

PRODUCTORA

Cambió cerdos por ovejas, armó una red de esquila en el sur y va por más

PÁGINAS 6-7



INTERNA CALIENTE

Pereda desafía a Pino en la SRA y promete mayor distancia del Gobierno

PÁGINAS 4-5



Puntal

Campo & Agroindustria

Puntal
Villa María

TRANQUERA ABIERTA

SUPLEMENTO SEMANAL. DEL 13 AL 19 DE MARZO DE 2026

tranqueraabierta@puntal.com.ar

En Córdoba, el agro es el principal destinatario de los créditos bancarios

Durante el año pasado, el 45% de los préstamos provino de bancos públicos, el 34% de privados y el 21% de extranjeros. El agro se queda con el 27%

PÁGINA 3



Con mucho voltaje político, ExpoAgro llega a su fin

PÁGINA 2

LA MEJOR ENERGÍA
ESTÁ LLEGANDO
A EXPOAGRO



GLB®

Expoagro

GRUPO LABARRANCA.COM

#GENERAMOS LO BUENO

MUESTRAS. ALTO VOLTAJE POLÍTICO

En la penúltima jornada de ExpoAgro, Prunotto visitó la muestra y destacó al campo

Dijo que junto al gobernador Martín Llaroya siempre reclamaron la eliminación de las retenciones y que se irán de Córdoba unos US\$ 2.500 millones

Redacción Tranquera Abierta

En la penúltima jornada de ExpoAgro, que finalizará hoy, sin la visita del presidente Javier Milei que estuvo durante la semana fuera del país, la vicegobernadora de Córdoba, Mirian Prunotto fue una de las figuras políticas que se hizo presente en el predio ferial y autódromo de San Nicolás.

“Vengo a acompañar a cada uno de los productores y empresarios que están aquí. Siempre decimos que el sector agropecuario es el motor de Argentina y este año, con una cosecha récord, también lo creemos”, sostuvo.

Al respecto de las retenciones, uno de los temas centrales en la agenda de los productores, Prunotto señaló: “Desde el primer día, con el gobernador Martín Llaroya, pedimos retenciones cero, porque sabemos que este año van a ser aproximadamente 2.500 millones de dólares que Córdoba va a aportar directamente a las arcas nacionales. En los últimos años son casi 10.000 millones de dólares que sabemos que, si quedan en manos del sector, se reinvierten en nuevas tecnologías”, apuntó la vicegobernadora.

Y remarcó: “El productor es de los pocos que no guardan plata ni

debajo del colchón ni en paraísos fiscales. A lo sumo lo guarda en el silobolsa para poder reinvertir”.

Otra de las figuras políticas que pasó ayer por el predio fue el ministro de Interior, Diego Santilli, que se reunió con empresarios y participó de una charla “Reformas para liberar el potencial productivo de la Argentina” en el Auditorio Agronegocios Crea junto al secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca, Sergio Iraeta.

“La esencia de los argentinos es el campo, con la agricultura, la ganadería, con toda la maquinaria y la metalmecánica que lleva adelante. Si el campo está bien, el resto está bien. Estamos a mitad del camino”, señaló el ministro en primera instancia.

A continuación, el funcionario nacional anticipó el avance de obras en materia de infraestructura, y adelantó que se lanzará una licitación por 9.200 kilómetros de rutas. “Por ahí se mueve el 70% del flujo de la República Argentina y, si Dios quiere, antes de mitad de año van a estar adjudicadas”, afirmó.

Respecto a obras específicas para la Cuenca del Salado, Santilli cruzó al ministro bonaerense Gabriel Katopodis, que también visitó el predio durante la jornada y había reclamado por la falta de apoyo de Nación.

“Me gustaría poder debatir sobre lo que hicieron los muchachos con



Mirian Prunotto coincidió en una de las carpas institucionales con el gobernador pampeano Sergio Ziliotto.

la Cuenca del Salado. Era algo que tenía que haber resuelto la provincia, pero no lo hicieron, porque lo pasaron a la Nación. Hay poca memoria de algunas personas, pero

más allá de eso, hemos ayudado a la provincia el año pasado cuando tuvieron su deuda. El gobierno nacional está”, aseguró el ministro.

Finalmente, Santilli celebró haber

finalizado el 2025 con 11 de las 15 economías regionales del sector “en crecimiento”, y se mostró esperanzado de “levantar” a aquellas que faltan.



PUREZA

Cañuelas



BOX



Paseo



FLORENCIA



Cerealista
MOLDES

Oficina Central Cnel. Moldes

Av. Agustín Tosco y Primera Junta - Acopio y Administración
Ruta E-86 km 68 - Agroinsumos

Sucursal Villa Mercedes: Agrozal - Ruta 7 km 701

Sucursal Sampacho: San Martín 365

Tel: 03582-481308 cmoldes@cerealistamoldes.com.ar - www.cerealistamoldes.com.ar



El agro es el principal destinatario de los créditos bancarios en Córdoba

Durante el año pasado, el 45% de los préstamos provino de bancos públicos, el 34% de privados y el 21% de extranjeros

Gonzalo Dal Bianco. Tranquera Abierta

La concesión de préstamos al sector privado, medida en términos del Producto Bruto Interno, está creciendo en los últimos años, alcanzando el 11,6% para finales de 2025.

En Argentina, según un reciente informe del equipo económico de la Bolsa de Cereales de Córdoba, la producción primaria representa el 15% del total de préstamos, pero ese porcentaje en Córdoba trepa hasta el 27% y se constituye como la principal actividad receptora.

Según el informe de la Bolsa, “durante el 2025 se observó un proceso de crowding in del crédito al sector privado, debido al reordenamiento de los principales componentes del activo total del sistema financiero”. Por lo cual, el sector privado (familias y empresas) concentró el 43,9% del activo total, mientras que el 27,8 % es explicado por el sector público.

Interanualmente, el saldo real del crédito al sector privado, tanto en moneda nacional como extranjera, creció un 37% en 2025. En particular, el financiamiento al sector privado en moneda nacional se expandió 27,4% en términos real, mientras que en moneda extranjera se incrementó 73%.

De acuerdo al informe, en comparación con otros países sudamericanos, Argentina presenta el menor porcentaje de préstamos al sector privado en términos del producto, promediando durante los últimos 18 años el 8,9%.

Sin embargo, luego de una caída sostenida que alcanzó el mínimo en abril de 2024 (4% del PBI), el ratio ha crecido hasta situarse en diciembre de 2025 en torno a los 8,8% del PBI. Además, logró superar al promedio en el periodo com-

43

Fueron los billones de pesos que los bancos privados prestaron en 2025 a nivel nacional. Los principales destinatarios fueron las personas físicas en relación de dependencia laboral con el 25,7% del monto total

prendido entre octubre y noviembre del año pasado, cuando alcanzó el 9% y 9,2% del PBI respectivamente. Si se suma los préstamos en moneda extranjera, el ratio alcanza el 11,6% del PBI.

Préstamos según actividad económica

En el transcurso del 2025 los bancos privados prestaron \$43.037 miles de millones, siendo los principales destinatarios las personas físicas en relación de dependencia

laboral con el 25,7% del monto. En segundo lugar, los servicios -que comprende las actividades de hotelería y restaurantes, transporte, almacenamiento y comunicaciones, intermediación financiera y otros servicios financieros, inmobiliarios, administración pública, enseñanza, entre otros - fueron los receptores del 25,2% de este monto, exhibiendo un incremento de 7,6 puntos porcentuales respecto del 2024.

Mientras que, el sector primario alcanzó el tercer puesto, avanzando una posición respecto al año previo, con el 16,7% del total. Por su parte, en el cuarto y quinto puesto se posicionó la industria manufacturera y el comercio con el 15,2% y el 12% respectivamente.

Préstamos al sector agropecuario en Córdoba

Durante el 2025, en Córdoba, el 45% de los préstamos provino de bancos públicos, el 34% de privados y el 21% de extranjeros.

La principal actividad receptora fue la producción primaria con el 27% del total, que representó un monto de \$2.528 miles de millones, seguido por las personas físicas

(26%) y la industria manufacturera (15%).

Si a la producción primaria, le sumamos el monto prestado para la elaboración de productos alimenticios y bebidas, supera los \$ 3.115 miles de millones en 2025, representando el 33% a nivel provincial del valor prestado. Desagregando por tipo de banco, el 45% del dinero provino de los privados, mientras que el 37% de públicos y el restante 18% lo cubrieron los extranjeros.

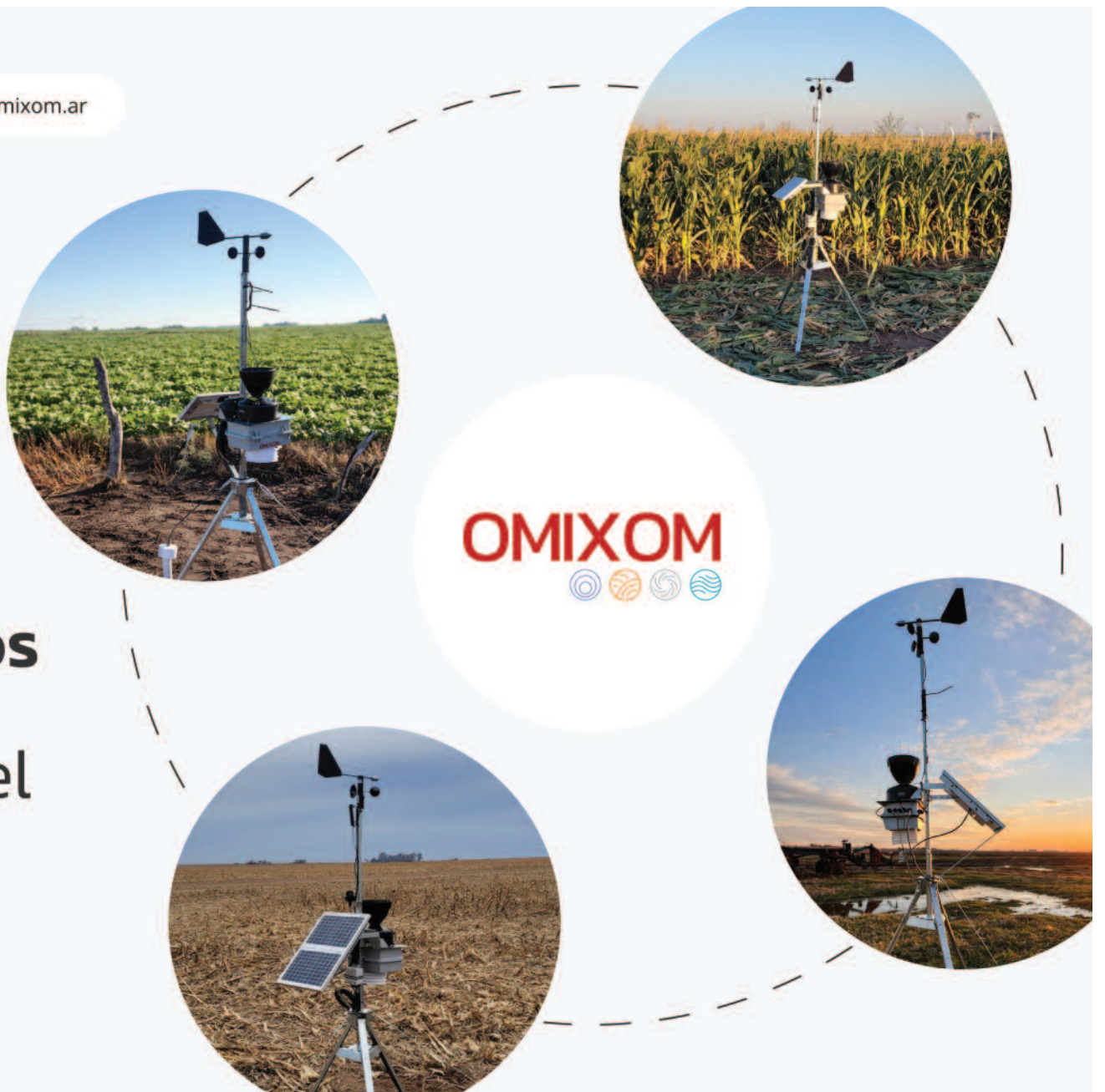
Dentro de la producción primaria el 98% del monto prestado, en promedio, está dirigido al sector de la agricultura, ganadería, caza y silvicultura. Además, dicha categoría se puede dividir en cultivos y servicios agrícolas, cría de animales y servicios pecuarios, excepto los veterinarios y caza, captura de animales vivos y silvicultura.

Los cultivos agrícolas, entre los que se encuentran los cereales, oleaginosas y forrajeras, reciben el mayor financiamiento, que ronda los \$822 mil de millones en caso de bancos privados, \$352 mil de millones prestados por los públicos y \$316 mil de millones de los extranjeros.

www.omixom.com info@omixom.com omixom.ar

Convertimos datos en información estratégica para el campo argentino

EQUIPÁ TU CAMPO CON OMIXOM





GUÍA DE REMATES.
FEBRERO - MARZO 2026

Ferialvarez

Juan Manuel Fangio 4303. Tel: (0358) 4646080
www.ferialvarez.com.ar

13/03/2026 Feria Física Desde Buena Esperanza, San Luis.
17/03/2026 Hacienda Gorda. Río Cuarto.
20/03/2026 Invernada, Cría y Haciendas Generales. Lincoln Bs. As.
27/03/2026 Televisado Esp. del Destete. Golf Río Cuarto. Canal Rural.



Catamarca 1071, Villa María (Cba.) - Tel.: (0353) 4534640
Fax: (0353) 4534081 - E-mail: scaglia.sa@gmail.com

19/03/2026 Gordo E Invernada En Villa Dolores 11hs
19/03/2026 Gordo E Invernada En Concaran, San Luis 14hs.
26/03/2026 Gordo E Invernada en Villa Dolores 11hs.
26/03/2026 Gordo E Invernada en Concaran San Luis. 14hs.
06/04/2026 Gordo E Invernada en Ucacha. 11hs.



Vélez Sarsfield 466, Del Campillo (Cba.). Tel: (03583) 499144 / 499541
www.alfredosmondino.com / haciendas@alfredosmondino.com.ar

13/03/2026 Feria Buena Esperanza, SL.
14/03/2026 Rústicos esp. Destete. Golf Club ,Río Cuarto, Canal Rural.
17/03/2026 Televisado Rústicos. Tandil, Bs. As.
27/03/2026 Televisado Olavarría, Bs. As.
07/04/2026 Feria Villa Huidoro, Córdoba.



Paseo de la Ribera, 4º piso. Tel: (0358) 4644676. Fax: (0358) 4645968
www.bressanycompania.com.ar - Face: bressanycompania - IG.: @bressanycia

13/03/2026 Especial de Invernada y Cría en Río Cuarto.
18/03/2026 Haciendas Generales en San Luis.
19/03/2026 Haciendas Generales en General Alvear, Mendoza.
25/03/2026 Hacienda para Abasto y Consumo en Río Cuarto.



Hipólito Yrigoyen 1923 - Río Cuarto (Cba.) - Tel: (0358) 4635754
Fax: (0358) 4634317 - E mail: maximiliano@grandisganadero.com.ar

Remate Online 131º - 19 de Marzo
Remate Online 132º - 09 de Abril
Remate Online 133º - 23 de Abril

ENTREVISTA. HAY RUIDO EN PALERMO

Pereda desafía a Pino en la SRA y promete mayor distancia del Gobierno nacional

El actual vice quiere conducir la entidad desde septiembre y para eso lanzó su agrupación interna

Gonzalo Dal Bianco. Tranquera Abierta

Marcos Pereda, el vicepresidente de Sociedad Rural Argentina, y Nicolás Pino, el presidente de la entidad, ingresaron en una interna feroz en los últimos meses, pero que se agudizó esta semana. Hay, en el medio, una disputa de poder. Se acerca la hora de la definición para elegir la nueva conducción de la entidad ruralista y ambos quieren encabezar ese proceso, pero con un ingrediente que desató la polémica: el límite de mandatos consecutivos. La Sociedad Rural Argentina viene de modificar su estatuto y allí quedó plasmada la posibilidad de que sean tres períodos de dos años. Pino, que asumió en 2020, estaría llegando a ese límite, pero, según explican a su alrededor, es necesario que la cuenta comience desde el momento en que se hizo la reforma estatutaria, sin tener en cuenta los mandatos anteriores. Del otro lado, Pereda jura que había un compromiso del actual presidente de dejar la conducción este año, cumplidos sus seis años. En el medio algo pasó y Pino ya adelantó que buscará la continuidad. Pereda, que se preparaba para sucederlo, de pronto resolvió enfrentarlo. Esta semana, en Expo-Agro, blanqueó su agrupación: "Renovación con unidad".

En diálogo con **Tranquera**



Pereda, en ExpoAgro, junto a Santos Zuberbühler, su compañero de fórmula.

Abierta, Pereda remarcó que "esto está fundamentado primero en que una institución sana tiene que tener renovación. Después de tres períodos y seis años, que es verdad que el primer año fue de pandemia, pero son seis años igual. Además ratificado por el hecho de que en el estatuto que juntos cambiamos nos comprometimos a tres como máximo. La renovación sigue siendo un punto clave para cualquier institución; y renovación implica alternancia.

El directivo ruralista remarcó luego que "este grupo funcionó

muy bien y de hecho yo tuve mis diferencias desde hace dos años, pero hasta entonces se hicieron muchas cosas. Es sano y es bueno para la institución de que aparezcan nuevas voces, de que aparezcan nuevas ideas, de que se puedan plantear cosas distintas. Y es desde ahí donde decimos 'basta', tres es el máximo".

Pereda admitió que en el último tiempo hubo un diálogo roto entre las dos máximas figuras de la Sociedad Rural Argentina: "En los últimos tiempos hubo muchas diferencias internas. Yo no lo pude

**REMATES
POR INTERNET**



TARJETAS RURALES

Caldén
Agraria

AgroNación

Santander

Galicia

VENTAS DIRECTAS
DE HACIENDA
con destino:

• CONSUMO INTERNO
• EXPORTACIÓN
• INVERNADA Y CRÍA

358 4111520
www.grandisganadero.com.ar



ENTREVISTA. HAY RUIDO EN PALERMO

agotar internamente a esto. Lamentablemente, pero creo que, si bien no está en mi ánimo nunca hacer este tipo de cosas, creo que es peor extenderse así en el tiempo. Es más, tengo una responsabilidad moral de expresarme como alternativa, porque si no estaría abandonando para que no haya ninguna alternativa”.

Luego indicó que “lo que dicen ahora Pino y los que lo acompañan, es que Pino tendría dos periodos más, no uno. Porque como se cambió después del segundo mandato, le quedan dos más. Bueno, no sé cómo hace el artilugio, pero dice que no solo tiene uno, sino dos, con lo cual se estaría quedando diez años en total. Nosotros creemos que lo que tenía para dar Nicolás a la institución, ya se lo dio”, remarcó Pereda.

¿Pero hay alguna duda, posibilidad de interpretar en más de un sentido, lo que dice el estatuto sobre los mandatos?

Pero no es cuestión jurídica porque había un compromiso cuando nosotros lo cambiamos. El socio no tenía idea del artilugio legal sobre esto, de que en realidad entra a correr desde el momento en que se cambie el estatuto. Eso no lo conoce, la gente común. Piensa que son tres periodos y le parece perfecto. Y ese fue el compromiso. Entonces acá no se trata tanto de lo jurídico, se trata más de la palabra y una cuestión ética de alguna manera. Si ya hiciste tres periodos, ¿para qué vas a ir por un cuarto período si vos te comprometiste? De todas formas, déjeme reforzar esto, porque ellos hicieron una consulta a la IGJ y la IGJ les expidió un dicta-

men no vinculante que decía, bueno, los cambios entran a regir a partir del momento del cambio. Pero los socios no hubieran votado jamás eso si sabían que le daba 10 años a Pino. Y ese es el punto.

Más allá de esta interna, ¿por qué quiere conducir la Sociedad Rural Argentina?, ¿qué imagina hacia adelante?

Hay varios pilares, pero el principal es lo gremial. Nosotros en lo gremial tenemos que marcar bien, definir cuál es la línea, cuál es el límite donde se trata de defender los intereses del productor agropecuario y representarlo. Entonces, no se trata de estar del otro lado, más cerca de los funcionarios que de los productores. En términos de interés hablo, no en términos de cercanía física.

¿Hoy eso está difuso?

A mí lo que me dice mucha gente es que ven cómo hay demasiada cercanía al gobierno y no tanta representación del sector. De eso es lo que la gente se queja. Entonces, una gremial fuerte, y para eso primero tenemos que marcarlo, tenemos que fortalecer la institución. ¿Cómo se fortalece? Primero tenemos que tener una mayor cantidad de representación. Todo tipo de representación es importantísima. Y de ahí es donde tenemos que trabajar juntos para lograr que todo el ecosistema agropecuario unifique su voz. Porque acá hay un montón de temas que por ahí no nos ponemos de acuerdo aunque todos tenemos el mismo interés y no nos damos cuenta. Hablo de la ley de semillas que está ahora vigente. En ese tema en particular, no es que la gente no quiere pagar, es que la

gente está harta de que le saquen guita. ¿Se entiende? Y si le llevan en la soja el 24% del precio, decís tengo que pagar además regalías. La gente está con mucha bronca. Y eso es lo que pasa. Entonces tenemos la necesidad de tomar el toro por las astas. Después el punto de la competitividad. El campo necesita que le den más competitividad.

¿Cómo?

Primero sacale las retenciones. Es algo injusto que es totalmente confiscatorio, que no existe en ningún lado del mundo, que todos sabemos lo ridículo que significa. Pero segundo viene también este tema de la innovación. Cuando vos realmente ya tenés un campo pujante, que sabes que va para adelante, que si te deslomás como productor vas a tener resultados y no se los va a llevar el Estado injustamente, entonces estás dispuesto a pagar por innovación porque me conviene, porque voy a tener más rinde, más plata en el bolsillo. Y el otro punto, que no es menor, es el tema de la infraestructura y la logística.

Ahí hay un déficit importante...

En la medida en que va creciendo la producción, hay más presión en los puertos, más camiones, más presión sobre los caminos. Y eso hay que resolverlo. Ahora, con esta economía que nos dejaron y que están tratando de levantar, una de las cosas que no hacen es gastar dinero. Pero todo lo que no se gastó se va a tener que gastar y más, porque cuanto más tardan, más mantenimiento. Pero bueno, entendemos la situación. El gobierno está peleándola, está en una situación realmente difícil porque

en el medio está el crecimiento y si tampoco crece el país, también se le va a complicar el cuadro fiscal. Entonces no es algo fácil.

Y en ese marco, ¿bajar las retenciones es algo imaginable en el corto plazo?

Sí, yo entiendo la situación, pero se los hemos explicado muchas veces ya y ellos lo saben. El mejor dólar invertido es en retenciones.

¿Cómo es eso?

Es que mientras que un dólar invertido en Vaca Muerta tarda bastante en ser devuelto a través de más producción, en el agro vos sacás la retención y te devuelven más producción de inmediato. En Vaca Muerta no es tan rápido. Ellos necesitan por lo menos 5 años de inversión. Así que nuestro discurso es ese. Nosotros sabemos que si nos sacan las retenciones, les devolvemos más producción. Porque el agro tiene para dar un montón más todavía. Lo dijo el Presidente en la apertura de sesiones.

¿Y la Rural Argentina, mirando hacia el interior, qué debería hacer?

Bueno, la producción está en el interior, no está en la Capital. Los intereses del campo están en el interior. Nosotros tenemos que armar una matriz, porque cada región tiene sus características desde el lado no solo productivo, sino también desde el lado de los desafíos, de condiciones de competitividad. En eso yo sé cómo manejar el tema organizacional para armar estas matrices donde se mezcla, por un lado, lo regional. A eso le llamamos nosotros acción gremial. Y, por otro lado, lo que llamamos acción política que son los distintos sectores.

Por ejemplo, no es lo mismo la agricultura, la lechería, la ganadería, la forestación, las economías regionales. Cada actividad tiene, además, sus características de la región. Entonces, ahí hay que armar una matriz, hay que trabajar muy ordenadamente para poder usar toda la tecnología digital que existe y poder dar el seguimiento individual a cada cosa. Y tenemos que capacitar a nuestros directores para que sepan cómo y dónde presentar y de qué manera. Y después tenemos unos ejes que son transversales. Toda la estrategia de comunicación que hay que hacer para el sector, que tampoco la podemos hacer solos porque ahí nos tenemos que sentar con la Mesa de Enlace. Lo mismo con las tecnológicas. Entonces, todo ese trabajo es un trabajo de articulación para lo cual también la Sociedad Rural debe impulsar alguna especie de foro agropecuario donde nos vamos juntando en distintos lugares pero con todas las entidades, todas las que quieran trabajar para buscar ese discurso único, esa estrategia única y eso hace también a lo comunicacional porque lo comunicacional es muy importante.

Lo último, ¿la pelea la sigue hasta septiembre?

Y claro, por supuesto. Porque, ¿qué está pensando?

Pregunto si hay alguna chance de que esto se revise, se desactive la interna...

Eso no depende de mí, depende de Pino. Si dice ‘la verdad que tenés razón, me bajo, vamos a conversar’. Pero nosotros no, no tenemos ningún tipo de revisión. Para mí esto va hasta septiembre.

EN MONTIRONI



¡HACÉ TU MEJOR NEGOCIO!



ESCRIBINOS
(351) 352-7817

Ranger

Financiá
\$25.000.000

12 ó 18
cuotas

Tasa
0%



En todas sus versiones

Maverick

Financiá
\$15.000.000

18
cuotas

Tasa
0%



Territory

Financiá
\$15.000.000

12 ó 18
cuotas

Tasa
0%



MONTIRONI



 @montironi.ford
 montironiford.com



FOTOS A MODO ILUSTRATIVO. BASES Y CONDICIONES EN WWW.MONTIRONI.COM/BASESYCONDICIONES

Lateral A005, Complejo Mercomax Loc. 2, Río Cuarto

ESPACIO INSTITUCIONAL. SOCIEDAD RURAL DE RÍO CUARTO

Una gira que deja sentadas las bases de una institucionalidad necesaria y urgente

La gira por los Estados Unidos del presidente de la Nación, Javier Milei, con parte de su equipo de gestión, 11 gobernadores y empresarios argentinos mostró, al menos durante unos días, que es posible la convivencia, la construcción y el trabajo en conjunto más allá de las diferencias políticas o ideológicas.

Pero no sólo es posible, sino que además es necesario y urgente continuar por este camino para evitar los recurrentes fracasos del pasado. Es imposible que el país logre sortear las severas dificultades que acarrea de décadas si no hay un punto de comunión entre los diferentes actores de la política, la producción y el trabajo.

Y esa foto del Presidente junto a gobernadores del PRO, la UCR, el PJ y de fuerzas provinciales se observó como una bocanada de oxígeno: todos juntos para mostrar el enorme potencia que tiene la Argentina en sus distintas regiones. Coincidieron mandatarios de provincias mineras, hidrocarburíferas, agropecuarias, más o menos industrializadas, pero con un norte común: atraer las inversiones que el país necesita para seguir su camino de recuperación, de desarrollo tecnológico, que lo vuelva a colocar sobre los rieles del crecimiento.

Es muy difícil que alguien del extranjero decida traer recursos a la Argentina si el clima de discordia no logra romperse a la hora de trazar un horizonte. No es posible que no haya ningún tipo de coincidencias entre las fuerzas políticas adversarias. Y esos puntos en común, en algún momento deben prevalecer si es que hay un verdadero interés por devolverle al país el lugar que alguna vez supo tener en el concierto de naciones.

La Argentina Week resultó, de esta manera, una muestra de lo que es posible. Además, del otro lado se concentraron gran canti-

dad de empresarios y representantes de empresas interesadas en conocer más sobre lo que ocurre en el país. Pudieron intercambiar de primera mano con la primera línea de gestión que tiene hoy la Argentina. Y eso no es menor.

Argentina no es el primero en realizar este tipo de rondas en Nueva York. De hecho, otros países, incluso de la región como Brasil, lo tienen como una práctica habitual. Por eso es importante haber dado el paso, para no seguir perdiendo terreno, esta vez en una de las vidrieras más relevantes que tiene el mundo.

Además, en un contexto mundial convulsionado, no es un valor menos que la Argentina es una tierra de paz, un activo que tal vez en otros momentos podía pasar por alto. Hoy también pesa en la balanza, y debe ser incorporado en la oferta junto con su enorme potencial de recursos naturales y humanos.

En ese concierto, el sector agropecuario tiene mucho para crecer y desarrollarse, pero además para seguir integrando cadenas de valor. Son millones de toneladas de granos que cada año se cargan en los puertos y que bien podrían ser materia prima de procesos industriales nuevos o para ampliar otros existentes. También para seguir expandiendo las múltiples cadenas cárnicas que ofrece la Argentina tiene un promisorio futuro, con alta demanda mundial.

Pero eso será posible si por encima de intereses mezquinos se empiezan a sostener estrategias de largo plazo que logren trascender gobiernos. Eso requiere de acuerdos básicos que los argentinos esperan desde hace décadas de su clase dirigente. Y allí, entonces, es que se vuelve relevante el paso dado esta semana. Porque además crea una imagen de racionalidad de la clase política en el exterior, que ahora es tiempo de materializarla.

DESDE EL CAMPO. PRODUCTORA TODOTERRENO

Cambió los cerdos por las ovejas, armó una red de esquila en el sur y va por la venta formal de carne

Rosa Dellafiore es una apasionada de las ovejas: “Es mi trabajo y mi pasión”, repite. Desde el sur provincial fue el motor de un entramado que ya empieza a mostrar resultados uniendo productores

Gonzalo Dal Bianco. Tranquera Abierta

Rosa Dellafiore es productora agropecuaria del sur provincial, de la zona de Laboulaye, y tenía su actividad centrada en los cerdos, hasta hace unos 10 años. Su vida era la producción porcina, y más específicamente le atraía la genética y la inseminación.

Pero un giro en su vida personal la llevó a aplicar también un cambio de rumbo en su actividad productiva: reemplazo los cerdos por las ovejas y hoy es una referencia en el sur cordobés, no sólo por lo que hace con los ovinos en su campo, sino porque tranqueras afuera comenzó a tejer un entramado que ya tuvo su primer fruto: una red de esquila para aprovechar algo que en muchos casos era desperdicio en el sur provincial, como la lana. Pero eso no es todo, porque en el horizonte está la idea de formalizar la cadena de la carne ovina en la zona, delimitada por Río Cuarto, Huinca, Villa Mercedes y Canals.

Pero la propia Rosa Dellafiore, que actualmente es vicepresidenta de la Sociedad Rural de Laboulaye, se encarga de describir su recorrido, los logros y lo que queda por delante en diálogo con **Tranquera Abierta**.

¿Cómo nace su vínculo con los ovinos?

En realidad yo arranqué con la producción de cerdos, con la cría de porcino. Pero luego, por varias circunstancias personales, cuestiones económicas, empleados, ví que no podía seguir más. Pero como no me quería ir del campo, porque el campo para mí es mi lugar, dije: “¿Por qué no arrancar con ovejas?” Y bueno, así fue.

¿Cómo fue ese comienzo?

Arranqué con 300 ovejas, pero después me fui achicando. Además, tenía de todas las razas, de todo tipo, aunque siempre tuve en mente de hacer el Hampshire Down, que es el que tiene cara negra. Entonces con el tiempo fui achicándome, incorporando carneros nuevos puros y hoy tengo 70 ovejas, todas producción propia. Las madres son todas de ahí del campo, y ahora me compré un carnero nuevo y ya estoy a un paso de mi sueño que es ser cabañera.

¿Esa es la meta?

Sí, pero no cabañera para ir a las exposiciones; mi misión es para que el productor de mi zona tenga un lugar para ir a comprar buena genética. Ya pasaron 9 años. Y al



Rosa y su hija, en la manga con las ovejas de la raza Hampshire Down.

principio estaba muy identificada con los cerdos, entonces me fui a la Sociedad Rural y les pregunté si no me podía hacer cargo de la parte ovina en las exposiciones. Y así empecé a conocer cabañeros y más productores. Además, siempre participé en el Inta, en la Sociedad Rural de Laboulaye, donde hace 4 años que soy parte de la comisión directiva. Estuve como secretaria y hoy soy la vicepresidenta. Además, en mi campo siempre se hacen jornadas, algunas con participación de la Universidad de Río Cuarto, los chicos han ido a hacer prácticas también. Se hicieron jornadas teóricas y prácticas donde participan escuelas agrotécnicas, productores, y después empecé a formar parte de la red ovina del sur de Córdoba, que es donde está la Universidad de Río Cuarto, el INTA, y las sociedades rurales de Río Cuarto, MacKenna, Villa Mercedes, San Luis, Laboulaye, Huinca y Canals.

¿Qué hacen desde esa red ovina?

El año pasado salimos a dar charlas. Íbamos a las escuelas agrotéc-

nicas o para productores. Vamos con un grupo de veterinarios, de ingenieros.

¿Y ahí contaban las experiencias propias?

Claro, también. En mi caso es algo especial, porque a la producción siempre la manejé yo con mis hijas que me ayudan. Tengo un hombre que me ayuda pero el manejo de sanidad, los nacimientos, todo lo hacemos nosotras. Bueno, entonces iba a dar esas charlas, contando mi experiencia como productora ovina, y también contando de los perros.

¿Cómo es eso?

Es que hace ya tres años que crío los perros pastores Maremmans, que son para cuidar las majadas.

¿Y cómo es el inicio con esos perros?

La historia es así. Esos perros son caros. Pero yo soñaba con tener uno, pero nunca llegaba. Y un día vi a una gente de Tandil que vendía y le escribí. Pero era imposible, no podía. Pero le escribo a la señora creyendo que ella era productora ovina y además le mando un video de lo que hacíamos acá con mis

¡PREVENTA DE STANDS!

COMUNICATE AL + 54 9 358 422 5909

DEL 2 AL 6 DE SEPTIEMBRE
SOCIEDAD RURAL DE RÍO CUARTO

92°
EXPO
RURAL



INVITA:
LA CESIRA
BANCOR

► Todo el potencial del país en un sólo lugar

DESDE EL CAMPO. PRODUCTORA TODOTERRENO

hijas. Y me contesta y me dice “vos tenés que tener un perro Pastor Maremmano”. Le expliqué que en ese momento no podía. Pero me dijo, “vos lo vas a tener, ¿qué querés, macho o hembra? Nosotros te lo regalamos”. Y me contó que ella en realidad era artista y su esposo abogado y que cuando sean viejitos, les iba a tener que regalar algunas ovejas. Me dieron un macho y cuando se hizo grande, me lo pidieron para servir de varios lugares; entonces les pedí permiso para que no crean que yo quería comercializar con el perro que me habían regalado. Lo único que me pidieron era que sea con una perra Maremmano puro. Ahora hay perros míos en Río Negro, Catamarca, Los Cocos, San Luis. En Catamarca era para una escuela y lo regalé.

¿Y qué hacen en el campo?
Ellos a la tardecita ya se van con las ovejas. Yo después que los tuve nunca más un zorro, nunca más un puma. Los he visto hace poco enfrentarse con chanco jabalí también. Lo mismo que si incorporamos un animal nuevo a la majada, hasta que ellos no se aseguran que no es peligroso para la majada, no se quedan quietos.

¿Cómo empieza la idea de la ruta de la esquila?
Arranqué con esto de la ruta de la esquila y de la lana hace mucho, sola. Y casi por casualidad. Fue un esquilador a casa y pensé en avisarle al otro vecino y al otro... Y así se fue haciendo. Entonces les iba preguntando a cada uno de los productores si necesitaban esquilador. Y fuimos armando un recorrido. Y este año lo hicimos con la lana. Nada más que eso se me fue de las manos porque se juntó todo el sur de la provincia.

¿Juntaron toda la lana del sur?
Se juntó lo de todos los pueblos. Me conecté con productores de Mackenna, Huinca, Canals, Jovita. Bueno, todo el sur. Y lo hicimos desde la Rural de Laboulaye como un servicio al productor.

¿Esa conexión con tantos productores dio forma a una suerte de cooperativa para la lana?
No, no. Lo único que hacemos es el lazo entre la barraca y el productor. No manejamos dinero ni nada por el estilo. En Laboulaye se convocó a los productores de la zona a que llevaran la lana a la Sociedad Rural. Venía la barraca, cargábamos y después se le pedía a cada productor el CBU y la barraca les pagaba directamente. La idea es que en algún futuro podamos empezar a hacer otras cosas. La lana ahora se va en bolsones, pero a lo mejor algún día con este proyecto podemos empezar a dar mano de obra, seleccionar la lana, enfardarla y ahí nos va a permitir sacar mayor precio.

Agregarle valor...
Exactamente. Con los colegios ya lo hemos logrado porque, por ejemplo, en Villa Rossi se logró que los chicos hicieran aislante con la lana. Hay mucho por hacer y que por ahí no se hacía por desconocimiento y porque quizás tampoco se armó una movida como esta, que se armó sin pensar. Y que además permite sorpresas, porque hace poco me contactaron porque en un pueblito tenían 12.000 kilos de lana y nadie sabía.

Y después está el capítulo de la carne ovina...
Sí, hay un montón de cosas. Eso lo tenemos por delante, y es un gran desafío que lo tenemos que

hacer. De hecho, en la Sociedad Rural de Laboulaye se hicieron degustaciones y promoción de carne ovina. En Mackenna hicimos dos., para que la gente conozca. Porque la verdad que uno habla de carne ovina y la gente piensa en un cordero a la llamas.

Y a fin de año...
Sí, exacto. Pero nosotros en esas degustaciones mostramos comidas que hicimos con la oveja de refugio, que es la de última parición, o un carnero. Hicimos hamburguesas, empanadas, albóndigas.

¿Cómo se avanza en ese camino?
Es un desafío que venimos trabajando, pero viendo que hay tantos productores, tenemos que seguir haciéndolo, profundizándolo, y la mejor manera es capacitando.

Volviendo a la lana, esto que recogen ahora, ¿antes los productores del sur la tiraban?
Para tener una idea, el año pasado llevaron la lana de tres años.

¿La guardaban?
Claro, estaba guardada. Porque no había comprador. Pero también hubo lastimosamente productores que ya la quemaron, la tiraron. No es mucho lo que se obtiene porque esquilar una oveja hoy sale 6 mil pesos, y a la lana te la pagan 400 pesos por kilo. Son 800 pesos en total porque son 2 kilos, 2,2 kilos los que te da una oveja. Seguí perdiendo plata. Pero la esquila es algo que lo tenés que hacer sí o sí por el bienestar del animal.

En definitiva hay una pérdida, pero menor...
Exactamente. Pero por otro lado, al juntarnos logramos mejor precio en la esquila. Incluso hubo esquiladores de mi zona que se enojaron conmigo porque vinieron otros de afuera con mejor precio. Antes nos cobraban \$8 mil por cada animal y conseguimos que lo hicieran por \$5 mil. Y también mejoramos el precio de la lana porque el año previo nos pagaban \$200 y el año pasado logramos hasta \$450. Por eso, si a esa lana, además, pudiéramos seleccionarla y enfardarla, vamos a seguir mejorando.

¿Ese es el corazón de la ruta de la esquila que se formó?
La ruta de la esquila y la lana, sí. Así la denominamos nosotros. Yo diría que hoy es todo el sur de la provincia. Porque también es cierto que en muchísimos campos hay ovejas porque la gente los tiene por costumbre, por tradición, para comerse un cordero de vez en cuando. Están los que tiene el dueño del campo, para consumo propio, para regalar un cordero, o también en muchos casos lo he escuchado, que es para darle, si tienen muchos empleados, le dan como comida. También están los empleados que con el permiso del dueño de campo tiene sus ovejas y que venden. Y después estamos nosotros, los que somos ya criadores, que nos gustan los reproductores. En mi caso te vendo cordero y ahora ya hace un año empecé a vender reproductores. Porque para mí las ovejas son mi trabajo y son mi pasión.

Quedó atrás lo del cerdo, definitivamente...
Sí, yo veo un chanco y chau. De los cerdos, por ejemplo, me gustaba mucho la parte reproductiva. Me especialicé en la extracción de semen, en preparar el semen, en hacer las inseminaciones, atender los partos. Después, cuando me separé, me fui a trabajar a un cria-

dero y ahí me enseñaron todo. Bueno, hasta ahí llegaría. Me gustaría volver a esa etapa, pero después de ahí para adelante, ya no. Es muy esclavo, porque son diferentes comidas, es más sucio. La oveja es un animal dócil. Yo las manejo con una lata de maíz y a mí me da paz. Para mí, mi trabajo es mi pasión; y trato de transmitirlo.

¿Y como negocio qué tal es?
Hay que pensar que en dos meses ya tenés un cordero para la venta y hoy un kilo de cordero lo deben estar vendiendo en 10.000 pesos. Hay que calcular un cordero de unos 10 o 12 kilos, al pie de la madre, que no gastás nada. Tampoco se necesita mucha mano de

obra. Hay que tener una buena sombra, y si tenés un campo agrícola podés usar los rastrojos. Hoy es un buen negocio. Creo que en el sur de Córdoba por ahí nos falta tener un frigorífico. La comercialización es un punto clave en que tenemos que empezar a trabajar.

Formalizar la cadena...
Es que la mayoría vendemos, como decimos, la faena bajo el árbol. En las instituciones hay que empezar a trabajar sobre eso.

Y esta cuestión de que sea un buen negocio, ¿está alentando a que haya más productores?
Creo que sí. Y si a todos esos productores que se juntaron en torno a la lana los empezás a incentivar,

algún día podemos pensar en vender sus corderos en pie, por ejemplo. Pensar en cargar un camión. Es trabajo y hay que hacerlo.

Alguien se tiene que animar a abrir el camino...
Yo me animé y me gusta. Y además te permite conocer mucha gente. Y además se contagia a otra. Una vez dimos una charla y cuando bajo del escenario me vino a hablar un hombre que tenía un tambo y me remarcó la pasión que le había puesto a la historia. Se entusiasmó tanto que dejó el tambo y se puso con las ovejas de lleno. Era de Mendoza, pero tenía el tambo por acá en la zona de Río Cuarto, cerca de las sierras.

9° ESPECIAL

DESTETE OTORNO

ESPECIAL del Destete

R

Rústicos

AUSPICIA

Remate Televisado

RURAL

Martes.17.marzo

10.000 cabezas

Comienza 13:30 hs

FAENAR TV

Invernada y Cría

Primer Mercado TV de Hacienda para Faena

Terneros, Terneras, Novillos, Vacas leonas y Vientres

CONDICIONES COMERCIALES

AgroNación

11%

T.N.A 180 días

AgroNación Pres (gastos de financiación)

26%

T.N.A 360 días

Procampo digital

0%

T.N.A 180 días

Procampo digital

2%

T.N.A 360 días

Procampo digital

12%

T.N.A 180 días

Procampo digital

33%

T.N.A 360 días

Galicia Nera

16%

T.N.A 180 días

Galicia Nera

40%

T.N.A 360 días

Santander Nera

16%

T.N.A 180 días

Santander Nera

36%

T.N.A 360 días

Tasa en dolares



INFRAESTRUCTURA

Llaryora supervisó el avance de la obra de la Circunvalación

“Es la obra vial más importante del país”, afirmó. Con una extensión proyectada de 42 kilómetros y perfil de autopista, será un corredor de vital importancia para la región.

El gobernador Martín Llaryora, junto al intendente Guillermo De Rivas, supervisó el avance de las obras de construcción de la Circunvalación que se desarrollan en seis frentes simultáneos para agilizar la ejecución.

El mandatario provincial recorrió los trabajos en la confluencia de la ruta 30 con la Circunvalación, que registra un avance aproximado del 43%. El tramo, que abarca 1.800 metros, comprende la construcción de un viaducto de 180 metros. “Esta obra vial es la más importante que se está ejecutando en Argentina”, destacó.

La culminación de la Circunvalación permitirá un salto en materia de seguridad vial y optimizará la conectividad, favoreciendo el transporte de cargas en una región con intensa actividad agropecuaria, productiva y comercial.

La nueva infraestructura será un corredor esencial para la industria, el comercio, el turismo y la producción agropecuaria de toda la región, por donde circulan más de 15.000 vehículos diarios, incluidos 5.000 camiones. Con una extensión proyectada de 42 kilómetros y perfil de autopista, la obra integral es ejecutada por el Gobierno de Córdoba a

través de Vialidad Provincial y demanda una inversión total superior a los 400 millones de dólares.

Avance

Las tareas actualmente abarcan los siguientes frentes:

- Intercambiador RN A-005 - RN 36 en Av. de Circunvalación registra un avance del 45%.
- Duplicación RN 8 Tramo Amadeo Sabattini - Bv. Circunvalación tiene un 10% de ejecución.
- Duplicación RN 8 Tramo Bv. Circunvalación Este Intercambiador RN 36 (Este) con un 10% de avance.
- Duplicación calzada y viaducto en Av. Circunvalación (A-005) entre calles General Molina y La Rioja registra un avance del 40%.
- Duplicación de calzada y viaducto en Av. Circunvalación entre calles Mariano Cobo y La Rioja con un 25% de avance.
- Duplicación RN A-005 entre calle Mariano Cobo e Intercambiador RN 36 (Norte) tiene un 15% de avance.

Cabe recordar que, en enero de este año, el gobernador Martín Llaryora habilitó el primer tramo de dos kilómetros entre la RN 8 y calle



Molina.

A partir de la concreción de esta obra, miles de vecinos, transportistas, productores rurales y turistas lo transitan diariamente experimentando mejoras concretas en accesibilidad, movilidad y seguridad vial.

La apertura se efectuó luego de la finalización de la construcción de la Autovía Río Cuarto - Santa Catalina - Holmberg por parte de Vialidad Nacional, lo que permitió vincular este nuevo tramo con la duplicación de calzada ejecutada previamente sobre la RN A-005.