

Desde la revista Salta Productiva nos reconvertimos
para llegar con tecnología a más gente



SALTA PRODUCTIVA

AÑO XVI N° 73. EDICIÓN ABRIL - MAYO 2020



ENTREVISTA AL MINISTRO DE
PROD. MARTÍN DE LOS RÍOS



ENTREVISTA AL ECONOMISTA
FÉLIX PIACENTINI



EL CAMPO EN TIEMPOS DE CUARENTENA

2020 UN AÑO DE DESAFÍOS SANITARIOS Y ECONÓMICOS



CONFIABILIDAD EN TODOS LOS CAMPOS



- Mercado de Liniers
- Ventas directas a frigoríficos
- Remates y operaciones particulares
- Remates semanales por internet
- Yeguarizos deportivos
- Compra-venta y arrendamientos de campos
- Representantes en todo el país

REPRESENTANTE EN SALTA

Federico Pollitzer

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

Casa Central - Tel.: (5411) 5237.2300 - madelan@madelan.com.ar -

WWW.MADELAN.COM.AR

STAFF

Salta Productiva es una publicación gratuita para el sector agropecuario. Año XVI N° 73
EDICIÓN ABRIL - MAYO 2020

Editor Responsable

Sociedad Rural Salteña

Coordinación General

Mariana Rovaletti. mrovaletti@gmail.com

Publicidad

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

Diagramación y Diseño

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

Foto tapa

Javier López López

Foto interior

Archivo INTA y fotos cedidas por sus dueños.

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

Sociedad Rural Salteña

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

COMISIÓN DIRECTIVA S.R.S. 2020

PERIODO 2018 - 2020

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

ORGANO DE FISCALIZACIÓN

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

SUMARIO

- 3** EDITORIAL.
PANORAMA INCIERTO EN PANDEMIA
POR IGNACIO GARCÍA DEL RÍO
- 4** POLÍTICA, MARTÍN DE LOS RÍOS
UN MINISTERIO FACILITADOR DE SECTORES PRODUCTIVOS
- 9** AGRICULTURA.
MALEZAS, LA IMPORTANCIA DE COMENZAR A MONITOREAR LOS LOTES
- 10** ECONOMÍA.
DESPUÉS DEL CORONAVIRUS, MÁS INTERVENCIÓN EN LA ECONOMÍA.
ENTREVISTA AL ECONOMISTA FÉLIX PIACENTINI
- 14** ENTREVISTA A LA NUEVA GERENTE DE LA SOCIEDAD RURAL SALTEÑA.
MÁS DATOS PARA NEGOCIAR
- 18** TECNOLOGÍA EN CUARENTENA, ADAPTACIÓN BRAFORD.
REMATES EN TIEMPOS DE CUARENTENA
- 22** TECNOLOGÍA EN CUARENTENA, SOLUCIONES BRANGUS.
AS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA REMATES
- 26** AGRICULTURA.
GARBANZOS: ALTOS RENDIMIENTOS ACOMPAÑADOS DE UN BUEN MANEJO.
POR ANA CECILIA FEKETE Y MARÍA ELISA MAGGIO
- 30** TABACO.
LAS INCERTIDUMBRES DE LA CRISIS GLOBAL Y LOS HABITUALES GANADORES DEL RÍO REVUELTO. POR JORGE G. FLORES CANCLINI
- 33** 17 AÑOS COMO GERENTE.
DESPEDIDA DE PATRICIA BOSSETTO. FOTOS DE UNA TARDE EMOTIVA
- 36** GANADERÍA.
MANEJO SANITARIO EN LA ENTRADA AL FEED LOT: UNA INVERSIÓN DE BAJO COSTO Y ALTO RETORNO
- 38** ATENEO EN CUARENTENA.
LAS ACTIVIDADES VIRTUALES DEL ATENEO DE LA SRS



#RedesSociales

La información de la Sociedad Rural Salteña está en sus redes sociales



INSTAGRAM @RURALSALTENA



FACEBOOK @RURALDESALTA



TWITTER @SOCRURALSALTA



PAGINA WEB [HTTP://RURALDESALTA.ORG.AR](http://RURALDESALTA.ORG.AR) *



*Encontrá la revista
Salta Productiva en la página web renovada

Gato y Mancha 1460. Salta. 4400
(0387) 4231806

comisiondirectiva@ruraldesalta.com.ar



EDITORIAL

PANORAMA INCIERTO EN PANDEMIA

► ESTA EDICIÓN DE SALTA PRODUCTIVA SERÁ ESPECIAL. Las circunstancias requieren adaptarnos a los nuevos sistemas de comunicación. Para tranquilidad de quienes prefieren la revista impresa, sepan que la misma volverá tan pronto como sea posible. Quiero aprovechar esta oportunidad para agradecer a nuestros auspiciantes por su continua colaboración y entendimiento.

Las condiciones impuestas por la pandemia generaron una crisis global y evidenciaron con mayor crudeza la fragilidad de sistemas económicos y políticos como el nuestro. Es difícil predecir las consecuencias negativas que esta crisis traerá aparejada a las economías del mundo y cómo impactarán en nuestro país.

Es casi imposible encontrar un experto analista que pueda transmitirnos algo de optimismo. Y como si la pandemia no fuera suficiente, los fantasmas del *default* nos empujan, otra vez, a una situación de marginación ante los mercados internacionales, tan importantes para la economía en general, como para el sector agropecuario en particular.

A la vez que se alejan las posibilidades de acceder a los beneficios de acuerdos como el de asociación estratégica con la Unión Europea, volvemos a escuchar rumores de viejos y desprestigiados mecanismos de regulación estatal como la junta nacional de granos o de carnes; el desdoblamiento cambiario, las amenazas de nuevos impuestos al patrimonio o la ya consabida distorsión en las retenciones, todos elementos que entorpecerían aún más, el desarrollo y el crecimiento de nuestra actividad.

Sin dudas, transcurrimos tiempos difíciles con pronósticos de mayores complicaciones. A pesar de ello, el sector tuvo la posibilidad de continuar con sus actividades, de mantener las fuentes de trabajo y de poder afrontar sus obligaciones a pesar de las restricciones de financiamiento que le impuso el estado nacional.

Esto nos obliga a solidarizarnos con los sectores más vulnerables y sobre todo con aquellas otras actividades que resultaron duramente castigadas por las restricciones de producción y comercialización.

Todo indica que tendremos que realizar grandes esfuerzos para poder salir adelante y para ello son necesarias, entre otras cosas, herramientas de financiamiento que resulten accesibles, que contemplen períodos de gracia compatibles con la posibilidad de recuperar la capacidad productiva y adquisitiva, con tasas de interés que conviertan al crédito en una herramienta de trabajo y no en el pesado lastre que termine por hundir la producción.

El gobierno provincial deberá decidir entre continuar con el camino del gobierno que lo antecedió o tomar un nuevo rumbo. Tendrá que decidir entre la intrascendencia de medidas de corto plazo que profundizan los problemas estructurales de larga data o adoptar políticas innovadoras que tuerzan, aunque lentamente, el destino productivo de esta provincia.

De nuestra parte, tendremos que agudizar los sentidos para optimizar nuestros esfuerzos ante una crisis que impondrá mayores necesidades y menores recursos.

La situación nos impone un mayor grado de responsabilidad, respetando y haciendo respetar los protocolos sanitarios adoptados para cada actividad.

Espero que la próxima edición nos encuentre a todos en una mejor situación, enfocados en seguir produciendo.

Un saludo cordial.

Por Ignacio García del Río
Presidente de la SRS

UN MINISTERIO FACILITADOR DE SECTORES PRODUCTIVOS

De familia agropecuaria, el abogado *Martín de los Ríos*, se desempeña desde el 10 de diciembre como Ministro de Producción y Desarrollo Sustentable. Su experiencia en el campo y su participación gremial le dieron herramientas para entender las dificultades que tiene Salta para desarrollarse y bajo el gobierno de *Gustavo Sáenz*, se proponen hacer crecer a Salta en todos los sectores productivos con un plan que pone en valor la cadena agroindustrial.



› ¿Cómo fue el camino para llegar a ser ministro?

Trabajé siempre como contratista rural con una empresa de servicios agropecuario con mi hermano Guillermo en Las Lajitas. También desde el 2000 ejercí como abogado hasta 2015, pero por incompatibilidad al asumir como diputado provincial del PRO abandoné el estudio. En el plano gremial fui presidente de Prograno justo durante el conflicto del campo en 2008, y desde allí con el Bebe Musari, que presidía la Sociedad Rural Salteña, y con Legumbres del NOA fundamos Federsal donde me eligieron su primer presidente. En 2014 normalizamos el PRO en Salta y fui su presidente y el primer candidato a diputado provincial en 2015; en 2019 renové la banca por capital. Ahora me otorgaron una licencia por cargo ejecutivo cuando el gobernador Gustavo Sáenz me convocó para ser Ministro de Producción.

› ¿Por qué eligió incursionar en política?

Advertí en el conflicto de la 125 que la realidad se transforma desde la política. Las entidades intermedian, aportan soluciones, representan, asesoran, pero la transformación práctica de la realidad ocurre desde la política. Es necesarios participar. Y si juzgamos la política como negativa seremos opinólogos de café o quejosos de la orilla, pero no ocuparemos el centro transformador de la vida diaria de la gente.

› ¿Por qué cree que el gobernador lo eligió para este cargo?

Sus razones íntimas no las sé, pero creo que Gustavo al elegirme habrá valorado además de mi relación especial de afecto y lealtad -algo que es importante en una gestión-, mi experiencia en el sector, porque soy una persona de la producción, conozco la provincia y sus regiones, sus idiosincrasias, sus cadenas productivas y de valor. Tengo una voluntad enorme de sumar y de servir a Salta al y al gobierno que integro, que es muy amplio.

Cuando Gustavo tomó la decisión de participar en la carrera para gobernador, armó un frente político con sectores diferentes, unidos por la idea de poner a Salta en un lugar importante por su potencial. Muchas fuerzas políticas participamos de esa idea y así hicimos una campaña pensando en Salta, no en diferencias políticas, sino en el servicio a los salteños. Sáenz ganó con toda claridad. Creo que es el gobernador que accede a esa responsabilidad con mayor cantidad de votos en la historia de la política.

› ¿Tu paso por el gremialismo te da una visión distinta a las que se tomaron antes para las políticas productivas?

Soy un servidor parido por las entidades del campo, eso me mantiene claro el valor de la representatividad de cualquier institución gremial y la importancia de fortalecerlas como forma de interactuar mejor con el gobierno. Por-



Cornejo Rovaletti S.R.L.

MAQUINARIA AGRÍCOLA



**Aunque no estés en esta foto
también sos parte de la familia Cornejo Rovaletti**

DE ESTA SALIMOS JUNTOS



**NUESTROS
CLIENTES**



**NUESTROS
PROVEEDORES**



**NUESTRA
GENTE**

CASA CENTRAL
AV. CHILE 1650 /SALTA 4400
0387 4284170/4233753
CORNEJOROVALETTISRL@VULSINECTIS.COM.AR

SUCURSAL LAS LAJITAS
FCD. FERRER ESQ. ESQUIÚ / LAS LAJITAS
03877 4994666. CEL 387 5128000
CORNEJOROVALETTI@LASLAJITAS@GMAIL.COM

ventas de maquinaria

Juan Pablo Rovaletti Cel 387 6853159
jprovaletti@gmail.com

Eduardo Bongiovanni Cel 3876833222
eduardobongiovanni@gmail.com

CONSEJARIO OFICIAL DE



que escuchando, dialogando, entendiendo, se pueden generar mejores políticas públicas que sean ordenadas y más eficientes. Por eso me verán interactuando con ellas, para mejor proveer.

¿Cuál es la situación de la producción de Salta?

Separaría la emergencia COVID, y lo que es el plan productivo. La emergencia nos agarró dicho ordinariamente “en el baño y sin papel”. Desde el 18 de marzo nos enfocamos en que la matriz productiva no se detenga con toda la complejidad que la cuestión sanitaria obliga. Interactuamos con cada sector destrabando uno por uno los problemas que se suscitaron. Nos relacionamos con cada jefe comunal con sus distintas formas de ver la realidad hasta encontrarle una solución a las emergencias municipales. Era fundamental para que no se genere desabastecimiento y por una cuestión de supervivencia mutua. Si no hay desarrollo productivo, no hay trabajo, no hay ingreso para el Estado y no hay posibilidad de traer nuevas inversiones.

Después de dos meses de aislamiento, podemos decir que la matriz productiva no se detuvo aun con todos los imprevistos. Pero deberíamos mantener un sublime equilibrio entre producir y cuidarnos.

¿Qué cree que nos muestra el COVID como provincia?

Desnudó claramente un sistema de salud que sabíamos precario, destruido sanitariamente, con una enorme cantidad de necesidades, que previas al coronavirus, el gobernador tomó nota y las puso sobre la mesa. Estábamos abocándonos a solucionar estas cuestiones y apareció el virus. Y nos hizo poner más esfuerzo aún. Queda mucho por resolver, sí, pero muchísimo se hizo ya.

¿Y cuál es el plan post COVID?

Estamos trabajando durante la pandemia también en ello. Y hemos avanzado. Es prioridad de este Ministerio ser facilitadores de los sectores productivos. Sacar trabas para que las fuerza interesadas encuentren en el Estado zanahorias que generen desarrollo.

Nuestro programa de desarrollo productivo para la Provincia se basa en pilares fuerza en los que nos debemos concentrar: Agregado de valor agroindustrial, energías renovables, minería y sustentabilidad. De cada una se desprenden muchas aristas que también son transversales.

La creación de valor en origen es uno de ellos. Sé que está harto repetido el concepto, pero lo llevaremos a la práctica con hechos concretos. Este eje nos abre un abanico de objetivos fundamentales. Se deben generar atractivos para que se radiquen inversiones, honrando la seguridad jurídica, administrativa y tributaria, para que el desarrollo sea claro y sencillo, sin burocracia.

Cuando asumí había más de mil expedientes parados. Queremos vencer ese prejuicio de que el estado es una traba para los inversores.

En el esquema básico hemos planteado políticas específicas para consolidar las cadenas de valor. Que el maíz se convierta en carne, o en bioenergía igual que la caña, la soja en biodiesel, la minería en energías renovable.

¿Qué acciones van concretando esos ejes productivos?

La reglamentación de la Ley de Promoción Minera va a generar mucha mano de obra, más trabajo y más desarrollo de infraestructura porque permite descontar de las regalías cuando son obras de interés público relacionadas también a la minería.

La minería es un puntal para generar empleo. También las energías renovables y los parques solares lo son. Esas obras de infraestructura no solo benefician a la minería, sino a todas las áreas productivas.

Actualmente el sector minero está trabajando con el Ministerio de Educación para la formación profesional a través de los CFP del sector en la Puna. Ese sistema también lo vamos a extender a otras regiones como Tartagal para el desarrollo ganadero, de genética, forestal. Para el sur de

contadores asociados
Hidalgo & Carrasco
especialistas en empresa agropecuaria.

Av. Palau 880 - Rosario de la Frontera
NUEVA OFICINA EN SALTA
Balcarce 175 (Mirador del Tineo) OF. 302
Tel: (03876) 483959 | 482251
Cel: (03876) 15473377 | 15400455
ca@hidalgocarrasco.com.ar

CONSULTORA DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

26
AÑOS DE EXPERIENCIA

www.hidalgocarrasco.com.ar

**SIN RESERVAS
PONÉS EN JUEGO
LA ETAPA**



SUPLENUT®

previene la carencia de cobre en la madre y genera **reserva hepática** en el ternero por nacer.



Lee sobre
pérdidas del
Parto.



Biogénesis Bagó

La evolución de la salud animal

Salta se buscará fomentar la salida laboral en legumbres y así será con cada región para promover el trabajo y el desarrollo de sus pueblos y generar arraigo.

¿De qué manera van a dar agregado de valor agroindustrial?

Para producir necesitamos priorizar nuestros parques industriales. Se encuentran en Rosario de la Frontera, Caucharí, Salta, Güemes, Pichanal, Metán y Tartagal, estratégicamente ubicados. Estamos trabajando obras, incentivos fiscales, convenios con aduana y puertos para exportar desde acá.

Exportar es fundamental y por eso, entre otras cosas, ya logramos un acuerdo con el Ministro de Infraestructura Gabriel Katopodis para finalizar los 132 km de pavimento de la ruta 51 en el tramo San Antonio-Zico y poder llegar también a los puertos de Mejillones y Angamos y desde allí, por el Pacífico a los mercados asiáticos. Esto genera una oportunidad enorme a futuro para nuestras carnes que con 17 días menos de frío, logística portuaria que puede haber (ya tuvimos conversaciones con los operadores portuarios), el desafío de agregar valor (maíz en carne). Exportar por el Pacífico es una gran oportunidad y baja el costo de los fletes.

¿Con la conversión de maíz en carne qué eslabones de la cadena van a tener más inversiones?

En el proceso de desarrollo de la cadena cárnica se abre la posibilidad de nuevas inversiones como la instalación de más frigoríficos en Salta. Además, estamos reorganizando los mataderos municipales, porque matadero que se cierra es algarrobo que se habilita y la faena clandestina atenta contra la seguridad sanitaria de los consumidores. No nos olvidemos de la tragedia mundial en la que estamos sumidos por consumir alimentos sin controles sanitarios adecuados. Por eso estamos trabajando para habilitarlos con estatus sanitarios de calidad, ubicados estratégicamente para atender a más de un municipio.

¿Aumentar la producción de carne choca con el Ordenamiento Territorial?

El gran tema es reorganizar un par de millones de hectá-

reas que tienen potencial ganadero. Desde un correcto entendimiento de manejo de bosque con ganadería integrada (MBGI) que permita sembrar pasturas y generar la posibilidad de multiplicar nuestro rodeo vacuno. Hay una mesa interdisciplinaria que está trabajando en la renovación del ordenamiento territorial que hoy se encuentra vencido y luego vamos a mandar a la legislatura el proyecto de ley.

¿Hay una propuesta del Ordenamiento avalada por la Nación?

Estamos trabajando con Nación en un entendimiento de MBGI sustentable. El esquema actual no lo es. Por eso proponemos cambiar el uso de suelos, sembrar pastura con un esquema especial de desbajero.

A su vez otro punto del plan productivo es la cuestión ambiental, Salta tiene que ser exitosamente desarrollada y ambientalmente impecable y ese equilibrio lo trabajamos todos los días. Nuestra geografía posee regiones boscosas que se pueden tratar con buenas prácticas agrícolas. Tenemos que tener un status ambiental sublime. Yo creo que la productividad y el medio ambiente no son antagónicos. Podemos ser productivamente exitosos y desarrollados y ambientalmente correctos. Las nuevas generaciones así lo exigen.

¿Y si el gobierno nacional se opone a estos cambios productivos?

Si soy parte del equipo de gobierno de Gustavo es porque no hay grieta. Nuestro desafío es que Salta sea noticia por su producción como se merece y que deje de estar en los noticieros por la pobreza, por su desnutrición. O como si su ubicación geográfica fuera un problema y no una oportunidad de ser polo de desarrollo productivo ya que limitamos con tres países. Tenemos millones de hectáreas para que nadie sufra hambre.

¿Y cuánto tiempo cree que llevará todo este proceso de cambio?

Lleva tiempo, pero ningún árbol da sombra si no se siembra la semilla. El objetivo es dejar germinada la semilla para que les de sombra a las próximas generaciones •

Gauchos Consultora Agropecuaria
Soluciones integrales para la producción

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

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

MALEZAS, LA IMPORTANCIA DE COMENZAR A MONITOREAR LOS LOTES



UNA VEZ TERMINADA LA COSECHA DE LOS DIFERENTES CULTIVOS estivales, es importante comenzar a monitorear los lotes y pensar en los herbicidas que se van a utilizar en el nuevo ciclo agrícola.

Luego de la cosecha de un cultivo, en muchos casos el lote queda visiblemente enmalezado, pero en otros, es fundamental un buen monitoreo para realizar una correcta identificación de las malezas que debemos controlar.

Las malezas consumen recursos, como agua y nutrientes, que podríamos conservar y utilizar en el siguiente cultivo. Por esto, es clave planificar el uso de herbicidas en el control de las mismas, y pensar en las características de los mismos, para un correcto manejo integrado, haciendo hincapié en el tipo y variedad de malezas presentes en el lote.

Realizar una planificación a la salida de la cosecha, nos permitirá evaluar y ordenar los distintos modos de acción y principios activos que podremos utilizar a lo largo de la siguiente campaña agrícola, considerando si en el lote hay una o más malezas con algún tipo de resistencia. Rotar el

uso de los modos de acción y los principios activos es de suma importancia para un manejo integral adecuado, evitando así, generar nuevas resistencias.

La compañía argentina, Tecnomyl Argentina, cuenta en su paleta de productos con Atramyl 90 WG, una atrazina granulada de excelente calidad, clave si se necesita residualidad en el barbecho de otoño. Además cuenta con los herbicidas Controle (Dicamba 57,7%) y Patron G24 (Picloram 27,8%), ambos muy buenas alternativas para acompañar el barbecho largo o las aplicaciones de pre siembra de los cultivos de invierno.

Tecnomyl ofrece estas y otras herramientas para la protección de los cultivos, trabajando en conjunto con el productor agropecuario, en la búsqueda permanente de un mejor manejo de los sistemas productivos •

Más información: Tel.03543-440090,
info@tecnomy.com.ar, www.tecnomy.com.ar

DESPUÉS DEL CORONAVIRUS, MÁS INTERVENCIÓN EN LA ECONOMÍA

El economista *Félix Piacentini* hace un análisis del contexto económico argentino y del campo poco optimista y predice que la Argentina tardará en recuperarse. Se espera un escenario de estanflación y de nulo crecimiento. En esta entrevista el ex integrante del Ministerio de Hacienda de la Nación hasta 2019, expresa su opinión aguda como sus expresiones de *twitter*. El fundador de la consultora NOANOMICS considera que este gobierno aplicará las mismas políticas intervencionistas y anti-exportadoras del pasado que sin duda afectarán al sector agroindustrial.



► **¿Cómo afecta el conornavirus y la cuarentena a la economía en general y la situación económica del campo?**

A las dos de manera negativa sin duda. Las economías mundiales están en crisis. La discusión se enfoca en la velocidad en que saldrán adelante cuando pase esta catástrofe sanitaria. Se especula que saldrán forma de “V” o en forma de “L”. Creo que las economías que estaban bien antes del coronavirus, despegarán, pero la Argentina si mane-

jara bien el tema, lo hará en forma de “L”, sin crecimiento. Pero ese escenario puede ser aún peor si consideramos que el gobierno ha mostrado su estrategia económica antes del coronavirus: un modelo setentista de economía cerrada, anticuada, anti-exportador, proteccionista, regulador de precios, intervencionista de mercados, estatista y con congelamiento de tarifas. Claramente esa política afecta y afectará el futuro del campo.

Maderera Rosario

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

maderas-machimbres-tirantes-
fibrafacil-herrajes-abrasivos

Av. Paraná 150 (Instituto de la Frontera) - Salta
Tel: 03871441420 440927 maderera@comcel.com.ar

¿En qué afectará a la agroindustria?

Es el principal sector exportador que recibe un tipo de cambio menor al oficial, ya de por sí bajo para contener la inflación, mientras que en el mercado se consigue a más del doble. A esta desventaja se le suma la presión impositiva de las retenciones al 33% en el caso de la soja. Todo esto genera poco incentivo.

No tendremos crecimiento, ni creación de empleo formal y genuino. Este modelo económico tendrá sectores privilegiados con industriales protegidos que generan bienes a un precio mayor y de menor calidad frente a un sector exportador que subsidia a la industria, al fisco y a gran parte de la economía argentina. Concretamente es un gobierno anticampo como lo fue siempre.

La experiencia de los últimos años demuestra que el campo produce más sin retenciones. ¿Por qué cree que volverían a un modelo que no funcionó?

Es ideología. Por de pronto el Ministro de Agricultura es vegano en el país de la carne, cree en una agricultura familiar que puede producir a suficiente escala como para abastecer al mercado interno. No estoy en contra de los pequeños agricultores, pero su nivel de productividad es insuficiente. Al campo argentino no le tenés que enseñar nada, lo tenés que dejar producir.

¿Cree que se tomarán otras medidas que compliquen más al sector?

Van a profundizar lo que iniciaron: ya avisaron de la intervención en el mercado de la carne, que en la gestión anterior provocó la pérdida de 8 millones cabezas. Para el campo no hay un programa alentador ahora. Lo único positivo es que no elevaron las retenciones al maíz y trigo, y para legumbres hay una retención menor. El problema es que el NOA pertenece a regiones agrícolas marginales. Con los costos del flete quedamos fuera de competencia.

Es como pegarse un tiro en el pie porque estás beneficiando a tus países competidores y cediendo mercados. Es irónico

que se castigue con impuestos a la producción, al sector estrella: el campo y todo el complejo oleaginoso y cerealero que demuestra eficiencia y competitividad a nivel mundial.

¿Y cómo pronostica que será esta campaña?

Como dijo el anterior Ministro de Agroindustria, *Miguel Etchevehere*: “Cuando bajamos las retenciones, llegamos al récord de 150 millones de toneladas de granos”. Creo que más temprano que tarde volveremos a las 100 millones, con suerte. Más allá de la política recaudatoria, el campo ha sido puesto en el lugar de enemigo.

¿La gente que votó a Alberto Fernández supuestamente elegía moderación?

Alberto fue ungido presidente por *Cristina* lo que demuestra un gran cinismo político. Yo tenía la teoría, antes del coronavirus, que *Fernández* se iba a despegar antes de los seis meses, como lo hizo *Néstor Kirchner* de *Duhalde* y luego se ganó el apoyo electoral porque en este sistema presidencialista el que tiene la lapicera tiene el poder. Luego vino este cisne negro que es la pandemia mundial y era una oportunidad con la que no contaba. Podría haber capitalizado la política sanitarista sin tener éxito económico de su propia gestión, pero lo dejó pasar porque al parecer está volviendo a una posición más alineada al kirchnerismo duro. Hoy está demostrando que el Ministro de Economía no tenía la capacidad negociadora que le atribuían.

¿Por qué cree que el ministro Martín Guzmán le costó negociar el default?

Cuando ya sonaba como ministro, el gobierno lo presentó como el discípulo de *Joseph Stiglitz*, ganador de un premio Nobel. Pero *Stiglitz* ganó el premio con una concepción ortodoxa y después cambió radicalmente a una heterodoxa muy keynesiana. Todo muy teórico y utópico, pero *Guzmán* no tenía experiencia. A la hora de negociar con los bonistas lo que hace falta es práctica, porque a un tipo que me prestó, no le interesa su exposición sobre los respiradores que podría comprar la Argentina con la quita en los intereses; el bonista no está haciendo beneficencia.

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

EDUARDO NAVAMUEL
NAVAMUELZ@HOTMAIL.COM
387 156 843288

CABAÑAS LOS AMANCAY
GENÉTICA PARA SALTA



«LA CESACIÓN DE PAGOS DURANTE LA PANDEMIA NO TIENE CONSECUENCIAS PRÁCTICAS, PERO SÍ LA TIENE CUANDO ESTA CRISIS MUNDIAL PASE, PUES NO TENDREMOS ACCESO A LAS HERRAMIENTAS PARA FINANCIAR LA RECUPERACIÓN.»

En su rol de académico Guzmán propugnaba por una revisión de los criterios para reestructurar deuda y considerarla sustentable, proponiendo al FMI que la fórmula debía reverse. En esta filosofía es aceptable no pagar nada durante tres años ¿Qué acreedor aceptaría que le pidan además de una quita de intereses, que durante todo su gobierno no le paguen? El pago queda para otro gobierno que hoy no se sabe quién será. ¿Y quién garantiza que el próximo no dirá que no fue culpa suya y que no le puede pagar? Guzmán se presenta sin voluntad de pago y no muestra cómo reducirá el déficit fiscal para generar superávit. Se juega a la chicana.

¿Y el default qué consecuencias traerá?

Sería una pena caer en *default* por 90 mil millones dólares. Es el 15% del PBI. Más razonable sería como sucedió con Grecia, o como la Argentina en el 2001 que superaba el 100% del PBI. La cesación de pagos durante la pandemia no tiene consecuencias prácticas, pero sí la tiene cuando esta crisis mundial pase, pues no tendremos acceso a las herramientas para financiar la recuperación. Hay provincias que honran sus deudas internacionales como Jujuy o Córdoba, es decir que ni siquiera tiene una adhesión de las provincias de avalar un *default*. Fuera del relato y la épica, hay espacio para llegar a un acuerdo, aunque en el gobierno hagan lo contrario.

«[...] ESTE ACONTECIMIENTO HISTÓRICO SOLO ACELERÓ TENDENCIAS COMO EL COMERCIO ONLINE, EL TEMA DE LA EDUCACIÓN A DISTANCIA, EL HOME-OFFICE, LA MANERA DE COMUNICARSE O TENER MENOS BUROCRACIA. CREO QUE ESTE CISNE NEGRO, TE DA UNA LECCIÓN DE LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN QUE PODEMOS TENER PARA EL FUTURO.»

¿Cómo es su percepción del papel del campo durante la cuarentena?

El campo no tenía mucho margen para manifestar su disgusto por las retenciones antes del coronavirus, porque si se radicalizaba como con la 125 y cortaba rutas, corría el riesgo de quedar como sector desestabilizador de un gobierno recién asumido. El coronavirus no ayudó para nada a su economía, pero sí puede ayudar a generar apoyo

de la opinión pública porque no paró de producir. Me recuerda a un *tweet* que puse cuando estábamos todos encerrados: “No te salvó el estado, al final te salvó el campo, *Rappi* y *Mercado Libre*”. Son los íconos del capitalismo que denosta este gobierno.

¿Cree que mejoró la apreciación del campo en los sectores ciudadanos?

El campo no tiene apoyo popular, los gobiernos populistas se encargaron de mostrarlo como un grupo de oligarcas explotadores. Es totalmente alejado de la realidad, pero ha quedado en el imaginario y generado resentimiento en las capas populares o progresistas. Es un momento ideal para capitalizar esta imagen positiva con relaciones públicas, *lobby*, algo orgánico a largo plazo de manera inteligente con referentes neutros que no se asocien a esa imagen de conservador. Como dice mi padre, si el campo pusiera un 1% más de las retenciones para hacer campaña a su favor, el campo tendría más apoyo porque este gobierno se guía por las encuestas de opinión para tomar decisiones.

Si la gente entiende que es el motor de la economía, ayudará para el apoyo legislativo. Hoy hasta el mismo intendente de zonas agrícolas está en contra del campo: Al tipo del campo que se levanta al alba a trabajar hay que sacarle todo, pero el industrial prebendario que veranea en Punta del Este, usa Iphone y maneja BMW, es un héroe que crea trabajo y hace patria.

¿Cuál es el escenario que le espera al país cuando se abra el confinamiento y en ese contexto el campo?

En la Argentina si somos afortunados, podremos volver en unos meses al escenario previo a la cuarentena en donde no crecíamos, pero ojo, no se genera empleo privado desde 2008. Volvemos a una economía que languidece con un escenario de estanflación. No habrá hiperinflación, pero para este año se pronostica una suba de 50% a 60%. El año que viene, depende si el gobierno, después de haber duplicado la base monetaria, recupera (esteriliza) ese excedente de pesos. Sino habrá un problema inflacionario mayor.

¿Qué cree que pasará con los hábitos de consumo este año?

Ya pasamos el primer semestre así que durante el segundo hay sectores que se recuperarán rápido, pero el rubro de los restaurantes y turismo irá más lento. No creo que cambien los hábitos de la gente y creo que todo volverá a la normalidad si aparece la vacuna, o incluso si el coronavirus desaparece solo antes (cosa que pasó con la gripe A). Pienso que este acontecimiento histórico solo aceleró tendencias como el comercio online, el tema de la educación a distancia, el *home-office*, la manera de comunicarse o tener menos burocracia. Creo que este cisne negro, te da una lección de la capacidad de adaptación que podemos tener para el futuro.

En algunas cosas habremos avanzado, pero en el tema económico de la Argentina no soy optimista porque este gobierno siempre quiere volver hacia atrás. A su épica de vivir con lo nuestro, que es poco y no es suficiente •

MIEMBRO
DE LA ASOCIACION DE
CABAÑAS SALTEÑAS

CABAÑA San Esteban

Brangus Colorado adaptado al Chaco Salteño

VENTA PERMANENTE DE REPRODUCTORES

www.antadeldorado.com.ar

Buscanos en  Cabaña San Esteban

administracion@antadeldorado.com.ar

Vicente López 360 Planta Baja of. B / Tel 03874219530



ANTA DEL DORADO

Cosalta

Lactinas Ultrapasteurizadas con enzimas añadidas

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



Nuestra vida
es la *Leche*



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

MÁS DATOS PARA NEGOCIAR

Sofía Padlilla, 38 años casada y 3 hijos, es Ingeniera Zootecnista y técnica de los grupos CREA de la región NOA.

- » LOS MIEMBROS DE LA COMISIÓN DIRECTIVA TUVIERON LA difícil tarea de reemplazar a *Patricia Bossetto* y eligieron a una mujer nuevamente, con conocimiento del sector agropecuario.

Esta tucumana que se afincó en Coronel Mollinedo por 9 años y trabajó como asesora ganadera, es la nueva gerente de la SRS.

¿Cómo surgió la posibilidad de gerenciar la SRS?

Mi mudanza a Salta, debido a razones familiares, coincidió con la jubilación de Patricia.

Miembros de la Comisión Directiva, con quienes trabajé en Anta me llamaron y me hicieron la propuesta para este cargo. Lo acepté viéndolo como un nuevo desafío en mi crecimiento profesional y personal y esperando poder aportar a la Institución y a sus socios desde el rol que me toca y a su vez poder seguir coordinando la mesa ganadera zonal de CREA.

¿Qué experiencia de tu trabajo de campo pensás que será importante en este puesto?

Desde que me recibí, hace 14 años trabajé como asesora CREA, lo que me implicaba sobre todo coordinar equipos, ser facilitadora de discusiones y de intercambios, buscando en conjunto soluciones a los desafíos que se vayan presentando. Sin dudas esa puede ser mi mayor virtud.

Tengo un perfil muy técnico y busco agregar valor transformando los datos en información.

Esto para mi es fundamental para una institución como la Sociedad Rural, que debe conocer y tener un buen diagnóstico de la producción agropecuaria Salteña. Saber dónde "se está parado" es tanto para cualquier empresa como para una institución, fundamental y totalmente necesario para armar estrategias de trabajo.

¿Y en qué cosas has estado trabajando hasta ahora desde tu incorporación?

Principalmente estamos buscando eficientizar algunos procesos internos que se vienen haciendo hace mucho tiempo de la misma manera. Para esto, comenzamos a in-



«DESDE QUE ME RECIBÍ, HACE 14 AÑOS TRABAJÉ COMO ASESORA CREA, LO QUE ME IMPLICABA SOBRE TODO COORDINAR EQUIPOS, SER FACILITADORA DE DISCUSIONES Y DE INTERCAMBIOS, BUSCANDO EN CONJUNTO SOLUCIONES A LOS DESAFÍOS QUE SE VAYAN PRESENTANDO. SIN DUDAS ESA PUEDE SER MI MAYOR VIRTUD.»

corporar más tecnología y modernizar algunas áreas administrativas.

El gran reto hoy, sin dudas, es la comunicación.

En general, existe una gran falencia en lograr comunicar las acciones realizadas por la Rural, al socio y que este sepa que líneas de trabajo se llevan a cabo y como se está trabajando desde la institución en esas líneas.

Pero también es importante que el socio pueda saber que sus inquietudes e ideas pueden ser comunicadas y serán consideradas por nosotros.

Cuidarse es cuidar al otro.

#ArgentinaUnida

Hoy más que nunca,
queremos que más gente se cuide.



«HAY MUCHO POR HACER, PERO LO MÁS IMPORTANTE ES QUE LA SRS ES UNA INSTITUCIÓN CON BUENOS VALORES, FORMADA POR GENTE CON UNA GRAN CALIDAD HUMANA, QUE DEDICA EN FORMA “AD HONOREN” SU TIEMPO, CON EL SOLO OBJETIVO DE TRABAJAR PARA QUE MEJORE EL SECTOR AGROPECUARIO AL QUE PERTENECEN.»

«ES FUNDAMENTAL FORTALECER Y POTENCIAR LAS REDES. YA SE VIENE TRABAJANDO CON INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS»

Una de las grandes deudas pendiente del campo es lograr cambiar la visión negativa que tiene gran parte de la sociedad hacia nosotros.

Está en nosotros, con nuestras acciones y opiniones, demostrar que no somos ni los buenos ni los malos de la película. Tenemos que mostrar que somos un importante sector productivo que busca hacer las cosas de la mejor manera posible, en beneficio propio, pero pensando siempre en el beneficio de la sociedad toda.

Por esta razón, desde la Sociedad Rural estamos trabajando en un paquete comunicacional, aprovechando que existen muchas herramientas, que con su uso adecuado son de alto impacto. Este es un gran desafío.

Estamos digitalizando la revista, incorporando mayor uso de las redes sociales, y página web, buscando alternativas para llegar a todas las generaciones.

¿Cómo es el trabajo con la Comisión Directiva?

La Comisión Directiva es la que me marca el rumbo en mi trabajo. Con el presidente tenemos una comunicación diaria para mantenernos informados de las diferentes temáticas.

Debido a la cuarentena las reuniones se hacen en forma virtual cada 15 días.

Esto significa que la CD sigue trabajando. Buscamos avanzar en los diferentes temas tanto gremiales, como en las líneas puntuales de trabajo a través de las subcomisiones de trabajo.

Se buscó estar presente y poder mantener a los socios al tanto de las diferentes normativas que se fueron dando ante la situación con la pandemia del COVID 19 y de esta forma agilizar algunos protocolos para que los productores salteños puedan seguir trabajando, pero siendo conciente que se debía hacer de una manera socialmente responsable.

¿Cómo era tu percepción de la Sociedad Rural y ahora que trabajas dentro?

La Sociedad Rural es una institución importante, sin dudas, que representa al campo argentino y en este caso el Salteño

Si uno lee el estatuto de la SRS escrito en 1900, dice “su finalidad principal es reunir a personas interesadas en el mejoramiento y progreso del sector agropecuario, a fin de propagar y contribuir el desarrollo de la fuente de riqueza de mayor importancia que hay en ella”.

Esto no es un simple enunciado ya que hoy sigue tan vigente como en aquel momento, y para nosotros es una gran responsabilidad.

Hay mucho por hacer, pero lo más importante es que la SRS es una institución con buenos valores, formada por gente con una gran calidad humana, que dedica en forma “ad honorem” su tiempo, con el solo objetivo de trabajar para que mejore el sector agropecuario al que pertenecen.

¿Y en qué temas crees que hay que enfocarse?

Salta es muy grande, reúne muchas regiones agroecológicas, y diversas actividades.

Por eso lo primero es diagnosticar, conocer y saber las problemáticas de cada sector, para actuar eficientemente y priorizando acciones. De esta forma se podrá abarcar este abanico de problemáticas variadas.

Es fundamental fortalecer y potenciar las redes. Ya se viene trabajando con instituciones públicas y privadas como INTA, SENASA, laboratorios, universidades con la que se debe seguir avanzando en conjunto potenciando a cada una de ellas.

Sin dudas no olvidarnos de la parte gremial, que tal vez sea la más desconocidas de las áreas de trabajo para mí, pero necesaria para velar por nuestros productores y nuestras producciones.

La primera gerente y mujer fue Patricia y vos la segunda. En una época en donde se reclama el protagonismo de la mujer, la SRS es una adelantada.

En el ámbito rural es cierto que hay muchos hombres, pero cada vez se suman más mujeres profesionales. Por mi parte siempre me sentí muy cómoda trabajando en el ambiente agropecuario, me han dado el lugar de par, con respeto y compromiso y nunca me planteo ni me plantearon una diferencia por ser mujer. Creo que es más un prejuicio que se tiene de afuera.

¿Cómo crees que saldremos de esta crisis sanitaria y económica?

Es un momento histórico, complicado realmente, parados contra algo que desconocemos.

Pero si hay algo que el campo sabe es vivir y salir de las crisis •

MÁS KILOS DE CARNE POR HECTÁREA FORRAJERAS TROPICALES

Estabilidad en toda la cadena forrajera
y excelente performance ante
diversas condiciones de suelo y clima.

- Gatton Panic
- Grama Rhodes
- Panicum Coloratum
- Brachiarias
- Digitaria
- Pasto Lorón
- Buffel Grass
- Moha



**Gana la Ganadería,
Gana el Suelo, Ganamos Todos.**



**SMART®
CAMPO**
SEMILLAS

Maestr. Técnico Comercial
Zona NOA

Ing. Agr. Nicolás Aguirre

Tel.: 387 5409613

nicolasaguirre@smartcampo.group
www.smartcampo.group

Seguinos en nuestras redes:



LA MEJOR
PRECAMPAÑA
ESTÁ EN OSCAR PEMÁN
SEMILLAS

**DESCUENTOS EXCLUSIVOS
CON LA MEJOR FINANCIACIÓN**

SORGOS HÍBRIDOS / PASTURAS TROPICALES

Sucursal Rosario de la Frontera | Salta:

Melchora F. de Cornejo 989 | Tel.: +54 3876 422637/8

Ing. Agr. Esteban Murabone | (03876)-15454803 | emurabone@peman.com.ar

ENCONTRÁ TODAS NUESTRAS SUCURSALES Y DISTRIBUIDORES EN:

www.peman.com.ar -  



REMATES EN TIEMPOS DE CUARENTENA

El director ejecutivo de la Asociación Braford Argentina, *Diego Rodríguez*, explica los cambios de hábitos que generó el COVID19 especialmente en el sistema tradicional de remates. La cadena de comercialización se está adaptando a la tecnología con el uso de la televisión y el *streaming*. La Asociación por su parte está desarrollando una plataforma de catálogos digitales para brindar soluciones a sus asociados y el 27 de mayo será el debut en donde se realizará la 1ª edición de Remate TV con 800 vientres a venta.



» ¿Cómo fue la adaptación desde la Asociación Braford?

El remate feria es un medio muy tradicional de comercialización. En plena zafra 2020, y con la amenaza del COVID-19, la necesidad de vender por parte de los productores hizo que las consignatarias refuerquen sistemas alternativos de remates. Y para los criadores se abrieron nuevos canales para que puedan elegir el formato más conveniente para su negocio.

Hoy la Asociación es el nexo para que todos puedan integrarse a los canales que mejor se adecuan a sus necesidades. Hay empresas que poseen más experiencia y acceso a las tecnologías porque ya las estaban implementando, pero hay otras que aún no las habían utilizado y nosotros somos un medio para facilitar el acceso.

¿Cuáles son las opciones tecnológicas?

Para este año y de acuerdo a las perspectivas probablemente el 100% de los remates se realice a través de medios televisivos (el principal es Canal Rural) o a través de streaming, donde existen diferentes empresas que brindan servicios (Guarino, Canal Ganadero, Corrientes Coembota, RuralAr, entre otras). Las modalidades de venta varían de acuerdo a la estrategia y posibilidades, desde un remate con público reducido y transmisión en vivo hasta siste-

mas de subasta, aunque no sé si esta última modalidad logrará mucha difusión.

¿Cómo trabaja el streaming en remates?

En vivo a través de internet se van pasando los lotes filmados previamente. Los participantes están conectados vía telefónica o mismo por internet para hacer las ofertas. Otra posibilidad se da con transmisión en vivo con los animales en el predio y puede tener un público acotado con espacio de distanciamiento social. Creemos que este último modelo sea el que más se adopte aun después de la cuarentena.

¿Ya tuvieron este año algún remate?

El primero será el 27 de mayo pero el fuerte es en agosto y septiembre cuando salen a la venta la gran mayoría de los reproductores. Hemos visto algunas experiencias en estos días y el sistema anduvo muy bien con el 100% de las ventas por streaming. Se han observado correcciones de hasta el 50% con respecto al año pasado. Esta es una buena señal pero la incertidumbre se mantiene.

¿Cómo será el remate Braford del 27 de mayo?

El remate será televisado y se realizará desde los estudios de Canal Rural. Los lotes ya fueron filmados y están disponibles en la web de la consignataria y en las redes para

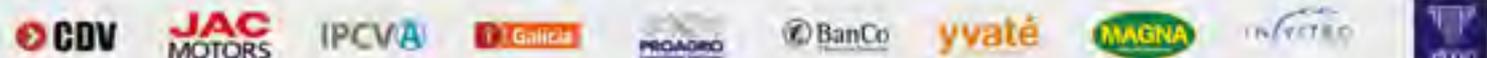
Braford

LA RAZA QUE MÁS CRECE



CALENDARIO DE REMATES DE CABAÑA 2020 con auspicio de la ABA

FINANCIANTE	FECHA	FINANCIADORA	LOCALIDAD	COMBINATARIO
CONCENTRACION DE VENTAS BRAFORD	27/06/20	Carvajal S.A., Ojeda S.A., I.D. y Vivero S.A.	Soc. Rural de Mercedes - Corrientes	Colombo y Magliano S.A.
PIÑA Y RE	01/07/20	Unidad Rural Vialto	Soc. Rural de Vialto - Corrientes	Genérica Aguayo S.R.L.
BIENA ESPERANZA	02/07/20	Reca S.A.	Est. Rural Esperanza, RN 177 KM 257,5 - Frase Rio	Mesa Hnos. S.A.
MARSA CARINA y UNAMITA	14/07/20	Mesa Carina S.R.L. y Mesa Girely	Soc. Rural de Clagen - Entre Ríos	Colombo y Magliano S.A.
CORRAL DE GUARDIA	14/07/20	Bolivia Estancias S.A.	Soc. Rural de Resistencia - Chaco	Ivan L. O' Farrell S.R.L.
MARTIN S.C.	15/07/20	S.A. Estancia La Peñola B. y C.	Est. La Peñola, La Peñola - Santa Fe	Estancia La Peñola B. y C. S.A.
CABAÑA DEL NORTE - EL FINANCIO y GARIBAY	17/07/20	El Vivero S.A. y Sanvicio S.A.	Soc. Rural de Corrientes - Corrientes	Colombo y Magliano S.A.
EL AMARILLO	21/07/20	Martinez Fierro, Elvado	S.R. del NE Santiago, Quimiló - Itap. del Estero	Colombo y Magliano S.A.
NAONDO GRANDE	21/07/20	Fabricamos Agropescares Puyosa	Soc. Rural de Resistencia - Chaco	Ivan L. O' Farrell S.R.L.
CABAÑA PELAGIA	24/07/20	Agrolan S.A.	Soc. Rural de Mercedes - Corrientes	Colombo y Magliano S.A.
LOS DIVANES	04/08/20	Agrolan S.A.	El Sombrero - Corrientes	IMC S.A.
SANTA RENE	05/08/20	Agrolan S.A.	Est. Santa Rosa, Chavaria - Corrientes	Ivan L. O' Farrell S.R.L.
CABAÑA PELAGIA	06/08/20	Agrolan S.A.	Soc. Rural de Formosa - Formosa	Colombo y Magliano S.A.
TRINOMETA y DON TITO	06/08/20	Eduardo Kees y Guillermo Kees	Soc. Rural de Presidencia de la Plaza - Chaco	S.R. de Presidencia de la Plaza
LA ESTRELLA	07/08/20	Josefina Mesa de Mulla	Soc. Rural de Mercedes - Corrientes	Hegi y Cia S.R.L.
LA ASCUNCIÓN	07/08/20	La Asociación S.A.	Est. La Ascención, La Cañadilla - Santa Fe	Ivan L. O' Farrell S.R.L.
SEDESA	07/08/20	Agrolan J.C. S.A.	Est. Nueva Volcania, Riachuelo - Corrientes	Colombo y Magliano S.A.
CON LUIS	07/08/20	Macedo y Diego Grasso S.A.	Instalaciones Diego A. D. de Sordales - Santa Fe	Coop. Agrícola Genérica de Inocentes
LAS MERCEDES	11/08/20	Familias J Bravo	Soc. Rural de Margarita Beltrán - Chaco	Faustino J Bravo
MARCAJO	12/08/20	S.A. Estancia La Peñola B. y C.	Soc. Rural de Montoya - Chaco	Estancia La Peñola B. y C. S.A.
EL PISO DE LA CARRETA	13/08/20	Gilman Agropescares S.A.	Vivero San Carlos, La Banda - Itap. del Estero	Colombo y Magliano S.A.
MARSA CARINA	19/08/20	Mesa Carina S.R.L.	Soc. Rural de Villaguay - Entre Ríos	Colombo y Magliano S.A.
SAN MARCOS	20/08/20	Luis Angel Gualdo	Soc. Rural de Resistencia - Chaco	Ivan L. O' Farrell S.R.L.
MARSA DEL CARMEN	21/08/20	Solares Argentina B.V.	Soc. Rural de Corzo Costa - Corrientes	Etcheverría Rural
LOS IBÁÑEZ	25/08/20	Luis Laplan S.A.	Fincas San Antonio, El Turul - Santa Fe	Colombo y Magliano S.A.
ATEGRIA	26/08/20	Agrolan J.C. S.A.	Est. Alegre, San Hilario - Formosa	Colombo y Magliano S.A.
HISTORIO DEL TAJALUTE, BIANCA Y EL CHAMÚ	26/08/20	Avulsi S.A. A.D. y Prada Mac Arthur S.R.	Estancia Mirunga, Pozo de los Llanos - Corrientes	Madden S.A. y Keller y Livamague S.R.L.
EL MALADARA DEL MERO	27/08/20	J. Oyarzun S.A.C. y C. S.A.	Pedro Ferrel Fernández - Itap. del Estero	Horacio Falcón S.R.L.
EL ESTERRO	28/08/20	El Estero S.A.	Soc. Rural de Corrientes - Corrientes	IMC S.A. - Hacienda Villaguay
LA LEONOR	28/08/20	Estancias y Cabala Los Llanos S.A.	Est. La Leonor, Pcia. Rocha - Chilo	Estancias y Cabala Los Llanos S.A.
LOS RETANOS	03/09/20	Luis Restivo S.A.	Establecimiento Pichas, Ruta 11, San Juan - Santa Fe	Davila Restivo S.A.
LAJUNA LIMPA	10/09/20	Delfino Agropescares S.A.	Est. Laguna Limpia, Esquina - Corrientes	Soc. Rural Hilde y Cia S.A. y Fincas Dorado S.A.
LOS BALSANOS	10/09/20	Gregorio, Numa y Noel Romero S.A.	Santa Margarita - Santa Fe	Colombo y Magliano S.A.
LOS CHABARONES	10/09/20	Estancia Los Chabarones S.A.	Soc. Rural de San Justo - Santa Fe	Coop. Distribución Agraria
MARCAJO	11/09/20	S.A. Estancia La Peñola B. y C.	Est. La Peñola, La Peñola - Santa Fe	Estancia La Peñola B. y C. S.A.
5° FINANCIO DE CABAÑA DEL NORTE	23/09/20	Berchies S.A.	Soc. Rural de Frías - Itap. del Estero	Colombo y Magliano S.A.
CARSA	24/09/20	Gilman Agropescares S.A. y Vivero Rural Meru	Est. Sta. Teresa del Arsenal, Reserva de la Frutera - Santa Fe	Ivan L. O' Farrell S.R.L.
CORRAL DE UMBRISA	24/09/20	Bolivia Estancias S.A.	Soc. Rural de San Cristóbal - Santa Fe	Puga, Kuebel y Ferrero S.R.L.
LA PALON	26/09/20	Roy S.A.	Instalaciones San Luis Feria	San Luis Feria S.R.L.
REMATE GENÉTICA COMPARTIDA	01/10/20	Agrolan S.A.	S.R. del NE Santiago, Quimiló - Itap. del Estero	Colombo y Magliano S.A.
1° REMATE CONJUNTO	14/10/20	Drexel S.A.C.I.F. y a.	El Turul - Santa Fe	Colombo y Magliano S.A.
CORRAL DE UMBRISA	21/10/20	Bolivia Estancias S.A.	Soc. Rural Villa Mercedes - San Luis	Fernández



GANAGRIN
S.A. ASOCIADA GANAGRIN

SANTA CECILIA Y VUQUE R.S.A.

Copra S.A.

27 de Mayo | 13:30 hs.

RURAL

LA MAYOR CONCENTRACIÓN DE
Vientres Braford
DEL PAÍS
19º Remate Anual
1ª Edición como Remate TV

800 Vientres

Preñadas registrados, controlados y Bo. Inmunizados.

Visitadas programadas

Hernán Vassallo 1158756782
Raúl Callaba (h.) (377) 456-5404

Colombe y Magliano S.A.
Consignatarios

BRAFORD
AUSPICIA

que los compradores puedan ir analizándolos. Creo que un punto positivo es que llegará a un mayor público que antes no podía viajar. Estamos ante un cambio de paradigma y seguramente provocará que estas herramientas hayan llegado para quedarse.

¿Cree que habrá un público que preferirá volver al remate tradicional por su componente social?

Creo que la parte social seguirá vigente, pero se modificarán las costumbres no solo en remates sino en reuniones, las videoconferencias llegaron para quedarse. Esto recién comienza y no se regularizará por un tiempo. Habrá una nueva normalidad y nuevas costumbres.

¿Qué garantiza al comprador que el animal detrás de la pantalla es bueno?

Estamos trabajando para generar herramientas de verificación para que el comprador tenga el mayor respaldo. Sin dudas el prestigio y la historia de las cabañas jugaran su

importante rol. Aunque es verdad que a todos les gusta ver al animal de manera presencial ya había muchas ventas que se hacían a través de un tercero designado y utilizando los datos. Hoy me parece que la mirada de los inspectores de raza y de los consignatarios brinda garantías. Estos últimos ya tienen experiencia en los remates con herramientas tecnológicas para la invernada y ahora sumarán los remates de reproductores.

¿Cuál es la novedad que ustedes desarrollaron?

Una de las herramientas principales que estamos desarrollando y vamos a subir pronto a la plataforma de la Asociación son los catálogos virtuales que contienen videos, fotos y datos de los lotes que salen a remate con información para que el comprador los pueda analizar antes del evento y desde su casa. Esta herramienta de promoción y difusión servirá para que la utilicen todos los criadores en los remates auspiciados Braford del año y esperamos tenerla disponible a la brevedad posible •



CENTRO GANADERO

EL CAMPO ES LO NUESTRO

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

Sucursales

Salta: Avda. Paraguay 2010

· Tel. 0387 - 423 4596

· Cel. 387 4693512

· ventas@centroganadero.com.ar

Las Lajitas: Maipú y Tucumán

· Tel. 03877 - 494 368

· vet.lajitas@centroganadero.com.ar

Embarcación: 9 de Julio 455

· Tel. 03878 - 479 804

· vet.embarcacion@centroganadero.com.ar

Rosario de la Frontera: Mitre Oeste 180

· Tel. 03876 - 482 590

· vet.rosario@centroganadero.com.ar

Joaquín V. González: Av. San Martín 702

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

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

· campogallo@centroganadero.com.ar

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



LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA REMATES



› LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE BRANGUS ELIGIÓ UNA SERIE de herramientas tecnológicas para acercar a cualquier lugar del mundo los 70 remates que auspicia. *Martin Goldstein* es el coordinador de comunicación y publicidad de la entidad y nos explica que el primer remate virtual del circuito Brangus será de cabaña La Sultana el **17 de junio**. Entre las novedades, la asociación puso a disposición de los criadores la “CALIFICACIÓN BRANGUS” que garantiza la calidad de los reproductores, además de una plataforma en donde se mostrará un catálogo virtual con todas las características de los reproductores. Allí se exponen los 70 remates del Circuito Brangus 2020.

¿Cómo se adaptaron a estas etapas de aislamiento por el coronavirus?

La Asociación de Brangus, inmediatamente al día siguiente de la declaración del aislamiento obligatorio se puso a pensar qué solución debíamos dar a los criadores para comercializar durante esta parte del año, apuntando a los

meses de junio, julio y agosto con la esperanza de que el último trimestre se vuelva al formato tradicional de remate presencial. Analizamos las opciones para poder “llevar los reproductores”, cada toro y cada vaquillona, al campo o al escritorio de los interesados.

Gracias a las formidables herramientas digitales disponibles, diseñamos una plataforma *web*, de fácil manejo, donde van a estar alojados todos los remates auspiciados por BRANGUS: este año tenemos 70, que corresponden a 140 cabañas más 20 exposiciones, además de proveer un catálogo virtual donde se incluirán datos objetivos, genealógicos y fenotípicos con videos individuales de cada ejemplar.

¿De qué manera logran que los animales puedan lucirse?

Las filmaciones son realizadas por profesionales. Se filmará a los reproductores de a uno, o de a tres si son tríos, siguiendo un protocolo para que sean videos uniformes.



BRANGUS

REMATES 2020

SU AGENDA PARA JUNIO, JULIO Y AGOSTO



JUNIO

- LUNES 15**
LA SULTANA
3^{ra} RONDA BRANGUS PREMIUM
Bell Ville - Córdoba
La Sultana SA / marido Juan J. Enrico

JULIO

- JUEVES 2**
RTE. CAMARA DE CABAÑAS
SANTAFESINAS DE GANADO
Soc Rural de Santa Fe
Coop. Lehmann
- LUNES 6**
PRO A PRO
Vrassara - Corrientes
U.M.C.
- VIERNES 10**
RANCHO GRANDE DE
FIDEICOMISO AGROP. PEYRANO
S.R. del Chaco
Iván L. O'Farrell S.R.L.
- MIÉRCOLES 15**
CORRAL DE GUARDIA DE
BELLAMAR ESTANCIAS S.A.
S.R. del Chaco
Iván L. O'Farrell S.R.L.
- LUNES 20**
CABAÑAS DEL NORTE
S.R. de Corrientes
Colombo y Magliano S.A.

- MIÉRCOLES 29**
BRA - BRA STA LUCIA DE
GANADERA DEL VILLAGUAY
S.R. de Villaguay
Colombo y Magliano S.A.

AGOSTO

- MARTES 4**
LOS ORIGENES DE AGRODEC S.A.
El Sombrero - Corrientes
U.M.C.
- MARTES 4**
SAN VICENTE DE ESTAB. SAN VICENTE S.A.
Charabro, Trancas - Tucumán
Colombo y Magliano S.A.
- JUEVES 6**
PILAGA DE CAPIL S.A.
S.R. de Formosa
Colombo y Magliano S.A.
- JUEVES 6**
DON SANTIAGO DE D. REDONDO Y G.
ESTAL SH MARIA TRINIDAD DE DIEGO
JAVIER LEGUIZA
S.R. de Pcia. Plaza
S.R. de Pcia. Plaza
- JUEVES 6**
3^{er} REMATE ANUAL DEL CENTRO SAN-
TIAGUENO CABAÑAS EL PORVENIR - DON
LIVIO - LA MOROCHA - DON FELIPE
Fernández, Santiago del Estero
Tradicón Ganadera S.A.
- VIERNES 7**
ALEGRIA DE AGRONOR IC S.A.
Machuelo - Corrientes
Colombo y Magliano S.A.

- VIERNES 7**
DON LUIS DE MARCELO Y DIEGO GROSSO
Sunchales - Santa Fe
Coop. Agric. Ganadera de Sunchales
- VIERNES 7**
ISONDÓ DE ROBERTO A. BIAGGINI
LAS TRES H DE GANADERA CABURÉ SH
El Jardín - Salta
Iván L. O'Farrell S.R.L.
- LUNES 10**
CORRAL DE GUARDIA
DE BELLAMAR ESTANCIAS S.A.
Las Virillas - Córdoba
Bellamar Estancias S.A.
- MARTES 11**
LAS MERCEDES DE FAUSTINO BRAVO
Margarita Belén - Chaco
Faustino Bravo
- MARTES 11**
LA BELLACA DE GERVASIO ZUZA S.R.L.
S.R. del Zapallar - Chaco
Iván L. O'Farrell S.R.L.
- JUEVES 13**
LA SULTANA - 7^{ma} RTE. BRANGUS PREMIUM
S.R. de Bell Ville - Córdoba
Fionto y Sebastiani S.A.
- JUEVES 13**
EL POZO DE LA CARRETA DE GILOTAUX
AGROP SA - FORTIN RIFLES DE FORTIN
RIFLES S.R.L.
V. San Carlos - Sgo. del Estero
Colombo y Magliano S.A.

LLEGAN LOS
CATÁLOGOS
VIRTUALES



Vea el calendario completo en www.brangus.com.ar



Juncal 445. Piso 6. Oficina 1. CABA - Tel.: +54 11 4805-0427 - 4806-8179 / 4807-8196

www.brangus.com.ar

Asociación Argentina de Brangus

@BrangusArgentina

@BrangusArgentin

Aun así, consideramos que ver un animal por pantalla tiene sus limitaciones por lo que pensamos subir un escalón en cuanto a calidad y por eso creamos la “CALIFICACIÓN BRANGUS”

¿Cómo funciona la Calificación Brangus?

La herramienta da una garantía al comprador y un valor diferencial al vendedor. Un inspector concurrirá a las cabañas que lo soliciten con todos los permisos de traslado correspondientes, para que revise y califique seis características fundamentales: aplomo de manos, aplomo de patas, el estado de las articulaciones, estado de las pezuñas, exposición de las mucosas y el temperamento. Se los califica del 1 al 3. Uno muy bueno; dos, bueno; tres regular. Malo no es ninguno porque en ese caso no estaría auspiciado por BRANGUS.

Todos esos detalles, muy importantes en cuanto al uso, a veces se pierden en la filmación porque el día es nublado o lluvioso, por barro en corrales o no se ven las extremidades por la altura de los pastos. Si alguna de esta característica no es la ideal, es importante que el comprador lo pueda conocer gracias al ojo certero del cuerpo de inspectores.

¿La Asociación sugiere la manera en que se debe comercializar?

Las estrategias comerciales son exclusivas de cada cabaña que apoyadas en los consignatarios de su confianza puedan resolver la mejor manera de vender. Nosotros los ayudamos con esta plataforma y el sistema de calificación .

¿Las herramientas tienen un costo adicional?

La plataforma y participación del catálogo virtual están dentro del auspicio que se cobra a las cabañas para estar en ese circuito. La Calificación Brangus tiene un costo aparte pero muy razonable si se compara con el habitual catálogo impreso. A través de internet llegarán a miles de potenciales clientes, o sea mucha mas gente que los 500 o mas productores que generalmente se acercan a un remate. La novedad que ofrecemos solo implica algo tan sencillo como sentarse frente a la computadora y observar todo un sistema avalado por la Asociación y sus profesionales .

Al margen, quiero comentar que esta situación de pandemia perjudica a muchos de nuestros aliados permanentes de los remates tradicionales ya sea del rubro gastronómico, carpas, fotografos y tantos otros, que están padeciendo esta crisis y esperamos que pronto podamos volver a trabajar juntos. También confiamos que algunos podrán adaptarse a las nuevas necesidades. Desde la BRANGUS nos solidarizamos con todos ellos.

¿Cree que estas herramientas serán aceptadas por todos los compradores?

Creo que todos nos hemos adaptado bien a las nuevas tecnologías. A mucha le gusta la tradición de comer un buen asado y el encuentro que todos añoran en los clásicos re-



mates. Antes costaba imaginarse una reunión a través pantalla de zoom. Hoy gente muy mayor participa y le gusta porque se dio cuenta el tiempo y el dinero que ahorra en viajes, en hotelería, en combustible y que asu vez es tiempo ganado para investigar, para trabajar, o para descansar. Los primeros remates siempre pueden costar un poco mas pero imagino que luego será muy fácil.

¿Cree que habrá una buena oferta de parte de los cabañeros?

La necesidad de toros existe porque hay un proceso natural y biológico que no se va a detener con el coronavirus. Tal vez haya algunos cabañeros que no pongan a todos sus ejemplares a la venta y otros venderán de forma particular, pero todos los sistemas son validos.

¿En este contexto considera que habrá un perjuicio económico en la actividad ganadera?

Creo que sí porque la exportación de carne está menguada por el cierre de fronteras. Todo esa sobreoferta se vuela al mercado interno. El mercado del novillo y la hacienda gorda lo estan sintiendo pero es un daño menor comparado con la tremenda situacion del comercio y la industria con quienes nos solidarizamos. El país es un todo y ojala que muy pronto todo vuelva a la normalidad •

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.



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

La Confianza

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



GARBANZOS: ALTOS RENDIMIENTOS ACOMPAÑADOS DE UN BUEN MANEJO

Por Ana Cecilia Fekete y María Elisa Maggio



► EL GARBANZO ES UNA DE LAS LEGUMINOSAS MÁS IMPORTANTES en el mundo; su producción se ubica después de la soja, el maní y el poroto. Se destinan 8 millones de toneladas anuales para consumo humano, aportando a la dieta proteínas de origen vegetal. Se distinguen dos tipos comerciales: *kabuli* y *desi*.

La producción argentina de garbanzos (*Cicer arietinum* L.) se realiza en las provincias de Salta, Tucumán, Santiago del Estero y Córdoba, con el tipo comercial *kabuli*. En la provincia de Salta el cultivo de garbanzo se desarrolla en la zona sur, a secano, en siembra directa, aprovechando la humedad residual del suelo, o bajo riego en el área de influencia del Río Juramento. El noroeste argentino (NOA), además de ser una zona climáticamente óptima para su producción, presenta condiciones climáticas que no permiten la aparición de la “rabia del garbanzo” (*Ascochita rabiae*), una enfermedad que genera grandes pérdidas económicas. Si bien el NOA presenta condiciones climáticas no favorables para esta enfermedad, las enfermedades radiculares constituyen un serio problema para la producción en la zona.

En Argentina, durante la última campaña (2019) la producción cayó un 21% respecto al año anterior, según la Bolsa de Cereales de Córdoba, debido a una sobreoferta internacional y a la política proteccionista impuesta por India, principal país comprador. La pandemia COVID 19 está generando oportunidades para algunos mercados, entre ellos el de las legumbres secas. Las restricciones en los ingresos familiares y la disponibilidad de tiempo para la cocina casera han provocado un aumento en la demanda de garbanzos y una recuperación de los precios. India, por ejemplo, ha lanzado un programa de apoyo nutricional a la población que incluye la provisión de 1 kg de legumbres/ mes/ familia.

El garbanzo es un cultivo anual invernal, durante su fase reproductiva es sensible a temperaturas diarias superiores a 35 °C e inferiores a 15 °C, las que afectan la floración y la formación de vainas. Al momento de definir la siembra se debe tener en cuenta la calidad de la semilla (lo que determina la capacidad de esta de sortear obstáculos, ya sean físicos o biológicos) y la fecha de siembra; a medida que atrasamos la fecha, menor es la temperatura del suelo y más

LOS REALES

C A B A Ñ A [®]

**GENÉTICA DE CALIDAD
DESDE EL NORTE ARGENTINO**

Ruta 5 km 100. Las Lajitas. Salta

Contacto: Fabrizio Giordana +54 9 387 745-3954



Variedad	Característica	Fenología	Tecnología
KIARA UNC-INTA	Destacable	DAF: 85, ciclo: 165 días.	P100: 56 g. Calibres: mayor a 9 mm
FELIPE UNC-INTA	Porte erecto, ramas en zigzag, AIV: 33 cm. Semilla crema clara y ACD.	DAF: 75, ciclo: 150 días.	P100: 51 g. Calibres: 9 mm
NORTEÑO	Porte erecto. Tolerante al frío en etapa vegetativa y ACD. Excelente tasa de multiplicación.	DAF: 90, Ciclo: 150-170 días	P100: 59 g. Calibres: 8 y 9 mm
CHAÑARITO S-156	Porte semi erecto. ACD. Tolerante al frío en estado vegetativo.	DAF: 65, Ciclo: 140 -150 días.	P100: 49 g. Calibres: 7 y 8 mm
AIV= Altura de inserción de la primera vaina, ACD= Apto para cosecha directa, DAF=Días a floración, P100= peso de 100 semillas.			

lenta la emergencia. Son aptos los suelos sueltos, neutros a ligeramente alcalinos, sin problemas de encharcamiento. Los rendimientos rondan entre 1000 y 1500 kg/ha a secano, mientras que bajo riego pueden alcanzar un rendimiento potencial de 2800 kg/ha.

El INTA, a través del Proyecto de Legumbres Secas, viene trabajando en cinco ejes temáticos principales:

- 1/ ampliación de la diversidad varietal dentro del tipo kabuli, con materiales adaptados a las diferentes zonas de producción para rendimientos superiores;
- 2/ arquitectura de planta apta para trilla directa y con altos calibres (tamaño de grano);
- 3/ evaluación y selección de materiales de tipo comercial Desi (produce semillas más pequeñas, de color oscuro debido a que el tegumento presenta fenoles);
- 4/ identificación de fuentes de resistencia a rabia, y
- 5/ cuantificación de la calidad nutricional de esta legumbre.

Las variedades más difundidas en el país son de tipo comercial Kabuli (Produce semillas de tamaño grande y colores claros (blanco, crema, amarillo o anaranjado): ver cuadro.

La recomendación para los productores garbanceros para esta campaña es la aplicación de la tecnología disponible: rotaciones que aseguren suelos sanos, bien drenados y con buena disponibilidad hídrica en el perfil; uso de semilla certificada e inoculada; evitar retrasar la fecha de siembra, y un adecuado momento de aplicación de herbicidas, ya que habrá mercado para diversas calidades de grano. Será un año positivo para el productor que apunta en altos rendimiento como para aquel que tenga buen tamaño de granos •

Contactos: Ana Cecilia Fekete y Maria Elisa Maggio (Mejoramiento y manejo de cultivo – INTA, EEA Salta)

fekete.ana@inta.gob.ar
maggio.maria@correo.inta.gob.ar



Usá tus Granos como medio de pago

Podés utilizar tus granos para:

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

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



Seguridad
para operar con el
respaldo de Banco Macro



Operá con Granos



Financiación
accedé a las
mejores condiciones

0810-555-2112
macro.com.ar

Macro
Cerca, siempre.

CARTEJA COMERCIAL. MONTO MÁXIMO. PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FINANCIACIÓN SUJETOS A CONDICIONES DE CONTRATACIÓN, ENTREGAMIENTO Y APROBACIÓN EXPOSTIVA DE BANCO MACRO S.A. EL IMPORTE DE LA FINANCIACIÓN PODRÁ SER DESTINADO A CUALQUIERA DE LOS DESTINOS PERMITIDOS POR LA NORMATIVA DE APLICACIÓN PARA LA ACTIVIDAD DE FINANCIAMIENTO CORRESPONDIENTE Y CONSULTAR LAS DISTINTAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DISPONIBLES Y LAS CONDICIONES DE SU OTORGAMIENTO EN SU SUCURSAL MÁS CERCA O LLAMANDO AL 0810-555-2112. PROMOCIÓN EXCLUSIVA CLIENTES BANCO AGRO (00000)

LAS INCERTIDUMBRES DE LA CRISIS GLOBAL Y LOS HABITUALES GANADORES DEL RÍO REVUELTO

Jorge G. Flores Canclini



La experiencia de la pandemia, aunque se supere, es ciertamente una experiencia común de incertidumbre, de inseguridad, de dificultades para gobernar el camino cada vez más complejo de la sociedad contemporánea.

➤ HOY POR HOY RESULTA IMPOSIBLE COMENTAR NADA DE nuestra patria chica, sin mirar primero a un mundo conmocionado por la irrupción del COVID-19 y del pánico tan contagioso como el virus, que se abate sobre la casi totalidad del planeta.

En un reciente informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), se afirma que, desde an-

tes de la pandemia, América Latina y el Caribe ya acumulaba casi siete años de bajo crecimiento, con un promedio de 0,4% entre 2014 y 2019. La crisis que sufre la región este año 2020, con una caída del PIB de -5,3%, será la peor en toda su historia. Para encontrar una contracción de magnitud comparable hace falta retroceder hasta la Gran Depresión de 1930 (-5%) o más aún hasta 1914 (-4,9%). Su secretaria ejecutiva Alicia Bárcena cree que "Esto se va a parecer mucho a una economía de guerra"

El documento plantea también que la crisis del coronavirus se ha transmitido a América Latina y el Caribe a través de cinco canales: una reducción del comercio internacional, la caída de los precios de los productos primarios, la intensificación de la aversión al riesgo y el empeoramiento de las condiciones financieras mundiales, una menor demanda de servicios turísticos y una reducción de las remesas.

Toni Timoner, experto en riesgo macroeconómico vaticina que "Se acelerará el repliegue del comercio internacional. Los exportadores ya están reconfigurando sus cadenas de suministros y acercando producción a costa de eficiencias. Los importadores subirán barreras arancelarias en respuesta. Este proceso ya había comenzado con la guerra comercial y ahora entrará en barrena. Asia y Occidente se aíslan mutuamente. Cae un telón de acero económico sobre el mundo".

Sobre nuestro país, para muestra basta un botón. Según lo informa el diario La Nación del 14 de mayo pasado, "un 646%, así de exagerado fue el aumento en los cheques rechazados en abril, en plena pandemia, en comparación con enero, un mes en la era pre-pandemia. Son tiempos difíciles para las empresas locales, que ya vienen anunciando hace varias semanas que la cadena de pagos está rota"

Hecho este introito que define los provisional y relativo de cualquier análisis que pueda hacerse sobre la situación de nuestra actividad agrícola, vale analizar algunos de los resultados obtenidos.

A diferencia de otros sectores de la economía, el agropecuario, siguió trabajando a pleno.

La cosecha de las 20.321 hectáreas plantadas con tabaco, ha finalizado sin mayores inconvenientes, con demanda sostenida y un total producido que habrá de llegar cerca de los 35 millones de kilogramos, con un muy buen grade-index de calidad del 78,81 % y una incidencia de siniestralidad de tan sólo el 6,07 %. En resumen, una excelente performance.

Acaba de lograrse un acuerdo para el precio de un 46% sobre la grilla del año anterior, que hoy más que nunca se lo puede definir como el mejor arreglo posible, unos pocos céntimos más que la inflación interanual a abril pasado. Ciertamente los precios de no pocos insumos tuvieron variaciones superiores, pero no lo es menos que el mercado internacional no da para más.

Las inexplicables retenciones del 12% que descolocan nuestra competitividad frente al tabaco brasileño y la indefinición de los compradores no admiten el menor atisbo de imprudencia, sobre todo en Salta en donde el mayor acopiador es la cooperativa de los productores, elemento esencial para la viabilidad presente y futura de la actividad tabacalera salteña; la que salvo una corta interrupción al comienzo de la cuarentena, mantuvo sus puertas abiertas lo que evitó pérdidas significativas de tabaco en los galpones del productor.



Más allá de los riesgos que conlleva la acumulación de factores negativos, siempre queda un margen para el optimismo. Una característica del sector tabacalero en la provincia de Salta es el alto grado de organización institucional y la eficaz capacidad de gestión que ello conlleva.

Ante cada necesidad, los productores salteños encontraron la solución asociativa adecuada en organizaciones nacidas todas de un mismo interés, pero especializada cada una en diferentes aspectos de la producción, lo que aporta una singular fortaleza para capear las crisis más severas.

Un capítulo aparte merece la interrupción de la fabricación de cigarrillos desde el 20 de marzo y que recién en estos días promete reiniciarse. Correspondiendo a impuestos el 80% del precio del atado cigarrillos, se estima que el fisco dejó de percibir \$700.000.000 diarios.

El Fondo Especial del Tabaco que se nutre con el 7% del valor de la marquilla habría sufrido pérdidas de \$90.000.000 por día. Este es otro elemento fundamental para la producción y sin él la exportación resultaría inviable. Sin la posibilidad de exportar el 80 % de lo producido la demanda quedaría en un 20% para abastecer el mercado interno, lo que reduciría la tabacalera a una actividad de subsistencia.

Este poderoso e imprescindible instituto corre serios riesgos. Existe un comercio ilegal que satura el mercado con cigarrillos baratos, así como otros legalizados por los incomprensibles privilegios de no tributar que algunos jueces les han otorgado a fabricantes de muy dudosos antecedentes.





Al cierre de esta nota, la Cámara del Tabaco ha denunciado ante la justicia federal la comercialización de cigarrillos ilegales en distintos puntos de Salta, en perjuicio del Fondo Especial del Tabaco y por ende de los productores tabacaleros ha sido puesta en conocimiento del fiscal federal.

Las maniobras delictivas involucrarían a empresas locales las que estarían vinculadas por dedicarse a la actividad tabacalera, compartiendo idéntico domicilio, igual número telefónico y el uso de una marca.

Este es un problema de larga data que llevó a los tabacaleros a promover el enjuiciamiento de jueces que fallaron a favor de que algunas empresas del sector no tributen determinados impuestos.

El hecho es que entre los contrabandistas y los exceptuados de tributar, cuando no ambas cosas simultáneamente, con el desabastecimiento de cigarrillos están haciendo su agosto en pleno mayo, con una copiosa pesca en río revuelto.

Un último dato para tener en cuenta. Un alto ejecutivo de la *British American Tobacco Co*, afirmó hace unos días que “Nuestra planta permanece cerrada, mientras que el 60% del parque industrial está en actividad. Esto contrasta con lo sucedido con el resto de las empresas tabacaleras que, ubicadas en la provincia de Buenos Aires, ya han iniciado la producción, lo cual nos genera un tremendo impacto a nivel económico y de mercado, que pone en riesgo nuestra sustentabilidad operativa” Lo insólito es que entre las autorizadas a reiniciar el proceso está una de las privilegiadas con esa suerte de evasión legalizada en algunos despachos judiciales •

¹ Federico Lombardi S.J. Editorial de la publicación Vatican News,16-5-20.

² En la campaña anterior la superficie plantada fue de 19.032 hectáreas

³ La mejor desde la campaña ¹³/₄ que alcanzó a 38.786.475 kg

⁴ Por debajo del 7% considerado el valor promedio de menor incidencia, que no se daba desde hace seis campañas y

que se dio en escasas oportunidades en años anteriores (Datos de la AMPTS).

⁵ 45,6%

⁶ Para comprender las razones que impiden lograr un ajuste más adecuado a las expectativas de los productores, baste con mirar las devastadoras consecuencias que la pandemia tiene sobre las economías de nuestros principales clientes, que son en orden de importancia: Bélgica, China, Paraguay, Estados Unidos, Sudáfrica, Alemania,

Brasil, Federación Rusa, Países Bajos y Uruguay (Datos del Programa de Reconversión Tabacalera PRAT, 2018).

⁷ Acopia el 60% del tabaco salteño con un grade index del 82%.

⁸ Vale recordar que la existencia del cultivo a partir de 1930 del tabaco Virginia en Salta, con su crecimiento y consolidación del desarrollo socio económico de los valles templados de Salta, se debe en gran medida al apoyo y promoción de la BAT (Nobleza Piccardo).

17 AÑOS COMO GERENTE

DESPEDIDA DE PATRICIA



► EN DICIEMBRE DE 2019 EN UNA TARDE LLUVIOSA PERO MUY cálida, los miembros de la Comisión Directiva, ex presidentes, socios y ateneístas se reunieron para darle a *Patricia Bossetto* una conmovedora despedida por su jubilación. Después de 17 años como gerente de la SOCIEDAD RURAL SALTEÑA, una emocionada Patricia junto a sus hijos y nietos, recibió de la Comisión Directiva una medalla de oro y de parte del Ateneo, otro presente que resume su devoción religiosa. No faltaron las fotos con todos los presentes, los recuerdos y las anécdotas, brindis y palabras de afecto. *Ignacio García del Río* tomó la palabra para agradecer su trabajo comprometido y *Tite Alvarado* recordó los tiempos en que se tomó la decisión de que en la Sociedad Rural se generara el cargo de gerente para ser nexo entre las distintas mesas del sector, para organizar la exposición Rural y para coordinar múltiples tareas que necesitaba la SRS.

Con todas las personas con las que Patricia trabajó o tendió redes, siempre valoraron su trato amable, su ética de trabajo velando por los intereses de la Rural. Aunque deja el trabajo, es un referente de la SRS.

¿Cómo fue tu experiencia como la primera gerente de la Sociedad Rural Salteña?

Fue muy importante. Traté de mantener un constante interés para generar un servicio eficiente de la institución hacia los socios. También, preservar a la entidad en su funcionamiento administrativo, económico y de servicio al productor. La confianza que tuvieron en mí, me generó una gran vocación de servicio con mucha responsabilidad.

Tengo la inmensa satisfacción de haber trabajado con libertad por esa confianza que me brindaron todos los presidentes de la Institución. Valoro de ellos los conocimientos que me transmitieron y el respeto que me brindaron. Guardo un gran afecto por todos.

Lo más desafiante fue coordinar múltiples acciones respondiendo a una autoridad que ejerce un grupo colegiado con un presidente y una comisión directiva.

• Todos reunidos para despedir a Patricia que supo cosechar cariño en sus 17 años como gerente de la SRS

¿Qué socios te dejaron enseñanzas?

Todos los socios con sus distintas visones y acciones fueron y son importantes para la SRS. No solo los que siempre trabajaron en pos de colaborar con la Institución, como aquellos que tuvieron una postura más crítica y nos hicieron repensar y cambiar.

¿Con cuántos presidentes trabajaste?

El primer presidente fue *Santiago Di Tella*, con el que aprendí mucho cuando me iniciaba en entender el manejo del sector. *Milagros Patrón Costas*, quien me propuso, fue una mentora. Luego *Marcelino Sierra*, una persona especial por quien guardo gran afecto. Tengo un gran respeto y cariño por cada uno: el ingeniero *Carlos Mussari*, *Fernando Fortuny*, *Luis Patrón Uriburu*, *Ignacio Lupión*, *Lucas Elizalde* e *Ignacio García del Río*. A los jóvenes presidentes los conocí en todas las instancias: fueron comisarios, participaron de la admisión de animales en la Expo y dieron su tiempo siempre en la institución.

¿Cómo viviste la despedida?

Recibí muchísimas demostraciones de cariño de los socios, a veces impensadas. El presidente *Ignacio García del Río* y el vicepresidente *Carlos Segón* se tomaron la tarea de generar esta linda despedida, en la que estuvieron todos y sobre todo me sorprendió el afecto y la presencia de los jóvenes del Ateneo. Fue muy emotivo. Realmente me llevo un recuerdo hermoso de la Rural. El equipo con el que trabajé: *José*, *Estelita* y *Alfredo* fueron personas nobles que siempre me acompañaron. Además, tuve la suerte de conocer y tenerles mucho afecto a personas que no son empleadas de la institución y con quienes armé equipos de trabajos para la SRS, entre los que se encuentran *Mariana Rovaletti*, *Mercedes Segón*, *Verónica Patrón Uriburu* y *Mercedes Beltrame*. Dejo de trabajar, pero guardaré los mejores recuerdos •

TARDE DE DESPEDIDA EN LAS GALERÍAS CON LOS SOCIOS



1 Patricia con el apoyo de sus hijos y nietos

2 Patricia junto a Tite Alvarado, Ignacio García del Río y Gonzalo Ruggeri

3 La gerente y el presidente 2019.

4 El presidente Ignacio García del Río le dedica unas afectuosas palabras de despedida a Patricia.

5 Con sus compañeros diarios de administración, José y Alfredo.

6 Los expresidentes le regalaron una medalla de oro de la Virgen.

7 Con los chicos del Ateneo con los que cada año forma nuevos vínculos.

Providean® BIOLÓGICOS



CALIDAD TECNOVAX
PARA EL MUNDO



Protección para la Vida Animal

TECNOVAX
Sanidad Animal

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

MANEJO SANITARIO EN LA ENTRADA AL FEED LOT: UNA INVERSIÓN DE BAJO COSTO Y ALTO RETORNO



» EN ARGENTINA, DURANTE LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS, EL 25% de los terneros que son destetados ingresan a sistemas de producción de carne intensivos a corral.

Es bien sabido que el destete es uno de los momentos más estresantes en la vida de un ternero. Este estrés, es ni más ni menos, consecuencia de los cambios que sufre el animal en ese instante: separación de la madre, cambios de dieta, transporte, mezcla con terneros de distintos orígenes, establecer un nuevo orden social, pasajes por la manga, etc. La duración de este estado dependerá de la adaptación del animal al nuevo medio, siendo generalmente de unos 20/30 días, induciendo en el ternero un menor consumo de alimentos y una baja significativa en la inmunidad, quedando expuesto a sufrir enfermedades.

Los sistemas de producción de carne a corral ingresan, en su mayoría, terneros de compra que atraviesan por esta situación de estrés debido a todos los cambios mencionados. Tal situación debe ser contemplada y abordada con seriedad si es que se pretende lograr la máxima eficiencia productiva.

«EL MANEJO DE LA RECEPCIÓN DE LOS TERNEROS ES FUNDAMENTAL, YA QUE NECESITARÁN TIEMPO PARA FAMILIARIZARSE CON LA RUTINA DEL FEED LOT, RUIDOS, COMEDEROS, ALIMENTACIÓN, COMPETENCIA, ETC.»

El manejo de la recepción de los terneros es fundamental, ya que necesitarán tiempo para familiarizarse con la rutina del *feed lot*, ruidos, comederos, alimentación, competencia, etc. Lo ideal es recibirlos con agua limpia, fresca, en cantidad suficiente y con un alimento conocido por ellos, como es el pasto, rollos o idealmente heno picado ofrecido en los comederos. Siempre es bueno realizar una clasificación de las tropas, separar machos de hembras y armar lotes parejos en tamaño. Una vez descansados, los animales estarán listos para ser procesados y recibir el plan sanitario de ingreso.

«EL DECESO DE LOS ANIMALES SUELE DARSE ENTRE LOS 28 Y 35 DÍAS DE INGRESADOS AL FEED LOT. POR ESTE MOTIVO, UNA DE LAS CLAVES PARA REDUCIR EL IMPACTO DE ESTA ENFERMEDAD, ES REALIZAR UN ADECUADO MANEJO Y PREVENCIÓN. EXISTEN FACTORES ESTRESANTES QUE PREDISPONEN LA APARICIÓN DE ESTA ENFERMEDAD COMO SON EL TRANSPORTE, LA DESHIDRATACIÓN, ETC»

PREVENCIÓN DE PRINCIPALES RIESGOS

El costo de un correcto plan sanitario con productos de calidad para terneros que ingresan al *feed lot* es de 1.8kg de ternero, una inversión necesaria que contempla la prevención del síndrome respiratorio y clostridial, el control de parásitos, tanto internos (gastrointestinales y pulmonares) como externos (piojo y sarna) y una suplementación vitamínica – mineral que permite poner a todos los terneros en las mismas condiciones sanitarias antes de comenzar su etapa de engorde.

El complejo respiratorio bovino es la principal causa de muerte, de origen infeccioso, en sistemas de producción de carne intensiva llegando a abarcar el 35% de las muertes de un establecimiento. El deceso de los animales suele darse entre los 28 y 35 días de ingresados al *feed lot*. Por este motivo, una de las claves para reducir el impacto de esta enfermedad, es realizar un adecuado manejo y prevención.

Existen factores estresantes que predisponen la aparición de esta enfermedad como son el transporte, la deshidratación, el hacinamiento, la mezcla de animales de dis-

«LO IDEAL SERÍA REALIZAR UN ADECUADO MANEJO DE LOS FACTORES PREDISPONENTES Y CONSTRUIR UNA SÓLIDA BASE INMUNITARIA PARA REDUCIR EL IMPACTO DEL COMPLEJO RESPIRATORIO. ESTA INMUNIDAD SE LOGRA REALIZANDO DOS APLICACIONES DE VACUNA PARA SÍNDROME RESPIRATORIO AL INGRESAR A LOS CORRALES CON 21 DÍAS DE INTERVALO»

tintos orígenes, condiciones ambientales, que van erosionando las defensas naturales de los animales para que posteriormente la acción de agentes infecciosos, como virus y bacterias, terminen enfermándolos gravemente.

Lo ideal sería realizar un adecuado manejo de los factores predisponentes y construir una sólida base inmunitaria para reducir el impacto del complejo respiratorio. Esta inmunidad se logra realizando dos aplicaciones de vacuna para síndrome respiratorio al ingresar a los corrales con 21 días de intervalo. Si se ingresan animales que vienen con experiencia inmunitaria previa, vacunaciones al pie de la madre antes del destete, los resultados serán mucho mejor ya que estos terneros se adaptan más rápido y se enferman y mueren en menor medida, por lo tanto, la inversión en alimento por kg logrado es menor en estos animales. Definitivamente conviene invertir en comprar terneros bajo esta condición sanitaria previa.

Las enfermedades clostridiales generan pérdidas directas por muerte de animales. La prevención mediante la aplicación de dos dosis de una vacuna clostridial de buena calidad son suficientes para evitar problemas por estas enfermedades. La muerte de un solo animal de 200 kg por una enfermedad clostridial paga la vacunación de 800 terneros indicando una relación costo - beneficio de la vacunación tremendamente favorable.

Así entonces las vacunas aplicadas al ingreso le enseñarán al ternero a combatir de forma efectiva ciertas enfermedades.

La suplementación estratégica con minerales (cobre, zinc, selenio, manganeso) y vitaminas (A y E) se han vuelto clave en la búsqueda por reducir el estrés que sufren los animales en el proceso de adaptación. Así la aplicación inyectable con estos micronutrientes al ingreso de los animales al corral ha permitido acelerar los tiempos de adaptación, haciendo que los animales consuman antes la dieta ofrecida, mejoren la GDP y respondan mejor a la aplicación de vacunas por un mejor funcionamiento del sistema inmune.

Respecto al control parasitario el sistema a corral nos permite realizar un control al ingreso, y si el tratamiento fue eficaz, no tener la necesidad de volver a realizar tratamientos, ya que los parásitos no tienen la posibilidad de realizar un ciclo biológico en ese ambiente. El desafío está en realizar los tratamientos correctamente y con las drogas adecuadas. La resistencia antihelmíntica es una realidad y hoy se hace necesaria la supervisión de un veterinario para realizar un control utilizando distintos grupos de drogas. El impacto en la ganancia de peso que tienen las parasitosis gastrointestinales, y el dramático escenario que se presenta en un brote de sarna hacen que el tratamiento antiparasitario de ingreso al *feed lot* haya dejado de ser una simple aplicación de ivermectina para transformarse en una de las claves del éxito del plan sanitario •

LAS ACTIVIDADES VIRTUALES DEL ATENEO DE LA SRS

» EL GRUPO DE ATENEÍSTAS DE LA SRS TENÍA PLANEADO UN AÑO de charlas, salidas a campo, capacitaciones y acciones solidarias además de eventos para recaudar fondos como acostumbra cada año. Pero el coronavirus y su cuarentena trastocaron sus propuestas. Como son un grupo de jóvenes creativos y con mucho manejo de la tecnología rápidamente se adaptaron para poder encontrarse a través de las plataformas y organizar charlas virtuales que van desde disertaciones técnicas a compartir ideas con referentes del agro salteño. *Alexander Pollak*, el actual presidente nos cuenta cómo se organizaron.

¿Este año pudieron juntarse alguna vez como suelen hacerlo?

El comienzo de año fue normal. En una reunión presencial nos organizamos e hicimos una agenda que incluía las actividades que nos forman y nos unen: capacitaciones y salidas a campo, charlas y acción solidaria. Llegamos a realizar una reunión de comisión directiva y una reunión general en la cual propusimos la reunión de convocatoria para los ateneístas de este año, que no se pudo realizar. Con la cuarentena no tuvimos más reuniones presenciales.

¿Les costó armar una agenda adaptada?

Cuando comenzó el aislamiento estábamos dubitativos en cómo desarrollar nuevas actividades. Nos propusimos hacer por zoom las reuniones de comisión y otra general. Allí surgieron ideas. No queríamos quedarnos quietos, ni dejar de reunirnos y buscar ideas creativas. Arramos charlas por Instagram, por las plataformas *Zoom* y *Meet*.

TAMBIÉN ORGANIZAMOS TRIVIAS EN INSTAGRAM

¿En qué consiste la trivia?

Las trivias por Instagram, que es la red que más se adapta, es un poco para jugando, informar sobre el campo, sobre el movimiento de Ateneo CRA. Es un sistema de preguntas y respuestas. Si acertás, te avisa sino sirve para aprender porque la respuesta está en el casillero siguiente.

¿Cómo resultaron las charlas?

Consideramos que fueron exitosas por su convocatoria, que excede a nuestra provincia porque pueden participar todos, y las redes permiten llegar a promocionarlas. Siempre estamos agradecidos a los disertantes que dan su tiempo y nos comparten sus conocimientos.



La primera charla virtual trató sobre “Manejo Básico en la Producción Bovina”, con el Dr. *Sebastián Galli*. Otra disertación estuvo a cargo del ing. Agrónomo *Matías Piacenza* sobre “Elección de pasturas en diferentes ambientes ganaderos”. De Agricultura de Precisión habló el ing. *Josue Escudero Merello* y el último encuentro apuntó al tema del tabaco en la economía regional, brindada por el productor *Sergio Parra* que es muy conocido en las redes sociales por sus opiniones y también por su técnica.

¿Tienen contacto con otros Ateneos?

Estamos en contacto y también prestamos atención a sus actividades virtuales. Organizamos los días para que no coincidan nuestras charlas con las disertaciones que hay en otros ateneos del país, a los cambios a futuro lo hablaremos, pero con la esperanza que vuelva a la normalidad, que los cambios sean mínimos en cuanto a lo que concierne al trabajo y ver de mantener las medidas de sanidad, pero cuidarnos y cuidar a los demás.

Está claro que el uso de la tecnología será un pilar fuerte de las nuevas modalidades de reunión •



Ivan L. O'Farrell SRL

REMATES TELEVISADOS, FÍSICOS, DE REPRODUCTORES Y EXPOSICIONES.

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

BRANGUS SHOW
Palermo, SRA

CAA CUPÉ
El Colorado - Formosa

CAA CUPÉ
San Luis del Palmar, Corrientes

CANOA
Sta. Teresa del Arenal, Salta

CORRAL DE GUARDIA
Resistencia, Chaco

DON FELIPE
Machagai, Chaco

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

EST. EL BAGUAL
Castelli - Chaco

EXPO NACIONAL BRANGUS
Resistencia, Chaco

EXPO. SOC. RURAL
CENTRO CHAQUEÑO
Machagai, Chaco

EXPO. SOC. RURAL DE SALTA
Salta

GENÉTICA DE ELITE
Palermo - SRA

LA ASUNCIÓN /ISONDÚ
LAS TRES H
El Jardín, Salta

LA AURORA NORTE
Resistencia, Chaco

LA BELLACA
General San Martín, Chaco

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

RANCHO GRANDE
Resistencia, Chaco

SAN ALEJO /EL CARMEN
SAN MARCOS
Resistencia, Chaco

SANTA IRENE
Chavarría, Corrientes

RESISTENCIA, Chaco

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

MERCADO DE LINIERS

Tel: (011) 15-4975-4726

BUENOS AIRES

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

QUIMILÍ, Stgo. del Estero

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

GENERAL SAN MARTÍN - Chaco

Hernán Canteros (0362) 15 460-1531

PAMPA DEL INFIERNO, Chaco

Fernando Sánchez - (0364) 15-456-7390

LA PAZ, Entre Ríos

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

SALTA

Llorente, José - (0387) 15-695-0555

HUGHES, Santa Fe

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

TOSTADO, Santa Fe

Lucas Rojas - (03491) 15-698-412

FORMOSA

Jorge Somacal - (0370) 436-7767

 **Insecticidas**

 **Herbicidas**

 **Fungicidas**



tecnomyl

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

Administración Central
Av. Raúl Marín 6667, P1^o
(X5021HYC), Córdoba.

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

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

