



NACE LA MESA DE ENLACE DEL NOA EN EL FESTEJO POR LOS 122 AÑOS DE LA SRS

14 ENTIDADES FORMARON UN FRENTE GREMIAL
PARA PROPONER POLÍTICAS PARA LAS ECONOMÍAS REGIONALES



| CABALLOS

40° Concurso
Nacional de Caballos
Peruanos de Paso.

| ENTREVISTAS

Economía
Salvador Di Stefano
Fintech
Eduardo Novillo Astrada

| NOVEDADES

La Sociedad Rural Salteña
cumplió 122 años.



Pensá en Macro

pensaenmacro.com.ar

 Macro

STAFF

Salta Productiva es una publicación gratuita para el sector agropecuario. Año XVIII N° 81
EDICIÓN MAYO - JUNIO 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

Germán Salomón

Foto interior

Mariana Rovaletti, Conecar,
Biogénesis, Corpotab, Ateneo,
Germán Salomón, Esteban Huamán,
Alberto Sona.

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 Torio

Vocal 1 Gastón Rodó

Vocal 2 Carlos D'Andrea Cornejo

Vocal 3 Martín Ficco

Vocal 4 Javier Segura

Vocal 5 Eduardo César Navamuel

Vocal 6 Facundo Alvarado

Vocal. Sup. 1 Juan Pablo Tezanos Pinto

Vocal Sup. 2 Francisco Mauro

Vocal Sup. 3 Matías Canónica

Vocal Sup. 4 Carlos Zapata

ORGANO DE FISCALIZACIÓN

Titular Ignacio García del Río

Supl. 1 Alberto Cajal Caro

Supl. 2 Claudio Scarabotti

Supl. 3 Javier López López

SUMARIO

- 3** EDITORIAL
LA SOCIEDAD RURAL GOZA DE BUENA SALUD
POR CARLOS SEGÓN
- 4** GREMIALES
SURGE LA MESA DE ENLACE REGIONAL
- 8** NOVEDADES
LA EXPO SE ADAPTA A LOS TIEMPOS
ENTREVISTA AL VICEPRESIDENTE DE LA SRS JOAQUÍN ELIZALDE
- 10** ECONOMÍA
EL CAMBIO SERÁ DESPUÉS EN 2024
ENTREVISTA AL ECONOMISTA SALVADOR DI STEFANO
- 14** FINTECH
SE VIENE LA CRIPTOMONEDA MÁS SEGURA Y REAL DEL MUNDO. ENTREVISTA A EDUARDO NOVILLO ASTRADA, CREADOR DE AGROTOKEN.
- 18** FESTEJO DE LOS 122 AÑOS DE LA SRS
122 AÑOS DE BUENA SALUD
- 24** CAPACITACIONES
OPERADOR TAMBO EN LA RURAL
- 26** **40° CONCURSO NACIONAL DE CABALLOS PERUANOS DE PASO**
- 30** CAMPAÑA 2021/2022
LOS PRINCIPALES ESCOLLOS PARA LA PRODUCCIÓN TABACALERA
POR JORGE G. FLORES CANCLINI
- 34** MUJERES RURALES EN RED.
SUPERANDO LA DICOTOMÍA PRODUCCIÓN-CONSERVACIÓN. ENTREVISTA A LA SOCIÓLOGA FABIANA MENNA, PRESIDENTE DE LA FUNDACIÓN GRAN CHACO.
- 38** GREMIALISMO
EL ATENEO ATRAE MÁS JÓVENES
- 40** **LA ENFERMEDAD SUBCLÍNICA, UNA PÉRDIDA POCO CONSIDERADA.**
POR MV. MARTÍN PÉREZ
- 44** EDUCACIÓN
LAS ESCUELAS RURALES DAN FUTURO LOCAL.
POR FLORENCIA TODRES Y MICOL ÉLLERO
- 47** GANADERÍA
MUSSARI: UNA FAMILIA CON PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE LA GANADERÍA.
POR CONECAR

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 6833 222

Juan Pablo Rovaletti

+54 387 6853 159

Horacio Edo

+54 387 6843 813

TX MEGA GEN3

“ La CONFIANZA de más
de 5000 de Tx Mega
sembrando buenas historias. ”



SEDE CENTRAL
Avda. Chile 1650

SUCURSAL LAS LAJITAS
Fco. Ferrer esq. Esquiú



LA SOCIEDAD RURAL GOZA DE BUENA SALUD



Festejamos los 122 años de nuestra institución, con una importante convocatoria y un exitoso remate televisado con más de 5 mil cabezas de la Provincia de Salta, que fueron vendidas en subasta ágil y con excelentes precios realizado por la firma O'Farrell.

A la noche como no podría ser de otra manera, los socios, socios vitalicios, ex presidentes y los jóvenes ateneístas disfrutaron del tradicional asado de camaradería, donde nos acompañaron el Sr. Presidente de CRA, *Jorge Chemes*, y representantes de entidades rurales de Tucumán, Jujuy y de nuestra Provincia.

Los jóvenes del Ateneo nos recordaron en una sintética presentación los orígenes de la entidad y el importante trabajo en capacitación que vienen realizando desde hace varios años.

Un termómetro de buena salud de las instituciones es el recambio de autoridades y la participación de los jóvenes.

QUIENES RESPETAN Y VALORAN EL TRABAJO DE LOS MAYORES Y SE OCUPAN DE LA CAPACITACIÓN DE LOS JÓVENES TIENEN EL FUTURO ASEGURADO.

Fue momento oportuno para anunciar la conformación de la Mesa de Enlace del NOA. Iniciativa que surgió en la movilización realizada en la rotonda de la ciudad de Rosario de La Frontera, entre más de quince asociaciones gremiales del sector de las provincias del NOA.

Esta Mesa se conforma con dos objetivos principales: por un lado colaborar y apoyar a la Mesa de Enlace Nacional a través de sus confederadas o entidades madres y, por otro lado trabajar en forma conjunta con los problemas de las economías regionales con los gobernadores y legisladores de las tres provincias, en un bloque que ponga, por encima

de intereses partidarios, las necesidades del Norte Grande, en un clima de políticas nacionales que garanticen un desarrollo sostenible, procurando leyes que den la previsibilidad para las inversiones que aseguren un crecimiento de la producción, única forma de revertir la incertidumbre y el crecimiento de la pobreza.

El 27 de abril nos reunimos en la Sociedad Rural de Jujuy con más de 15 legisladores provinciales y nacionales de esa provincia de todos los partidos políticos donde se expusieron temas que preocupan a las economías regionales, como la salida al puerto por el Pacífico, retenciones, incidencia del flete en los costos y sobretodo el clima de incertidumbre ante las constantes reglas intervencionistas de las normativas de comercialización.

Para la primera quincena de junio está previsto reunirnos en el Congreso de la Nación con los legisladores de las tres provincias para definir los proyectos a presentar por este bloque del Norte Grande.

La Comisión de Exposiciones está trabajando en un formato novedoso para este año, que será un evento que se desarrollará en dos fines de semana: los días 12, 13 14 y 15 de agosto se llevará a cabo la Exposición de Caballos Criollos, jineteadas, espectáculos folclóricos y el acompañamiento de artesanos. Los días 19, 20 y 21 de agosto la muestras de bovinos, ovinos, caballos peruanos, y los stands del sector agro industrial.

Una nueva modalidad, que no tengo dudas será exitosa gracias al trabajo y dedicación de la Comisión de Exposiciones, a quienes agradezco por el desafío asumido.

Carlos Segón
Presidente

SURGE LA MESA DE ENLACE REGIONAL



Los dirigentes de distintas entidades gremiales que rubricaron la Mesa de Enlace del NOA.

La Mesa de Enlace del NOA se creó oficialmente en el encuentro por los 122 años de la Sociedad Rural Salteña.

El Presidente de la Sociedad Rural de Salta *Carlos Segón*, el Presidente de la Sociedad Rural de Tucumán *Sebastián Murga*, el Presidente de la Sociedad Rural de Jujuy *Fernando Casares*, el Presidente de FEDERSAL *Lucas Norris*, el Presidente de la Asociación de Productores de Legumbres del NOA, *Natalio Iglesias*, el Presidente de CARTUC *José Ignacio Lobo Viña* y autoridades de FEPROJUY dieron inicio a la Mesa de Enlace Regional que nuclea a 14 entidades agropecuarias del NOA con el apoyo de Confederaciones Rurales Argentinas.

Los presidentes de las tres sociedades rurales expresaron sus argumentos para Salta Productiva:

Carlos Segón contó que después de la Convocatoria de marzo en Rosario de la Frontera se terminó de delinear la Mesa de Enlace Regional que tiene como fin exponer a los legisladores que componen en NOA los temas que tienen que ver con las economías regionales pues “unidos tiene otro impacto”, enmarcados en las decisiones de la Mesa de Enlace Nacional. “Tenemos su apoyo, y el rol de la Mesa es estrictamente regional”.

Por su parte el titular de Jujuy, Fernando Casares, explicó: “Fue una iniciativa que finalmente concretamos después de madurarla, por todas las problemáticas que tenemos en común en la región”.

“*Jorge Chemes* en el festejo de la SRS nos dio su apoyo -aseguró Casares-. Le pareció muy positiva la creación esta mesa de enlace regional porque nosotros tenemos que juntarnos para tener peso, así como ahora también se unieron los gobernadores del NOA y NEA como Norte Grande”.

Para *Sebastián Murga*, presidente de la Sociedad Rural de Tucumán, es indispensable que se junten las rurales regionales. “La dirigencia, si quiere ser moderna, debe adaptarse a las nuevas exigencias”. Murga recalca que los unen las afinidades y que los reclamos van más allá de los últimos problemas que apremian al campo. “Tenemos en común la distancia, el clima, los rendimientos de los campos. Se viene hablando de la pérdida de cabezas de ganado, los impuestos. Y también es una mesa que tiene que ver temas futuros: Ley de agroquímicos, ley de semillas, humedales, las usurpaciones de tierras. Abrir nuevos mercados para las economías regionales, la salida del Pacífico... Y el tema recurrente, los fletes”.

RETENCIONES CERO PARA PRODUCTOS REGIONALES

Carlos aseveró que las retenciones a actividades como el tabaco y poroto que son economías regionales no significan montos grandes a nivel nacional pues son de poco volumen, sin embargo, inciden profundamente en las producciones de las provincias. “El Gobierno argumenta que las retenciones son para desacoplar los precios internos de los internacionales, pero el poroto, la chía, el sésamo, no inci-



CORNEJO ROVALETTI S.R.L.
Maquinaria Agrícola

consultanos:

Juan Pablo Rovaletti

+54 387 6853 159

Eduardo Bongiovanni

+54 387 6833 222

Horacio Edo

+54 387 6843 813

CALIDAD Y CONFIANZA EN TU COSECHA



SEDE CENTRAL
Avda. Chile 1650

SUCURSAL LAS LAJITAS
Fco. Ferrer esq. Esquiú



Precision Planting®

Convertí tu sembradora usada en una Precision Planting



NorthPrecision

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

Cel.: 387 5182857



den en la “mesa de los argentinos” ya que no son productos que se consuman internamente”. También aclara que la suba de los precios internos no está ligada a los precios internacionales sino Paraguay, Brasil, deberían tener inflación ya que uno importa trigo de la Argentina y el otro, harina. “La incidencia de los precios de los granos es poca ante la emisión de dinero que deprecia el peso”.

GASOIL

Las producciones regionales pagan el gasoil más alto y esto tiene una gran incidencia de flete por la distancia al puerto. “En otra época toda la Argentina tenía el mismo precio de combustible. Es inadmisibile que provincias productoras de petróleo paguen el combustible más caro que en Buenos Aires”, exterioriza Segón. “Lo mismo que pasa con la luz y el gas. El interior a través del déficit fiscal paga más alta la energía y en las grandes ciudades está subvencionada”.

LEY DE SEMILLAS

Favorecería fundamentalmente a las economías regionales que necesitan de nueva genética. “Se acaba de aprobar en China la HB4, son genéticas nuevas que tienen mayor tolerancia a la sequía -indica Carlos-. En la medida que no haya ley de semillas no invertirán las empresas en la generación de nuevas variedades”.

OPORTUNIDAD EN LAS CÁMARAS

Los presidentes coinciden que es un momento óptimo ya que la Cámara de Diputados se ha balanceado en su conformación, y la oposición puede lograr más adhesión en el tema semillas, “Antes con la gran mayoría kirchnerista no había chance de conseguir”, enfatiza Segón.

«LA GENTE QUE ADMINISTRA NO CONOCE LOS TIEMPOS DEL CAMPO. UNA DECISIÓN PRODUCTIVA LLEVA AÑOS, CON UNA NORMA DE LA NOCHE PARA EL DÍA CAMBIAN LAS REGLAS [...] QUEREMOS VER SI DIPUTADOS DE LA OPOSICIÓN VERDADERAMENTE ACOMPAÑAN AL SECTOR»

Casares cree que independientemente de los partidos a los que pertenezcan los legisladores, podrían conseguir que apoyen la productividad de la región presentando las leyes que reactiven las economías del NOA.

Murga, cuyo gobierno provincial es afín al kirchnerismo, manifiesta: “En lo personal lo que pueda pensar o decir el gobierno sobre esta decisión no incide en la vocación de conformar esta mesa. No existen las políticas agropecuarias de parte del gobierno. La gente que administra no conoce los tiempos del campo. Una decisión productiva lleva años, con una norma de la noche para el día cambian las reglas. Ya sabemos que no modificarán su forma de pensar, pero queremos ver si diputados de la oposición verdaderamente acompañan al sector”.

ACCIONES

La Mesa de Enlace tiene reuniones periódicas. A principios de mayo se reunieron de manera virtual y anticiparon que en junio tendrán una reunión en el Congreso Nacional con los legisladores de las tres provincias.

Previamente, Casares contó que se reunieron en Jujuy: “La semana pasada estuvimos con legisladores radicales y peronistas para plantearles las dificultades del campo del NOA. Son problema que vienen desde hace mucho y no logramos que se concreten las soluciones, sobre transporte, sacar la producción por los puertos más cercanos como Chile, vender a nuestros vecinos nuestros productos, importar insumos que se encarecen por la distancia”.

Casares agregó: “En ese sentido, la reunión en Jujuy fue muy positiva porque creo que todos quieren salir de esta crisis. Por supuesto que según el partido tienen más o menos afinidad con la propuesta, pero creo que han escuchado de ambas partes. El tema también es que el gobierno nacional tiene que dar su visto bueno por ejemplo en el tema de aduanas”.

EL FUTURO GREMIAL

Con respecto a los impuestos Fernando coincide en que no hay margen “por eso les alertamos a los legisladores que se necesitan incentivos. Tenemos la capacidad para producir el doble, pero con estos impuestos se hace imposible”. Casares añade: “Ningún gobierno, sea de un lado o del otro ha podido resolver los temas que nos complican como región. La salida es a través de los legisladores, que logren comprender nuestra problemática, encontremos soluciones superadoras. Antes, cada uno iba con sus reclamos, pero ahora unidos tenemos otro peso”.

«NINGÚN GOBIERNO, SEA DE UN LADO O DEL OTRO HA PODIDO RESOLVER LOS TEMAS QUE NOS COMPLICAN COMO REGIÓN. LA SALIDA ES A TRAVÉS DE LOS LEGISLADORES, QUE LOGREN COMPRENDER NUESTRA PROBLEMÁTICA, ENCONTREMOS SOLUCIONES SUPERADORAS. ANTES, CADA UNO IBA CON SUS RECLAMOS, PERO AHORA UNIDOS TENEMOS OTRO PESO»

Murga por su parte asegura que están entusiasmados “Sabemos a dónde queremos ir, decidimos pasar a la acción en Rosario de la Frontera y esa acción implica trabajar juntos. Si la Mesa de Enlace no nos excede en el tiempo para mí sería un fracaso”.

El presidente de la SRS tiene esperanzas que estos reclamos pueden resolverse, aunque sabe hasta que no cambie el gobierno, la Mesa Regional no podrá conseguir soluciones concretas, “pero es un trabajo a largo plazo que empieza con los legisladores y debería continuar hacia adelante”, concluye Carlos Segón •

Software y Asesoramiento

Desarrollamos tu potencial empresario

Conocé nuestra nueva versión **synagro 7**

www.synagroweb.com

Descuento exclusivo para socios de Soc. Rural Salteña

SOCIEDAD RURAL SALTEÑA FUNDADA EN 1939 SALTA

LA EXPO SE ADAPTA A LOS TIEMPOS



Joaquín Elizalde, vicepresidente de la Sociedad Rural Salteña, cuenta las novedades sobre la Exposición Rural que se llevará a cabo desde el 11 al 23 de agosto. También habla sobre temas gremiales y las preocupaciones de la SRS y sus socios y los objetivos del 2022

¿Qué novedades tendrá la Expo este año?

El formato es más largo porque nos dimos cuenta de que nos quedamos cortos de tiempo. Entraban los animales el martes y miércoles, luego el jueves a domingo se realizaba la muestra específicamente con un remate el lunes. Pero la cantidad de caballos que ingresaban era cada vez mayor y los tiempos no permitían que se pueda desplegar todo lo que la gente quiere ver.

Dada la inquietud del presidente, lo hablamos con la Asociación de Criadores de Caballos Criollos y de Criadores de Caballos Peruanos y les interesó. Aunque demandará más trabajo, vamos a apostar en el 2022 a este formato de Expo.

¿Cómo será la organización de esas fechas?

El primer fin de semana será dedicado a los caballos criollos y fomento equino. Los animales entrarán un viernes y se abrirán las puertas al público los días sábado, domingo y lunes. El sábado 13 habrá pruebas ecuestres, el domingo 14 habrá un festival de doma y folklore a la noche con un artista que lo jerarquice. El lunes feriado también tendrá atracciones para el público en general

Durante la siguiente semana, el martes se irán los criollos y entrarán los ejemplares de caballos peruanos, bovi-

nos y ovinos siguiendo el formato tradicional. El éxito del 40° Concurso Nacional nos demuestra que hay un gran interés por la raza y por eso vale la pena darles más espacio.

¿Quiénes esperan que participen de la primera semana y quiénes de la segunda con el formato tradicional?

Los expositores podrán elegir si participar de toda la muestra o estar en la primera o segunda etapa. Tenemos buenas respuestas y solo será una cuestión de logística.

¿Creen que habrá mayor afluencia de público?

Creemos que habrá más público porque apuntamos a toda la familia con las pruebas de caballos y los festivales. También a los que vienen a ver el sector productivo, a hacer negocios, a escuchar charlas. Creo que habrá un abanico más grande de propuestas.

¿Qué temas son los que está trabajando la Rural este 2022?

Estamos trabajando en el taller de operador de tambo que financia el Ministerio de Educación de la Provincia, con más de 40 personas inscriptas. Vimos que hay mucho interés así que con el Ministerio estamos analizando qué necesidades de capacitación serían adecuadas.

Con la Provincia estamos trabajando en créditos, financiación también creemos que Salta todavía tiene más hectáreas para desarrollar responsablemente, vamos en esa línea y tenemos el apoyo de los ministros. Asimismo, esperamos tener la palabra de tranquilidad del Gobernador Gustavo Sáenz porque implica desarrollo de la provincia y en dar más trabajo a los salteños.

Se está trabajando de manera privada y también con el gobierno provincial el tema de la emisión de carbono.

«EN LA EXPO ESPERAMOS PODER TRAER GENTE RELACIONADA AL TEMA AMBIENTAL PARA QUE NOS BRINDEN CHARLAS Y NOS DESPEJE LAS DUDAS»

En la Expo esperamos poder traer gente relacionada al tema ambiental para que nos brinden charlas y nos despeje las dudas.

Después de la pandemia, se reunieron por los 122 años con gran convocatoria. ¿por qué crees que fueron tantos socios?

El 11 de abril se realizó al mediodía el exitoso remate televisado con Iván O'Farrell en el que se vendieron 8 mil cabezas con excelentes precios. A la noche pudimos juntarnos con los socios teniendo en cuenta que por la pandemia no pudimos festejar los 120 años. La gente estaba con ganas de juntarse y el buen clima nos ayudó. Vamos a tratar de repetirlo todos los años por la buena respuesta que tuvimos de los participantes.

¿En el tema gremial y político, qué resumen hace?

Tenemos un buen diálogo con el Ministerio, hay una buena representación con Martín De los Ríos, y también de la secretaria Milagros Patrón Costas porque conocen la realidad del campo. Hablamos y nos juntamos todo lo necesario y nos sentimos respaldados. Queremos juntarnos con el gobernador, necesitamos que nos de su mirada de lo que considera sobre estos temas.

A nivel nacional confiamos en las decisiones de Mesa de Enlace, pero venimos con muchos golpes, nuestro pedido es que nos dejen producir. El agro necesita trabajar, tener libertad para comercializar •

IVAN L OFARRELL SRL

92 RTE TV -11/04/2022

Categoría	Promedio	Máximo	Mínimo
Terneros hasta 170	\$418	\$457	\$380
Terneros 170 a 210	\$405	\$432	\$360
Terneros 210 a 240	\$373	\$397	\$362
Novillitos 260 a 300	\$328	\$370	\$260
Novillitos mas de 300	\$302	\$302	\$302
Terneros/as hasta 170	\$376	\$430	\$358
Terneros/as 170 a 210	\$345	\$352	\$330
Terneros/as 210 a 230	\$335	\$335	\$335
Terneras hasta 170	\$396	\$433	\$360
Terneras 170 a 210	\$354	\$370	\$340
Terneras 210 a 230	\$386	\$402	\$370
Vaquillonas 250 a 280	\$304	\$320	\$290
Vaquillonas 280 a 300	\$262	\$262	\$262
Vaquillonas mas de 300	\$261	\$326	\$220
Novillitos/vaq 250 a 300	\$280	\$280	\$280
Mej	\$258	\$258	\$258
Vaquillonas p/entorar	\$90.000	\$90.000	\$90.000
Vaquillonas pre	\$154.000	\$154.000	\$154.000
Vacas pre	\$115.000	\$115.000	\$100.000

NUEVO ENVASE LARGA VIDA

Nuestra vida es la Leche

Cosalta

EL CAMBIO SERÁ DESPUÉS EN 2024



El economista *Salvador Di Stefano* es reconocido en el sector del campo por su capacidad para interpretar y analizar lo que sucede y lo que pasará en los mercados en un contexto siempre cambiante y con crisis económicas permanentes. Como asesor para el desarrollo de negocios ligados al comercio, la industria y el campo, en diálogo con “Salta Productiva”, habló sobre los problemas que enfrenta el sector agroindustrial y las posibles soluciones.

Vaticinó que no habrá más retenciones ni impuesto a la renta inesperada por el freno de los legisladores opositores al gobierno. Sobre el futuro de este año y medio que le queda a la administración de Fernández, anticipó que será muy difícil y no habrá cambios en la política para la producción con una inflación muy alta.

El campo no puede irse del país como otras empresas de servicios porque el campo no se puede trasladar. Es por eso que está condenado a ser blanco de impuestos. ¿Cómo consultor del agro qué solución ve?

La defensa de un empresario agrícola ante el avance del gobierno es tratar de trabajar en mayor productividad y mayor generación de ingresos con lo el trabajo es muy duro el trabajo.

Con una presión tributaria como la que tenemos queda agudizar el ingenio: que el negocio crezca de manera horizontal Si tenés un campo y haces maíz o soja, cuanto más escalás bajan los costos unitarios con la misma administración. Y si no hay posibilidad, trabajar a escala vertical.

Cómo sería la escala vertical en el campo

Deberá invertir más dinero y generar una integración para que la producción de granos sirva para comida de los vacunos, porcinos o aves. En síntesis, darle valor agregado.

¿Cree que las manifestaciones públicas del campo pueden cambiar la política?

Todos, incluidos los productores estamos presos de la política económica del Estado. Las marchas no generarán cambios porque el gobierno está encerrado en su propia trampa.

Ellos creen que la economía mejora al distribuir, y en verdad el camino para salir de la decadencia no es distribuir sino producir. Es tan grande su convicción que realmente bajo este gobierno estamos muy lejos de tener una mejora en la calidad de vida.

¿Podrá el gobierno poner más restricciones?

No creo que pueda poner más retenciones porque para hacerlo debe ser por ley. No puede ser por DNU y gracias a Dios hoy tenemos una oposición le ha puesto un límite. No le aprobará más impuestos a la producción. Al perder las elecciones de 2021 tiene la restricción de manejarse con los recursos que hay.

«ELLOS CREEN QUE LA ECONOMÍA MEJORA AL DISTRIBUIR, Y EN VERDAD EL CAMINO PARA SALIR DE LA DECADENCIA NO ES DISTRIBUIR SINO PRODUCIR.»

Cabaña El Malacara del Moro



36° Remate Anual | Jueves 25 de agosto

Predio Ferial Fernández, Santiago del Estero

Streaming - www.elrural.com



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

«TENEMOS QUE PONER A TRABAJAR LA PRODUCCIÓN. CUANTO MÁS GUARDES, MÁS PLATA TE SACA EL ESTADO POR IMPUESTO A LAS GANANCIAS.»

¿Y el impuesto a la renta inesperada?

Es más de lo mismo. Piensan en la distribución. En vez de generar confianza al inversor para que ponga plata en la Argentina están pensando cómo sacarle a la producción para distribuirla entre los que menos tienen. Dicho así suena como algo muy noble, pero distribuir agrava el problema si le regalo un dinero de un tercero, ese tercero no invierte más en el país y no se generan fuentes de trabajo. Tengo que invertir la acción, ayudar al que produce, generar incentivos para que se invierta y en una segunda etapa pensar en distribuir. Si no se crece ¿qué voy a distribuir?

¿Y cómo hace el productor ante este escenario para encontrar incentivos en otro lugar?

Para eso estamos los consultores. Les planteamos a los productores que no retengan más soja ni maíz, que roten más rápido la mercadería, que se endeuden en pesos, tiene que proteger las utilidades que tienen comprando dólares y bienes de capital. Hay una forma para trabajar en este contexto. No es fácil, no es ideal, no es la mejor porque convivir con una inflación que este año será del 75 % anual, te obliga a cambiar la forma de hacer negocio. Muchas veces no se quiere salir de ese formato tradicional.

Pero hay 50 millones de granos de soja y 30 millones de maíz guardados.

Es un error. Tenemos que poner a trabajar la producción. Cuanto más guardes, más plata te saca el Estado por impuesto a las ganancias. Yo trataría de vender la soja y buscar más escala en la producción, o enlazar el negocio agrícola con el negocio ganadero o con el negocio de insumos para mascotas...

¿Y sus clientes cuando le hacen caso, les va bien?

Los clientes de la consultora ganan mucho dinero, pero hay mucha gente cabeza dura que todavía utiliza los métodos del abuelo, pero ellos no tenían este nivel de inflación con un gobierno tan atorrante como el de ahora. Hay que tratar de “aggionarse” a estos tiempos.

¿Qué le recomienda al productor de Salta, que tiene acotada la frontera agrícola con el Ordenamiento Territorial?

Cuando fui hace poco a Salta me sorprendió cuánto han ampliado la paleta de productos, están trabajando con más diversidad de granos: poroto blanco, negro, soja, chíca, maíz. Creo que esa variedad pasa por buscarle una vuelta al negocio agrícola.

En la ganadería están pasando lo mismo. Hay que buscarle la vuelta, hacer cría, rotar rápido los animales, para ganar dinero y volver a invertir.

Cada región tiene una especialidad, pero hay que reconocer que todo está muy “chivo” en todas las regiones, los márgenes muy justitos.

¿Entonces lo importante es adaptarse al cambio?

No es un cambio de época, es una época de cambios. El cambio es el signo de nuestra época, permanente y constante.

Con respecto a la maquinaria agrícola en la que faltan insumos para producirlas, hay atraso en las entregas como en la venta de los autos, ¿qué alternativa sugiere?

Hay que ser claro, la maquinaria agrícola no tiene un sistema de financiamiento como el del sector inmobiliario que compra una propiedad en pozo y el valor se ajusta por el índice de la construcción.

Yo les dije a los fabricantes que hagan un índice de maquinaria agrícola. Hoy no podés vender una maquinaria sin tenerla terminada ni dar un precio antes de hacer la máquina porque vas a convivir con una inflación altísima. Hay que venderla en cuotas ajustada por ese índice.

**Todo lo que se puede medir,
se puede mejorar**

Rosario De La Frontera

•Av. Palau 880

Salta Capital

•Balcarce 175, edif. Mirador
del Tíneo

Consultoría en gestión empresarial



**contadores
asociados**
Hidalgo & Carrasco

Especialista en empresas agropecuarias y
agroindustriales

www.hidalgocarrasco.com.ar

27
Años

«EL GOBIERNO ESTÁ HACIENDO LAS COSAS MAL. Y QUIERE SEGUIR HACIENDO LO MISMO, CON LO CUAL VA A OBTENER LOS MISMOS MALOS RESULTADOS [...] TODOS ESTOS PROBLEMAS RECIÉN TENDRÁN SOLUCIÓN DESPUÉS DE LAS ELECCIONES DE 2023.»

¿Y la falta de insumos puede revertirse?

En cuanto a las dificultades por los insumos, Argentina no genera los dólares necesarios para importar los bienes que necesita. Porque en verdad no tiene una política exportadora. Cierran la exportación de carne vacuna, penalizan al que produce porque le ponen retenciones, la consecuencia lógica es que no tenés los dólares necesarios para producir los bienes dentro del país.

Ud en su informe dice que faltarán dólares. ¿Eso hará que suba el dólar?

Hay que diferenciar los tipos de dólares. El dólar *blue* no lo veo subiendo, porque no se está generando buen nivel de ventas. Vencen el impuesto a las ganancias, bienes personales, ahora los empresarios asumirán un aumento paritario importante. Lejos de sobrar plata, va a faltar.

Considerando el mercado de los dólares mayoristas, de la exportación, el hombre de campo no quiere exportar y por eso están aumentando al ritmo que el país necesita. En el escenario actual, no veo que haya espacio para destinar fondos a la compra de dólar *blue*.

¿Cuál es el límite del sector privado para financiar al Estado?

Creo que hay un cambio cultural que ya se demostró en las elecciones pasadas. Si te fijás, quién ganó las elecciones. Un fenómeno para mirar es cuánto crece la adhesión a *Milei* que está haciendo propuestas de achicar el Estado; tiene gran adhesión no solo en la juventud.

¿Cómo cree que se puede armar el productor ante lo que se viene a nivel político?

Argentina tiene que trabajar en una coalición política-empresarial-social exportadora. Armar un programa económico y vender nuestra producción al mundo. Ser competitivo y vender nuestra mercadería al exterior no es tan complejo.

Tenes como problema que el mundo tiene déficit, que la tasa de interés va a subir, que tenés faltante de mercadería de Rusia y Ucrania. Tenés menos demanda por el cierre de China por covid. Yo vendo servicios con estas restricciones. El país tiene que hacer lo mismo.

¿Estas restricciones se superan con lo que hace el gobierno?

No. El gobierno está haciendo las cosas mal. Y quiere seguir haciendo lo mismo, con lo cual va a obtener los mismos malos resultados por lo que habrá más inflación. Todos estos problemas recién tendrán solución después de las elecciones de 2023. Mientras tanto hay que convivir con estas dificultades.

¿La pobreza seguirá aumentando?

Por supuesto. En la Argentina se está rifando todo lo que hemos invertido en educación, porque la gente lo único que quiere es irse a vivir a otro país.

¿Cómo hay que pensar el país para salir adelante?

Nosotros tenemos que actuar acorde a nuestros problemas. No es la solución lo que hacen en Estados Unidos o Europa. Son muy distintos. Estamos geográficamente muy lejos de los centros de consumo, por eso debemos no solo ser muy competitivos, porque no solo tenemos que producir barato y tenemos luego un largo camino para llegar a los mercados.

¿Qué último consejo le daría al productor?

Tenemos que ser lo más productivo posible, invertir más en tecnología, capacitarnos, buscar escala, bajar el costo unitario. Lamentablemente estamos todos muy agotados, pero aún así, quedan dos caminos: o la pasas mal o aceptás la realidad y te preparás para los cambios del 2024 •



SE VIENE LA CRIPTOMONEDA MÁS SEGURA Y REAL DEL MUNDO



Eduardo Novillo Astrada es hoy noticia, esta vez el polo que supo tenerlo entre sus mejores jugadores ha quedado en otro plano porque Eduardo es CEO y co fundador de la empresa Agrotoken.

Se trata de la primera infraestructura global de tokenización de agrocommodities para que la transacción con granos sea más fácil, eficiente y confiable.

Este jugador de polo que fue presidente de la Asociación Argentina de Polo (AAP), nunca imaginó se internaría en el mundo tecnológico y viviría el vértigo de los *blockchain* y las criptomonedas junto a su socio *Ariel Scaliter*, profesor de la UCEMA sobre *Blockchain* y economía *Crypto*.

Para poner en contexto al lector, el *blockchain* o “cadena de bloques” verifica las transacciones de datos y las veces de un gran libro mundial de registro como el que utilizan los escribanos que permite llevar a cabo transacciones digitales de forma segura, rápida y descentralizada.

Por otra parte, una criptomoneda es una divisa digital que puede tener el respaldo en un activo como es el caso de las Agrotoken o puede tener un valor generado en la confianza y en la demanda como es el caso del *bitcoin* -algorítmico-. En ambos casos ningún gobierno o entidad regula su emisión.

Si tuvieras que explicar fácil para qué sirve un Agrotoken, ¿cómo lo dirías?

Es darle liquidez a los granos, pasar el grano en el campo o un silo a un *token* o un teléfono. Ese grano en vez de estar en un silo se pone en una *wallet* o billetera virtual y puede ser transaccionado inmediatamente.

«UNA CRIPTOMONEDA ES UNA DIVISA DIGITAL QUE PUEDE TENER EL RESPALDO EN UN ACTIVO COMO ES EL CASO DE LAS AGROTOKEN O PUEDE TENER UN VALOR GENERADO EN LA CONFIANZA Y EN LA DEMANDA COMO ES EL CASO DEL BITCOIN»



agrotoken

**El mejor surtido
en insumos veterinarios**

Llegamos a quienes tenemos que llegar

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

 Av. John F. Kennedy 5393, Salta

 salta@drovet.com.ar

 3875887270

 Fijo 0387-4963971

www.drovet.com



Zona de Operación
comercial: Salta y Jujuy



«ADECOAGRO [...] ES SOCIA FUNDADORA DE AGROTOKEN. ESTAMOS TRATANDO DE SER UN PUENTE ENTRE EL MUNDO TRADICIONAL Y EL MUNDO DIGITAL, CREAR CONFIANZA EN AGROTOKEN.»

¿Por qué elegiste al campo como destinatario de tu empresa?

Fue por casualidad, gracias a un llamado de un colega brasileño de mi socio Ariel Scaliter, profesor de la Universidad Católica de San Pablo y especialista en *token* quería saber cómo hacer para prestarle plata del mundo *cripto* a los productores argentinos. Todos saben que el financiamiento es Argentina está complicado. Yo tenía idea, pero en la mesa era quien más sabía de campo. Me gustó la propuesta de poder ayudar al mundo del campo y al estudiar el tema nos encontramos con todas las oportunidades que se creaban al digitalizar los granos.

¿Hay una generación más permeable al negocio digital o está siendo aceptado por un amplio espectro?

Como todo hay una generación más permeable. Hay un cambio generacional, vemos que la tecnología va creciendo a una velocidad que ni siquiera nosotros imaginamos. La gente está curiosa, escuchando de todo lo que implica el *blockchain* y está queriendo participar.

«...VIERON QUE ESTÁN PARADOS EN GRANOS Y PUEDEN TENER LIQUIDEZ INMEDIATA Y TAMBIÉN [...] QUE METERSE EN TECNOLOGÍA ES LO NECESARIO PARA SEGUIR CRECIENDO.»

El productor es muy propenso a tomar la tecnología de tranqueiras para adentro y le cuesta un poco más tranqueiras para afuera que es lo nuestro, por eso le cuesta la tecnología y las finanzas digitales. Pero la verdad es que nos sorprendió la aceptación que tuvieron los Agrotoken.

También la aceptación viene del lado de los *merchants*, los comercios, que cobran en *token*. Cuánto más aceptación hay por todo el ecosistema, se hace más fácil dar ese salto.

Para llegar a este lugar te has aliado con gente que ya manejaba el tema. ¿Qué podrías contarnos de esas alianzas?

Para empezar, Adecoagro, la empresa del agro más grande del país, es socia fundadora de Agrotoken. Estamos tratando de ser un puente entre el mundo tradicional y el mundo digital, crear confianza en Agrotoken. Por ejemplo, el Banco Santander que nos respalda préstamos con *tokens*, Visa con la que tendremos una tarjeta que le da un marco de más capilaridad al proyecto y lo hace más tangible y real. El productor va a poder gastar en granos dónde y cuándo quiera.

Tenemos también alianza con *Accenture Limited* que es una empresa multinacional de consultoría estratégica. Nos aliamos para hacer los procesos internos. Con *Price Waterhouse* para auditar el '*Proof of Grain Reserve*' para los procesos externos. Estas empresas nos ayudan a que la adopción del mundo de la tecnología *blockchain* sea más rápida y más eficiente.

¿Por qué crees que a los productores que se sumaron tan rápidamente les interesa invertir en tu compañía?

Lo que hacemos es digitalizar un proceso que ya existía en el Agro, la soja se comporta como una *stable coin* -moneda estable-. Los campos se alquilan en soja, los productores se endeudan en soja, el canje, con la tecnología *blockchain* todo eso se hace más eficiente, seguro y transparente, además de ser más económico y sustentable.

Los productores vieron que están parados en granos y pueden tener liquidez inmediata y también mirando el futuro. Están viendo que meterse en tecnología es lo necesario para seguir creciendo.

CALIDAD DE SERVICIO
GAUCHOS
Consultora Agropecuaria

Soluciones Integrales para la producción

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

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

Seguinos

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



«EN NUESTRO CASO, EL “MINERO” ES EL PRODUCTOR QUE A TRAVÉS DE UNA PLATAFORMA CON UNA SERIE DE CONTRATOS INTELIGENTES REALIZA UN PROCESO SENCILLO Y DECIDE TOKENIZAR»

¿En qué se diferencia la minería de un bitcoin por ejemplo con un Agrotoken, ya sea criptosoia (SOYA), criptomaiz (CORA) y criptotrigo (WHEA)?

Criptomonedas hay dos tipos. Las algorítmicas como *bitcoin* o *ethereum* y las *stables coins*. Esta última es la que tenemos nosotros; monedas estables como las nuestras, que su valor está resguardado en un activo real. Las otras son algorítmicas, se mueven entre la oferta y demanda, son más especulativas.

En nuestro caso, el “minero” es el productor que a través de una plataforma con una serie de contratos inteligentes realiza un proceso sencillo y decide *tokenizar*.

¿Cómo es el proceso para invertir en Agrotoken?

Es como cuando metes los fideos en el microondas, no sabes cuál es el proceso, pero salen calientes. Es una tecnología, super segura y transparente. Es incorruptible.

¿En Salta es posible que los productores sean “mineros”?

En Salta, o en cualquier lugar. Solo implica tomar la decisión de *tokenizar*.

«CON LA VISA AGROTOKEN VA A PODER COMPRAR UN CAFÉ EN CUALQUIER LUGAR DEL MUNDO CON SUS GRANOS»

¿Cómo explicarías fácil el Índice de Precio Agrotoken que alcanzaron tras firmar un acuerdo con el Grupo Matba Rofex?

Como no hay en pizarra con un precio 24/7 en los mercados y el *token* tiene que tener precio todo el tiempo, creamos un algoritmo que a través de inteligencia artificial nos da un valor que está funcionando muy bien, muy parecido a la realidad.

¿Cómo ves el futuro del blockchain y las cripto en Argentina?

La verdad es que tuvimos una gran aceptación, creemos que va más rápido de lo que pensamos. En Brasil con Agr-galaxy acabamos de *tokenizar* las primeras toneladas. Actualmente estamos hablando de *tokenizar* otros *commodities*.

El acuerdo con Visa fue muy importante porque con la tarjeta, se puede gastar los granos en cualquier lugar del mundo. Es un golazo para nosotros, porque el “*Farmer*” va a tener en una cuenta corriente de granos para gastarla donde quiera.

¿Cuántos granos tokenizados llevan ya?

Llevamos alrededor de 30 mil toneladas *tokenizada*. Y próximamente serán 100 mil más; multiplicamos por 5 en los primeros sesenta días gracias a un plan de descuentos y marketing para adquisición de clientes que ya está dando buenos resultados.

¿Cómo llegan a los lugares más recónditos?

Estamos yendo por medio de los acopiadores que llegan a los distintos puntos del país y que son los que tienen el contacto directo con el productor.

¿Qué se puede comprar con Agrotoken?

Hay cien *merchants* que lo reciben. Hoy se pueden comprar. camionetas tractores, insumos, semillas don Mario quien fue de los primeros en aceptarlos. Con la VISA Agrotoken va a poder comprar un café en cualquier lugar del mundo con sus granos.

¿Cómo los ven en el mundo?

Nos sorprendió cuando fuimos a Miami al “*Bitcoin 2022*”, la valoración que tiene Agrotoken en el mundo “*DEFI*” es muy buena. Segundo, la velocidad con la que avanza todo este universo y tercero, lo bien considerada que está la Argentina en el tema *blockchain* y *cripto*. Te diría que nos ven como los número uno.

¿Y qué quisieras que logre tu empresa?

La democratización de los granos. Que hasta el taxista pueda ahorrar en granos, comprar un *token* de soja porque se está formando la criptomoneda más segura, real y confiable del mundo que tiene un colateral que es el grano -alimento- y qué mejor que hacerla en la Argentina.

Y que pueda acercarse al campo con la ciudad, romper con esa brecha que nunca tendría que haber existido •

122 AÑOS DE LA RURAL



Carlos Braseras, Carlos Abel Courel, Cesar Saravia, Agustín Abeya y Horacio Falcón.



Claudio Scarabotti, Lucas Norris, Carlos, Javier Segura, Daniela Melinar Segura, Alejandra Segura.

El 11 de abril se festejaron los 122 años de la Sociedad Rural Salteña que cada año se celebra el 15 de abril. En esta oportunidad se anticipó cuatro días, aprovechando el remate televisado que contó con una gran participación.

Carlos Segón, su presidente quiso celebrar sin tocar esa noche los temas políticos y gremiales porque era un momento para celebrar la buena salud de la institución con la presencia de algunos socios vitalicios que pudieron acercarse a la institución como *César Saravia*.



Momento de cóctel en los jardines del predio.

Carlos en su discurso expresó: “Fundamentalmente festejamos no solo 122 años de antigüedad sino de gozar de buena salud. El termómetro que muestra que una institución goza de buena salud es la renovación constante de sus autoridades. En sus 122 años de existencia tuvo 43 presidentes. Un periodo promedio de dos años y medio por gestión muestra que hubo mucha evolución”.



Los invitados charlando animadamente en el salón.

Además, recordó a los primeros presidentes. “Hubo cuatro presidentes que fueron gobernadores y después presidentes de la Rural. Ahora terminan su mandato y son senadores o funcionarios públicos, pero antes volvían a la actividad privada como es el caso de estos cuatro presidentes”.

En otro momento destacado del discurso, Carlos señaló un gran valor para la SRS. “Las entidades que reconocen a los antepasados y se ocupan de la capacitación de los jóvenes, siempre recordando la experiencia de sus mayores, son sanas”.



Segón y Chemes con los atencistas que van renovando el entusiasmo por el campo.

Con la presencia de 250 socios, en una noche cálida de abril, los 122 años de la Sociedad Rural merecieron este festejo que esperan repetir cada año •

Fotos: Alberto Sona

52^a Gran Nacional BRANGUS



**DEL 13 AL 16
DE JUNIO**
Soc. Rural de Corrientes

⇓
JURAS

13 y 14 de Junio

16^a Exposición Nacional
del Ternero

Jurado: Martín Zuza

14 y 15 de Junio

52^a Gran Nacional Brangus

Jurado: Carlos Ojea Rullán

⇓
VENTAS

Miércoles 15

Noche de Campeones

Jueves 16

Venta de Exposiciones

EXponenciAR
EXPANDIMOS FRONTERAS



IVAN L. O'FARRELL S.R.L.
Consignatario de Hacienda desde 1977

Tel: (011) 4313 7383 / 4312 9845
www.ivanofarrell.com.ar

Galicia Rural

IPCVA Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina

Biogénesis Bago

TURISMO

CORTEVA agraciencia

Amarok

RUTINI WINES

PROAGRO
Especialidades Veterinarias

BIOJAJA

EL IMPENETRABLE

LA NACION

IN VITRO
ARGENTINA

yvaté

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

www.brangus.com.ar

Asociación Argentina de Brangus

@BrangusArgentina

@BrangusArgentin



En su discurso Carlos resaltó la buena salud de la insitución



El servicio de catering de Lopecito nunca falla.



Elizalde, Segón, Lacroze y J. Chemes, pdte de CRA junto a su esposa.



No faltaron las mujeres con sus charlas amenas.



Van llegando los invitados.



Néstor Cervera y Olga Zurita con Carlos Segón.



El trío de Brian Hughes, Javier Medina y Víctor Figueroa Reyes, un clásico que no podía faltar.



Carlos Segón, Sebastián Murga y Jorge Chemes, presidentes de las SR de Salta, SR de Tucumán y CRA.



Carlos Segón entrevistado por Germán Salomón.



Carlos con Lucas Boccolini.



Pancho O'Farrell y José Llorente le entregan a Carlos un cuadro pintado por Gastón Beverina a la SRS.



Cuadro donado a la Sociedad Rural por la firma Iván O'Farrell.



El presidente de la SR de Tucumán, Sebastian Murga entrega a su par un regalo de la SR de Tucumán.



Luis Marcelo Torino entrega antiguas fotos de la SRS de la época en que Zenón Torino la presidía.



El presidente acompañado de su señora Mónica Figueroa.



Algunos integrantes de la Mesa de Enlace del NOA.



Los 122 años fueron motivo para reunir a la gran familia rural.



Sofía Padilla atenta a todos los invitados de la fiesta.



La política y el gremialismo festejan la buena salud de la SRS.



El Dúo Sianca, Ricardo Aré e Ignacio Arengue entonaron una chacarera.



Fernando Fortuny y Enrique Alvarado.



Santiago Cedolini, presidente del Ateneo entonó la canción icónica de los Chachaleros.

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
campana de
invierno 2022

Maximizá tu rendimiento
con Forrajes Templadas
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

OPERADOR TAMBO EN LA RURAL



En la Rural todos los participantes del taller.

El lunes 4 de abril se dio comienzo el curso de "Operador de Tambo" con la presentación del presidente *Carlos Segón* y con la presencia del Subsecretario de Educación y Trabajo, Ing. *Diego López Morillo*.

El curso es el resultado de un acuerdo entre el Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología y la Sociedad Rural de la Provincia de Salta, del que surgió un convenio marco de cooperación que propone dar respuesta a la gran demanda de capacitación.

Carlos D'Andrea, miembro de la Comisión Directiva, explicó que había una necesidad de los productores tamberos de capacitar a la gente que trabaja actualmente, como así también a todos aquellos que aspiran a trabajar en establecimientos tamberos a futuro. "La Comisión Directiva nos encomendó a *Facundo Alvarado*, a mí y a *Martín Gana*, quien asesora el CREA tambero del que formamos parte, que analizáramos la temática y dinámica de este curso de capacitación. Con *Martín* como verdadera locomotora del proyecto, ya que se movió muchísimo, y nosotros acompañando, salió finalmente este producto, que realmente esperamos cumpla con todas las expectativas de los actores involucrados en el mismo".

Con 44 alumnos, divididos en 2 comisiones, el curso se hizo realidad. Las clases teóricas son dictadas en nuestra sede y las clases prácticas en diferentes establecimientos productivos del Valle de Lerma, donde los productores locales brindaron la posibilidad de realizar las prácticas laborales

insertas en ambientes reales de producción. El curso tiene una duración de 80 horas y certificación ministerial.

D'Andrea explicó que "hay tareas que requieren de la meticulosidad y prolijidad propia de las mujeres, como por ejemplo el cuidado y atención de los terneros desde el parto y la recría de los mismos, amén de que en los establecimientos actuales, cada vez tienen mayor presencia en todas las tareas de los mismos (tractoristas, ordeñadores, etc.)" Por eso generó una grata sorpresa que se inscribieran gran cantidad de mujeres en el curso.

Los tres representantes de la Rural analizaron qué temas convenía impartir, de qué manera hacerlo y quiénes podían ser los encargados de impartirlos. "Las clases abarcan no solo lo operativo de cada área o tarea, sino tratan de explicar el porqué de los distintos procesos, abarcando un amplio abanico, que va desde un conocimiento fisiológico o anatómico del animal, cultivos, etc. hasta los procesos de ordeño, nutrición animal, maquinaria, forraje, calidad de leche, sanidad y confort animal, tareas de mantenimiento primario y reparaciones sencillas de las instalaciones, etc.- enumera D'Andrea-. Es muy rico y variado el temario".

En el acto de apertura *Carlos D'Andrea* recalcó la importancia de la educación y capacitación. "Es cada vez más difícil encontrar personal capacitado sobre todo en actividades que cambian y se tecnifican rápida y continuamente, como es el caso de los tambos".

Carlos, lo explica a Salta Productiva desde la mirada del productor tambero. “EL progreso en una actividad, no solo implica adoptar nuevas y mejores tecnologías, sino lograr que los operarios la sepan manejar adecuadamente para lograr buenos resultados. La adopción de tecnología, sin un manejo acorde por parte de los responsables de manejarla, hace que la inversión no rinda los frutos esperados en tiempo y forma, con las consecuencias negativas que esto acarrea para la empresa que apostó a la misma”.

Según el productor se vienen cambios muy importantes en Salta que ya están sucediendo. “Tenemos tambos que adquirieron tecnología de punta para muchos de sus procesos, un 30% de estos están estabulados o semi estabulados, independizándose de esta manera de los factores climáticos que les hacían bajar la producción de leche en ciertas épocas del año, aumentando las producciones individuales de sus animales, de esta manera se aprovecha mucho más la buena genética de los rodeos, a su vez está cada vez más arraigado el uso de collares que miden y reportan datos nutricionales y reproductivos de cada vaca, lo que lleva a que dicha información se procese en el acto, para otorgar tratamientos individuales de alimentación y por detección de celos se insemine a ese animal en el momento óptimo. Muchos ya están trabajando o proyectando para entrar a la robotización del ordeño, entre otras tecnologías de vanguardia. Tenemos socios que están tomando la delantera de estos cambios, que requerirán un nuevo perfil de empleados a futuro”.

Todos coinciden en que el trabajo del tambo incluye tareas muy sacrificadas y escasea la mano de obra interesada en ejercerla. Esto obliga al productor a tecnificarse cada vez más y también cambian los esquemas de producción. Carlos expresa que la incorporación de tecnología en maquinaria e instalaciones en la Argentina es muy costosa y la inversión se hace si realmente hay escala en las empresas que justifiquen la adopción de las mismas y su repago en plazos lógicos, sobre todo ante la escasez de créditos acordes a los requerimientos y particularidades de cada actividad.

En cuanto a la dificultad para encontrar operarios para las tareas más incómodas o arduas, hay un cambio generacional que sobre todo busca buenas condiciones de trabajo. “Creo que hay que juntar las dos puntas: la demanda laboral y la oferta. Que esa oferta laboral tenga la capacitación necesaria y que el productor pueda brindar condiciones seguras y confortables de trabajo”, explica D’Andrea.

Este curso nació de la necesidad de sus asociados que no quieren que la actividad muera. “El 2022 arrancó con esta capacitación y estamos hablando de apuntar a nuevas capacitaciones en esta y otras actividades como la hortícola, frutícola, cursos para operadores de maquinaria, agricultura de precisión para cultivos extensivos, entre otras -se entusiasma Carlos-. Este es el puntapié inicial para seguir generando talleres junto al Ministerio de Educación” •



Martín Gana y Sofía Padilla guían las prácticas.



Sofía Padilla y las capacitadoras del primer taller.



Presentación formal. Repr. de la SRS y el Gobierno de la Provincia.



40° CONCURSO NACIONAL DE CABALLOS PERUANOS DE PASO



En la pista central se lucieron los ganadores.

Los criadores y expositores de todo el país, con los mejores ejemplares de la raza peruana se dieron cita en la sede de la Sociedad Rural Salteña desde el 29 de abril hasta el domingo 1 de mayo.

Los grandes campeones de cada categoría tuvieron como jueces a *Aníbal Vásquez de las Casas* y *Renzo Crolle Claux* de Perú.

El presidente de la Asociación Argentina de Caballos Peruanos, *Sergio Usandivaras*, fue el anfitrión. En su discurso de apertura, agradeció a todos los colaboradores del Cuadragésimo concurso de caballos peruanos de paso y a los muchos expositores que recorrieron muchos kilómetros para que sus caballos compitan en Salta.

510 caballos llenaron los corrales como pocas veces, y se prepararon dos años para llegar en condiciones para el concurso. También contó con la presencia de *Nicolás Pino*, presidente de la Sociedad Rural Argentina.

Caballos de Salta, Tucumán, Catamarca, Jujuy, Santa Fe, Córdoba, San Juan y Buenos Aires fueron la atracción del fin de semana y por supuesto el público les brindó su apoyo con su presencia •



Nicolás Pino, pdte. de la SRA y Sergio Usandivaras pdte. de la AACPP.



Como cierre un festival de folclore.

Fotos: Esteban Huamán

**Campeón de
Campeones Macho
Campeón del Año Macho**
JRM Vendaval

**Criador: José Riso Matellini
Expositor: Miguel Seleme.**



**Campeón de
Campeones Hembra**
Treseme Morena

**Criador y expositor:
Martín Miguel Saravía**



**Campeón de
Campeones Capón**
Terrible

Expositor: Oscar L. Reynoso.



1 Campeón joven al cabestro Hembra
R Chistosa



Criador: Criadero R SAC. **Expositor:** Miguel Seleme

2 Campeón joven al cabestro Macho
R El Truco T/E



Criador: Criadero R SAC. **Expositor:** Ariel Gustavo Ares.

3 Campeón joven de Silla Capón
Almona Bagualero



Criador: Sergio F. Usandivaras. **Expositor:** Guillermo F. Marengo.

4 Campeón joven de Silla Hembra
Sol de Oro Lírica



Criador y expositor: Ramón Francisco Rodó.

5 Campeón joven de Silla Macho
Poto Yaco Dilema



Criador y expositor: Horacio Francisco Guerineau.

6 Campeón del Año Capón
Lato Pretoriano



Criador: Laín Torres. **Expositor:** Paulino Lucca.

7

Reserva de Campeón del año Capón
Malebart Rosarino



Expositor: Oscar Lorenzo Reynoso.

8

Campeón del año Hembra
JRF Recatada



Criador y expositor: Javier Riccio.

9

Reserva de Campeón
del año Hembra



Sosiego Luna Cautiva

Criador y exp: Carlos Correa Salazar.

10

Reserva de Campeón
del año Macho



CCC Brillante

Criador: Criadero Cuarto Creciente

11

Campeón
Nacional de Pisos



Provinciana Ventolera

Criador y exp: Matías González Fulgado.



Foto: Germán Salomón. Los corrales de la SRS reunieron casi 500 caballos.

LOS PRINCIPALES ESCOLLOS PARA LA PRODUCCIÓN TABACALERA: GRANIZO, ATRASO CAMBIARIO, ELUSIÓN FISCAL Y RETENCIONES

Jorge G. Flores Canclini



Trabajar la tierra nunca ha sido cosa fácil. En nuestro querido país, en los tiempos que corren, es una tarea ciclópea. Un intervencionismo del estado que cargado de ideología populista pasado de moda y de manifiesta hostilidad hacia la principal fuente de divisas, pareciera que pretende matar a la gallina de los huevos de oro.

LA PRODUCCIÓN TABACALERA NO ESCAPA A ESTA COMPLICADA REALIDAD

Durante la campaña 2021/2022 que está culminando, el granizo destruyó 4.248 hectáreas al 100%, de las 21.372 efectivamente plantadas, lo que equivale a poco menos del 20%, casi el doble de la afectación histórica promedio.

Así, de los casi 37 millones y medio de kilogramos acopiados en la cosecha anterior, las expectativas de ésta son de poco más de 32 millones. Estos 5.000.000 faltantes se traducen en pérdidas no sólo para los productores sino para todo el circuito económico provincial.

«MÁS DE VEINTE AÑOS LLEVA LA LUCHA DEL SECTOR CON LA OBSTINACIÓN DEL ESTADO PARA RECONOCER QUE EL TABACO EXPORTADO NO ES UN PRODUCTO PRIMARIO, SINO CLARA E INDUDABLEMENTE INDUSTRIALIZADO.»

HASTA AQUÍ EL PRIMER ESCOLLO

A estos riesgos de inclemencias climáticas tan habituales como inevitables, se suman los que crean tan habituales como evitables funcionarios.

El atraso cambiario con que se pretende frenar una inflación desenfrenada, obliga a vender el producto con una divisa de \$136/u\$ y comprar los insumos con un blue de más de \$200/u\$. Este desfase que afecta seriamente la rentabilidad de la actividad, se agrava cuando como consecuencia del cepo cambiario no se dispone de dólares para importarlos y ya son notorios los faltantes sobre todo de repuestos y neumáticos.

Cierto que existen razones circunstanciales que contribuyen al descalabro, como la pandemia de COVID 19 y la guerra de Ucrania, pero las causas estructurales se cimientan en los empedernidos hábitos de gobiernos de variopinto pelaje por intervenir en el sector privado, alterando las normas elementales de la libertad económica y haciendo de la seguridad jurídica una entelequia.

TAL EL SEGUNDO ESCOLLO

Según denuncia la Federación Argentina de Productores de Tabaco, el fisco dejó de percibir cerca de 60 mil millones de pesos durante 2021 porque un 30% de los cigarrillos vendidos no tributaron según lo dispone la ley, como consecuencias de que fallos amañados que así se lo autoriza a sus fabricantes. Esto resulta significativamente grave porque tales sentencias contradicen abiertamente un fallo en contrario de la Suprema de Justicia Corte de la Nación. Esta inusitada situación de franca rebeldía de tribunales inferiores con el máximo tribunal no ha merecido ninguna manifestación del principal acreedor: esa mismísima AFIP que tanta voracidad demuestra con el común de los contribuyentes.

Una explicación a tan contradictoria pasividad de tal dislate impositivo podría estar en el discurso de los beneficiarios, acorde con el populismo setentista en el que hibernan muchos funcionarios y que apela a victimizarse ante las poderosas corporaciones multinacionales (que sí cumplen acabadamente con sus obligaciones)



Para hacer más incomprensible este consentimiento cómplice del organismo recaudador, debe recordarse que la decisión de cobrar impuestos mínimos al tabaco se tomó durante sendos gobiernos de Néstor (2004) y Cristina (2008) Kirchner a instancias de la Organización Mundial de la Salud, con el claro y manifiesto propósito de encarecer el costo del atado de cigarrillos, como forma de desalentar el consumo.

El 7% de lo recaudado por impuestos internos integra el Fondo Especial que, sin ingresar a Rentas Generales, implica la participación de los productores en el precio final de los cigarrillos. Con estos recursos se mejora en gran medida la competitividad de la actividad y se financian tanto importantes proyectos de tecnificación como proyectos de alcance social. \$4.135 millones es lo que se estima dejaron de ingresar a dicho fondo y alrededor de \$42 por cada kilogramo lo que dejó de percibir el productor.

Y ASÍ, EL TERCER ESCOLLO

Más de veinte años lleva la lucha del sector con la obstinación del estado para reconocer que el tabaco exportado no es un producto primario, sino clara e indudablemente industrializado. Desde las propias estufas de secado del productor hasta la hebra final que se embarca, se ha sucedido una compleja serie de transformaciones en sofisticadas líneas de producción.

«PESE A ESTOS INCONVENIENTES, EL PRODUCTOR TABACALERO NO ABANDONA SU VOCACIÓN DE GENERAR RIQUEZA SIN CAER EN EL DESALIENTO. MUCHO TIENE QUE VER EN ESTO ESA SANA TOZUDEZ QUE CARACTERIZA AL HOMBRE DE CAMPO...»

En consecuencia, los derechos de exportación sumados al bache entre el dólar oficial y el billete contante y sonante (segundo escollo) disminuyen la utilidad de exportador y se traslada al precio que finalmente percibe el productor.

Para esta cosecha se acordó el mejor precio posible con un 50% de incremento con respecto al año anterior. El mercado internacional establece los valores, a los que hay que agregarle las cargas adicionales de los derechos de exportación y del flete hasta el puerto, que no tienen nuestros principales competidores brasileños.

HASTA AQUÍ EL CUARTO Y ÚLTIMO GRAN ESCOLLO

Pese a estos inconvenientes, el productor tabacalero no abandona su vocación de generar riqueza sin caer en el desaliento. Mucho tiene que ver en esto esa sana tozudez que caracteriza al hombre de campo en general y algo también y no poco, con el sólido apoyo que recibe de parte de sus instituciones.

ALGUNOS DATOS PARA COMPRENDER MEJOR LA REALIDAD DE LA ACTIVIDAD

Los productores fueron 1.843 en la campaña 2020/2022 y 1794 en la anterior y la superficie plantada 20.425,56 hectáreas y 21.372, respectivamente.

Los servicios comunitarios de preparación de suelos (ras-tra y cincel) y de secado de tabaco, favorecen fundamentalmente a los productores de menor escala.

Con los primeros se atendió a 881 y se labraron 13.926 hectáreas, desde el 1 de junio del año pasado a la fecha. En los Centros Comunitarios de Estufado se secaron 4.021.200 kilogramos en 4468 servicios prestados a 830 productores, en lo que va de esta campaña ya próxima a finalizar.

En 2021 se construyeron en talleres de la cooperativa y con la dirección técnica y mano de obra del Fideicomiso CCE,

50 estufas bulk curing que fueron adjudicadas y financiadas por sorteo a otros tantos tabacaleros. Una cantidad similar se fabricarían este año, siguiendo con el plan de llegar a 500 unidades.

1151 productores cuentan con cobertura médico asistencial los que, sumados sus grupos familiares, totalizan 3.497 beneficiarios.

Por décimo año consecutivo, la vigencia del Convenio de Corresponsabilidad Gremial concertado entre la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores (UATRE) y la Cámara de Tabaco de Salta dota de una herramienta muy importante para alcanzar el 100% de trabajo registrado en sus explotaciones.

Los obreros tabacaleros también gozan de los beneficios de las acciones de responsabilidad social empresaria que llevan a cabo las organizaciones del sector.

La lucha contra el trabajo infantil contempla programas de contención de los chicos durante la época de cosecha, que es la que mayor riesgo presenta.

Jardines de Cosecha llega a 600 beneficiarios de 5 a 12 años; Jardín Crecer, a 180, también de 5 a 12; Buena Cosecha, a 200 de 13 a 18. Los tres programas requieren la contratación de 150 personas de apoyo.

Porvenir, que lleva a cabo la Asociación Conciencia, atiende a chicos de 3 a 18 años y ocupa a 20 personas.

Con la participación del Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de Salta, que otorgó certificación oficial, se realizó el primer ciclo del Curso de Técnico en Uso y Mantenimiento de Estufas Tipo *Bulk Curing*, con 30 participantes.

Idéntica modalidad tiene el Curso de Operador en Maquinaria Agrícola que en un primer ciclo cuenta con 61 participantes

Se dictaron diversos cursos sobre accidentes de trabajo, que alcanzaron a 2.000 alumnos de 4 escuelas secundarias y técnicas. Se entregaron 9.000 equipos de ropa de trabajo (camisa y pantalón) confeccionados por cooperativas de trabajo de Coronel Moldes y Guachipas, tal como viene sucediendo desde hace nueve años.

Estos son solamente algunos datos de la realidad del sector que pueden coadyuvar a una mejor comprensión de la importancia que la actividad tiene a para 10 departamentos y 37 localidades de los valles de Siancas y de Lerma y del sur de Salta •



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 |    



**GRUPO
AGROEMPRESA**
CO-CREANDO EVOLUCIÓN

SURFEANDO LA DICOTOMÍA PRODUCCIÓN-CONSERVACIÓN



Producción: La Asociación de Mujeres Artesanas exportan su producción.

Fabiana Menna es integrante de la mesa chica de la Red Mujeres Rurales y también presidente de la Fundación Gran Chaco que abarca la región comprendida en Salta, Formosa, Chaco, Tucumán, Santiago del Estero y Jujuy. Para Menna la organización superó la dicotomía producción – conservación. “En nuestra experiencia, las comunidades están más fortalecidas conservando su biodiversidad a partir del desarrollo productivo de esa biodiversidad y la generación de ingresos”.

Desde el año 2000 impulsa y acompaña el desarrollo de organizaciones y redes de organizaciones que generar propuestas, innovaciones y soluciones para la sostenibilidad socio-ambiental de la región del Gran Chaco argentino. Fabiana le cuenta a Salta Productiva los avances que se produjeron en estos dos años a pesar de la pandemia. Esta antropóloga recuerda su paso por la Sociedad Rural Salteña organizado por la Red de Mujeres Rurales en octubre de 2019. En ese encuentro de mujeres de la Argentina acordaron el plan de trabajo que están llevando adelante siguiendo la estrategia que se planteó en ese momento.

¿Pudieron avanzar según lo convenido en esa reunión? Sí. Se delinearón varias líneas de trabajo y confluimos en el diseño de la agenda común ya que la nuestra es una red de organizaciones de diferentes historias, objetivos y ámbitos.



Fabiana Menna en las capacitaciones de Gran Chaco.

Están tanto las mujeres productoras como las de la agroindustria, campesinos, organizaciones indígenas... En algún punto había miradas contrapuestas y enfrentamientos. Por lo que en esa diversidad era necesario potenciar esa agenda común que en definitiva es la columna vertebral de la Red de Mujeres Rurales.

¿Cómo lograron encontrar un punto en común?

Hay problemáticas estructurales. Se puso en el centro las desigualdades de todos los sectores. En esa vulnerabilidad se construye la agenda en común: el acceso a la conectividad, la educación a través de las TIC, el desarrollo local y rural, acceso al financiamiento, al crédito, infraestructura para el agua y buenas prácticas para el medio ambiente

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

Somos tu Agroveterinaria de confianza

www.centroganaderosrl.com

📱 centroganaderosrl



La red de mujeres rurales suma asociados para solventar sus programas.

¿En este tiempo de pandemia pudieron trabajar?

Sí. Se avanzó a través de “NANUM mujeres conectadas” en un eje. Es una iniciativa financiada por el Laboratorio de Innovación del Grupo BID – BID Lab de la que participan varias organizaciones. Es una continuidad de lo que empezamos en 2015 con Gran Chaco, para la conectividad y alfabetización digital. El acceso a la tecnología no es solo un tema de conectividad, sino que lleva un proceso de aprendizaje digital. Con el apoyo de Mujeres Rurales este tiempo pudimos avanzar en la zona de Santiago del Estero y de Formosa.

¿En Salta pudieron lograr algún desarrollo con respecto a conectividad?

Ahora estamos progresando en el diagnóstico de la ruta 81, Morillo, Dragones, Rivadavia Banda Sur. Ya tenemos la estrategia definida y estamos empezando las inversiones en la zona de Los Blancos, al límite con Formosa, hacia el Bermejo e iremos siguiendo el plan. Estamos avanzando con ENACOM, con fondos no reembolsables. Hay que instalar torres con esos aportes y las redes de organizaciones de mujeres wichis y mujeres criollas, lideran el proceso, se va consolidando el modelo de intervención para mejorar la conectividad.

De los ejes sobre desarrollo local, infraestructura y financiamiento, buenas prácticas y cambio climático, ¿han logrado más inversiones?

Logramos desde la Red traer más empresas como Bayer, UPL que quieren contribuir en superar estas barreras estructurales. La Embajada de Los Países Bajos ahora invierte en el tema del acceso al agua. Todos los ejes van teniendo su progreso. Las mujeres con más herramientas pueden adaptarse a las condiciones ambientales cambiantes y encontrar soluciones prácticas.

¿En cuanto a la productividad, qué puede contar?

Gracias a las alianzas que forman parte de la red como la Universidad de Córdoba, el INTA se pudo llevar adelante

un programa espectacular de emprendedurismo. Fueron seis módulos cada 15 días y participaron 100 mujeres de todas las provincias.

¿Y cuál es su percepción de los obstáculos que se presentan a la hora de lograr más productividad en el Gran Chaco?

Desde Fundación Gran Chaco cumplimos 20 años. Creemos que la clave es fortalecer las organizaciones. Hay mercado, hay riqueza y potencial de desarrollo productivo: la agricultura, la ganadería, la artesanía, la madera. Pero tenemos una carencia a nivel organizacional, las poblaciones indígenas y campesinas fueron funcionales a un periodo y como cualquier ONG o empresa hoy deben buscar desafíos y formas innovadoras de adecuarse.

Por ejemplo, la organización de mujeres artesanas del Gran Chaco que nuclea a más de 2 mil personas de Chaco, Salta y Formosa, está exportando, tiene un sistema de protección estable y continuado.

Después de tantos años, ¿hay más frustraciones o más satisfacciones?

No es por hacer demagogia, pero desde nuestro punto de vista, son más las satisfacciones que las frustraciones. El tema es como abordarlo. Vemos que las mujeres toman decisiones que antes no hacían, están más reconocidas, más valorizadas. Los procesos de transformación llevan décadas. Ese es el camino.

La gente quiere progresar, trabajar, producir, pero en condiciones dignas. Lo que acelera el proceso es ponerse de acuerdo. Cada organización sigue independiente, pero con metas en común y la comunicación coordinada. Una organización apunta a la conectividad, otra organización trabaja el acceso al crédito, Mujeres Rurales visibiliza a las mujeres y trae inversiones... Cuando cada uno tiene claro su rol, se superan las tensiones y se avanza •

ESTAMOS

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

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. 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 - R.N.O.S. 4-0080-0, R.N.E.M.P. (Prov.) 1408.

EL ATENEO ATRAE MÁS JÓVENES



El entusiasmo de los ateneístas se vive en cada encuentro.

Es el segundo año de la presidencia de Santiago Cedolini frente al Ateneo y ya con más experiencia se entusiasma con la pasión de los jóvenes que eligen el gremialismo agropecuario. La pandemia no los detuvo y encontraron otras actividades cuando las restricciones hicieron cambiar los planes. El 2022 perfila con muchos desafíos como el nuevo formato de la Expo en donde el trabajo de los ateneístas es muy valioso. Además, el entusiasmo de estos jóvenes va contagiándose en las nuevas generaciones que se suman para formarse y darle nuevo ímpetu al campo.

¿Cómo empezó el año el Ateneo?

El Ateneo empezó un nuevo ciclo, luego de cerrar un 2021 rico en actividades a campo, capacitaciones y aportes sociales, nos vemos en el desafío de generar estos espacios con más entusiasmo que nunca para seguir la continuidad de esta formación en nuestro paso por la institución.

¿Este año se acercaron nuevos jóvenes?

Nos reencontramos el 10 de marzo en la primer reunión general del año, para plantear nuevas metas en este 2022 y la próxima reunión de convocatoria, que tuvo lugar el 31 del mismo mes. Aquel día, muchos jóvenes con inquietudes se animaron y hoy son parte de este equipo que abre sus puertas a todo aquel con pasión por el gremialismo agropecuario y lo que conlleva en nuestro camino por el Ateneo de la SRS, y este increíble espacio que nos brindan nuestros mayores a la hora de participar y llevar a cabo una propuesta.



En los festejos de los 122 años con Jorge Chemes de CRA.

¿Cómo vivieron los 122 años de la SRS en la que se los vio protagonistas?

El 11 de abril un gran número de ateneístas tuvimos la oportunidad de asistir al evento por los 122 años de nuestra querida SRS, donde establecimos contacto con grandes referentes de nuestro sector, productores y afines, recibidos con la calidez de siempre en nuestra casa.

¿Qué piensan hacer durante el año?

Durante el año tenemos pensado sumar aún más desafíos que nos preparen para el quehacer del gremialismo agropecuario, dando la capacidad y la posibilidad a nuestros jóvenes de ser actores en primera persona de lo que nos es próximo. Tenemos programadas algunas salidas a campo postuladas por la comisión de Producción Agropecuaria, una serie de capacitaciones afines dispuestas por Formación Dirigencial y un viaje a la Escuela de Las Cuevas a fin de mayo. La Huerta Solidaria tiene su equipo listo y nuevas ideas y tecnologías a implementar para los cultivos de este año.

¿Cómo se preparan para la Expo de 11 días de agosto?

Desde el comienzo está en la mira Expo Rural. Nos preparamos para cumplir nuestros roles desde que comenzamos el año, participando en la organización junto a nuestros mayores y planteando las tareas de cada equipo de trabajo para llegar a agosto con entusiasmo y ganas de recibir esta muestra que apuesta cada vez más alto •



«DURANTE EL AÑO TENEMOS PENSADO SUMAR AÚN MÁS DESAFÍOS QUE NOS PREPAREN PARA EL QUEHACER DEL GREMIALISMO AGROPECUARIO, DANDO LA CAPACIDAD Y LA POSIBILIDAD A NUESTROS JÓVENES DE SER ACTORES EN PRIMERA PERSONA DE LO QUE NOS ES PRÓXIMO»



falcon@arnet.com.ar www.horaciofalcon.com cel. 3876 6 62632

LA ENFERMEDAD SUBCLÍNICA, UNA PÉRDIDA POCO CONSIDERADA



En la actualidad, el negocio *feedlotero* transita por un escenario de incertidumbre con resultados financieros ajustados. Esto se debe a que la actividad del engorde a corral viene muy golpeada por diversos factores, al menos en los últimos dos años.

Una variable que juega un papel importante son los valores de la invernada, los cuales se mantienen firmes. A esto se suma la reciente guerra desatada en Europa y la consecuente alza de los commodities agrícolas, que perjudica aún más al sector aumentando el costo de la ración.

Frente a este panorama, para una demanda con expectativas de crecimiento a futuro es necesario gestionar acciones dentro de cada empresa. Por un lado, impulsar las recrias a pasto y por otro, tratar de ser lo más eficientes posibles encontrando en la compra de hacienda un resguardo de valor y ganancia por tenencia de capital.

«EL NEGOCIO FEEDLOTERO TRANSITA POR UN ESCENARIO DE INCERTIDUMBRE CON RESULTADOS FINANCIEROS AJUSTADOS [...] LA ACTIVIDAD DEL ENGORDE A CORRAL VIENE MUY GOLPEADA [...] AL MENOS EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS

...

PARA UNA DEMANDA CON EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO A FUTURO ES NECESARIO GESTIONAR ACCIONES DENTRO DE CADA EMPRESA»



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

Consignatario de Hacienda desde 1977

UNA VASTA TRAYECTORIA EN CONSTANTE CRECIMIENTO



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

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

RESISTENCIA, Chaco

Güemes 1899 (3500)

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

MERCADO DE LINIERS

Tel.:(011) 15-4975-4726

BUENOS AIRES

25 de Mayo 577, p. 4° (1002)

Tel/Fax: (011) 4312-9845 / 4313-7383

QUIMILÍ, STGO. DEL ESTERO

Germain, Gustavo (03491) 15-697-965

GENERAL SAN MARTÍN - CHACO

Hernán Cantero, Yaky. (0362) 15 460-1531

PAMPA DEL INFIERNO, CHACO

Fernando Sánchez (0364) 15-456-7390

CORRIENTES Y ENTRE RÍOS

Guarrochena, Florencio (0362) 15-4767-683

SALTA

Llorete, José - (0387) 15-685-0555

HUGHES, SANTA FE

Dietert, Alejandro (02473) 15-453-898

TOSTADO, SANTA FE

Lucas Rojas (03491) 15-698-412

FORMOSA

Jorge Somacal (0370) 15-436-7767

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



Ivan L O Farrell S.R.L



ivanofarrellsrl

www.ivanofarrell.com.ar

«UNA DE LAS PRINCIPALES ENFERMEDADES QUE AFECTAN AL GANADO ES EL COMPLEJO RESPIRATORIO BOVINO (CRB). ESTE ES RESPONSABLE DE APROX. EL 75% DE LA MORBILIDAD EN CORRALES DE ENGORDE Y EL 50% DE LA MORTALIDAD TOTAL, CONSTITUYENDO LA ENFERMEDAD QUE MÁS PÉRDIDAS ECONÓMICAS OCASIONA EN LOS FEEDLOT DE TODO EL MUNDO»

Como siempre, desde Biogénesis Bagó afirmamos que las grandes pérdidas de los sistemas productivos son las enfermedades subclínicas, las cuáles suelen pasar desapercibidas. La prevención, junto a las medidas de bioseguridad sumadas al manejo, son factores indispensables para evitarlas.

Estas medidas no solo son económicamente rentables, sino que también son necesarias para generar una producción más sustentable y amigable con el medio ambiente, ya que producimos carnes con una menor huella de carbono.

Una de las principales enfermedades que afectan al ganado es el Complejo Respiratorio Bovino (CRB). Este es responsable de aproximadamente el 75% de la morbilidad en corrales de engorde y el 50% de la mortalidad total, constituyendo la enfermedad que más pérdidas económicas ocasiona en los *feedlot* de todo el mundo. Aunque los costos atribuibles al tratamiento de CRB son sustanciales, el impacto económico de CRB en el rendimiento puede ser más devastador.

Trabajos publicados en el reconocido medio *Journal of Animal Science* (JAS) muestran que novillos sin lesiones en pulmón generan mayores ganancias diarias, más peso de carcasa y mejoras de hasta un 18% en la conversión alimenticia (kgMS/kgPV). También tienen una mejor calidad de carne, impactando en atributos como grasa de cobertura, AOB (área de ojo de bife), *marbling* y ternera (dificultad o facilidad de masticar o cortar la carne).

«AUNQUE LOS COSTOS ATRIBUIBLES AL TRATAMIENTO DE CRB SON SUSTANCIALES, EL IMPACTO ECONÓMICO DE CRB EN EL RENDIMIENTO PUEDE SER MÁS DEVASTADOR»

Desafortunadamente, los signos clínicos de la enfermedad CRB pueden pasar desapercibidos. Existen reportes en donde sólo el 35% de los novillos fueron medicados para enfermedades respiratorias, pero en los exámenes de pulmón el 72% presentaban lesiones.

En este punto, hay mucho para trabajar con relación a las tecnologías de proceso y a la capacitación del personal, ya que son claves para la actividad diaria en el *feedlot*.

Resulta fundamental una adecuada ejecución de un plan sanitario dado que es una herramienta de muy bajo costo en relación con el precio de engorde y, a su vez, es una inversión con un altísimo retorno.

Este plan deberá estar pensado y en lo posible ejecutado por el veterinario actuante, quien planificará el momento óptimo de aplicación de vacunas que prevengan enfermedades respiratorias y clostridiales. También es importante la aplicación de antiparasitarios para tratar parásitos tanto internos como externos y, por último, la aplicación de vitaminas liposolubles (A y E) junto a microminerales (Cu, Zn, Se y Mn), las cuales son de suma importancia en los primeros días del ciclo para combatir el estrés oxidativo y lograr que el animal haga un uso eficiente de la energía.

«DESAFORTUNADAMENTE, LOS SIGNOS CLÍNICOS DE LA ENFERMEDAD CRB PUEDEN PASAR DESAPERCIBIDOS. EXISTEN REPORTES EN DONDE SÓLO EL 35% DE LOS NOVILLOS FUERON MEDICADOS PARA ENFERMEDADES RESPIRATORIAS, PERO EN LOS EXÁMENES DE PULMÓN EL 72% PRESENTABAN LESIONES»

El concepto de Salud Animal es la resultante de la interacción del manejo sanitario con otros engranajes como la nutrición, genética, medio ambiente y conocimiento. De esta manera se asegura la optimización de las funciones productivas de los animales.

Desde Biogénesis Bagó escuchamos las necesidades de nuestros clientes y trabajamos para brindarles soluciones innovadoras y de vanguardia a nivel global •

MV. Martín Pérez.

Asesor Técnico Comercial de Biogénesis Bagó.

Tecnología que cuida tu inversión.



Consulta con tu médico veterinario



Aplicá nuestros productos para el destete y lográ los mejores resultados en una de las etapas definitorias del negocio.

BIOCLOSTRIGEN® J5 2ml
BIOPOLIGEN® HS
BIOPOLIGEN® AIR
ADAPTADOR® MIN & VIT

La evolución de la salud animal.



LAS ESCUELAS RURALES DAN FUTURO LOCAL

Por Florencia Todres y Micol Ellero



La ong ACAS Escuelas de Frontera pudo inaugurar el Colegio Secundario N° 5185 del paraje Km 17 de Tartagal gracias a la colaboración de tres empresas agropecuarias miembros de la Sociedad Rural de Salta.

Desde este espacio se difundió la necesidad entre los socios de la institución y así surgieron aportes solidarios de tres empresas agropecuarias salteñas que pidieron mantenerse en el anonimato. Gracias a su contribución, el pasado 26 de febrero se logró inaugurar el edificio.

En el año 2019 la ong ACAS recibió un pedido de la directora de la institución para la construcción de nuevas aulas tan necesarias para el secundario itinerante que reúne a más de 50 jóvenes indígenas y criollos de la zona. Si bien la organización contaba ya con el 75% de los fondos, requería de la ayuda de los salteños para terminar la obra. Así fue como en diciembre del año pasado, muy próximos a la fecha de inauguración, se acercaron con el pedido de colaboración a la Sociedad Rural de Salta.

En agosto de 2020, en plena pandemia, ACAS firmó un convenio con la Provincia de Salta para construir su veintea-va escuela, en esta oportunidad en el paraje Km 17, camino a Tonono. Hasta ese momento, los jóvenes de nivel secundario de la comunidad tomaban clases en la galería y comedor de la escuela primaria porque no contaban con un edificio propio.

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

Provant, suplementación estratégica.



**Maximizá la utilización
del forraje**

Ideal para pastoreo
diferido



Provant
Programa nutricional de recría

Es un programa de **CONECAR**

La directora de la escuela, *Mariel Ruiz*, manifestó que la presencialidad en la ruralidad es fundamental, que les está costando recuperar a los chicos que abandonaron la escuela por la pandemia y que este nuevo edificio tiene un valor simbólico muy importante para ellos. Afirmó que desde que llegó ACAS empezaron a vislumbrar una escuela linda, un lugar donde recibir a todos los estudiantes en condiciones dignas.

Por su parte, *Victorio Campolo*, nuevo presidente electo de la ONG con sede en Córdoba Capital, manifestó que, si bien ACAS no tiene socios en la Provincia de Salta, el accionar de la organización es federal y se pretende llegar a aquellos lugares donde es más difícil el acceso a la educación de calidad. Aseguró que “la construcción de la escuela es sólo el primer paso, vamos a seguir acompañando a los estudiantes y docentes con material didáctico, programa de salud y becas educativas para que tengan la posibilidad de continuar sus estudios al finalizar el nivel secundario. Estamos seguros que la educación es el principal agente de cambio en nuestro país”.

La Asociación de Clubes Argentinos de Servicio trabaja hace casi 40 años con la misión de afianzar la soberanía argentina a través de la educación. Para ello construyen y acompañan escuelas de frontera a través de sus diferentes programas con el objetivo de mejorar la calidad de vida de niños, niñas y adolescentes que viven en comunidades fronterizas. Ya edificaron 20 escuelas en todo el país y en la última Convención Nacional de ACAS se aprobó el proyecto de ampliación de la Escuela de Frontera CAS N° 12 de Monte Caseros, Corrientes, que consistirá en la construcción de dos aulas y un set de sanitarios.

Quienes quieran contactarse con la ong para sumarse al programa de construcción o al programa de becas en Salta, pueden hacerlo por los siguientes canales de comunicación: correo electrónico: acas@acas.org.ar, celular: 3517 34-0740

Para más información:
www.acas.org.ar | [@acas_escuelasdefrontera](https://www.instagram.com/acas_escuelasdefrontera)

Mg. Florencia Todres y Lic. Micol Ellero
Pulpu - Asesoramiento integral para proyectos sociales



Cía. Mercantil

Salta: Av. Paraguay 1899 - CP 4400 - Tel: (0387) 423100 / 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 4070 - Tel: (0380) 4372219
Chaco: Resistencia Ruta 16, km 16,5 Tel: 0362-5194772
@ www.ciamercantil.com.ar
Cía. Mercantil John Deere



MUSSARI: UNA FAMILIA CON PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE LA GANADERÍA



Desde la recordada trayectoria del “Bebe” Mussari en la Sociedad Rural Salteña, al presente de *Carlos Mussari* como productor y representante de la firma Conecar en el NOA. Un apellido que fue parte de la historia de la ganadería salteña y que hoy trabaja por su desarrollo y posicionamiento. Ya está en nuestra esencia que al mencionar un nombre, un apellido, una persona, inmediatamente lo ligamos a una imagen que creamos sobre ella. Ya sea por haber compartido una experiencia, por referencia de otros, o hasta incluso un imaginario que creamos desde nuestro juicio. En este caso, si mencionamos un nombre, todas las respuestas de esa imagen representativa va a tener un denominador común: la ganadería.

Porque al nombrar a Carlos Mussari, es sinónimo de ganadería. Pero no de cualquier ganadería. De su región, de su provincia, de su ciudad, de su tierra. Del “Bebe” a “Caico”, de generación en generación.

Carlos Mussari, es representante de la firma Conecar Nutrición en el Noroeste Argentino (NOA); es el responsable de comercializar los productos en las distintas provincias en su línea Bovinos, con sus diferentes programas nutricionales, líneas Cerdos, Equinos, Conejos, Aves, Mascotas. “Mi vínculo con la ganadería comienza desde que nací. Todos mis recuerdos de la infancia están vinculados a esta

actividad, acompañando a mi viejo a los corrales a apartar hacienda, de adolescente cuando salía a caballo con los puesteros a arriar las vacas, y ya un poco más grande cuando íbamos a los remates o a recorrer otras provincias para comprar hacienda”, detalló “Caico”.

Posicionar una marca en un mercado competitivo no es tarea sencilla, aunque todo se simplifica cuando dos factores entran en la misma sintonía: la experiencia y los conocimientos del representante comercial y la trayectoria, eficiencia y confiabilidad que genera una empresa con 40 años en el mercado.

“El arribo de CONECAR al NOA se dio a fines de 2010, en aquel momento había una sola empresa que vendía productos para nutrición animal. Estamos desde el inicio del boom del feedlot en el NOA”.

“Con el paso de los años hemos desarrollado una línea de nutrición para suplementación invernal que está andando muy bien, lo hemos creado especialmente para la provincia de Salta. Si bien la seguimos mejorando, la verdad es que estamos en constante crecimiento. Hoy nuestro principal destino es el *feedlot*, aunque nuestra presencia se ha extendido a toda la ganadería, incluso estamos trabajando fuerte en la parte tambera”, amplió Mussari.



La ganadería ha evolucionado con el paso del tiempo, incorporando nuevas formas de trabajo, con mayores desarrollos en los establecimientos, con un nivel de exigencia cada vez mayor por parte de los clientes, con la aparición de conceptos como calidad de carne y bienestar animal.

En su análisis, Mussari define que “la principal diferencia que se vio en el norte, es la incorporación de nuevas tecnologías, estimulada en gran medida por la parte comercial a través de empresas de genética, de semillas de pasturas, de nutrición animal y otros insumos, que siempre están ofreciendo los últimos desarrollos. Todo esto contribuyó a impulsar el crecimiento ganadero. Es el mismo agente comercial el que lleva al productor a incursionar en nuevos métodos y herramientas. Lo que sí, es una actividad que conserva los mismos valores”.

¿Y cuáles serían esos valores? “Lo que yo he visto de tantos años de acompañar a mi Tata y durante el recorrido que fui haciendo, es que es muy importante el valor de la palabra y la seriedad con que se encarar los negocios. Es una actividad donde no se dan muchas vueltas para cerrar un negocio, pero lo que se pacta se tiene que cumplir al pie de la letra”.

En cuanto a la situación actual, “creo que fue un año difícil donde las lluvias aparecieron bastante tarde, y en general hasta el momento no fueron suficientes. En algunos casos se tuvieron que vender terneros al destete o livianos para descargar los campos, donde se hacía una recría un poco más pesada. Ahora vamos a entrar al invierno con los campos un poco más acomodados, pero con menor volumen de forraje que el que teníamos el año pasado”, detalló.

“De todos modos es una actividad pujante, donde los productores están siempre tirando para adelante, apostando. Lo vimos en el último remate de invernada que hizo la Sociedad Rural de Salta”.

EL RECORDADO “BEBE”

Carlos “Bebe” Mussari, fue un ingeniero zootecnista, que durante casi cuarenta años trabajó en la Agropecuaria “El Guanaco”, y que formó parte de distintas organizaciones vinculadas a la actividad ganadera del NOA, como el CREA Jujuy, la Asociación Bradford Argentina, y la Sociedad Rural Salteña. Siempre con el objetivo de poder realizar aportes para el desarrollo del sector, en esta región de Argentina.

Para dar cuenta y describir en pocas palabras quién fue el “Bebe”, tomamos una de las expresiones que diera su familia hace un tiempo: fue un profesional de excelencia, pero sobre todo una gran persona, un buen amigo, un hombre de bien.

Así lo definió Carlos, “Cuando es chico uno no se da cuenta. Pero mi viejo siempre me estuvo alimentando el amor por el campo. Me acuerdo de días enteros en la manga marcando, vacunando o pesando hacienda, de cuando me enseñó a manejar en el barro, cómo recorrer un lote o cómo revisar una tropa. Fue el que me alimentó el amor por el campo y por la ganadería”.

CONECAR NUTRICIÓN

La firma CONECAR es una de las marcas líderes del país en la elaboración de alimentos balanceados, concentrados proteicos y premezclas para bovinos, porcinos, equinos, conejos, aves de producción y aves de corral.

Dentro de las características que destacan esta marca, sus productos son elaborados con las mejores materias primas, tecnología automatizada y rigurosos controles de calidad en todos los procesos, generando soluciones precisas, eficientes y sustentables. Cuenta con dos establecimientos fabriles, uno en Carcarañá (Santa Fe) y otro en Ausonia (Córdoba), y gestiona uno de los feedlot más representativos de Sudamérica, con capacidad para 12.000 cabezas •

MUNDIALMENTE
BRAFORD
ARGENTINA 2022
8° CONGRESO MUNDIAL

Desafiando el futuro de la raza
25 de mayo al 5 de junio

Gira nacional por cabañas
Congreso sobre genética, calidad de carnes y sustentabilidad
Y la mejor genética en la Exposición Internacional



braford.org.ar/MUNDIALARGENTINA2022

SPONSOR



AUSPICIAN

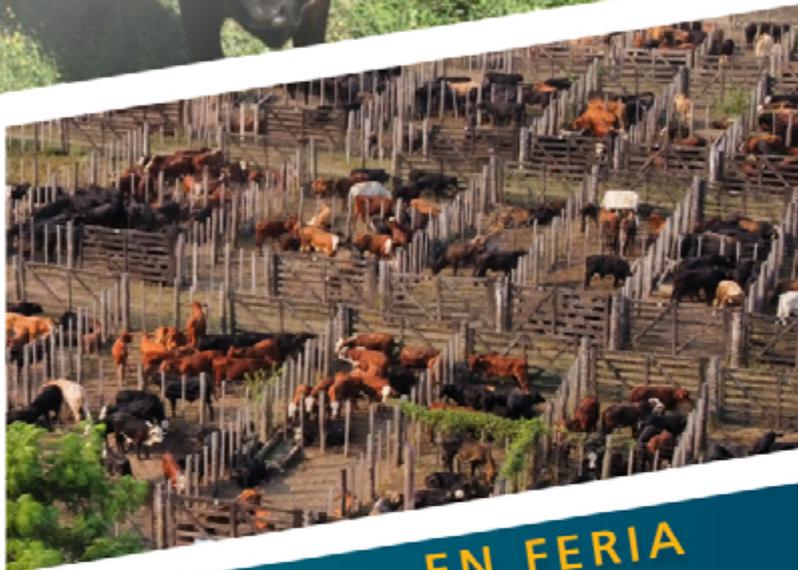
CONSIGNATARIA OFICIAL



Con la fuerza de  Expoagro



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
- Marcelo León
(0387) 15-5949318 / 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

