**CON ÉXITO CULMINÓ LA PRIMERA JORNADA GANADERA DE EXPOAGRO EN SALTA**

*Los referentes de la actividad se juntaron para proponer soluciones y escuchar casos exitosos en la tarea de agregar valor a la producción. Con propuestas creativas se buscó arribar a nuevos paradigmas que pudieran agregar valor a la ganadería en el norte argentino.*

La producción de carne en el norte argentino busca soluciones que le permitan sumar valor. En ese contexto, Expoagro llevó a cabo una jornada que reunió especialistas y creativos con productores y contratistas para reimaginar la integración de la ganadería y animarse a abrir nuevos caminos para su crecimiento.

Bajo el lema *"Creatividad para agregar valor a nuestro negocio ganadero”*, la jornada gratuita, que se llevó a cabo el jueves 3 y viernes 4 de diciembre en el Hotel Termas de la localidad salteña de Rosario de la Frontera, y que también pudo ser vista vía streaming a través de Canal Agrositio, se focalizó en charlas, debates y en el relato de casos exitosos que explicaron el potencial de desarrollo productivo que tiene el norte argentino y el crecimiento que puede obtenerse con competitividad a nivel internacional.

Entre los temas que se abordaron, se destacó la visión de complejidad del mercado ganadero vinculado al sector agroalimentario; la posibilidad de identificar desafíos y oportunidades del sector y el análisis de las diversas experiencias productivas.

El primer día de la jornada, los representantes de las entidades agropecuarias compartieron en un “***Living de Protagonistas***”, sus pensamientos sobre cómo optimizar Caminos de Valor para el Norte Argentino. Germán Salomón, conductor de “Salta Agropecuaria” que se emite por Canal Rural, y también en formato radial por FM 89.9, es quien moderó el panel, que estuvo integrado por María Beatriz “Pilu” Giraudo, Presidenta de la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (AAPRESID), Patricio Aguirre Saravia, Presidente de la Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros (CACF), Juan Carlos Eiras, Director de la Cámara Argentina de Feed Lot (CAF), Javier Elizalde, miembro de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y Francisco Lugano, vicepresidente de los Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (CREA).

El Lic. Víctor Tonelli aportó sus ***Visiones Integradoras para Proyectar el Negocio Ganadero***. Los posibles cambios en las políticas públicas generaron cambios en los esquemas de producción, en la oferta y en la demanda del sector de ganados y carne vacuna, ofreciendo interesantes oportunidades. Su análisis y discusión permitieron contar con información para la adecuada toma de decisiones.

Con el cambio de gobierno que se avecina, el disertante fue optimista y consideró que hay oportunidades para la cadena de ganados y carnes frente a los cambios en las políticas de cara al 2016. *“Debemos recuperar protagonismo en las exportaciones ante un mercado internacional en crecimiento y sub-abastecido* –sostiene-. *Esto no sólo tendrá un impacto en la producción y el comercio, sino también cambios de expectativa a largo plazo: se retomará la producción de novillos y aumentará la productividad de la cría. Aumento paulatino de las exportaciones, limitado por la disponibilidad de novillos trazados y caída de la oferta para el mercado doméstico.*

Además, Tonelli anticipó que los 2primeros años se producirá un incremento de precios en todas las categorías, con mayor impacto en novillos para exportación y novillitos de invernada de 290/330 kg listos para terminación en feed lots. *“Precio de la invernada alto en relación al gordo para faena aunque menor al último año por baja en la relación gordo/maíz y una caída en la oferta de carne vacuna en el mercado doméstico que será reemplazada por carne de pollo y cerdo”,* concluyó.

El Ing. Agr. Fernando Canosa analizó ***La Cadena de la Carne Bovina: Un Gigante Dormido***. *“La misma se encuentra ante un momento inédito en su historia al lograr un acuerdo entre todos los eslabones. A esto se suma la demanda estructural en el mundo insatisfecha y creciente así como un consumo firme interno y amplias posibilidades de crecimiento. Esto último se da en muy pocos países”,* afirmó el disertante.

Con respecto a las consecuencias que tendrá esta situación inédita para nuestro país y para el NOA en particular Canosa profundizó: *“En una primera etapa, se generarán 200.000 nuevos puestos de trabajo, y se moverán 12.5 mil millones de dólares en general, lo que provocará un desarrollo de todo el país. El NOA podrá crecer, además de duplicar su producción en una primera etapa y luego multiplicarla por hasta 4 veces la actual. Pero para que esto suceda, es condición excluyente y necesaria el aumento de la producción de pasto para poder aumentar la producción. En una primera etapa debería multiplicarse por 3, según lo que producen los productores medios y por 5, en una segunda etapa. El aumento de la producción de pasto implica mayor cantidad de especies cultivadas, mejor uso tanto de lo cultivado como de lo natural”.*

A modo de cierre y con visión a futuro, Canosa proyectó que *“el negocio ganadero de acá a 5 años, si se aprovecha el potencial de producción y la demanda insatisfechas, pocos negocios de producción de alimentos tienen el futuro de la carne vacuna”*.

A las 13:30 hs. hubo un ***remate televisado* por Canal Rural**, organizado por la consignataria Campos y Ganados S.A., en donde se subastaron cerca de 5.000 cabezas.

Luego llegó el turno del taller ***¿Cómo hacer de la ganadería de carne y leche un buen negocio?*** que fue dictado por el Ing. Agr. Aníbal Fernández Mayer, con el objetivo de examinar los sistemas de engorde pastoril intensivos con forrajes templados y tropicales con “baja o nula suplementación”, buscando el mejor resultado económico posible. Además se abordó, entre

otros temas, el cambio de paradigma en el manejo de los pastos tropicales (Gatton panic, Brachiarias, etc.), buscando forrajes de mejor calidad nutricional para lograr mayor producción de carne a menor costo, además de evaluar la transformación de subproductos de agroindustria y residuos de cosecha en carne y leche y su impacto sobre el resultado productivo y económico de la empresa agropecuaria.

El viernes 4 de diciembre, último día de la jornada, el Lic. Juan Ordeix aportó sus claves en ***Comunicación creativa para negociadores exitosos***. En su visión como ilusionista especializado en la rama del mentalismo, brindó herramientas para utilizar la creatividad, la percepción y la persuasión para mejorar la perspectiva y lograr los objetivos. *“La característica principal del negociador perceptivo es la de saber escuchar* –aseguró Ordeix-. *Además, debe observar a su cliente y el contexto, tratar de deducir lo que quiere el otro poniéndose en sus zapatos. Por otro lado, no debe perder la capacidad de asombro y sí debe amar al cliente. El principal beneficio que obtiene el negociador perceptivo es la empatía. El ser perceptivo logra una identificación con el otro que genera una relación más allá de lo que los une en ese momento”.*

Como otro punto relevante de la comunicación, Ordeix hizo hincapié en la Sensación de Oportunidad Única, un instrumento interesantepara poder lograr el sí de una persona. *“Deberían identificar y comunicar las características únicas de lo que quieres vender. Resaltar las características de tu producto y que no lo tiene la competencia, puede ser una forma poderosa para obtener el sí de tu oferta y que no elijan la de otro.”*

El cierre esuvo a cargo del Lic. Ignacio Iriarte, quien expuso su visión acerca de los ***Mercados Ganaderos: situación actual y perspectivas***. El ciclo ganadero, mercado interno, sistemas de producción y comercialización predominantes, fueron algunos de los puntos de estudio junto al contexto actual del mercado internacional de la carne vacuna y el potencial de Argentina para recuperar el liderazgo en exportaciones cárnicas.

El consumo interno fue el eje principal de su charla y lo consideró fundamental en la formación de los precios de toda la hacienda*. “Lo que estamos viviendo en estos días es lo que puede pasar más adelante. El consumo, que representa el 93% de la demanda, está reaccionando con mucho nerviosismo a la idea de reducir la ingesta de carne. Y consecuencia de esto es el reciente aumento de precios. Los valores que se están pagando ahora por la carne en el mercado interno son los más altos de los últimos 40 años, lo que nos lleva a deducir que en la suba de la hacienda el gran protagonista es el consumo y no la exportación*”, sostuvo el profesional.

El consultor privado consideró que el atraso cambiario es tan grande, “*que aunque a la exportación le dieran la liberación del tipo de cambio en un 30 a 35%, y al mismo tiempo la quita de retenciones, lo que mejoraría su poder de compra en un 50%, los precios pegaron un salto extraordinario aún sin devaluación anunciada*”. Asimismo, Iriarte prosiguió con su línea argumental y sustentó que *“es muy probable que el año próximo, el stock ganadero, que hoy se ubica en los 52 millones de cabezas, crezca, reduciéndose en consecuencia la faena, que podría pasar 11.8 / 12.1 millones de cabezas”.*

La conclusión a la que arribó el analista es que *“Estamos entrando en niveles sensibles donde encontramos una enorme resistencia, que se traduce en la famosa inelasticidad de la demanda. Necesitamos grandes subas de precio para producir pequeñas caídas en el consumo. Hemos llevado demasiado lejos la liquidación de ganado. Argentina tiene 5 millones de habitantes más y 8 millones de cabezas menos. Elegir entre exportación o consumo, esa es la dicotomía. En Argentina la carne es un bien escaso. Yo considero que de aquí en adelante, el mercado se acomodará con menor consumo, más exportación, mejores precios y un crecimiento moderado del stock vacuno*”.

La jornada que organizó Expoagro para el NOA resultó, en opinión del público asistente, una herramienta importante para develar aspectos de la inteligencia competitiva y diagnosticar tendencias para ser exitoso a nivel local e internacional.

**El gobernador de Salta, presente en la jornada ganadera de Expoagro en Salta: “El crecimiento de la región está vinculado con dar mayor valor agregado a la producción”**

El gobernador de Salta, Juan Manuel Urtubey sostuvo este concepto en el cierre de una jornada para potenciar el sector ganadero en Rosario de la Frontera, “porque la actividad productiva es la más integradora”. Marcó como desafío recuperar competitividad para el sector y aseguró que desde la Provincia se está dando soluciones.

De acuerdo a información difundida por el equipo de prensa de la provincia de Salta, el mandatario ratificó la voluntad de la provincia de continuar acompañando el proceso de generación de valor a la producción primaria, y manifestó que “en el NOA la única manera de crecer es agregar valor, por eso estamos mejorando el marco normativo”.

Urtubey destacó la voluntad de crecimiento de los productores, de integrar la cadena de valor y “esencialmente de fomentar la cultura del trabajo”. Dijo que en el país hay materias pendientes, pero que “la actividad productiva es la más integradora que tenemos en la sociedad”.

En este marco saludó al intendente electo de Rosario de la Frontera, Gustavo Solís Mónico, quien lo acompañó en el acto y adelantó que llevará a cabo una gran tarea en los próximos años. “Tenemos que lograr que los distintos sectores de la comunidad puedan vivir de la manera que se merecen”, aseguró.

El Gobernador marcó como objetivo mejorar la actividad de competitividad del sector, manifestó que con otros mandatarios de la región “ya conversaron sobre este tema” y aseguró que en Salta se está avanzando en brindar soluciones para mejorar las oportunidades.

Patricio Frydman, Jefe Comercial de Expoagro, destacó la oportunidad de crecimiento que el sector ganadero tiene en el NOA, dijo que “estamos pensando cómo potenciar la producción con la idea clara del gran potencial que hay en el norte argentino”.

Del cierre también participaron el ministro de Ambiente y Producción Sustentable, Baltasar Saravia, y el secretario de Asuntos Agrarios, Lucio Paz Posse.

**Acerca de la jornada**

De manera presencial participaron más de 300 productores de Salta, Tucumán, Jujuy, Formosa, Corrientes, Entre Ríos, Santa Cruz y Buenos Aires. Además, vía internet, a través de Canal Agrositio,  se conectaron unas 200 personas de 18 provincias y también de países como Estados Unidos, Uruguay y México.