía y cómo el contexto actual incide en oportunidades y obstáculos para el sector.

## ¿Por qué hoy se venden 337 máquinas por semana en el primer trimestre con un contexto diferente al que lo iguala como 2008?

Argentina está en un contexto de vulnerabilidad desde el punto de vista macroeconómico con alta inflación alta. Que en un mes haya llegado a casi el 7% grafica una realidad inestable y como mínimo llegará al 70% anual. Además el tipo de cambio lleva un atraso respecto del nivel general de precios, pues creció por debajo durante muchos meses.

## ¿Estos son los condimentos macro que inciden en la venta de maquinaria?

También hay un evidente deterioro de la gestión sin la posibilidad de ser reelecta por lo que se prevén cambios a futuro. Eso explica una mayor incertidumbre para los próximos meses que también añade un sentido de oportunidad al contexto actual.

## ¿Al sector agrícola le va bien a pesar de estos temas?

Al campo le está yendo bien en términos generales. Las cifras de cosecha son buenas y los precios, récord, de los más altos en los últimos doce años. A eso le sumamos que después de la pandemia volvieron las ferias, se están revitalizando los espacios, agregando que durante el periodo de mayor impacto de la pandemia no tuvo restricciones para operar, hubo oportunidades de créditos que están incentivando a los productores y contratistas a la compra como reserva de valor.



**Cía. Mercantil**

Salta: Av. Paraguay 1899 - CP 4400 - Tel: (0387) 423700 / 722  
 Las Lagunas: Ruta 5 y 30  
 Embarcaciones: Ruta 36 km 1346  
 Jujuy - Perico: San Martín 51

Jujuy - Ledesma: Salta s/n  
 Tucumán: San Miguel Tucumán Ruta 9, Km 1302.  
 Acc: Norte CP 4208 - Tel: (0380) 4372219  
 Chaco: Resistencia Ruta 16, km 16,5 Tel: 0362-5194772  
 @ www.ciamercantilba.com.ar  
 Cía Mercantil John Deere



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.**



#agrandátucampo



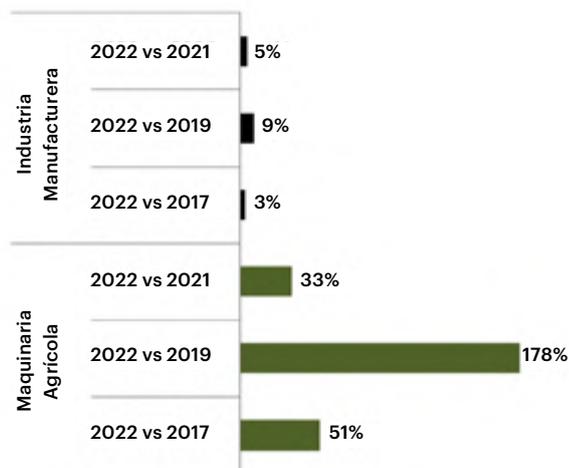
Asegurá tu precampaña de pasturas de verano y sorgos híbridos 2022

Maximizá tu rendimiento, sumando innovación y calidad a tu producción.

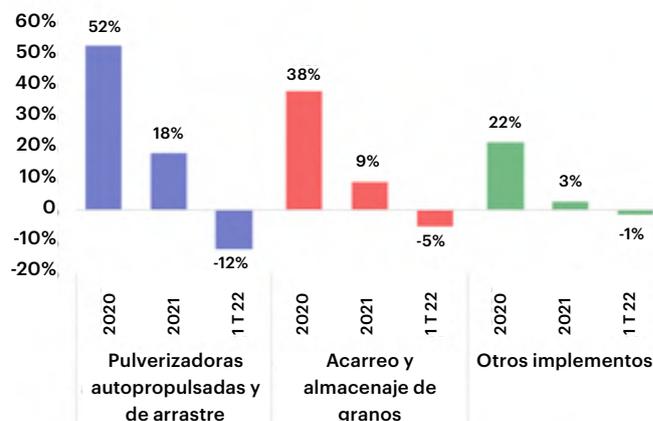
Ing. Agr. Esteban Muratore  
Tel: +54 3876 454803 | emuratore@peman.com.ar  
Rosario de La Frontera, Salta

[www.peman.com.ar](http://www.peman.com.ar)

## ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL VAR% EN PERIODOS SELECCIONADOS



## UNIDADES VENDIDAS TOTALES DE IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS VAR. I.A%



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de INDEC. Nota: se incluyen maquinarias nacionales e importadas.

### ¿Entonces los compradores lo hacen como una manera de no depreciar su dinero?

Están viendo cómo pueden mantener el valor de sus activos y excedentes, sea como mecanismo de ahorro o en lo necesario para producir en las próximas campañas. De este modo, la compra de máquinas les permite crecer en productividad en vez de guardar los pesos o guardar los granos.

Lo que quiero aclarar es que este incremento no sucedió este año en forma aislada. Es una constante desde 2017 y no paró en la pandemia. Como primer aspecto que gatilló la recuperación se destaca a un cambio en las reglas de juego con la gestión anterior que no tenía desdoblamiento cambiario y había bajado las retenciones. Se preservó esa ventaja en este gobierno, de menores impuestos a las exportaciones en algunas cadenas, aunque tenemos cepo pero acompañan los precios internacionales.

### Las cifras destacadas de su trabajo muestran valores muy positivos. ¿Se mantendrán en el año?

A partir de las cifras que publicó INDEC recientemente, se puede realizar este análisis. Se vendieron a razón de 337 máquinas por semana en el primer trimestre del año, siendo el mejor registro de en los últimos 13 años para un primer trimestre, ya que hay que remontarse a 2008 para encontrar un valor superior.

En los últimos 10 años, la media para el primer trimestre había sido de 270 unidades vendidas, de modo que el registro de este año es 25% superior. En orden de crecimiento en el primer trimestre del año (en comparación con el año anterior), se ubicaron en primer lugar las cosechadoras (+44%), luego tractores (+27%), sembradoras (+18%), implementos (-3%), siendo pulverizadoras el componente que más se contrajo, aunque vienen en un nivel de ventas muy elevado). Habrá que ver si continua en el año este crecimiento.

### En comparación con los últimos años, ¿en qué situación se encuentra el sector?

Las ventas de cosechadoras y tractores se ubican lejos de sus máximos históricos, las sembradoras e implementos se ubican en niveles de actividad altos en términos comparativos, marcando un crecimiento significativo. En 2021, las cosechadoras vendidas representaron apenas el 58% de las comercializadas en 2017. En el caso de tractores, el año pasado se vendieron un total equivalente a 78% de las correspondientes a 2017. En cambio, las ventas de sembradoras se ubicaron al 123%, en la misma comparación, y las de implementos en 114%. Estos indicadores son muy significativos si además se tiene presente que entre fabricantes de sembradoras e implementos se concentran más del 90% de las empresas del sector.

### ¿Y las empresas tuvieron que sumar gente?

Me parece muy importante destacar que es el único sector industrial que está generando fuentes de trabajo en forma sostenida en los últimos 5 años.

Si uno examina el historial de la industria como un todo, desde 2017 hasta el 2021, y quizá por motivos tecnológicos o por falta de competitividad, no está creando nuevas oportunidades mientras que el sector de la maquinaria agrícola, crece a ritmo interesante. Estas empresas nos han brindado datos que están más actualizados que los oficiales y su personal va creciendo un 5% cada año.

### ¿Cuál es la característica de la creación de este tipo de empleo?

Se están creando lejos de los centros urbanos. El 80% de estas industrias están en ciudades de Córdoba y Santa Fe. Y lejos de sus propias capitales. Están en el interior en ciudades más pequeñas. También hay experiencias muy interesantes, de menor magnitud, en otras provincias, con desarrollos de maquinarias específicas para los cultivos regionales.

**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](mailto:salta@drovet.com.ar)

 3875887270

 Fijo 0387-4963971

[www.drovet.com](http://www.drovet.com)



Zona de Operación  
comercial: Salta y Jujuy



**«ME PARECE MUY IMPORTANTE DESTACAR QUE ES EL ÚNICO SECTOR INDUSTRIAL QUE ESTÁ GENERANDO FUENTES DE TRABAJO EN FORMA SOSTENIDA EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS»**

La generación es en el interior del interior. Solo el turismo presenta esa incidencia tan notoria en el interior.

**¿Y no hay problemas en la contratación de personal calificado?**

Tiene varias aristas: No todos están interesados en la metalmecánica. Muchos jóvenes se van a formar afuera y después no vuelven. Las empresas tienen capacidad de tomar personas pero no consiguen mano de obra con el perfil adecuado ya sea por los horarios y tareas específicas.

Y el nivel de formación para mandos medios lo tienen que ir a buscar a ciudades más grandes y a veces conspira ese formato de ciudad chica para que se queden. Además, los que tienen la posibilidad de un mismo trabajo en una empresa en el exterior, eligen emigrar.

**¿Estas industrias tienen competitividad en el exterior?**

No son un taller, en muchos casos son industrias sofisticadas con niveles tecnológicos altos. Le venden al mundo pero no exportan como su principal destino de ventas porque tienen un mercado interno muy grande que atender, que es el motorizado por el sector agropecuario argentino. Algunas empresas exportan de forma continua y sostenida, y es una característica distintiva.

**¿Estas empresas tienen las mismas dificultades que las PYMES?**

La mayoría de las empresas de fabricación de maquinaria agrícola son PYMES. Existen 1200 empresas en el sector y apenas un 5% tiene más de 100 empleados.

Estas empresas como la mayoría de las pymes argentinas, enfrenta muchos problemas que le son propios de su condición: la escala reducida, las limitaciones de capacitación.

Sin embargo hay obstáculos que se les imponen la macroeconomía como la inflación, la volatilidad, la presión tributaria elevada, la escasez de insumos o el elevado costo del crédito.

Por una macro desordenada la pyme sola no puede resolver esos problemas. Si fuera por capacitación, solo debe invertir en capacitar, mientras que afuera haya inflación y los costos se disparen, no se puede programar, ni invertir, ni planear. Es función de la política económica que funcionen los negocios “de la puerta para afuera”.

**¿Cómo se soluciona esa situación?**

Es un problema complejo, no cabe duda. No hay una sola media aislada que pueda revertir los problemas estructurales; pero si hay caminos, como los han transitado los vecinos de la Argentina. Con las mismas deficiencias: dependen de *commodities*, un mercado laboral con fallas similares. Sin embargo todos han logrado un nivel de estabilización que les permitió crecer, algo muy distante de lo que vivimos acá.

Primero tienen que lograr consensos políticas económicas que se mantengan en el tiempo. No sirve cambiar en cada gobierno. En segundo lugar, aprovechar las ventajas competitivas: el campo, la agricultura, la manufactura de origen agropecuario, no puede ser un sector desprotegido o castigado con mayores tributos y regulaciones, es un sinsentido.

Otro aspecto importante es abordar el desbalance de las cuentas públicas genera la inflación y el desmanejo en la órbita cambiaria, que son problemas relacionados.

Con ese marco de referencia establecido y una economía saneada, en definitiva, se lograría que el sector público no sea el generador de los problemas macroeconómicos.

**¿Qué opina sobre la semana después del cambio del Ministro de economía, Guzmán?**

Las novedades de las últimas semanas, que representan un menor acceso al mercado de cambios para pagar importaciones, implica una restricción para el ingreso de insumos críticos, como también complica la adquisición de equipamiento necesario para la producción •

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

PALERMO 2022

# BRANGUS Show!



REMATA:

## O'Farrell

« CONSIGNATARIA DE HACIENDA »

WWW.IVANOFARRELL.COM.AR

DEL 21 AL 31 JULIO



EN VIVO POR:



MARTES  
**26**

### JURA

Jurado: Juan H. Gutierrez  
**HEMBRAS** 9:00 hs.  
**MACHOS** 14:30 hs.

MIÉRCOLES  
**27**

### VENTAS\*

Pabellón Rojo de PALERMO  
Auditorio Principal 19:00 hs.  
Reserve su tarjeta en nuestro stand

Galicia Rural

IPCVA

Biogénesis Bago

TURISMO

CORTEVA

Amarak

RUTINI WINES

PROAGRO

BIOJAJA

EL IMPENETRABLE

LA NACION

IN VITRO

yvaté

MUSEED



Asociación Argentina de Brangus



@BrangusArgentina



@BrangusArgentin

[www.brangus.org.ar](http://www.brangus.org.ar)

\*ENTRADAS LIMITADAS \* Reserve su tarjeta en nuestro stand \*350 entradas disponibles a la venta

# RESULTADOS DE LA CAMPAÑA DE GRANOS EN ANTA

El ingeniero Tomás Jándula se refirió a los números que se obtuvieron en el Este agrícola salteño. Estos resultados estuvieron influidos por el clima adverso. Jándula también explicó que los buenos precios internacionales se diluyen en los aumentos de los costos.



## ¿Conoces los números finales de lo que será la producción real de granos y subproductos de la campaña 2021/22 en tu zona de trabajo?

Tengo los datos del departamento de Anta, que es mi zona de influencia y más específicamente, al Grupo Lajitas al que coordino técnicamente. El grupo ocupa unas 120.000 has agrícolas bien distribuidas por todo el departamento de Anta. La cosecha de soja terminó en 2.200 Kg/ha promedio, mientras que el maíz aún se está cosechando y con mejores expectativas respecto al rendimiento. El avance de cosecha se ubica en torno al 70% aproximadamente restando levantar los lotes más tardíos que fueron sembrados a fin de enero. Respecto a las especialidades, el sésamo finalizó en 810 Kg/ha y el Mung en 1.100 Kg/ha. La cosecha de poroto se encuentra en su tramo final y con rindes por debajo de lo esperado.

## ¿Qué zonas fueron las que tuvieron mejores rindes?

Se observa una gran variabilidad en los rendimientos alcanzados, aunque en general, todas las zonas por debajo de lo esperado. Respecto a la soja, las zonas que tuvieron mejor desempeño corresponden a la zona de Lajitas hacia el Oeste y piedemonte, mientras que los peores resultados corresponden a campos en la zona de Pizarro. Los campos ubicados de la ruta 5 hacia el norte, entre Pizarro y Chaguaral, fueron los más castigados por la sequía, con impactos significativos en la producción de porotos principalmente.

## ¿Cuánto afectó el clima a la campaña?

Fue una campaña difícil por una oferta ambiental muy limitada. Respecto a las lluvias, los volúmenes acumulados estuvieron muy por debajo de la media histórica. Respecto a la campaña anterior, que también fue de lluvias escasas, sufrimos aún más la irregularidad en la distribución,

con dos baches bien marcados. El primero desde fin de diciembre y que se extendió durante la segunda decena de enero. El segundo, durante la segunda y tercera decena de marzo coincidiendo con el periodo crítico de definición de rendimientos en muchos lotes.

## ¿Se pueden comparar números con la campaña anterior?

Los rendimientos de esta campaña, en general, son inferiores a la anterior. Sin embargo, los mejores precios en soja y maíz compensan la baja en productividad. Sin embargo, vemos aumentos en los costos. Incrementos en dólares, que se lleva una parte del margen.

## ¿Qué expectativas hay de venta del grano?

Los buenos precios de soja y maíz suponen buenas expectativas respecto a la venta de los granos aunque preocupa una logística difícil por los problemas con el abastecimiento de gasoil. En las especialidades, se observa un mercado más fluido para el sésamo y algo más trabado para el poroto Mung por restricciones en los principales mercados compradores.

## ¿Cuáles fueron los insumos que más impactaron en el negocio?

En general se observa una inflación en dólares respecto a las tarifas de servicios, especialmente en la cosecha aunque también en el transporte. Respecto a los insumos, el mayor incremento se registra con el glifosato uno de los herbicidas más utilizados en los planteos técnicos. Por otro lado, también sufrimos una gran suba en los fertilizantes. Si bien a nivel regional no es una práctica generalizada, hay zonas puntuales donde los suelos son deficitarios y es necesaria la práctica de fertilización para suplir las deficiencias en algunos nutrientes •



# BioSolar

Sistemas de Energía Solar



## Sistemas solares de Bombeo de agua

Ahorre hasta 90% en el consumo de gasoil o de red eléctrica

## Sistemas Solares Para Electricidad

Provisión de Electricidad para viviendas sin conexión a la red

## Sistemas de Control de Nivel de Tanques

Controle Agua, Gasoil, Leche desde su teléfono

3875-247 626

[www.biosolar.com.ar](http://www.biosolar.com.ar)

[m.biosolar@hotmail.com](mailto:m.biosolar@hotmail.com)



 YouTube

# CAMPAÑA PRODUCTIVA 2021-2022 EN LAS ZONAS GANADERAS

La Ingeniera Zootecnista *Sofía Padilla* brinda en esta nota información sobre la situación ganadera en Salta que se desarrolló en un clima seco y desparejo. La especialista explica en la entrevista que por la falta de lluvias se debieron hacer movimientos para mantener las vacas en servicio, y los resultados económicos también se vieron afectados.

## ¿Cómo fue la campaña productiva 2021-2022 en las zonas ganaderas de la Provincia?

La campaña 2021 - 2022 estuvo marcada por un principio de verano muy desparejo, desde mediados de diciembre a fines de enero la seca fue marcada en toda la provincia, lo cual complicó la situación forrajera en general. Febrero con mejores lluvias y marzo con una situación más regular, cerrando la campaña con heladas tempranas a fines de abril. Por lo cual en términos hídricos fue una campaña por debajo del promedio zonal y con una distribución muy despareja.

## ¿Qué hizo el productor para poder palear la seca?

Dado la situación general de falta de forraje, muchas empresas tomaron medidas y el uso del destete precoz y/o adelantado fue de las herramientas más utilizadas durante diciembre y enero buscando mantener la cc de las vacas en pleno servicio.

La descarga de campos también fue necesaria en algunos casos, se movieron categorías descartes y/o recrias para poder mantener las vacas en servicio sin movimientos.

## ¿Cómo vienen los resultados de diagnósticos de preñez?

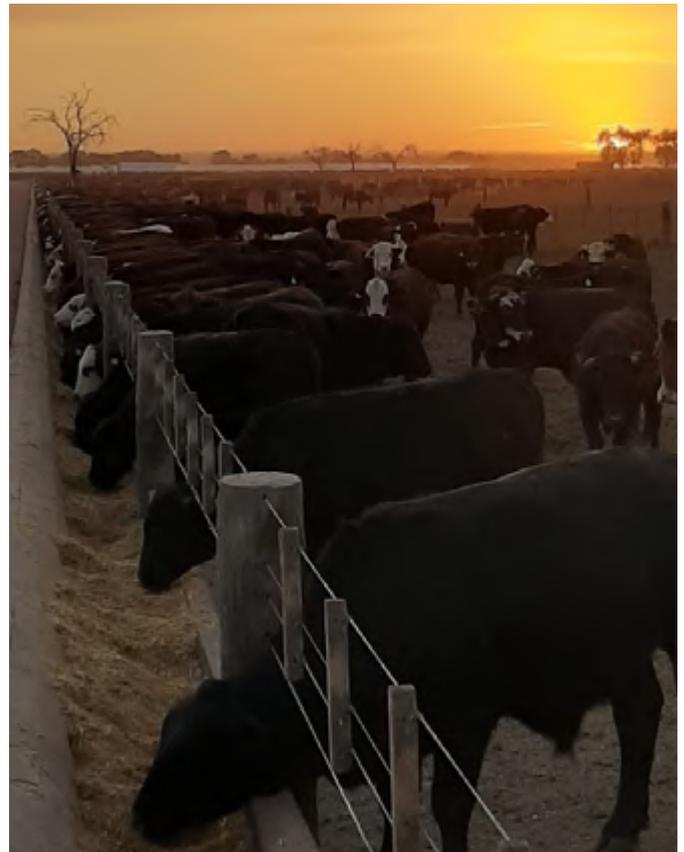
Los tactos vienen con resultados dentro de los promedios históricos a pesar de la seca.

### PREÑEZ VACA

**Promedio: 86%**  
con máximos del 94%  
y mínimos del 65%.

### PREÑEZ VAQUILLONAS

**Promedio: 90%**  
con máximos del 92%  
y mínimos del 86%.



Los resultados están marcados por las herramientas utilizadas, es decir, que este año aquellos que pudieron tomar medidas en los momentos justos lograron mantener la preñez no así aquellos que no lograron ajustar carga y mantener la cc de las vacas.

La producción general de la cría cierra con valores más bajos, dado que los pesos de destete fueron menores.

## ¿Y el resultado económico?

El precio de la hacienda a mantenido valores históricos en el último año, pero los resultados productivos en el caso de la cría se ven afectados por el menor peso al destete. Por ende, la seca en la zona NOA no permitió potenciar los buenos precios en la cría.

En el caso de las invernadas y *feedlot*, la relación compra-venta no favoreció la actividad y el aumento en los insumos hace que los márgenes brutos estuvieran en rojo en buena parte del año y en su resultado global •

VENTAS PARTICULARES  
REMATES  
GORDO, INVERNADA Y REPRODUCTORES



Para más información:



3876 662632



falcon@arnet.com.ar



www.horaciofalcon.com

NUEVO ENVASE LARGA VIDA



Nuestra vida  
es la *Leche*

# LA CONTINUIDAD DE UN TRABAJO

*Sofía Padilla*, deja su puesto como gerente de la SRS y llega *Leandro Carrizo* para continuar la labor. Sofía, luego de la jubilación de la experimentada *Patricia Bossetto*, se propuso agregar a la gestión cambios que sumaron innovación. Hoy Leandro toma la posta con ganas de incluir más cambios.



## ¿Sofía, qué te propusiste al asumir la gerencia en 2020?

Nos habíamos propuesto dos objetivos principales, el primero era modernizar la parte administrativa para lo cual se incorporó el programa Tango, con este *software* que simplifica la gestión que antes era llevada por tres personas, ahora administra las operaciones y esto nos permitió tener todas las cuentas ordenadas y trabajar de manera más efectiva. Ya vamos un año y medio con la información sistematizada.

Por otro lado, la comunicación fue otro de los objetivos propuestos. Como siempre decimos: “En la era de la comunicación a veces es difícil encontrar el medio para llegar a todos, para esto eficientizamos el chat de socios, la página web y las redes sociales para mantenerlos informados no solo a ellos sino a las empresas vinculadas.

## Sin duda hubo desafíos que no esperabas ¿Cómo los viste?

Encontrarse con el cisne negro de la pandemia no lo esperaba. Creo que lo sorteamos de una manera correcta teniendo en cuenta la incertidumbre y la falta de información que había en ese momento. Nos mantuvimos activos. Nos adaptamos a la digitalización rápidamente con reuniones mensuales de comisión. También hicimos la Exposición Rural de manera virtual. Hasta la misma revista se adaptó a la virtualidad.

Estábamos preocupados por las necesidades de los socios y tratamos no solo de mantenerlos informados de cada cambio y regulación que aparecía, utilizando todos los medios al alcance, ya sea por las redes, por la página web y los celulares. Gestionamos permisos de circulación para que pudieran pasar de una provincia a otra, hablábamos constantemente con el Gobierno y con el COE para promover todo lo que estuviera a nuestro alcance. Pasó el tiempo y hoy vemos que aprendimos y mantuvimos algunas decisiones y otras por suerte volvieron a la presencialidad.

## No fue solo 2020, sino que la pandemia se extendió al 2021, ¿peligraba la exposición?

Fue un gran esfuerzo porque todo era incertidumbre. En la segunda Expo buscamos la manera de que tuviera presencialidad para los socios exclusivamente y adaptamos a las burbujas según los requerimientos del COE. Fue una alegría ver animales de nuevo en la Rural aunque extrañamos todo el show de la gente, los stands. Y para que no se quedaran con las ganas los que no podían venir se transmitió por *streaming*.

# CENTROGANADERO

El campo es lo nuestro



## Casa Central, Salta Capital

📍 Av. Paraguay 2010

☎ (387) 4234596 📠 (387) 522-8226

✉ ventas@centroganadero.com.ar

## Sucursal Las Lajitas

📍 Maipú 97

☎ (387) 469-3506

## Sucursal Joaquín V. González

📍 Av. San Martín 702

☎ (3877) 45-7054

## Sucursal Embarcación

📍 9 de Julio 350

☎ (387) 522-8220

## Sucursal Tucumán

📍 Emilio Castelar 1118

☎ (381) 303-2275

## Sucursal Rosario de la Frontera

📍 Mitre Oeste 180

☎ (387) 614-0123

## Sucursal Campo Gallo

📍 Av.. 9 de Julio S/N

☎ (3846) 409100

**NUEVO HORARIO: SUC.SALTA Y SUC. TUCUMÁN DE 08:00 A 18:00 HS**

**Somos tu Agroveterinaria de confianza**

www.centroganaderosrl.com   centroganaderosrl

### ¿Este año ya será cien por ciento presencial?

Vuelve el formato clásico. Finalmente nos decidimos por la Expo de cinco días. Se analizó que se pondrán cupos de caballos criollos y peruanos así podemos disfrutar de todos los animales juntos en la Expo. Desde el miércoles 17 al domingo 21, con un remate el viernes, habrá tiempo para los productores y el público de recorrer el campo en la ciudad.

### ¿Hasta ahora qué novedades tienen?

Cerramos ya dos eventos importantes: Vendrá a disertar el filósofo y pensador *Santiago Kovadloff*. Para participar se deberá sacar la entrada con anticipación.

El domingo habrá una jineteada. Contratamos a la Asociación de Jinetes y Tropilleros Salteños que traerán 30 montas y 10 tropillas. Los ganadores quedan seleccionados para participar de la Tercera fecha de Jesús María.

Seguimos trabajando en los stands, los anunciantes, los permisos y todo lo que implica armar una exposición. Además de la labor gremial, la Rural incorporó capacitaciones.

La Sociedad Rural está también insistiendo en formar otros espacios, como la generación de información y las capacitaciones. Con el Ministerio de Educación de la Provincia realizamos un convenio para capacitar en temas que vemos relevantes para las necesidades de nuestros socios y del sector como la formación para el tambero, el tabacalero...

Empezamos el año pasado ideando este taller para operarios de tambo con la colaboración de miembros de la comisión y socios.

El Ministerio confió en nuestro criterio para el armado del plan y quiénes serían los disertantes. Eso nos gustó porque conocemos el perfil del público que necesita estas capacitaciones y sabemos cómo y con quién acercar la propuesta a la realidad.

El organismo provincial financia una parte. Brindará el certificado. Manejó la logística, los seguros, y proveyó de una plataforma de estudiante que le da el marco más académico. Nosotros aportamos los disertantes y a los empresarios que reciben a los estudiantes. El plan de estudio lo definió la Sociedad Rural. Fue una buena conjunción.

### ¿Cómo resultó hasta ahora el curso cuando ya promedian los cursos teóricos y prácticos?

Hoy fuimos al campo de *Damián Martorell* y de los 40 inscriptos concurren 37. Para ser una salida a campo hay pocas bajas. Vemos a los jóvenes entusiasmados.

Me gustaría que la Sociedad Rural pueda ser un centro de estudio y se vayan formando líderes para que salgan de acá mandos medios.

### ¿Podrías contar las razones de tu partida?

Me voy porque surgieron nuevos objetivos profesionales. Solo tengo palabras de agradecimiento a las dos comisio-

nes directivas que me acogieron, por la calidad humana con la que pude trabajar.

Estamos haciendo una transición, acompañando al nuevo gerente Leandro Carrizo. Me comprometí con la Expo así que todavía seguiré trabajando en la organización del evento. Parto con la alegría de saber que queda en buenas manos. Es una transición natural porque Leandro tiene el perfil que se necesita. Le gusta todo esto y desde hace años que viene sumando experiencia en la Rural y el Ateneo.

LEANDRO CARRIZO, NUEVO GERENTE

## DEL ATENEO A LA GERENCIA

### ¿Cuál es el perfil que vio la Comisión Directiva en Leandro?

En lo personal creo que encontraron en mí un perfil innovador y proactivo; tengo la idea de aportar distintos tipos de soluciones que le puedan servir al socio. Estoy convencido que hay apuntar a que perciban una revalorización de la institución.

### ¿Qué están pensando lograr en el corto plazo?

Estamos contactando empresas para realizar alianzas estratégicas con diferenciales para los socios en productos o servicios del agro.

No solo estamos pensando en el productor sino en su círculo familiar como los descuentos que se consiguieron para los socios en Cosalta.

Inicié conversaciones con una empresa constructora que tiene un sistema novedoso de construcción para un convenio diferencial de precios y está asociado a un equipo de arquitectura. A los socios de la Sociedad Rural se les ofrecería descuento para productos de diseño y el planteo de un espacio interior gratuito.

Tengo una charla pendiente para una empresa de conectividad para el agro, y otra que provee energía solar. Seguiremos en ese camino de conseguir descuentos especiales para los socios y sus familias.

### ¿Cómo enmarcás el objetivo que te propuso la Comisión Directiva?

Visibilizar la propuesta de valor que ofrece la Rural. La representación gremial es la propuesta de valor más grande que tiene esta institución desde hace 122 años, pero presento que no es percibida como tal porque en primer lugar la ejerce desde siempre y cuando obtiene sus logros, los beneficios llegan a todo el sector productivo. Es general y abarcativa. Por eso queremos sumar más propuestas exclusivas para los socios en otros ámbitos.

**«EN MI PASO POR LA GERENCIA ME GUSTARÍA AFIANZAR A LA SOCIEDAD RURAL A LA SOCIEDAD CIVIL. QUE LA RURAL SEA UN ESPACIO DONDE, NO SOLAMENTE SE REALICEN ACCIONES GREMIALES, SINO QUE TAMBIÉN SE LLEVEN ADELANTE ACCIONES EDUCATIVAS [...]»**

**Siempre estuviste involucrado desde el Ateneo con la Expo y fuiste comisario un par de veces. ¿Esa experiencia es diferente a la que hoy tenés?**

De la puerta para afuera conozco lo que hay que hacer pero ahora es de la puerta para adentro y esto nunca lo viví. Son meses de preparativos: permisos, distintas acciones con el Gobierno de la Provincia, los medios y los expositores...

Es un desafío nuevo, pero por suerte tengo el apoyo del equipo de la Rural, sobre todo de nuestra querida Sofi que me ayuda desde su experiencia, me acompaña con una mirada que también es innovadora y proactiva.

Patricia Bossetto que fue gerente por tantos años también fue generosa y me informó sobre temas que ella manejaba muy bien como los medios de comunicación ya que Sofía no llegó a tener la oportunidad de vivir una Expo como la que conocíamos, ya que cuando entró empezó la pandemia.

**¿Y cómo esperan llegar al público después de dos años difíciles?**

Actualmente hay un equipo de profesionales de la comunicación que están generando acciones pero la idea es insertar la Exposición en todos los medios posibles para que en el colectivo social se vaya sembrando esa curiosidad por participar en la Expo.

Eso se lo ejecuta con publicaciones en *instagram*, *facebook* y demás redes. Y llegado el momento se va a hacer un abordaje más intensivo en radio, televisión y gráfica.

**¿Cómo se percibe el interés hasta ahora?**

Hay mucha predisposición por parte de los productores; porque se añora volver a la normalidad. Están tomando con entusiasmo la participación no solo los expositores de animales sino los que presentan los stands comerciales. Creo que se viene una expo muy esperada.

**¿Qué aporte te gustaría hacer en este trabajo?**

En mi paso por la gerencia me gustaría afianzar a la Sociedad Rural a la sociedad civil. Que la Rural sea un espacio donde, no solamente se realicen acciones gremiales, sino que también se lleven adelante acciones educativas para las personas que tienen la posibilidad de insertarse en el agro. Cada vez los trabajos demandan mayor capacitación y creo tenemos una oportunidad de brindar a futuro, un centro educativo y proponer programas educativos que respondan a las necesidades de formación que tiene el sector.

Y además, no dejar de lado que hoy se egresan muchos profesionales de las distintas facultades y la idea es generar una bolsa de trabajo que nucleee la oferta y la demanda para que aquellos jóvenes profesionales se inserten lo más rápido posible y no pierdan el entusiasmo. Y de igual forma, le viene bien a los socios tener la oferta en un lugar confiable.

**Por tu juventud serías un millennial trabajando con otras dos generaciones más grandes ¿qué mirada le sumarías?**

La parte de la innovación tanto en lo administrativo como en el acceso a la información. Así también una mirada moderna de cómo actuar antes los distintos temas que son demandados por la sociedad pero sin dejar de lado el eje central que tenemos con entidad gremial que promueve a la producción y los productores. Al generar una unión generacional se acortan las brechas y todos nos entendemos mejor •



**GAUCHOS**  
Consultora Agropecuaria  
Soluciones Integrales para la producción

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

Seguinos

AGRONEGOCIOS  
DESARROLLO y MANEJO de PROYECTOS PRODUCTIVOS  
DIAGRAMACIÓN y PRESUPUESTACIÓN de la CADENA FORRAJERA  
DESARROLLO y MANEJO de PLANES SANITARIOS  
ASESORAMIENTO INTEGRAL EN PRODUCCIÓN BRANGUS, BRAFORD y BRAHMAN

@gauchosca Gauchos Consultora Agropecuaria www.gauchosconsultora.com.ar +54 9 3876 66-2695 // +54 9 3876 53-0577

# LA RESPONSABILIDAD SOCIAL TABACALERA A LA CABEZA DE LAS CAMPAÑAS NACIONALES

Marina Teresa Briones y Pablo Maximiliano Lacroux



Son muchos años de intensa dedicación con el apoyo tanto de empresas como de organismos nacionales provinciales, los que permiten que los programas desarrollados sean tomados como ejemplo por otras organizaciones privadas y reparticiones públicas comprometidas con la erradicación del trabajo infantil a lo largo y a lo ancho del territorio nacional.

Soy Marina como trabajadora social he participado desde hace casi cincuenta años de actividades y programas de promoción comunitaria. Me tocó en suerte llegar a la Cámara del Tabaco de Salta cuando empezaban a delinearse las políticas de responsabilidad social que hoy han llegado a un importante grado de desarrollo y han sabido posicionarse a la cabeza de la lucha contra el trabajo infantil en todo el territorio nacional. Podemos afirmar, con gran satisfacción, que nuestros programas han sido replicados en otras actividades productivas, en todo el país. Un dato significativo es que la imagen del mensaje de la Secretaría de Niñez, Adolescencia y Familia (SENAF), por el Día Mundial Contra el Trabajo infantil de este año, se ilustra con una imagen de nuestros chicos de un centro de Jardines de Cosecha. Estos fueron años de disfrutar dirigiendo grupo un grupo de personas con real vocación de servicio, en permanente superación y capacitación.

Yo soy Pablo y tengo el privilegio de trabajar en el sector desde hace 22 años y de haber conocido y participado desde distintos lugares de la actividad tabacalera, tanto en la industria como en organizaciones de productores y no faltó mi paso por una finca a los 13 años, donde conocí en carne propia lo que es el trabajo infantil. Cuando Marina decidió con justicia descansar un poco de tanto esfuerzo sostenido, tuvo la deferencia de confiarme la dirección de mis compañeros permanentes y también de los temporarios que se suman las diferentes épocas de funcionamiento de los programas.

Hoy podemos afirmar con certeza que el trabajo infantil está casi erradicado de la producción tabacalera, aunque nuestro objetivo es la erradicación total y definitiva.

Han contribuido el logro de estos avances, diversos factores como la incorporación de las estufas *bulk curing*, que eliminan una de las principales ocasiones de la ocupación de menores y el fuerte compromiso del sector en combatir ésta y otras problemáticas generando ambientes seguros de trabajo, promoviendo las buenas prácticas y la producción sustentable. diferentes programas en las localidades tabacaleras. Todo esto ocasionó un importante cambio en el paradigma cultural que conllevaba la aceptación del trabajo infantil como una práctica normal e inevitable. Hoy la



gran mayoría de padres de los chicos en riesgo y también de los empleadores hacen suyo este claro principio rector: Los niños no deben trabajar.

## UN LARGO CAMINO RECORRIDO

En muchos foros, hemos relatado esta historia.

Al promediar la década del 70, la preocupación por los chicos se plasmó en guarderías rurales a la que asistían, desde diciembre a febrero de cada año, los hijos de peones rurales de entre 6 meses y 9 años. Participaban el Ministerio de Bienestar Social y el INTA.

En el año 2000, la *International Tobacco Growers' Association* (ITGA) organización de la que la Cámara del Tabaco es cofundadora (1984) constituyó con la IUF (Unión Internacional de los Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines) y BAT (*British American Tobacco*) la Fundación ECLT (*Eliminating Child Labour in Tobacco Growing*)

A partir del año 2003, ya instaurado orgánicamente y sistemáticamente en la sociedad el concepto de responsabilidad empresarial, como atinada respuesta a las asimetrías emergentes de la globalización, comenzó con nuevos bríos y empuje, una nueva etapa en el accionar solidario del sector.

La Cámara del Tabaco de Salta, la Cooperativa de Productores Tabacaleros de Salta Ltda. y la Asociación Mutual de Productores Tabacaleros de Salta, diseñaron y ejecutaron el programa Tiempo de Chicos, la mejor inversión. Dos premisas orientaban las acciones: Salud, educación y prevención y Erradicación del Trabajo Infantil.

Se hicieron representaciones con la asistencia de 20.000 chicos, de una obra de títeres creada especialmente con el concurso de pedagogos, expertos en seguridad y artistas y se colaboró con el Ministerio de Salud Pública para asistir a chicos menores de seis años con problemas nutricionales, en lo que se denominó Para Crecer Mejor. Se entregaron en total 20.000 raciones alimentarias terapéuticas, elaboradas con el asesoramiento de médicos y nutricionistas, logrando una recuperación nutricional entre un 30%

y un 50%. Cabe señalar que, de los 1.666 chicos atendidos, un porcentaje insignificante provenía de familias ocupadas en el cultivo del tabaco.

Como complemento y mediante el convenio Alimentación Saludable celebrado con la Universidad Católica de Salta, se capacitó a 250 madres y 100 agentes sanitarios, en el aprovechamiento integral de los alimentos.

Los Chicos Tenemos Derechos, se tituló otra representación del 2004, destinada instruir sobre la prohibición de trabajar y la obligación de estudiar. Participaron 25.000 chicos.

También se realizó un taller de Concienciación y Sensibilización contra el Trabajo Infantil, juntamente con la CONAETI y la COPRETI.

Con el aporte de *Alliance One*, *Massalín Particulares*, *Nobleza Piccardo* y *Universal Leaf* se editó una edición de 25.000 ejemplares del Manual de Prevención de Accidentes Infantiles en el Ámbito Rural, que se distribuyó a 20.000 chicos de 9 a 14 años y a los docentes de 109 escuelas del área tabacalera.

Con la convicción de que la responsabilidad social necesita de algo más que acciones individuales, se firmó la adhesión a la Declaración contra el Trabajo Infantil, en la reunión convocada en Buenos Aires por la Organización Internacional del Trabajo.

Se suscribió un Convenio Marco de Cooperación Mutua y un acta complementaria, con el gobierno de la provincia, la Comisión de Prevención y Erradicación del Trabajo Infantil y la Unión de Trabajadores Rurales y Estibadores, para aunar esfuerzos a fin de articular, coordinar y ejecutar acciones.

En el 2004 comenzó el Programa Porvenir, una alianza de todo el sector tabacalero para prevenir el trabajo infantil, destinado a los chicos de 9 a 15 años.

En el 2006 se ejecutó *Sonrisas Salteñas* destinado a formar docentes en el cuidado de la salud bucal, prevención de trabajo infantil, prevención de adicciones y formación en valores y sexualidad.

En el 2007 se participó de la creación en el seno del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, de la Red de Empresas contra el Trabajo Infantil, cuyo comité directivo integra la Cámara del Tabaco.

El trabajo infantil en las fincas tabacaleras se debe más a pautas culturales de los obreros, que a la conveniencia del productor.

“Quiero que tengas un chango, para yapar el jornal” así pintaba esa idiosincrasia el poeta *Jaime Dávalos*. Es urgente y nada fácil modificarla. Una de las maneras es eliminando las tareas que pueden ser desempeñadas por chicos como el encañado y desencañado en las estufas convencionales. Una solución está en la utilización de estufas de secado al bulto, de alto valor y no siempre al alcance de los pequeños productores.

Por eso, en el 2006 se constituyó el Fideicomiso Centro Comunitario de Estufado con el que posibilita a los productores de menor escala el acceso a las mejores tecnologías de producción y se disminuyen las ocasiones de ocupación de mano de obra infantil que se dan en las estufas tradicionales.

## LOS PROGRAMAS ACTUALES

*Jardines de Cosecha*, 2009, 600 beneficiarios de 1 a 12 años, articulación entre la SENAF (Secretaría de la Niñez, Adolescencia y Familia) y empresas de la Red de Empresas Contra Ese Trabajo Infantil, dependiente de la CONAETI (Comisión Nacional para la Erradicación del Trabajo Infantil).

*Buena Cosecha*, 2022, 200 beneficiarios de 13 a 18 años, articulación con el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social que financia el 100%.

*Jardín Crecer*, 2015, 180 beneficiarios de 1 a 12 años, articulación con el RENATRE.

*Porvenir*, desde 2003, ejecutado por Asociación Conciencia en fincas tabacaleras donde viven los trabajadores, 365 beneficiarios.

*Capacitaciones 2021*, convenio firmado con el Ministerio de Educación, Ciencia, Cultura y Tecnología de Salta. Operador en Maquinaria Agrícola, 45 beneficiarios y Operador En Estufas *Bulk Curing*, 30 beneficiarios, articulación entre Cámara del Tabaco, Cooperativa, ART Latitud Sur y el Ministerio.



*Árboles Nativos*, 2022, promoción del cuidado del medio ambiente, a alumnos de escuelas primarias y en las delegaciones de la Cámara del Tabaco, a productores e instituciones. Vivero propio con una producción de 10.000 árboles por año. Articulación con la Cooperativa.

Hemos tratado de contar en el espacio limitado de una nota periodística, una dilatada, intensa y gratificante historia. Todos estos años han sido enriquecedores, de un continuo aprender los chicos de nosotros y nosotros de los chicos, en un mutuo intercambio de experiencias de vida. Muchos de los primeros beneficiarios de nuestros programas hoy son padres de familia que transmiten a sus hijos lo que todos hemos comprendido cabalmente, que los niños no deben trabajar •



# YUNTA PORÁ

de Freije, Scala y Cía. S.A.

MÁS DE 30 AÑOS DE EXPERIENCIA  
EN LA CRÍA Y VENTA DE REPRODUCTORES BRANGUS



## NUESTRAS VENTAS



**DOMINGO 11  
DE SEPTIEMBRE**

SOCIEDAD RURAL SALTEÑA

Presencial y televisado

Streaming: [www.elrural.com](http://www.elrural.com)

Remata:

**O'Farrell**

\* COMISIONARIA DE HABIENDA \*

(0362) 4431302 / 4434893  
[info@ivanofarrell.com.ar](mailto:info@ivanofarrell.com.ar)



**MIÉRCOLES 21 AL  
VIERNES 23 DE SEPT.**

SANTIAGO DEL ESTERO

Presencial y televisado

Streaming: [www.colomboymagliano.com.ar](http://www.colomboymagliano.com.ar)

Remata:

**Colombo y Magliano S.A.**  
*Consignatarios*

011 5409 0033  
0385 431 0498



Yunta Pora

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



yunta.pora

# LA IMPORTANCIA DEL TRABAJO EN EQUIPO



El curso de operador de tambo que se realiza en la Sociedad Rural en alianza con el Ministerio de Educación de Salta, ha resultado de gran valor para los participantes por el enfoque que se le dio, basado en las necesidades de los tamberos.

La Sociedad Rural a través de *Carlos Segón* y el ministro de Educación, Ciencia y Tecnología de Salta, *Matías Cánepa* firmaron un convenio de cooperación conjunta y la primera acción se materializa en este curso.

*Carlos D'Andrea*, *Facundo Alvarado* y *Sofía Padilla* de parte de la SRS se sumaron a la experiencia en la generación de contenido de los ingenieros *Martín Gana*, *Nicolás Yannitto*, *Marcela Martínez* y *Alejandro Orlando* sobre los temas de mayor demanda en el rubro, como manejo eficiente de la vaca lechera, especialización sobre la crianza de terneros, nutrición, manejo de forrajes y pasturas, como así también rutina de ordeño, calidad de la leche, industrialización, reproducción, salud y bienestar animal.

Gana que también acompañó a los alumnos a las visitas a los tambos, es parte de este equipo que va transmitiendo su experiencia. El ingeniero especialista en tambos expresó a Salta Productiva la importancia de que la Sociedad Rural generara la información adecuada a las necesidades del sistema productivo.



**«HAY UNA GRAN DEMANDA DE FORMACIÓN DE PARTE DE LAS PERSONAS AFINES DE LA LECHERÍA. POR ESO LOS 40 CHICOS SELECCIONADOS PERTENECEN A ESCUELAS AGROTÉCNICAS O SON ALUMNOS DE LOS ÚLTIMOS AÑOS DE LA FACULTAD.»**

### ¿El público al que apuntaban tiene conocimiento de lo que es un tambo?

El objetivo pudo concretarse porque se hizo una selección de los aspirantes pues se busca capacitar a gente que ya tenga cierta experiencia con el objetivo de que aprendan competencias profesionales adecuadas para esta actividad.

Hay una gran demanda de formación de parte de las personas afines de la lechería. Por eso los 40 chicos seleccionados pertenecen a escuelas agrotécnicas o son alumnos de los últimos años de la facultad.

### ¿Cuánto le sirve al tambero que la gente se forme con las capacitaciones?

Desde la óptica del productor da una formación laboral enfocada en lo que ellos demandan. El curso agrega valor al Valle de Lerma donde están los establecimientos tamberos. Los cursantes tienen el potencial de interactuar con empresas privadas que buscan recursos humanos o mandos medios del área específica de la lechería.

### ¿Qué destacás de la interacción que tuvieron con los alumnos?

El compromiso y las ganas de aprender de los chicos. Me sorprendió la predisposición, no faltan a las clases, participan y se involucran. Recorrieron tambos del valle de Lerma, se vincularon con profesionales de los tambos, no solo los dueños, sino con los veterinarios y encargados de los tambos.

Para el equipo que se conformó significa devolver un poco lo que recibimos. Nicolás Yianitto y Marcela Martínez con su gran conocimiento, el veterinario Alejandro Orlando que es muy didáctico. Muchos socios tamberos se sumaron: Luis Elías, Julián y Facundo Alvarado, Damián Martorell ya abrieron las puertas de sus campos y otros tantos productores las abrirán a medida que pase el curso para una formación práctica muy enriquecedora.

### ¿Cómo participás en el curso?

Coordiné la visita a los campos de Julián y Facundo Alvarado (Campo Quijano) en donde conocieron al encargado, Ramón Mirabal y luego al veterinario Ángel Juárez del campo de Luis Elías. Después me tocará darles una charla sobre las nuevas tecnologías aplicada a los sistemas productivos porque una máquina no es nada si no hay una persona que pueda manejarla de manera correcta. Y hace poco di un taller interactivo.

### ¿De qué se trata el taller interactivo?

Es un taller en donde todos participan y se busca la comunicación efectiva porque estoy convencido de la importancia de sumar habilidades blandas al conocimiento formal. Cómo interactuar con tus colegas, cómo resolver los problemas y cómo gestionar tu trabajo.

La comunicación en el rol del mando medio es esencial para que el resultado sea exitoso. Podés saber mucho en lo técnico pero sin trabajo en equipo difícilmente puedan lograr los objetivos.

**«LAS EMPRESAS EXITOSAS TIENEN GENTE CAPACITADA, MOTIVADA Y CONTENTA. SEA UNO EMPLEADO O GERENTE, SI NO HAY BUENA ONDA, DIFÍCIL LLEGAR AL ÉXITO.»**



### ¿Cómo transmitís el trabajo en equipo y la comunicación efectiva en este curso?

Hicimos algunos juegos. Ellos mismos ponían ejemplos. Hicimos hincapié en cómo implementarían lo aprendido. Se los desafía a ser el factor determinante porque con actitud personal, proactividad y ganas de hacer, sumado a una visión clara, se resuelven los problemas.

Las personas que trabajan en un ambiente agradable tienen una mejor productividad. Si hay buena onda y buen trabajo en equipo los resultados aparecen.

Las empresas exitosas tienen gente capacitada, motivada y contenta. Sea uno empleado o gerente, si no hay buena onda, difícil llegar al éxito.

### ¿Crees que promover la educación desde las entidades del campo genera impacto en la sociedad?

Necesitamos que la sociedad nos vea como un sector que trabaja, activo, que genera mano de obra, capacita, abre las puertas de los campos, busca empatía en la sociedad... La educación es la clave del éxito •

# ¿CÓMO AUMENTAR LA PRODUCCIÓN DE CARNE EN ARGENTINA?



**«UN PUNTO MUY IMPORTANTE PARA TENER EN CUENTA, ADEMÁS DE LA CANTIDAD DE PREÑECES, ES LA DISTRIBUCIÓN DE ÉSTAS DURANTE EL SERVICIO. CUANTO ANTES SE PREÑEN LAS VACAS, MÁS DÍAS DE VIDA TENDRÁN LOS ANIMALES Y MAYOR SERÁ EL PESO AL DESTETE DE ESTOS TERNEROS.»**

## IMPACTO DE LA IATF EN RODEOS DE CRÍA

El objetivo de un rodeo de cría siempre ha sido obtener un ternero por vaca por año. Esto no siempre es fácil de lograr, ya que si tenemos en cuenta que la gestación de las vacas dura en promedio unos 283 días (9 meses) nos quedan solo 3 meses para volver a preñarlas. Hay que considerar, además, que luego de parir existe un periodo de puerperio que puede durar 40 días. La vaca es poliéstrica continua, esto significa que cuando no está preñada tiene celos (ovulaciones) regulares de manera continua en promedio cada 21 días. Esto propone para el productor un gran desafío, ya que si pretende preñar las vacas en el mismo mes donde se preñaron el año anterior tiene solo 2 celos (42 días) para lograrlo.

Cuando las vacas paren sus crías entran en anestro (inactividad ovárica) y la duración de esta condición va a depender fundamentalmente del amamantamiento y la nutrición que tenga esa vaca durante el posparto. Anestros muy prolongados pueden poner en riesgo la permanencia de esas vacas dentro del sistema, ya que, en un rodeo con servicio estacionado en 3 meses, aquellas vacas que no recuperen su actividad cíclica normal dentro de esos tres meses quedarán “vacías” (sin gestación) y tendrán que ser eliminadas del rodeo.

Una vez que finaliza el servicio, se debe realizar un diagnóstico de gestación para determinar el porcentaje de vacas que quedaron preñadas del total que ingresaron a servicio. Dependiendo de la zona del país donde se encuentre el rodeo, el estado nutricional, la sanidad y el manejo; ese porcentaje de preñez puede ser variable. Como objetivo un productor debería aspirar a preñar entre el 85 y 95% de las vacas que entran a servicio.

Un punto muy importante para tener en cuenta, además de la cantidad de preñeces, es la distribución de éstas durante el servicio. Cuanto antes se preñen las vacas, más días de vida tendrán los animales y mayor será el peso al destete de estos terneros. La distribución porcentual en cabeza (primer mes de servicio y, por ende, parición), cuerpo (segundo mes) y cola (último mes) de parición es un indicador de calidad de la preñez. El objetivo, al que un criador debería apuntar, es a lograr un 70 % de cabeza, 20 % de cuerpo y 10 % de cola de parición. Esto le va a significar al productor obtener una parición concentrada y lograr destetar terneros parejos. Cuantos más terneros cabeza de parición se logren, y cuanto más pesados sean esos terneros, mayor cantidad de kilos serán vendidos al momento del destete.

# ESTAMOS

Brindando siempre el mejor servicio con la cobertura de salud más amplia del país.

[www.osde.com.ar](http://www.osde.com.ar)

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.gov.ar](http://www.buenosaires.gov.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 trasposos. El mismo se encuentra habilitado de lunes a viernes de 10 a 17 horas, llamando al 0800-222-SALUD (72583) - [www.sssalud.gov.ar](http://www.sssalud.gov.ar) - R.N.O.S. 4-0080-0, R.N.E.M.P. (Prov.) 1408.

En años donde las cuestiones climáticas, como la sequía, atentan contra la condición corporal de las vacas se corre el riesgo de tener un gran porcentaje de vacas que entren en un anestro muy prolongado y nos lleve a tener malos resultados en cantidad y calidad de preñeces.

En este punto es donde se vuelven determinantes las tecnologías que están disponibles para producir más: mejorar la nutrición de las vacas unos 60 días antes del parto, realizar un destete precoz o destete temporario, realizar un tacto o ecografía de anestro durante la lactancia, y la aplicación de hormonas que nos permitan sacar vacas del anestro para lograr preñarlas; son algunas de las herramientas que tienen disponibles los productores para lograr un mejor resultado (más preñeces y más cabeza de parición) en años difíciles.

Inseminación artificial a tiempo fijo (IATF): “la” herramienta para agrupar los servicios, “adelantar” las preñeces (más cabeza de parición) y mejorar el mérito genético de nuestros terneros.

La Inseminación artificial a Tiempo Fijo es una técnica que, mediante la utilización de hormonas, permite sincronizar los celos y ovulaciones con lo cual es posible inseminar una gran cantidad de animales en un período corto de tiempo.

Los beneficios del empleo de la Inseminación Artificial en general incluyen:

- Aumentar la cabeza de parición.
- Aumentar los kilos de ternero destetado.
- Mejorar la atención de la parición al concentrar los partos.
- Acortar el período de anestro post parto.
- Incorporar genética de alto valor.
- Minimizar los problemas de distocias en vaquillonas.

### **EN QUÉ CONSISTE LA TÉCNICA DE IATF (INSEMINACIÓN ARTIFICIAL A TIEMPO FIJO)**

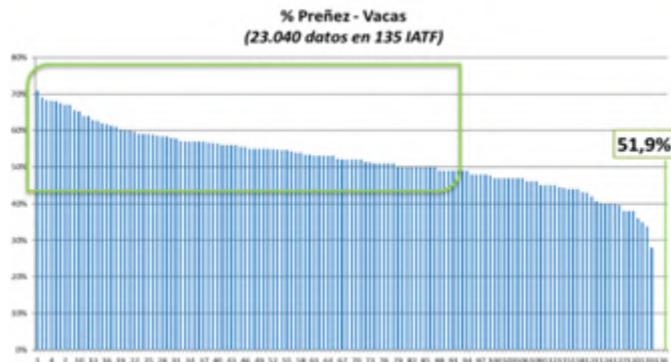
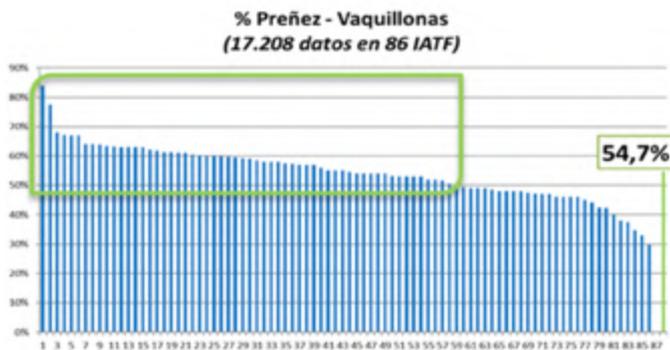
El conocimiento del ciclo estral de las hembras bovinas ha permitido que, mediante la utilización de hormonas aplicadas en distintos protocolos, siempre por un veterinario, se logre la inducción del celo y las ovulaciones de manera sincrónica, permitiendo la inseminación artificial a tiempo fijo.

El protocolo más recomendado y utilizado hasta el momento requiere de 3 encierres y consiste en la colocación del dispositivo el día 0 más una inyección de 2 mg de benzoato de estradiol, retiro del dispositivo a los 7-8 días y la aplicación de un agente luteolítico (prostaglandina) y cipionato de estradiol. La IATF se realiza a las 48-56 h de retirado el dispositivo. Según criterio del profesional, en vacas con cria al pie o baja condición corporal, al retiro del dispositivo se puede dar una dosis de eCG la cual mejora los resultados.

**«MEJORAR LA NUTRICIÓN DE LAS VACAS ANTES DEL PARTO, REALIZAR UN DESTETE PRECOZ O DESTETE TEMPORARIO, REALIZAR UN TACTO O ECOGRAFÍA DE ANESTRO DURANTE LA LACTANCIA, Y LA APLICACIÓN DE HORMONAS QUE NOS PERMITAN SACAR VACAS DEL ANESTRO PARA LOGRAR PREÑARLAS»**



**«LA INSEMINACIÓN ARTIFICIAL A TIEMPO FIJO ES UNA TÉCNICA QUE, MEDIANTE LA UTILIZACIÓN DE HORMONAS, PERMITE SINCRONIZAR LOS CELOS Y OVULACIONES CON LO CUAL ES POSIBLE INSEMINAR UNA GRAN CANTIDAD DE ANIMALES EN UN PERÍODO CORTO DE TIEMPO»**



**¿Qué resultados podemos esperar realizando una IATF?**  
 Los resultados dependerán de numerosos factores: raza, edad, estado nutricional, días desde el último parto, anestro, inseminador, semen, etc.

En los gráficos se puede observar el resultado esperado medido en porcentaje de preñez, de acuerdo con la categoría, en un resumen de trabajos a campo realizado por veterinarios desde 2016 a 2018 que incluyó 17 mil IATFs en vaquillonas y 23 mil IATFs de vacas de más de una parición.

La media de todos los trabajos fue el logro de un porcentaje de preñez de 54,7% de las vaquillonas de primer servicio y de 51,9% de las vacas. Esto quiere decir que, a pesar de la variabilidad de resultados, se puede lograr agrupar más de la mitad de los partos en la primera semana de la temporada, generando terneros de mayor edad y más kilos al destete.

**¿Pero cuáles son los beneficios de que se obtienen utilizando la IATF?**

Existen numerosos trabajos en los que se compara la utilización de la técnica de IATF vs el servicio natural en un determinado rodeo. Teniendo en cuenta que esta técnica se utiliza generalmente al inicio, comparado con el servicio natural por monta de toros, se logra una fuerte concentración de las preñeces en los primeros 10 días del servicio. Esto hace que, en comparación, los terneros nacidos por IATF, a un determinado momento de destete, son mayores medidos en días de vida. Sumado a la utilización para las IATF de toros de mayor mérito genético, el resultado es que los animales son más pesados al destete comparados con los terneros obtenidos por servicio natural.

	N	Peso al destete	Peso ajustado (205d)
IATF	732	204,1±1,8 <sup>a</sup>	193,0±1,6 <sup>a</sup>
Servicio Natural	1203	169,5±1,4 <sup>b</sup>	179,3±1,4 <sup>b</sup>
<b>Diferencia</b>		<b>34,6 kg</b>	<b>13,7 kg</b>

Veneranda et al, 2003

En el cuadro anterior podemos ver los resultados obtenidos en un trabajo realizado por Veneranda y su grupo en 2003. Ya en ese momento se demostró el impacto de la

IATF en el peso de destete de los terneros. La diferencia de todo el trabajo fue de 34,6 kg más de peso al destete de los terneros nacidos de una IATF con respecto a aquellos nacidos por servicio natural. Cuando determinamos el peso ajustado a 205 días (es decir medir el peso de los dos grupos al mismo día) observamos una diferencia de 13,7 kg de peso vivo por ternero.

**Esto lo podemos interpretar de la siguiente manera:**

Los 13,7 kg son debidos a la mejora genética: a mismas condiciones (es el mismo rodeo dividido en dos subgrupos con exactamente las mismas condiciones de manejo y alimentación) y pesados a la misma edad (205 días) podemos concluir que la diferencia se debe al efecto de la utilización de un toro de mayor mérito genético.

La diferencia entre el peso al destete y el peso ajustado a 205 días de 20,9 kg es el efecto del adelantamiento del servicio y la parición, frente a un momento determinado: el destete; los animales que nacen antes tienen más días de vida para ganar peso.

## CONCLUSIÓN

Dentro del ciclo productivo de la cría, todo empieza por el servicio: si no logramos preñar a nuestras vacas no tendremos terneros para destetar. En años complicados, de baja oferta forrajera, se impone tomar decisiones de manejo o de adopción de tecnologías para minimizar el tiempo de anestro de las vacas y tener más oportunidades para preñar nuestros animales.

La IATF no solo es una excelente estrategia en años complicados. Incluso en momentos de buena oferta forrajera, esta técnica nos permite adelantar los servicios (y por ende los partos, y con ello lograr teneros más grandes al destete) y mejorar genéticamente nuestros rodeos, obteniendo hembras de mayor mérito genético para la reposición y terneros más pesados al destete.

MV Juan Cruz Muriel  
 Gerente de Servicio Técnico  
 Biogénesis Bagó Argentina

# UN FEEDLOT DE TALLA MUNDIAL



El establecimiento ubicado en la ciudad de Carcarañá (Santa Fe), con capacidad para 12.000 cabezas, obtuvo cuatro certificaciones internacionales con el fin de dar respuestas a un mercado cada vez más exigente.

Con el paso del tiempo los clientes se han tornado cada vez más exigentes al momento de elegir los productos que consumen, emergen nuevos conceptos y requerimientos que influyen en la determinación de elegir entre las distintas posibilidades que conviven en un mercado cada vez más diverso.

Bienestar animal, cuidado del ambiente, calidad del producto, protocolos sanitarios, inocuidad y seguridad, son algunos de los ejes que entran en valor y que condicionan la decisión de un consumidor que se encuentra atravesado por el valor ético y moral de lo que se consume. Hoy, los productos certificados y trazados, acceden a mercados de mayor valor.

“Las certificaciones no son meras tarjetas de presentación, son nada más y nada menos, que el pasaporte para poder salir al mundo. Un mundo que exige inocuidad certificada, que elige comprar en países y empresas que cuidan el me-



## NUESTROS REMATES DE CABAÑA

### RANCHO GRANDE

08/07/2022

14:00hs

Margarita Belen  
Chaco

### POZO DE LA CARRETA

16/07/2022

14:00hs

S.R. de Jesus Maria.

### CORRAL DE GUARDIA

19/07/2022

14:00hs

Margarita Belen  
Chaco

### EL ARABE

30/07/2022

14:00hs

A Confirmar

### LA ASUNCIÓN

05/08/2022

14:00hs

S.R. de Tucuman

### LA BELLACA DE ZUZA

09/08/2022

14:00hs

A Confirmar

### ALTA GENÉTICA CORDOBESA.

14/08/2022

14:00hs

Televisado

### EL HISTÓRICO DEL NORTE.

23/08/2022

14:00hs

A Confirmar

### CAA CUPE- MIRAFLORES SA

30/08/2022 - 14:00hs

San Luis del Palmár  
Corrientes.

### LA AURORA NORTE - SAFICO SA

05/09/2022 - 14:00hs

Resistencia - Chaco

### CANOA -CABAÑAS DEL NOA.

11/09/2022 - 14:00hs

S. R. Salteña.

### LAS TRES CRUCES.

19/09/2022

14:00hs

Televisado

### DON FELIPE DIEPPE SA.

25/09/2022 - 14:00hs

S.R. del Centro Chaqueño  
Machagai.

### 2° REMATE GENÉTICA Y MONTE.

02/10/2022 - 14:00hs

Tintina- Santiago  
del Estero

### 2° REMATE SELECCIÓN DE GALA.

04/10/2022 - 18:00hs

Córdoba

**FECHA A CONFIRMAR**

### 2° REMATE EL GUAYABO

15/10/2022 - 14:00hs

S.R. El Zapallar  
San Martín- Chaco

### EL BAGUAL DE CAMP COOLEY Y ALPARAMIS SA

18/10/2022 - 14:00hs

S.R. del Centro Chaqueño  
Machagai- Chaco

### LA LEGUA DE LA FAMILIA GELID.

26/10/2022 - 14:00hs

Quimili S. del Estero

### REMATE DOBLE G. LA CARRETA Y SANTA LUCÍA

15/11/2022

### REMATE GENÉTICA DE ELITE.

29/11/2022 - 19:00hs  
Soc. Rural Argentina.

## REMATES TELEVISADOS

09/08/2022

05/09/2022

11/10/2022

15/11/2022

12/12/2022

Güemes 1899, Resistencia, Chaco, Argentina  
(0362) 4431302 / 4434893 - info@ivanofarrell.com.ar - www.ivanofarrell.com.ar



dio ambiente, que proveen bienestar a los animales, entre otras lógicas exigencias”, expresó el CEO de Conecar, *Roberto Guercetti*, para definir lo que representa en la filosofía de la empresa ubicada en la ciudad santafesina de Carcarañá.

Trabajar en instalaciones, manejo, y certificarlo mediante normas internacionales es sin dudas una garantía diferencial. Los alimentos que cuenten con certificaciones tendrán además de mayor valor, cuentan con acceso a mercados que no podrían ingresar sin esas credenciales.

Durante el 2022, Conecar recibió por primera vez de parte del Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM) la certificación ISO 45001 por su Gestión de la “Seguridad y salud ocupacional del sector alimentario” y recertificó otras dos normas IRAM: las ISO 9001 e ISO 14001. A lo que debemos sumar la otorgada por Control Unión por el Bienestar Animal.

La primera de ellas está dirigida a la gestión de la seguridad y Salud en el trabajo, con el objetivo de proporcionar un espacio seguro y saludable. La segunda, garantiza un Sistema de Gestión de Calidad, asegurando que cada paso de sus procesos se encuentre bajo control, brindando así un producto de calidad. Y la última, se basa en la gestión de la calidad ambiental: conservando los recursos naturales, controlando los efluentes líquidos y emisiones gaseosas, implementando un modelo de producción sustentable.

Contar con cuatro certificaciones internacionales, es el resultado del compromiso con la mejora continua y emprender acciones en busca de preservar el medioambiente y la salud de las personas, y mejorar la disponibilidad de recursos para las generaciones venideras.

El hecho de contar con este “sello” posiciona al feedlot ubicado en la ciudad de Carcarañá como el primero del país en alcanzarlo, marcando un antes y un después en la firma que durante el 2022 estará cumpliendo 40 años en el mercado ganadero.

### UN SERVICIO PARA CADA CLIENTE

La forma en que se hace la ganadería fue cambiando a base pastoreos más intensivos. En ese camino, Conecar a través de su servicio de hotelería de engorde a corral buscó aplicar tecnología para dar un servicio diferencial. Su objetivo final, es ser eficientes.

Durante el último tiempo, su foco está puesto en lograr un servicio dirigido a partir de la calidad de carne que requiera el cliente, es decir, si hay una demanda internacional para un mercado específico que requiere un determinado marmóreo, cuenta con todos los recursos, conocimientos y experiencia adecuada para llevarlo adelante.

# Cabaña El Malacara del Moro



**36° Remate Anual | Jueves 25 de agosto**

Predio Ferial Fernández, Santiago del Estero

Presencial y por streaming **ELRURAL.com**

- 50** toros G.A. y G.I., de 34 meses (incluso padres de plantel).
- 8** toros Generaciones Avanzadas, de 22 meses.
- 20** terneras G.A., de 10 meses, elegidas de la cabeza de reposición.
- 10** vaquillonas preñadas G.A., de 22 meses, seleccionadas de nuestra reposición.
- 60** vaquillonas preñadas G.A. y G.I., de 34 meses.

## CABAÑAS INVITADAS

### CABAÑA MONTE GRANDE

de Suc. de Alberto Roque Zanutigh

### CABAÑA LOS CHARABONES

Estancia Los Charabones S.A

CONSIGNATARIA  
Horacio Falcón S.R.L.  
Cel.: 3876-662632



MARTILLERO  
Manuel J. Lanusse

CONTACTO CABAÑA  
Ing. Jorge Perea | Cel.: 3876 45-9980

### REPRESENTANTES COMERCIALES

**SANTIAGO DEL ESTERO**  
Esteban G. Anadón | Cel.: 385-5192150

**SANTA FÉ**  
Esteban Abelenda | Cel.: 3482-630484

**TUCUMÁN**  
Carlos Mussari | Cel.: 381 464 4444

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

© @elmalacaradelmoro | [www.moropampa.com.ar](http://www.moropampa.com.ar)

**«HOY LAS PERSONAS NO SOLO QUIEREN CONSUMIR UNA CARNE DE CALIDAD, SINO SABER QUE SE PRODUJO EN UN LUGAR DONDE ESTÁN COMPROMETIDOS CON EL AMBIENTE, DONDE HAY UN BIENESTAR ANIMAL, UN COMPROMISO CON BUENAS PRÁCTICAS DE MANEJO»**

Desde su infraestructura y equipamientos, sumado a un equipo técnico con capacidad para el manejo de cada una de las etapas, hasta la incorporación de tecnología en el seguimiento del engorde de los animales.

“Es un servicio diferencial que va más allá de solo darle de comer a los animales”, definió el responsable del departamento técnico, Ing. Agr. *Rodolfo Gonsolín*. “Tenemos el consumidor final como nuestro norte, que demanda un compromiso con el ambiente, inocuidad de los alimentos, ya que esa calidad no es solo desde el punto de vista de la ternera o contenido de grasa intermuscular”.

“Hoy las personas no solo quieren consumir una carne de calidad, sino saber que se produjo en un lugar donde están comprometidos con el ambiente, donde hay un bienestar animal, un compromiso con buenas prácticas de manejo”, amplió Gonsolín.

#### **40 AÑOS EN EL MERCADO GANADERO**

Durante el 2022, la firma CONECAR alcanza sus primeros 40 años de vida. Cuatro décadas de trabajo ininterrumpido en una economía cambiante, sobrepasando distintas crisis y apostando siempre por el desarrollo, crecimiento y por generar productos y servicios de calidad.

Además de Conecar Ganadera, un *feedlot* modelo con capacidad para 12.000 animales, dispone de otras unidades de negocio, tal como Conecar Nutrición: una de las marcas líderes del país en la elaboración de alimentos balanceados, concentrados proteicos y premezclas vitamínico-minerales para bovinos, porcinos, equinos, conejos, aves de producción y aves de corral. Cuenta con dos establecimientos fabriles: uno en la ciudad de Carcarañá (provincia de Santa Fe) y otro en la localidad de Ausonia (provincia de Córdoba). E Idealar, una empresa metalmeccánica que se dedica a la fabricación de diversos tipos de productos, que van desde las formas básicas de metal hasta maquinarias de alta complejidad, tratando de ser un innovador generador de soluciones integrales a través del armado y el pre-armado de autopartes, cortes y plegados de alta calidad (con diseño de ejecución) y maquinaria de máxima tecnología •



# Bovinos



# Provant

## Programa nutricional de recria



**SUPLEMENTACIÓN  
ESTRATÉGICA**



**ÓPTIMA  
DIGESTIÓN**



**IDEAL PARA  
PASTOREO DIFERIDO**

Desarrollado con proteínas de alta digestibilidad, favorece la eficiencia de conversión y la ganancia diaria de peso.

Escaneá el código  
y accede a más info



**CONECAR**

Encontranos como Conecar Nutrición:



# EL ATENEO ES LA “GENERACIÓN DE LAS CAUSAS”



*Iris Valdez* es una ateneísta que no solo integra la comisión de jóvenes actual en la Sociedad Rural Salteña, sino también es la tesorera del ATENEO CRA, un lugar que muestra el compromiso por la acción gremial que trasciende nuestras fronteras. Iris tiene el perfil de muchas mujeres rurales de la generación joven con una visión muy decidida sobre los temas que les preocupan a la sociedad y cómo mostrar las respuestas que tiene el sector del campo a ellas.

## ¿Por qué entraste al Ateneo?

Siempre me llamó el sector agropecuario. Me vine a estudiar a Salta, desde mi ciudad natal, Jujuy. Mi papá está en el rubro de la construcción por eso es poco común mi interés, pero me apasiona el campo. Siempre quise tener un caballo, aún no lo tengo pero aprendí más de lo que esperaba al entrar al Ateneo y conocer la riqueza del sistema productivo desde la Patagonia a la Puna.

## ¿Qué experiencia tuviste para tener otra mirada del campo?

Una amiga tiene campo, allí hay una escuelita, una iglesia. Ayudan al Ateneo de Chaco, donde está ubicado ese campo. Están conectados con la comunidad.

## ¿Cuáles son los desafíos del gremialismo joven?

Muchas veces cuando estás entre pares no te das cuenta de la mirada de la sociedad en general pero mis amigos que no conocen el campo lo sienten alejado. El típico comentario es: “Los del campo tienen plata y solo le interesa ganar plata y no se preocupan por los demás”. Quedó esa idea arraigada de hace siglos, pero no piensan que la



mayoría son micro productores. Esta muy dividido como si fueran antagónicos: campo y ciudad pero no ven que se necesitan ambos.

Yo veo que el campo genera trabajo, le importa su familia, y los trabajadores y me gustaría transmitir cuán equivocada es esa mirada.

## ¿Qué crees que puede cambiar esa mirada?

El sector agropecuario debería mejorar su comunicación y creo que la gente nos apoyaría. La sociedad nos apoyó en 2008 porque tuvo empatía con el sector, entendió la injusticia, pero no aprovechamos ese envión. Ahora cuesta más. Tenemos las retenciones, falta gasoil y la gente no lo ve como un problema que los afecta. Ni siquiera saben de qué se tratan las retenciones.

## Ya que podés conocer el pensamiento federal ¿Qué piensan los referentes de otras provincias?

Con la mesa ejecutiva de ATENEO CRA hablamos siempre de esto. Queremos movilizar a los jóvenes. Estamos acostumbrados a las redes sociales y por ahí puede estar la forma de llegar.

Nos preguntamos: “¿Qué hacemos para que los otros jóvenes quieran unirse y que no solo sean del sector agropecuario?”

## ¿Qué respuesta tienen a esa pregunta?

Ahora vamos a tener un congreso con Maizar en Buenos Aires, estamos haciendo una movilización masiva. Hay cinco salas, una es organizada por el comité joven y trataremos temas como Bioeconomía, medio ambiente, política joven y la comunicación del sector.



# CALIDAD PREMIUM EN SEMILLAS



**Alfalfas**



**Cultivos de servicio**



**Forrajeras templadas  
y subtropicales**

**ENCONTRALAS EN  
NUESTRAS 14 SUCURSALES**

**¡HACENOS TU CONSULTA!**

 **3795-029297**

[grupoagroempresa.com.ar](http://grupoagroempresa.com.ar) |    



**GRUPO  
AGROEMPRESA**  
CO-CREANDO EVOLUCIÓN

**«LOS LIBROS DE TEXTO ESTÁN DESACTUALIZADOS. AHORA EL CAMPO SE PREOCUPAN POR MEDIO AMBIENTE, LA BIOECONOMÍA, LA PRODUCTIVIDAD. NUESTRO SECTOR NO VA A DESTRUIR EL PLANETA. HAY UNA BÚSQUEDA DE EQUILIBRIO ENTRE PRODUCTIVIDAD Y MEDIO AMBIENTE.»**

### **¿Qué tipo de comunicación ves hoy efectiva?**

Yo creo que hay muchos influencers del campo. El de "Abrazar Argentina, que recorrió el país a caballo, se viralizó mucho a nivel nacional porque partió desde el Litoral y recorrió toda el territorio. Muchos que no conocían al campo hablaban del tema con los amigos: "¿Viste el pibe que anda a caballo?" y lo empezaron a seguir. Creo que se pueden generar influencers del campo preparados y que se arme esa conexión con la gente con temas interesantes.

### **Si tuvieras que contar a otro joven lo que te dio el Ateneo, ¿Qué le dirías?**

Que yo no tenía idea la cantidad de cosas que aprendés. De cría, invernada, siembra, tipos de razas de bovino. Lo que te enseñan en el colegio es muy básico: La leche sale de la vaca, pero ahora conozco de cerca el proceso productivo de un dulce de leche por ejemplo. Es tener consciencia de dónde viene cada cosa que tomamos como natural y tiene mucho trabajo por detrás.

A mí me encantaría que todos los niños y adolescentes pudieran conocerlo. Yo era super ambientalista, desde otro lado. Desde el conocimiento aprendí que hay conceptos que están con una mirada ideologizada.

### **¿Qué cambió tu mirada medio ambiente?**

Los libros de texto están desactualizados. Ahora el campo se preocupan por medio ambiente, la bioeconomía, la productividad. Nuestro sector no va a destruir el planeta. Hay una búsqueda de equilibrio entre productividad y medio ambiente.

Justo fui al Chaco y Formosa, la primera charla trataba sobre la reserva nivel uno del Bagual en la que sólo entran investigadores. Tiene ganadería integrada y ellos decían; "Nosotros estamos muy orgullosos de producir y que seamos una reserva".

Ellos en el bagual hicieron avistamientos de yagaretés, tienen censadas una inmensa variedad de aves que son el factor de medición de biodiversidad para conservación y la fauna. En esta reserva hay cría de 10 mil cabezas de Brangus. Eso habla de las buenas prácticas de ganadería y agronomía. No es desmontar por desmontar sino cuidar y producir.

Hay buenos manejos y malos como en la sociedad. Lo bueno tiene que ganarle a lo malo. Hay un cambio generacional. Tenemos el chip el medio ambiente. Por eso nos dicen que somos "la generación de las causas" con Santi Maratea como ejemplo.

### **¿Y esta futura contadora pública, cómo conectó la pasión por el campo?**

Siempre tuve mucha facilidad para la matemáticas. A nivel profesional estoy pensando en un posgrado en agronegocios para mezclar estas dos pasiones. En el Ateneo ejerzo de tesorera pero más que conocer lo productivo, es un buen aprendizaje para ser persona. Te forma en el liderazgo y en la oratoria. Además estamos en formación continua. Ahora tendremos una charla motivacional con el coach Ángel Torres.

### **¿Cómo llegaste a ser tesorera de CRA?**

Cada año se renueva la mesa ejecutiva de Ateneo CRA y desde acá me eligieron como representante. Tengo que tener el aval de mi ateneo confederado. La mesa se forma por otros ateneos de otras provincias. El presidente es de San Luis, la vice es de Corrientes, el secretario de Santa Fe y el protesorero de Buenos Aires. Los vocales, de Misiones, de Mendoza. La idea es que sea un movimiento federal. Estamos derramados por toda la Argentina.

### **También el Ateneo está involucrado en la acción social. ¿Te interesa esa veta?**

El año pasado fui la encargada de la comisión de responsabilidad social. Todos los ateneos del país tienen una acción social en la que ayudan, ya sea un comedor, una escuela porque es importante involucrarse en la sociedad.

Nosotros tenemos nuestra huerta en la Sociedad Rural que cuidamos entre nosotros. Elegimos productos que les sirva a los comedores para que rindan más y cuando cosechamos les llevamos a distintos comedores de la ciudad.

Actualmente apadrinamos a la escuela de Las Cuevas, ubicada en la Puna. Tuvimos la oportunidad de visitarla para el 25 de Mayo, donde llevamos donaciones y participamos del acto. También es una forma de ver otras realidades y hacer algo para cambiarla.

### **¿Cuándo se acabe el Ateneo, te interesaría continuar en la acción gremial?**

Me encantaría formar parte de una comisión directiva. La forma para generar cambios es ser parte, no sirve esperar cambios si no te involucrás.

### **¿Cómo se preparan para la Expo Rural?**

Nos encanta la Expo, es donde nos unimos como equipo, trabajamos a la par así que la esperamos con ganas.

Es un compromiso, es trabajo y una gran responsabilidad, pero los cinco días lo disfrutamos desde las 7 de la mañana. Es el evento principal del año y un constante aprendizaje •

MUNDIALMENTE  
**BRAFORD**  
ARGENTINA 2022  
8° CONGRESO MUNDIAL



Braford Argentina vuelve a demostrar su liderazgo en la escena internacional.

Agradecemos a las cabañas, criadores, expositores, visitantes y a quienes día a día trabajan para que nuestra raza siga creciendo.

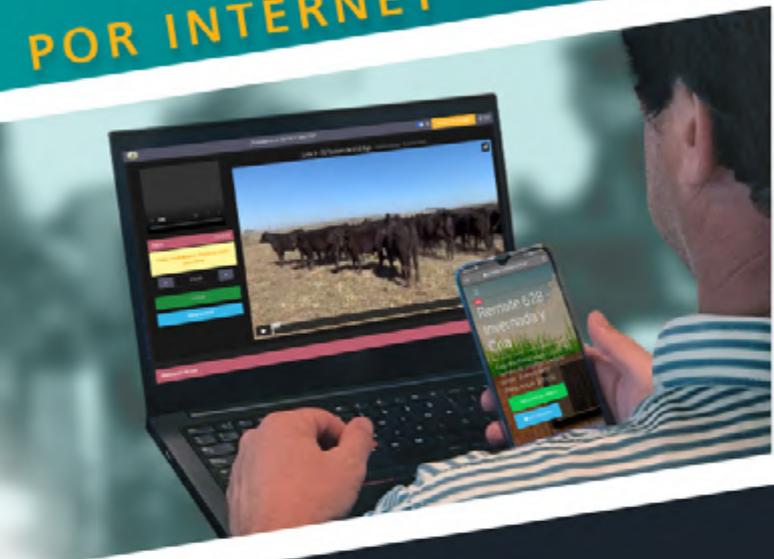
**¡Simplemente gracias!**



[braford.org.ar/mundialmente-braford-argentina-2022](http://braford.org.ar/mundialmente-braford-argentina-2022)



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.

## REPRESENTANTES EN SALTA

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

- 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

