



MIEMBRO
DE ADEPA

R.N.P.N. Nro. 686281 - Ley Nro. 11723
DIRECTOR: JESUS M. VALLORTIGARA
PROPIETARIO: EDIN S.A.
H. YRIGOYEN 1346 - Tel. (03462) 421155 - 430031
2600 Venado Tuerto - Pcia. Santa Fe
Año V - Número 302

Pampa húmeda



CORREO ARGENTINO
(7680) VENADO TUERTO (Santa Fe)
CONCESION TARIFA REDUCIDA NRO. 284/DTO. 1
FRANQUEO PAGADO A CTA. NRO. 483/DTO. 1

SEMANA DEL 8 AL 14 DE MAYO DE 1999

RURAL

El Informe Diario

Argentina, país libre de aftosa sin vacunación

¿ M M M M M ... ?

Con la finalización del programa de vacunación contra la enfermedad, la Argentina aspira a ser considerada « país libre de aftosa sin vacunación ».

La no implementación hasta la fecha de medidas de seguridad y controles para alcanzar esta meta, provoca dudas al respecto.



SUMARIO

CLIMATOLOGÍA

Informe meteorológico
de abril '99

pág. 2



ECONOMÍA

Planes canje

pág. 3-4



GANADERÍA

Aftosa: fin de un
ciclo y fuertes
cuestionamientos

pág. 5-7

Concreción de una visión,
discurso del
Dr. Bernardo Cané

pág. 8

Clasificados
de la Pampa húmeda

pág. 9-10-11

FICHA:

pág. 12

CLIMATOLOGÍA

Informe meteorológico
abril del '99

Hoy analizaremos las distintas variables meteorológicas en su comportamiento durante el mes de marzo. A primera vista pueden apreciarse tres periodos muy bien contrastados. El primero dominado por una masa de aire húmedo e inestable, luego un periodo de buen tiempo a partir del día 15 y finalmente un nuevo avance de aire cálido y húmedo hasta finales del mes.

Temperatura: La media mensual estuvo dos grados por debajo de los valores normales, tanto en los promedios de máxima como en los de mínima. La media de máxima resultó inferior influenciada por la humedad y la abundante nubosidad, mientras que las mínimas se mantuvieron muy bajas durante el buen tiempo y en el ciclo inestable hubo muchas noches de cielo claro con buena radiación. Se produjo una helada intensa el día 17 con -1.1°C que se ubica en el cuarto lugar en la estadística, detrás de dos marcas registradas en 1985 y de una en 1995.

Humedad: El promedio mensual quedó fijado exactamente en el nivel de las marcas normales, también con los tres periodos ya mencionados. Tuvimos 8 días seguidos con mínimas inferiores al 40%, el resto del mes fue muy húmedo.

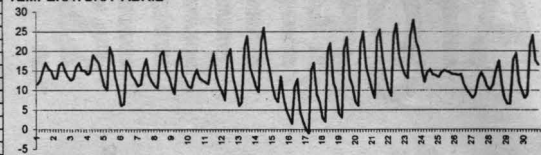
Presión atmosférica: El promedio de marzo siguió la tendencia de los últimos meses manteniéndose algo superior a los valores medios. En el primer periodo, el anticiclón del Atlántico se mantuvo sin mayores desplazamientos, extendiendo su influencia en nuestra zona. A partir del 15 y hasta el 23 una gran masa de aire polar frío y seco se trasladó por el continente y llegó hasta las planicies centrales de Brasil, proporcionándonos un lapso de buen tiempo.

Viento: Durante la primera quincena y en la última semana, los vientos persistentes de los cuadrantes con componente Este, trajeron abundante humedad y nubosidad y entre los dos periodos predominó el viento del Suroeste.

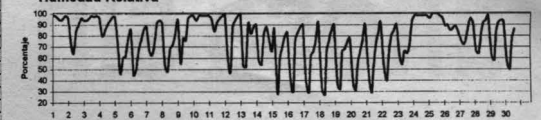
Nubosidad: De los 30 días de abril gozamos de un escaso 29% del tiempo con cielo totalmente despejado. El 40% lo debimos soportar con el cielo completamente cubierto.

Lluvia: Recibimos 85 mm de agua en 12 días con lluvias y lloviznas.

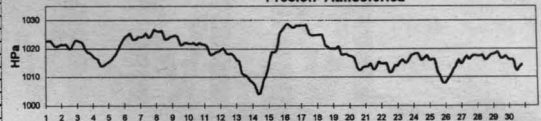
TEMPERATURA ABRIL



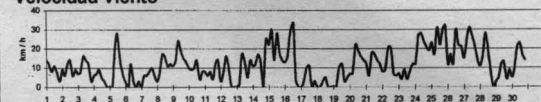
Humedad Relativa



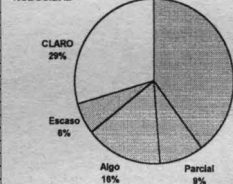
Presión Atmosférica



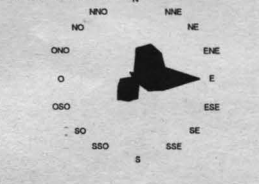
Velocidad Viento



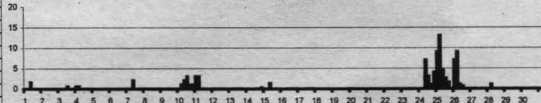
NUBOSIDAD



DIRECCION VIENTO



LLUVIA ABRIL 99



TEMPERATURA (Medias diarias comparadas)

Resumen meteorológico abril '99

Temperatura Máxima	28,5°C
Temperatura Mínima	-1,1°C
Temperatura Media	13,6°C
Temperatura Máx. Media	20,3°C
Temperatura Mín. Media	8,2°C
Humedad Media	77,2 %
Presión Atmosférica Media	1.016,4 hPa
Velocidad Media Viento	11,6 km/h
Lluvia	85 mm (normal 89,4)
Lluvia cuatro meses 1999	557 mm (normal 456,3)
Lluvia de los últimos 90 días	518 mm (normal 341,4)

Colaboración: Ricardo R. Martín

PLANES CANJE

Una modalidad comercial en plena vigencia



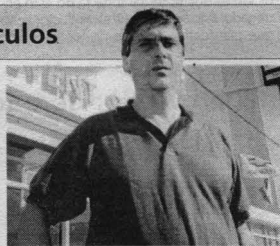
Producción periodística Arthur Woodward

Lejos de ser la nuestra una sociedad que desconoce la moneda, están en vigencia en la actividad agropecuaria los denominados Planes Canje.

Nos dice el diccionario que canje -del antiguo canjar, cambiar- también significa trueque, que en economía es la acción de intercambiar una mercancía por otra, sin que intervenga la moneda: el comprador de un objeto es a su vez vendedor de otro. Esta primigenia actividad comenzó y se mantiene en sociedades donde no se conoce la moneda, o ésta es poco utili-

zada. En ellas, el canje o trueque es la forma habitual de intercambio. Sin embargo, en nuestra sociedad actual, casi todas las ramas relacionadas con la actividad agropecuaria están ofreciendo sus mercancías en trueque. **Ph** investigó el tema, y entrevistó a algunos de los sectores económicos que intervienen en el quehacer del campo en la pampa húmeda.

El proveedor de vehículos



En Chevent, la concesionaria oficial Chevrolet, el gerente de Ventas **Raúl Coloccini** manifestó que el plan canje con cereales estaba dirigido a todo el sector agropecuario. «Si bien en estos momentos no hay precio para los cereales, canjeando un vehículo por cereal, se le toma el IVA completo al cereal. No se hace la retención acostumbrada del 60% del IVA.» Explicó que la operatoria es simple. Se toma el precio de pizarra del día más IVA del cereal del canje, y se calculan las toneladas necesarias para cubrir el precio sugerido de lista más flete del vehículo elegido. «Se firma un contrato por medio del cual el productor se obliga a entregar tantas toneladas, digamos de soja, en condiciones cámara y puestas en Rosario, con el 3% de gastos de comercialización, al precio pactado.

Contra la entrega de la carga del último camión, se retira la unidad. Hacemos hin-

capié en que nosotros no retenemos el IVA», puntualizó, y explicó que con esta modalidad el productor se encuentra en que va a necesitar un 12% menos de cereal. El plan canje se extiende a toda la línea de vehículos Chevrolet, y se realiza con todos los cereales de plaza. Concluyendo, dijo que el concesionario tiene un plazo de 15 días para entregar el vehículo elegido, en caso de no tenerlo en stock en ese momento.



Haga como el mundo entero.

Cuente con New Holland.

En Venado y zona,
Cuente con Tracto Cañás.

Venga a conocer nuestras máquinas, nuestros servicios y nuestros profesionales. Si usted es un experto en agricultura, New Holland es su mejor compañía en la tierra y en el futuro.



Los expertos trabajan con New Holland

NEW HOLLAND

Pampa
húmeda

La
herramienta
del
productor
agropecuario.

El proveedor de insumos



El Ing. Agr. **Ángel Costa**, de la firma Desab S.A., empresa proveedora de semillas e insumos, dijo que, además de brindar un servicio al cliente, la conveniencia del canje es mutua. «Desde el punto de vista de la empresa es una facilidad o una seguridad de cobranza, quizás no tan simple, porque hay que acomodar una cantidad de detalles para la entrega de la mercadería en tiempo y forma», manifestó.

Por su lado, en el caso del productor, cuando vende directamente su cereal, una parte de lo que cobra es retenida como IVA. Pero cuando hace canje, el IVA de venta se compensa con el IVA de compra, con lo cual toda la carga impositiva se hace efectiva, y no sufre retenciones. Se produce otro beneficio cuando la cosecha viene bien, y las condiciones climáticas son favorables. En ese caso la mercadería sale en óptimas condiciones para ser enviada directamente a puerto. Con ello, el productor evita incurrir en los gastos de intermediación y en

algunas oportunidades, los de acondicionamiento.

También la comisión de una venta directa es menor que una venta al acopiador. No queriendo afectar el negocio del acopio, Costa aclaró que se trata siempre de cuestiones muy puntuales, ya que no toda la producción de un campo se vende o se plantea como canje para el pago de insumos.

Modalidades del canje

Delineó la existencia de dos modalidades básicas. Una, el canje real, pactar, a la entrega de los insumos, un pago con cereal a cosecha. La otra alternativa, es donde el pago se plantea con cereal disponible. Por ejemplo, hoy que se está cosechando, alguien puede quiere pagar insumos que ya retiró, con dinero o con cereal. A la parte que paga con cereal, se le da la forma de canje.

Estas modalidades a su vez están sujetas a otras opciones como, por ejemplo, la entrega del cereal con precio a fijar.

Producida la entrega de la mercadería física, el productor tiene un determinado tiempo para fijar el precio, que es el tiempo que normalmente esperaría con el cereal en su silo o en el del acopiador. Elogiando el comportamiento del productor, dijo que generalmente es una persona que paga. «No es un deudor nato, sino pagador. Si tiene que pagar hoy una cuenta, la parte que tiene destinada a cancelar su deuda, la vende y paga», sostuvo. «Por eso venderlo ahora o entregar el cereal, es el mismo planteo para él, no así con el resto de su producción que la retiene, y juega a que suba más.»

Agregó que, normalmente, cuando llega la cosecha, el productor lo primero que hace es cancelar las deudas que tiene en alquiler,

en semilla, en insumos, en cuotas de maquinarias, lo que fuere.

Para eso tiene que vender la parte proporcional del cereal, o entregarlo como canje, alternativa ésta que lo libera de quedar con crédito fiscal. En cuanto al panorama para la campaña que se acerca, dijo que en general estaba todo bastante quieto, a pesar de que se plantean algunas operaciones de canje a cosecha, y algunas alternativas más complejas de entrega de semilla por una parte de la bonificación. En respuesta a si había mayor preferencia en el canje por algún insumo en particular, Costa dijo que su empresa busca brindarle como servicio al productor, la posibilidad de cancelar una cuenta sea esta de agroquímicos, semillas o mixta, con lo producido en su campo.

Destacó que en este momento particular, un inconveniente que puede presentarse en el canje es la disponibilidad de camiones y la liberación en el puerto de esos transportes. «A veces no hay cupos o los cupos son limitados. Entonces al productor que está cosechando para cancelar un canje, se le complica más entregar directo a puerto que a un acopio, ya que esta manera obtiene un flujo más rápido de camiones para sacar su cosecha.»

continúa en pág. 4

METALURGICA LUCAS

REPARACIONES DE ESTRUCTURAS METÁLICAS. REDLERS. NORIAS SINFINES. REDUCTORES CAÑERIAS EN GRAL.

MAS DE 10 AÑOS DE EXPERIENCIA EN TODO LO QUE SU FABRICA NECESITA

✓ Servicio de grúa. ✓ Mantenimiento mecánico en todo el país
Pellegrini 2132 - 2173 Chabás - Sta. Fe - Tel. Part. 03464-480776 - 481123



De Juan Carlos Lucciarini
y Roberto Daniel Cáseres

El proveedor de servicios de acopio

Entrevistado en el Elevador Venado Tuerto de Cargill SACI, el Ing. Agr. **Lautaro Artaz** explicó las modalidades operativas de esa empresa que, además de brindar el servicio de acopio, también provee tanto semillas como agroquímicos, fertilizantes y balanceados a cambio de la producción del agricultor.

Se parte de dos situaciones posibles. Una es cuando el productor tiene cosechado su grano, tiene cereal disponible. La otra situación es cuando tiene el cereal sembrado o está proyectando la siembra, en cuyo caso es cereal a entregar.

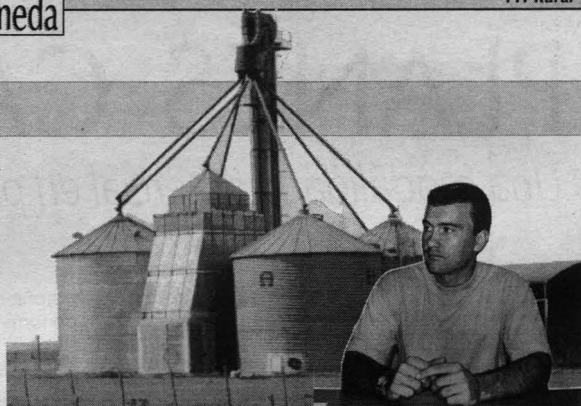
Las dos situaciones generan a su vez dos situaciones de mercado distintas para cancelar la compra de insumos, denominadas permuta y canje, respectivamente.

Explicó Artaz que cuando el cereal está disponible, el productor tiene la opción de vender el cereal por su cuenta, sin importar el acopio en que efectúe la operación. En ese caso, sólo recupera el 9% de IVA porque el resto es retenido por el comprador.

A su vez, si con el producto de esa venta el productor compra insumos, no importa en qué comercio, le facturarán el 21% de IVA. Si esa compra se realiza en una empresa grande que factura directamente, se agrega un 5% en concepto de percepción. En este caso padece en vez de un desfase económico, uno financiero.

Pero también con el cereal disponible tiene otra opción: hacer una permuta. En esta operación, la ventaja para el productor es que el 21% de IVA de las operaciones de venta y de compra se cancelan, razón por la cual está pagando el importe neto de los insumos que adquiere. El único trámite es declarar que tal compra de insumos se cancela con la entrega de tal cantidad de cereal ya entregada en planta. En este caso, las empresas de gran envergadura adicionan el 5% en calidad de percepción.

Finalmente, en el caso de cereal a entregar, la operación se denomina canje. Puntualizó Artaz que el canje es la operación más conveniente ya que le permite al productor cancelar tanto el 21% de IVA como tam-



Ing. Agr. Lautaro Artaz

bién el 5% de percepción.

Otra ventaja adicional del canje si opera con un acopio que ha adoptado esta modalidad, es que en la operación no se cobra la comisión de comercialización.

Puntualizó que para que una operación caiga bajo la figura de canje, la única condición es que el cereal todavía no esté entregado. Esto significa que el productor tiene que plantear la compra de los insumos,

antes de la entrega de su producción.

En el momento de confeccionarse la factura por los insumos, a la producción a entregar se le fija un precio, que es el precio del Mercado a Término para el momento de vencimiento de dicha factura.

En el caso de la soja, describió Artaz, generalmente es el del 30 de mayo. En cambio para el maíz es el del 30 de abril y el 30 de diciembre para el trigo.

Infobicho



La Red del Sistema de Alarma para Insectos con Trampas de Luz del Sur de Santa Fe (Acuerdo UEEA Venado Tuerto INTA-Dow Agro) que coordina el perito Maximiliano Spinollo de la UEEA Venado Tuerto, informa:

Terápicos de semillas registrados para el

control preventivo de pulgones e insectos de suelo en verdes de invierno y alfalfa Ing. Agr. Jorge Aragón, INTA Marcos Juárez. 1998

Prod. Activo (N Comercial) Conc-form	Plaga	Cultivo	Dosis/100 kg semilla	Observaciones	Clase Toxicol. (L.D 50% p.a. oral aguda)
Carbofuran (Furadon) 35% Flc. (Sistémico)	Pulgón de los cereales (Schizaphis graminum)	* Avena, trigo Centeno, cebada * Cebadilla * Rest, P.O. Raigr.	860cm3 430cm3 570cm3	Diluir en 1,5 l de agua Sin Diluir Sin Diluir	Ib (Altamente Tóxico) 11mg/kg
Carbosulfan (Eltia) 25%P. (Sistémico)	"	Avena	600g	Mezclar en seco	III (Levemente Tóxico) 209mg/kg
Imidacloprid (Gaucho) 70%W.S. (Sistémico)	"	Avena	150g	Tratamiento seco y húmedo (2 l de agua/ 100kg semilla)	II (Moderadamente Tóxico) 450mg/kg
Thiodicarb (Semevin) 30%S.C. (Sistémico)	"	Trigo	1,5-2l	Tratamiento directo	Ib (Altamente Tóxico) 166mg/kg
Dimetoato 30% + Antídoto 0,5% (Folostena) (Rogor S.D.)	Pulgón de los cereales y de alfalfa (Acyrthosiphon pismum y otros)	* Alfalfa, cebadilla Festuca, Pasto Ov * Agropiro Skg/ha * Avena, cebada Trigo, centeno	2,5-3 kg 1,5-1,8 kg 0,7-1 kg	Usar método húmedo La Folostena reduce la acción fitotóxica del insecticida y favorece la multiplicación celular	II (Moderadamente Tóxico) 320-380 mg/kg Nota: En todos los casos NO dejar semilla tratadas en el suelo, para no afectar fauna doméstica
Lindane (Galdopine) 25% P.M. (Contacting)	Insectos de suelo G. Blancos, alambre etc.	Trigo, Cebada centeno, alfalfa	100-125g	1 l agua/100 kg de semilla en forma homogénea	II (Moderadamente tóxico) 59-246 mg/kg

Fuente: Guía de Productos Fitosanitarios. CASAFE, 1997 y Empresas Comerciales. Seguir estrictamente indicaciones de fábrica.

Ante cualquier duda consulte a su In-

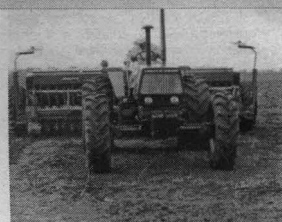
geniero Agrónomo asesor de confianza.

INTA UEEA Venado Tuerto
España 529 - Telefax (03462) 432531
Email: ajuertuco@inta.com.ar

El proveedor de tractores

El Lic. **Mauricio Fera** es director de Agrotorración SA, concesionaria oficial de los tractores Deutz Fahr. Dijo que el productor agropecuario tiene la posibilidad de acceder a toda la línea de tractores y cosechadoras Deutz con su producción. *«De esa manera obtiene el precio lleno del cereal, con el IVA incluido. Al no perder la retención, compensa el IVA de la máquina que compra, con el IVA del cereal»*, aclaró.

Manifestó Fera que debido a esta ventaja, son muchas las operaciones concretadas en esas condiciones, ya que el productor ve que es una buena manera de neutralizar ese IVA, que a veces le es muy difícil recuperar. La operatoria, muy sencilla, funciona de la siguiente manera. Se le indica al cliente el precio del día que puede obtener por la venta de su cereal, que es el



precio condiciones cámara y puesto en destino, generalmente en el puerto de Rosario.

La fábrica Deutz tiene empresas exportadoras que se dedican a comercializar y exportar el cereal. Pactado el precio, el cliente tiene que entregar su mercadería al exportador que se le indique. Efectivizada la entrega, el dinero de la venta se acredita a su cuenta.

El productor agropecuario

Los productores consultados manifestaron que la decisión de destinar parte de su producción agrícola al canje, principalmente de insumos, se debe fundamentalmente a una cuestión impositiva, ya que en vez de cobrar el 9% del IVA en el cereal que se vende, se cobra el 21%.

En la operatoria de canje le pagan el 21%, y el productor también cobra el 21%. De esta manera el productor no acumula saldo de IVA a su favor. No le queda crédito fiscal.

Describieron que existen dos modalidades de canje: una es con cereal entregado y la otra con cereal a entregar. En el primer caso -con cereal entregado- lo calificaron más que de canje, como de 'operación de permuta'. El productor firma la orden de venta por ese cereal y se apropia de los insumos. La operatoria es la misma que si se vendiese el cereal a cualquier acopiador y, realizada la venta, con el dinero se compran los insumos. Coincidieron que en este caso, por tratarse de una venta al contado, puede presionarse al proveedor de los agroquímicos para obtener algún punto de descuento.



En el segundo caso, con cereal a entregar, la operación se realiza fijando un precio del Mercado a Término, que es un precio pizarra oficial.

Manifestaron que los planes de canje también se extienden a los servicios como secado de granos o de paritaria, que es la carga y descarga del cereal.



Ing. Agr. Angel F. Girardi
Presidente de APROCABOA

AFTOSA, fin de un ciclo, y fuertes cuestionamientos

La Asociación de Productores de Carne Bovina Argentina (APROCABOA), bajo el lema *Aftosa, fin de un ciclo, comienzo de un logro*, realizó un acto en el auditorio del Banco Municipal de Rosario, el mismo día de la prohibición.

El motivo fue celebrar el fin del Plan de Vacunación Antiaftósica de la República Argentina iniciado en 1990, acto simbólico que se realizó en la Estancia Don Facundo de Colonia Caroya, provincia de Córdoba, cuando el Presidente de la Nación colocó la última dosis de vacuna en un novillo.

Es que la aftosa, enfermedad epizootica del ganado que se manifiesta con fiebre y el desarrollo de úlceras en la boca y entre las pezuñas -en inglés se denomina 'enfermedad de las patas y de la boca' (foot and mouth disease), y en español el término es glosopeda- ha sido motivo de lucha constante durante 130 años.

La nota aparecida en **Ph** el 1 de mayo pasado, relata la evolución de la enfermedad y enumera los beneficios económicos que brinda la eliminación de la vacunación, entre ellos, la revaloración (¿o tal vez la revalorización?) a nivel mundial de la calidad de las carnes rojas argentinas.

La reunión en Rosario estuvo muy bien organizada, y antes del acto público, los medios de comunicación tuvimos la oportunidad de entrevistar en una sala anexa a las personalidades que asistieron al acto.

Coincidencia de objetivos

El Ing. **Marcelo Muniagurria**, presidente de Confederaciones Rurales Argentinas, se manifestó en los siguientes términos respecto a la jornada que se estaba viviendo. «Es un hecho histórico que demuestra que cuando el sector público y el sector privado coinciden en

Desde el 30 de abril rige la prohibición en la Argentina de vacunar contra la aftosa. Ph estuvo en Rosario en uno de los actos que ese día se realizaron en el país para señalar el evento.



Senador Carlos A. Reutemann, CPN Omar Perotti y Ing. Agr. Miguel A. Paulón.

sus objetivos y todo el mundo se pone a trabajar, se logran cosas como estas, que nos dan unas ventajas fenomenales para poder luchar en un mundo comercialmente competitivo.»

La tarea debe continuar

Recién arribados de la ceremonia de la mañana en Colonia Caroya, el ministro de la Producción de Santa Fe, **CPN Omar Perotti**, dijo que había sido un buen acto nacional, con la presencia del Presidente Menem, y -entre otros- de

funcionarios oficiales, entidades, y de embajadores, fundamentalmente, de los países destinatarios de nuestras car-

nes. «En realidad, un sencillo acto de justo reconocimiento a tanta gente que estuvo trabajando en esto. Precisamente se eligió Córdoba para finalizar, porque en la localidad de James Craik, previo a una prueba realizada en Ayacucho, comenzó el plan.»

Por su lado, el secretario de Agricultura de la provincia, Ing. Agr. **Miguel A. Paulón**, se refirió a cómo se están implementando en territorio santafesino las medidas que deben acompañar a la resolución de terminar con la vacunación: «Tenemos diseñado un plan de monitoreo permanente. Nuestro laboratorio provincial es el único habilitado en el interior del país, que cuenta con todas las pruebas de control. Y como hemos contribuido durante el plan de control y el de erradicación, vamos a continuar con esta tarea, siendo fundamental la coordinación del trabajo de las veinticinco Fundaciones de la provincia. Deseamos que las Fundaciones continúen con la labor de vigilancia epidemiológica de la aftosa, en el control de la brucelosis y la tuberculosis, y en la certificación de calidades de origen de las carnes y de otros productos pecuarios y vegetales.»

En cuanto a la significación del hecho del día, dijo que era un acontecimiento histórico: «Estoy contento de poder vivirlo, y también de que se haya logrado llevar adelante este gran desafío en el transcurso de nuestra gestión.»



Ganadera del Plata

Tel.: (03462) 15-66-2355
02362-15-644005
Venado Tuerto

**VENDE
CONTADO**

*144 terneras ½ sangre de 120 kg. c/u.
*146 terneros ½ sangre de 120 kg. c/u.
-Puestos sobre Venado Tuerto-
CONSULTE PRECIO PARA VENDER SU GORDO

Plan de semilla "ASEGURADA **"

NIDERA

3-EL SEMILLAS
90 plus

TRIGOS FISCALIZADOS

- Nidera triguero 230 1° Mult. fisc.
- Klein Pegaso - 1° Mult. fisc.
- Klein Estrella - 1° Mult. fisc.
- Klein Brujo - 1° Mult. fisc.
- Klein Don Enrique - 1° Mult. fisc.
- Klein Volcán - 1° Mult. fisc.

Campaña 1999 / 2000

- * Maíces simples.
- * Maíces IT.
- * Maíces BT-LL.
- * Maíces Triples.
- * Girasoles.
- * Super soja.
- * Sorgo.
- * Colza.

NIDERA
SEMILLAS
Genética de avanzada
Distribuidor Exclusivo en
Hughes y zona



ALBERTO L. MARCHIONNI S.A.
AGROTECNOLOGIA EN ACCION

R. 8 km. 301.78 - Telefax (02473) 491220/206 - e-mail: march@satlink.com.ar - (2725) HUGHES

* con seguro incluido

Aftosa, fin de un ciclo...

El legado de pioneros

El apellido Rosenbusch está íntimamente ligado al quehacer pecuario, principalmente a través de su vacuna contra la aftosa. El acto en Rosario estuvo engalanado con la presencia del Dr. **Carlos T. Rosenbusch**, hijo de **Francisco Conrado Rosenbusch**, fundador en el año 1924 del 'Instituto de Biología Experimental Agropecuaria', ahora 'Instituto Rosenbusch'.

Fue desde esta institución pionera que se impuso el método intradérmico para la vacunación, medida que produjo un avance sustancial en la lucha contra la enfermedad.

El Dr. Rosenbusch pidió se leyera en forma resumida sus palabras: «Quiero decirles de esta feliz y trascendente coincidencia, sólo fruto del esfuerzo y dedicación de varias generaciones de mujeres y hombres que imbuidos del espíritu y ejemplo de nuestro fundador, supieron interpretar y aplicar sus enseñanzas, brindándose por entero para alcanzar el objetivo fundacional sintetizado en aquella frase que dice: 'Todo lo que se haga por una ganadería rica y sana será siempre poco'.»

Estuvo presente en el acto integrando la mesa del proscenio, el Dr. **Scholein Rivenson**, inventor de la vacuna oleosa que se utilizó en el plan de erradicación de la aftosa. En uso de la palabra, mencionó a quienes le brindaron su apoyo en el descubrimiento de la vacuna, y que posibilitó realizar una obra que parecía imposible: detener la fiebre aftosa en el país, luego de casi 130 años desde su ingreso.

También -en medio de la algarabía generalizada- hizo unas manifestaciones que dan que pensar, y que están en la mente de mucha gente. «En el tema de la supresión de la vacunación, creo imperativo reiterar una opinión personal acerca del grave riesgo de dejar de vacunar, poniendo en peligro el notable éxito obtenido. Para el acto final de la lucha contra la fiebre aftosa, es necesario recalcar, primero, no dejar de vacunar hasta tanto haya seguridad sobre el desarrollo y eficiencia de tres pilares de la prevención de la enfermedad: un adecuado servicio de vigilan-

cia epidemiológica para la detección inmediata del mal, su diagnóstico y origen; un correcto sistema de profilaxis para evitar, detener y extinguir urgentemente la aparición de focos; y una estructura de policía sanitaria responsable y severa, para contener transgresiones que podrían ser causales de la reaparición del mal.»

Para ratificar las palabras del Dr. Rivenson, **Ph** conversó con él al finalizar el acto y le preguntó si era correcto terminar el asunto con una última vacunación. «Creo que están cometiendo un error grave. Es una opinión personal. Conozco el virus hace más o menos cincuenta años. He convivido y me he tratado familiarmente con él. Creo que se van a recibir una sorpresa grande. Es grave, porque hasta que no se tenga la seguridad de las medidas necesarias para prevenir la aparición de la aftosa, no se puede dejar de vacunar. Las medidas necesarias son medidas de profilaxis, vigilancia epidemiológica, y si eso no está muy aceitado... Usted sabe



Dr. Scholein Rivenson

cómo funcionan las cosas aquí. Es un virus muy complicado, muy difícil, de fácil transmisión, muy contagioso. Hay que tener todo armado para interferir de inmediato cuando aparece un foco para evitar la difusión.»

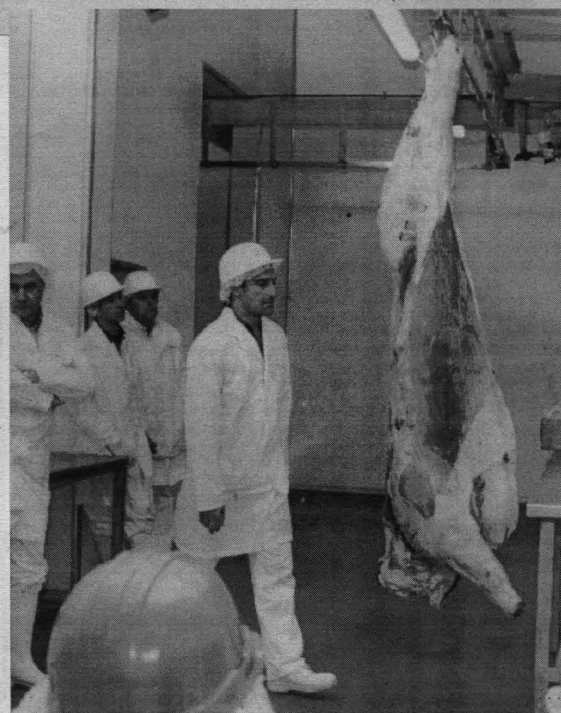
La salud humana

El Dr. **Hermes Binner**, intendente municipal de Rosario, dijo que por su profesión de médico, el tema le interesaba desde el punto de vista de la salud humana.

Describió que la aftosa es una zoonosis, es decir una enfermedad transmisible de los animales al hombre. Destacó que además de los problemas económicos que genera en la ganadería, es una enfermedad de primer nivel como enfermedad profesional, además de transmitirse por los alimentos.

Desarrollada en el hombre, es grave por cuanto no es curable y está acompañada de padecimientos que duran toda la vida.

Como anfitrión finalizó dando la bienvenida a Rosario de los asistentes, destacando especialmente a los Dres. Rosenbusch, Rivenson y Cané, no sin antes agradecer el hecho de haber participado de un acto inolvidable contra un flagelo que ha costado tanto dinero y salud humana al país.



Cuando la intuición no alcanza... Usted necesita información precisa

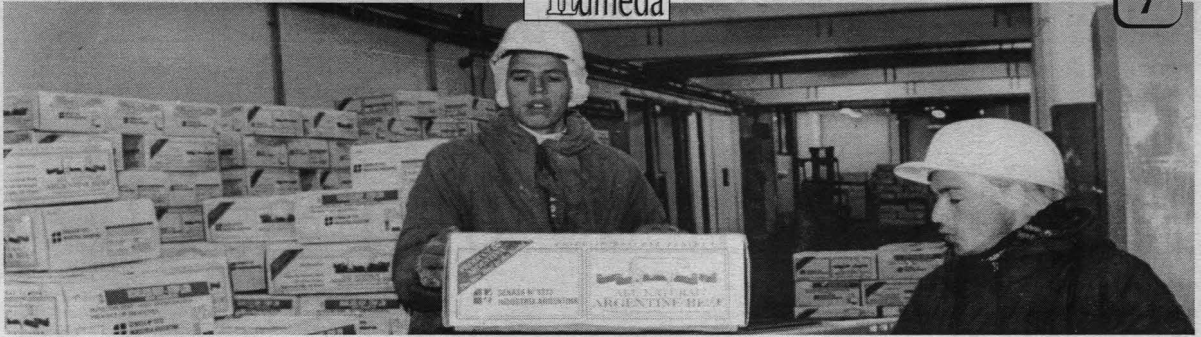
- ANALISIS DE SUELO Y SEMILLAS
- MUESTREO A CAMPO
- ANALISIS DE AGUA, LECHE, ALIMENTOS, MIEL.

DISPONEMOS DE AZUFRE - Consulte

Laboratorio Argentino

Falucho 699 - Venado Tuerto
Tel. (0362) 430429 - 436274
E-mail: labargen@waycom.com.ar
Suc. Junin: Acceso a Saforcada s/n°
Tel. (02362) 490526 - Saforcada





La palabra oficial

Finalizando el acto habló el Dr. **Jorge Castro**, secretario de Planeamiento Estratégico de la Presidencia de la Nación. En su entrega dijo que uno de los logros fundamentales de la Argentina de la década del 90 estaría unida a la fecha del 30 de abril.

Manifestó que el hecho consistente en la eliminación de la aftosa colocaba al país nuevamente en el primer nivel del negocio mundial de carnes, un negocio que mueve 5 millones de toneladas anuales, que representan una movilización de capitales del orden de los 40 mil millones de dólares.

Castro también hizo mención a un hecho irrefutable, mencionado por tantos otros oradores, merced al cual se alcanzó el objetivo propuesto: la conjunción de distintos esfuerzos y sucesivos cambios, principalmente el establecimiento de una alianza estratégica entre el Es-

tado -que había modificado el diagnóstico del problema- y los productores, protagonistas esenciales del logro alcanzado.

Tuvo también un particular reconocimiento por las fundaciones sin cuya existencia, afirmó, no hubiese sido eliminada la aftosa del país. Pintando una recomposición de la economía mundial sostuvo que, al mejorar las condiciones de vida de los pueblos, habrá una demanda de proteínas tanto blancas como rojas. Esto sólo significa la mayor importancia que adquirirán las carnes argentinas a partir de la eliminación de la aftosa sin vacunación. «Por ello, felicito a los organizadores de este acto, a los protagonistas de este logro histórico, y me permito señalar que para todos los argentinos, el día de hoy es un día de orgullo y de satisfacción nacional», manifestó, finalizando su alocución.

Carne con pasaporte

El presidente de la institución organizadora del acto, Ing. Agr. **Ángel F. Girardi**, dijo a **Ph** que para APROCABOA, a nueve años de esfuerzos inintermittidos, el cese de la vacunación significa la concreción de un hecho: permitir posicionar la mejor carne, que ahora tiene pasaporte para ir a todo el mundo.

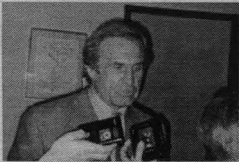
«Por eso, este logro, que es de toda la producción, puntualizó, hay que cuidarlo, hay que desterrar el abigeato, el tránsito ilegal. Por eso, más que nunca, volvemos a resaltar la reforma del Código Penal. Hay que aprobar y defender el proyecto de los senadores Reutemann y Berhongaray para terminar con esto. Hoy estamos sin aftosa, sin BSE, pero con pocas vacas. Es entonces el momento de volver a reforjar esa fábrica que está a medio funcionar, y llenarla de vacas.»

La meta siguiente

El hecho de haber cesado la vacunación contra la aftosa, no significa retirarse del campo de juego. El Dr. Rivenson expuso claramente los requerimientos que deben satisfacerse para lograr la corona de laureles final: el reconocimiento de país libre de aftosa sin vacunación. La continuidad, como en esta penúltima etapa, del trabajo conjunto serio y responsable de quienes participan de la actividad pecuaria, permitirá alcanzar la meta propuesta en mayo del 2000.

por Arthur Woodward

Recuerdos de la niñez



Ph dialogó con el senador nacional por la provincia de Santa Fe, **Carlos A. Reutemann**, asediado casi permanentemente por preguntas acerca de su futuro político. Se le consultó específicamente sobre el tema que convocaba ese día, y dijo al respecto que había acudido con mucho gusto cuando le plantearon el motivo, porque conocía el problema desde niño. «Vivi todo en carne propia. Teníamos tambo y vacunábamos, pero en una circunstancia tuvimos un brote de aftosa. Se enfermaron vacas buenas, que se inutilizaron. Me acuerdo como si fuese hoy de esas pezuñas abiertas. Estoy hablando de treinta y cinco o cuarenta años atrás», recordó. Reconoció que en el campo argentino se vivieron muchas campañas de vacunación contra la aftosa, que habían generado cierto escepticismo por la falta de resultados finales óptimos. «Por eso creo que hoy es un día fantástico, y el mérito es de las personas que idearon la campaña y que llegaron a este punto final. Es un día importantísimo y memorable.»

Los médicos veterinarios y las zonas de riesgo

Los médicos veterinarios y las zonas de riesgo. Ante las declaraciones del Dr. Rivenson, **Ph** quiso conocer la palabra de un organismo profesional y para ello se conectó telefónicamente con el Dr. **Roberto Allende**, vicepresidente de la 2ª Circunscripción del Colegio de Médicos Veterinarios. Dijo que, como tal, la institución no tiene posición tomada al respecto. Sin embargo manifestó que la opinión general entre los profesionales veterinarios es que la tarea realizada ha sido muy positiva. Señaló que, fundamentalmente, los de las zonas de frontera, donde el virus es muy lábil, son los más opuestos a la medida de no vacunar. Se trata de la zona fronteriza de Salta y Jujuy con Bolivia, país éste con aftosa y donde no hay un gran control. Por lo tanto existe la posibilidad de la aparición de un brote en esa zona, a pesar de los recaudos que SENASA afirma que ha tomado para que eso no

suceda. Agregó que esta situación le fue confirmada recientemente en una reunión de la Federación Veterinaria realizada en Córdoba, precisamente por veterinarios provenientes de esa región, que la definieron como la más permeable del país. Paraguay también puede ser otra zona de riesgo. En cambio en Brasil, que tiene fiebre aftosa, Allende dijo que están en un proceso de lucha importante en los estados del sur del país, de manera que desde esa región los riesgos son mucho menores. «Otro problema real de SENASA», apuntó Allende, «es que tiene poca gente. Después de su última reestructuración quedó con mucho menos del personal requerido para realizar los controles necesarios de todo tipo.» Concluyendo, señaló que el trabajo realizado para erradicar la enfermedad ha sido muy importante, lo cual no quiere decir que no pueda surgir un brote en alguna oportunidad.

TERNERITOS HOLANDO

COMPRAMOS CONTADO CANJE POR GRANOS

Aseguramos por contrato retiros durante todo el año

RICEDAL S.A. - T.E. (03462) 423071 - Venado Tuerto

EPOCA DE TRIGO... EPOCA DE AGROAEREO!

*Trigos originales BUCK y KLEIN.

*Nuevos trigos BUCK FAROL, BUCK HALCON y KLEIN ESCORPION.

*KLEIN PEGASO, KLEIN CACIQUE, KLEIN ESTRELLA.

*Curasemillas RAXIL, PREMIS, DIVIDEND, VITAVAX, BAYTAN, ROVRAL, TECTO.

*Fertilizantes, urea, fosfatos de amonio.

*Herbicidas MISIL, BANVEL, METSULFURON, 24D.

Siempre con: **AGROAEREO**

12 de Octubre 972 - Venado Tuerto
(tel. 03462) 421431/421645

LOS MEJORES
PRECIOS
LA MEJOR
FINANCIACION

Aftosa, fin de un ciclo...

Concreción de una visión

Me pasan dos cosas bastante raras. La primera es que me parece estar viviendo una película extraña: en primer lugar porque me nombran subsecretario de Desarrollo Natural de la Nación, cosa que soy desde hace dos semanas, razón por la cual todavía no me reconozco como tal.

Y la segunda es estar viendo en vivo, que hablen de una locura, de una ilusión, que hablen de una cosa que uno imaginó diez o quince años atrás, o tal vez mucho antes cuando entré a la Facultad de Veterinaria.

Soy de Lincoln, hijo de una familia de clase media productora agropecuaria y de profesionales, y una de las cosas que uno podía haber soñado era hacer algo trascendente.

Me tocó estar en la Facultad en una época bastante turbulenta de la vida argentina. Cursé la Facultad entre el '73 y el '80, razón por la cual fueron muchas las cosas que se perdieron en esa época, como muchas las ilusiones perdidas.

Seguramente para mí -que perdí parte de esas ilusiones, como muchos de los argentinos- hoy rescató una, y es la de poder transformar la realidad tal como la intentamos transformar en otra época de alguna manera: por vía de lo profesional, por vía del ejercicio de lo posible.

Se me dio la oportunidad histórica

Ph no necesitó entrevistar al Dr. **Bernardo Cané**, iniciador del plan de erradicación de la aftosa, porque todo lo decía la riqueza del contenido del discurso que brindó, y que se transcribe a continuación.

de chocarme con un tema tan complejo, no por los riesgos científicos o por las frustraciones técnicas, sino por el desencuentro de los argentinos al respecto: ni más ni menos, la aftosa.

Existía la vocación ganadera, existían cincuenta y cinco millones de cabezas, existía una frustración de ciento veinticinco años, existía Rivenson y el equipo del INTA, existía la vacuna. Y por el otro lado, esa frustración cíclica de que cuando le iba bien a los frigoríficos -pagando mal- obviamente le iba mal al productor. Y cuando le iba bien al productor, se fundían los frigoríficos.

Esa ecuación quedó muy claramente marcada con un caso piloto que había hecho el gobierno radical, previo a la asunción del presidente Menem, razón por la cual tuvimos la suerte histórica de plantearnos este desafío.

El plan de aftosa que termina hoy en su tercera etapa, fue lanzado el 27 de abril de 1989, en el pico de una crisis de hiperinflación. Superó varias crisis de inflación, superó varios camionetazos, varias huelgas, varios cambios de administración.

Este es mi caso.

Yo no soy más responsable en SENASA, pero sigo apoyando en la medida de lo posible el proyecto. Acá existen distintos colores políticos en esta mesa y en esta audiencia. ¿Pero qué es lo que se logró?: entender que lo que habla que encontrar era un proyecto de visión estratégica para subsanar un problema económicamente claro, dañino, perjudicial para la Argentina. Mi satisfacción es ver y poder asistir, poder escuchar este tipo de cosas, habiendo participado en el año '87 en la provincia de Buenos Aires, desde el año '89 como responsable en el SENASA, y acompañando todo esto.

Argentina debe valorarlo, no por la parte veterinaria o sanitaria. Debe valorarlo por haber construido una ingeniería social que seguramente nosotros todavía no estamos percibiendo por estar dentro de este tema.

En muchas partes del mundo están estudiando nuestro caso. ¿Cómo un país que viene de innumerables fracasos, es capaz de superar la hiperinflación, de superar una cantidad de cosas, de superar

la aftosa y hacerlo, ¿de qué manera?

De esta manera: organizando la sociedad en relación de una visión estratégica, un bien común, superando ese tipo de cosas.

Esta estructura, este invento de las trescientas cincuenta ONG* que nadie llama como tal, esta trama de todos preocupándose por el negocio de todos, es una cosa de una formidable utilidad. Seguramente quien va a hablar de eso es el secretario Jorge Castro. De mí quede el testimonio, ya no de una satisfacción profesional, sino de una satisfacción de alguien más que quiso cambiar la sociedad en la época estudiantil de una manera, y que lo logró en la medida de sus posibilidades, en este pequeño cosmos que es el sector agropecuario argentino que, sin lugar a dudas, nada tiene que ver de hoy en adelante, con lo que fue diez años atrás.

No lo digo sólo por la aftosa, sino por tener la posibilidad de decir: **esto también se puede cambiar...**

Muchísimas gracias. Para mí es una satisfacción y un gusto haber estado con ustedes, y haber seguido compartiendo estos últimos diez años siendo peronistas o radicales, oficialistas u opositores, gremialistas o no. Muchas gracias.»

*(NdeR: Organizaciones No Gubernamentales. El orador se refiere a las fundaciones de lucha contra la aftosa)





1 CAMPOS

1.000 HAS. a 30 km. ciudad S. Luis. Tel. 15512326.

10.000 HAS. en Gral. Alvear Mendoza. Tel. 15512326.

100 HAS. V.T. en tipo chilo. Filippi al. Tel. (03462) 422394.

146 HAS. Los Surgenientes en Pcia. Córdoba. Tel. (03462) 422394.

150 HAS. A. Ledesma. Filippi vdo. Tel. (03462) 422394.

20.000 HAS. Maggoli. Filippi vdo. Tel. (03462) 422394.

230 HAS. granadas A. Ledesma. Filippi al. Tel. (03462) 422394.

240 HAS. Bremen. Filippi vdo. Tel. (03462) 422394.

251 HAS. La Chispa. Filippi vdo. Tel. (03462) 422394.

27 HAS. Chapoy. Filippi vdo. Tel. (03462) 422394.

35 HAS. Murphy. Filippi vdo. Tel. (03462) 422394.

35 HAS. agr. s/ta 7 entre Iriarte y Alberdi Bs. As. vdo. Tel. (03462) 423844 V.T.

ATENCION! Disponemos de vs. franco de campo en alto y pila vta. Tr. L. de la Torre 444 Tel. (03462) 430444.

OVEJAS preñadas (2) y un camero vdo. Tr. Elavich 107. Tel. (03462) 423943.

TOMAMOS en arrendamiento fracciones p/ agricultura 50/100 200/500 hasta 1000 has, campaña 99-00. Tr. Ricodet. Tel. (03462) 423071.

2 AGRO SERVICIOS

LEA ESTO
Sr. Productor Agropecuario,
no espere más
ahora usted puede tener su
propia planta de silos.

COMUNIQUESE AL
Tel. (03462) 434315

40 PARADERAS cerdos, manga, corra, capro, 4 cañ, destalle, comederos, bebederos, lías, todo a 10.000 nuevos. Tel. (03462) 421469. Jorge.

CABALLO de andar y de pecho vdo. recibo caballerías viejos Tr. Entre Ríos 469. Tel. 15512654.

CABALLO manso de andar vdo. Tr. Piaz 752. Tel. (03462) 424836.

COMPRO vacas preñadas con cría o puerma pago cdo. Tel. (03462) 427710 424360.

DISPONEMOS 300 rollos zRufino. Tel. (03462) 424232.

DISPONEMOS rollos rastroyo soja. Tel. (03462) 424232.

MAQUILLADORA profesional egresada en Bs. As. Silvina Make Up. Tel. (03462) 426626.

ROLLOS de pastura o soja vdo. o pmt. por hacienda. Tr. (03462) 426110.

SE NECESITA máquina con oruga para cosecha de maíz y soja, zona San Gregorio Tr. Tel. (03462) 480764 de 8 a 12 y de 15 a 19 hs.

YEGUA de pecho y andar vdo. Esc. olivaria. Tr. Elavich 107. Tel. (03462) 439453.



Sub-Rubro 3
PARTICULARES:
TOTALMENTE GRATUITOS
(Avisos de línea)

ACOPLADOS

INDECAR Tanque año 1977, 22.000 lts. Cel. (03462) 15-65567. Artega.

SEMMERMOLEQUE Helvética año 1975, 2 ejes, 12,5 mts. Cel. (03462) 15-591189. Artega.

SEMMERMOLEQUE Helvética 1975, 12,5 largo, 80 m3, paquetero. Cel. (03462) 15-591189. Artega.

Compra
2,5 Tn 1 y 2,32 nvo. Telefax 03388-492247.

3 TT de 4 x 2 mts. \$2.300 nvo. Telefax 03388-492247.

BELVILLE Industriales nvo. Chapuis 2751. Auliflo.

CESTARI 1211. m. b. vdo. Tel. (03462) 439545. V.T.

CESTARI autoscatrable 7 Tn. m. b. vdo. Tel. (03462) 439545. V.T.

CONESSE 811. playo barandas nuevas, playo 1000 x 20. \$2.000. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

CONESSE de 6,5 lt. silero, nuevo, engomado. \$ 3.000. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

EL ARTEAGUENSE silero de 7 lt. gomas 900 x 20. \$1.700. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

GENTIL silero. 6 lt. 900 x 20 rep. y pintado. Tel. (03462) 450423 - 15682337. Artega.

GRANETOR 4 TT nvo. \$1.800. Telefax 03388-492247.

HELVETICA 1975, 6 mts., c/dales. Cel. (03462) 421424. Firmat.

INDECAR tanque año 1977, 22.000 lts. Tr. 066-491189. Artega.

JAUJA (mote) para 13 lt. \$ 1.900. Tel. (03462) 450423 - Cel. (03462) 15682337.

MAINERO 300 LR forrajero, vdo. \$ 2.350. Tel. (03462) 433686. V.T.

MAINERO forrajero mod. 390 con noria completo \$ 3.300. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

MARCELLINI año 1997 carrerón de pecho desmontable electrónico hidráulico, cubiertas radiales, vdo. 20.000. Tel. (03462) 480120/485004/481490. Chabás.

SILERO 5 lt. marca Durany \$ 1.100. Tel. (03462) 425231. Firmat.

SUB-RUBROS DEL RUBRO 3

- 1- ACOPLADOS.
- 2- APLASTADORES.
- 3- ARADOS.
- 4- ARROLLADORAS.
- 5- AUTOSCARGABLES.
- 6- BALANZONES.
- 7- CARPIDORES.
- 8- CARROS.
- 9- CASILLAS.
- 10- CHAMQUERAS.
- 11- CHIMANGOS.
- 12- CINCELES.
- 13- COSECHADORAS.
- 14- CULTIVADORES.
- 15- DESMALEZADORAS.
- 16- DISCOS.
- 17- EMPAQUETADORAS.
- 18- ENFARDADORAS.
- 19- ESCARDILLOS.
- 20- FERTILIZADORES.
- 21- FUMIGADORAS.
- 22- GIRASOLEROS.
- 23- GRUAS.
- 24- GUADADADORAS.
- 25- HILERADORAS.
- 26- MAICEROS.
- 27- MOLEADORES.
- 28- MULTIPLES.
- 29- ORUGAS.
- 30- PALAS.
- 31- PICADORAS.
- 32- PLATAFORMAS.
- 33- PULVERIZADORAS.
- 34- RABASTOS.
- 35- RASTRAS.
- 36- ROLOS.
- 37- ROTATIVAS.
- 38- ROTOFARDADORAS.
- 39- SEMBRADORAS.
- 40- SINIFINES.
- 41- TANQUES.
- 42- TRACTORES.
- 43- TRAILERS.
- 44- TOLVAS.
- 45- TRITURADORAS.
- 46- VIBRO CULTIVADORES.
- 47- VARIOS.

MONOTOLVA Cestari '95, engomado, 18-24, 6 lt. Tel. (03462) 421424. Firmat.

MONOTOLVA GGM, 12 lt. 2 ejes, engomado 23.130. Tel. (03462) 421424. Firmat.

SEGNA y VIDROET 7 ton., gomas 900 x 20, silero \$ 1.500. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

SEMMERMOLEQUE 2 ejes, 12,5 mts. marca Helvética año 1975. Tr. 066-491189. Artega.

SEMMERMOLEQUE 3 ejes, 12,5 mts. Montenegro 1979. Tr. 03462-470181. Artega.

SILERO Brian de 5 lt. 750 x 20 \$ 1.400. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

STIMA en tandem de 10 rejas, p/ pene, \$5.500. Telefax 03468-421338. C. de Bustos.

ARADOS

10 REJAS en tandem Ruffier c/rolos Chappano, vdo. \$ 3.100. Tel. (03462) 440035. Teodolina.

10 REJAS en tandem Terranova. Tr. 066-42178. Artega.

AGROMEX 8 rejas 14". Tel. (03462) 421424. Firmat.

AGROMETAL A-F 8 rejas 14". Tel. (03462) 421424. Firmat.

AGROMETAL cola larga, de 11 dientes, múltiple, est. m. b. \$ 7.700. Tel. (03382) 427462. Rufino.

AGROMETAL en tandem, de 12 rejas c/rolos m. b. est. \$ 4.000. Tel. (03382) 427462. Rufino.

AGROMEX 8 rejas 14". Tel. (03462) 421424. Firmat.

CHANA 7 rejas 14". Tel. (03462) 421424. Firmat.

CHANA 7 rejas 14". Tel. (03462) 421424. Firmat.

CRUCIANELLI 15 rejas, rueda giratoria \$ 1.700. Tel. (03462) 423530 - 15650287. Firmat.

CRUCIANELLI 7 rejas de 14, mod. forin m. b. \$ 1.500. Tel. (03462) 450423 / 076-382337. Artega.

CRUCIANELLI de 6 rejas (Forin 277). Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

DE-ZA de cincelos, de 17 c/rolos, 4 reudas, \$ 1.550. Tel. (03462) 425540 - 15650287. Firmat.

DE CAMILO (forin J. Deere) de 14, c/rolos, \$ 450. Tel. (03462) 450423 / 076-382337. Artega.

EL CHAÑAR (Slima) 4 de 14, se pueden usar en tandem, (2) 3 400 c/rolos. Tel. (03462) 450423 - 15650287. Firmat.

EL SEMBRADOR de cincelos, 11 a 26 cm. c/rolos, vdo. \$ 900. Tel. (03462) 450423 / 15650287. Firmat.

GHERARDI 6/14 \$ 1.500. Telefax 03388-492247.

GHERARDI 6/14, 3, 6 rejas 14". Tel. (03462) 421424. Firmat.

J. DEERE J-75 7 rejas 14". Tel. (03462) 421424. Firmat.

J. DEERE de 7 rejas Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

METALURGICA ARMSTRONG 6 rejas mod. 90 \$ 2.600. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

MIGRA 6/2, 6 rejas m. b. Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

NOVILE de cincelos, 11 a 20 c/rolos y rejas m. b. est. \$ 1.100. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

PAMPANO 6/14 c/rolos giratoria \$ 1.400. Tel. (03462) 451546/549. Villa Cañas.

PIERON 15 discos de 7 platos, p/ hidr. \$ 1.500. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

PROARCO de cincelos, de 15 comp. chuevo \$ 1.500. Tel. (03462) 450423 / 15650287. Firmat.

RURAL Mugueta de 7 rejas Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

STIMA de 12 rejas cola giratoria (5 y 7 en tandem). Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

SUPER CORTA a discos de 6 platos, est. gral. muy bueno. \$ 1.500. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

SUPER WALTER 11 rejas 14". tandem. Tel. (03462) 421424. Firmat.

SUPER WALTER 5 de 14, est. b. \$ 1.200. Tel. (03382) 427462. Rufino.

SUPER WALTER 6 rejas 14". Tel. (03462) 421424. Firmat.

SUPER WALTER 7 rejas 14". Tel. (03462) 421424. Firmat.

SUPER WALTER en tandem, de 5 de 14 c/rolos, est. regular. \$ 1.300. Tel. (03382) 427462. Rufino.

TERRANOVA 6 rejas, c/rolos, nvo. vdo. Tel. (03462) 497097. Bombal.

TERRANOVA 7 de 14, est. regular. \$ 7.700. Tel. (03382) 427462. Rufino.

TERRANOVA de 10 rejas en tandem. Cel. (0341) 155-402178. Alcora.

ARROLLADORAS

ALSER 1,80 x 1,50 mts., muy buena. Tel. (03462) 421424. Firmat.

AUTODESCARGABLES

AUTODESCARGABLES CESTARI 4 lt. c/rolos y canas nuevas, \$ 13.000. Tel. (03462) 451546/549. V. Cañas.

CESTARI 14 lt. engomado, arenado y pintado, \$ 3.000. Tel. (03462) 451546/549. V. Cañas.

MANCINI 1 lt. disponible \$ 9.500. Tel. (03462) 423530 - 15650287. Firmat.

MASAL 10 lt. \$ 8.200. Tel. (03462) 423530 - 15650287. Firmat.

MASAL 8 lt. \$ 5.300. Tel. (03462) 423530 - 15650287. Firmat.

BALANZONES

4 CUERPOS de 90 dientes. Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

AGROMETAL hidr. 11 surcos a 0,70 mts y ancho var. a 0,52 \$ 1.900. Tel. (03382) 427462. Rufino.

ARECO de 8,75 c/rolos y 7 cps. de rastra a palanca m. b. \$ 1.300. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

DAN CAR 10 mts., combinado. Tel. (03462) 421424. Firmat.

IOCCO c/7 cuerpos de 30 dientes \$ 1.200. Tel. (03462) 451546/549. Villa Cañas.

IOCCO p/8 cuerpos de 25 dientes \$ 1.900. Tel. (03462) 451546/549. Villa Cañas.

IOCCO p/rastra, \$ 800. Tel. (03382) 427462. Rufino.

MERCO METAL hidr. c/9 cuerpos de 25 dientes \$ 1.800. Tel. (03462) 451546/549. Villa Cañas.

PIERON con 6 cps. de rastra a palanca de 1,50 (S. Rosa) \$ 900. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

ROBUSTO 9 mts. c/rastras. Tel. (03462) 421424. Firmat.

SALVATELLI 875 7 cuerpos, tipo percha. Tel. (03462) 421424. Firmat.

CARPIDORES

MIGRA de 700 \$ 800. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

EL TIGRE CASILENSE de 10 complet. \$ 1.100. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

MIGRA (2) 11 surcos, hidr. Tel. (03462) 421424. Firmat.

NOVILE de 11 hidr. c/rolos (4) y rejas m. b. \$ 1.500. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

TEMPLE 11 surcos, c/rolos. Tel. (03462) 421424. Firmat.

CARROS

MAINERO cara forrajero mod. 370 como \$ 3.300. Tel. (03462) 450423 / 15682337. Artega.

CASILLAS

ARTEMETAL Rural 5 mts. c/rolos. Tel. (03462) 421424. Firmat.

De 520 c/rolos eng. Full \$ 3.650 nvo. Telefax 03388-492247.

NUEVAS vuela entera, c/rolos, c/rolos a 6, 6, 7 y 8 metros p/ 240 de ancho, ampie financiación. Tel. (03462) 471377. Alcora.

RURAL P/8 pers. vdo. Tel. -3462-434764, hor. com.

RURAL vdo. Tel. (03462) 429654. Rufino.

CHAMQUERAS

40 lt. sin fin de carga p/motor eléctrico \$ 2.500. Tel. (03462) 451546/549. Villa Cañas.

DE 4 zarandas, c/rolos de carga y descarga, engom. c/rolos de fuerza, Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

LINCAR 20 lt. c/DF sin fin y noria \$ 1.500. Tel. (03462) 451546/549. Villa Cañas.

CHIMANGOS

14 mts., común, toma de fuerza, especial p/so. Tel. (03462) 441662. Murphy.

ALCAL 5 mts. c/hamquina. Tel. (03462) 482148. San Eduardo.

BAIMA c/limpia y toma de fuerza. Tel. (03462) 441662. Murphy.

BUDASSI 10 mts., tubo 220 mm., a motor. Tel. (03462) 421424. Firmat.

CHIMANGO chiquero de 3 mts., 220 mm. con toma de fuerza, Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

ELVI 13 mts., c/oma de fuerza. Tel. (03462) 421424. Firmat.

RODEO 12 mts., c/azaranda, nuevo. Tel. (03462) 421424. Firmat.

CINCELES

AGROMETAL 15 platos \$ 1.500. Tel. (03462) 423530 - 15650287. Firmat.

BARBARO de 12 platos. Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

CANTABRICA de 9 platos, Italia y Ruta 33. Tel. (03462) 425540. Firmat.

CELEBA 13 platos, semi-nueva. Tel. (03462) 421424. Firmat.

MALDONADO 25 platos, hidr. Tel. (03462) 421424. Firmat.

MALDONADO 9 platos. Tel. (03462) 421424. Firmat.

METALURGICA ARMSTRONG 15 pl. \$ 2.500. Tel. (03462) 423530 - 15650287. Firmat.

COSECHADORAS

VASSALLI 1316 año 1978. Cel. (0341) 155-402178. Alcora.

GEMA vende Perkins 6-354 recién reparado. Italia y Ruta 33. Tel. (03465) 425330. Fírmate.

IDEAL INTERNACIONAL 1175 año 80, motor MWM 140 hp, m.b. u\$s 58.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

J. DEERE 1075 A motor 92 (3). Tel. (03462) 450496/932120. V. Cañás.

J. DEERE 1175 1995, platón, 18 pies 4/500 horas. Tel. (03465) 425330/423355. Fírmate.

J. DEERE 1175 A motor 1990, 2000 hrs, u\$s 95.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

J. DEERE 1175 A motor 1990, 3000 hrs, u\$s 93.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

J. DEERE 1175 motor 95. Tel. (03465) 470537. Alcora.

J. DEERE 1185 A motor 1995, 3.000 hrs, u\$s 135.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

J. DEERE 9800 DT mod. 96. Tel. (03462) 450330/450330. V. Cañás.

J. DEERE 975 R4, plataforma 10 surcos, trígono, motor 1175/97. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

J. DEERE 975 óptimas (24.3.32) con chupadero, sojero y maizero. Maizero de 5000 cc. u\$s 86. Tel. (03462) 490274 - 15002940. Santa Isabel.

J. DEERE 975 mod. 82. Tel. (03462) 450330/450330. V. Cañás.

J. DEERE 975 motor 93, u\$s 80.000, u\$s 170.000. Tel. (03462) 451545/4549. V. Cañás.

M. FERGUSON 6550 mod. 89. Tel. (03462) 450330/450330. V. Cañás.

M. FERGUSON mod. 6555 hídrico, 10 pies, tríp. y picador Cummins 220 hp, u\$s 85.000. Tel. (03462) 451545/4549. V. Cañás.

MARANZANO 77 perkins, u\$s 18.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

NEW HOLLAND 1530 mod. 1984, M. Benz, cabal motor 17.5. Soja, u\$s 20.300. Tel. (03462) 427359/423355. V. Cañás.

NEW HOLLAND T5796. Tel. (03462) 435095.

NEW HOLLAND TR 56/2 motor, platón, 18 surcos, trígono. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

SENIOR 8 A mod. 77. Tel. (03464) 471207. Fírmate.

SENIOR u\$s 1085 u\$s 35.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

SABANAO 80/2 motor Perkins 6-354, tríp. u\$s 18.000. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TRUBAJO 800 1900 1200 100, 10 surcos, u\$s 78.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

VASSALLI 1200 mod. 78. Tel. (03464) 471207. Fírmate.

VASSALLI 1200 mod. 82. Tel. (03464) 471207. Fírmate.

VASSALLI 1200 mod. 85. Tel. (03464) 471207. Fírmate.

VASSALLI 1200 mod. 89. Tel. (03464) 471207. Fírmate.

VASSALLI 1200 mod. 91. Tel. (03464) 471207. Fírmate.

VASSALLI 1200 mod. 93. Tel. (03464) 471207. Fírmate.

VASSALLI 1672 motor Bedford 350 H, platón, trígono. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 316 1984, motor Mercedes Benz, platón, 16 pies. Tel. (03465) 425330/425330. Fírmate.

VASSALLI 316 mod. 76, flexible, u\$s 5.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

VASSALLI 316 mod. 76, flexible, u\$s 5.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

VASSALLI 316 mod. 80, motor 1114, est. gal. m.b. Tel. (03462) 436633. V. Cañás.

VASSALLI 316 mod. 78. Tel. (03465) 470537. Alcora.

VASSALLI 316 mod. 1976, perkins, u\$s 13.500. Tel. (03462) 427359/423355. V. Cañás.

VASSALLI 316 mod. 77, motor Perkins, cabal motor 17.5. Soja, u\$s 20.300. Tel. (03462) 427359/423355. V. Cañás.

VASSALLI 316 mod. 75, cilindrada, maizero Maizero galvanizado, 18 pies, u\$s 86. Tel. (03462) 490274 - 15002940. Santa Isabel.

VASSALLI 316 mod. 76, chupadero y graso. Italia y Ruta 33. Tel. (03465) 425330. Fírmate.

VASSALLI 316 mod. 72, cilindrada y maizero, Italia y Ruta 33. Tel. (03465) 425330. Fírmate.

VASSALLI 316 mod. 80. Tel. (03464) 471207. Fírmate.

VASSALLI 316 mod. 89, ángulo, Maizero, u\$s 18.000. Tel. (03464) 480120/480500/481490. Chabás.

VASSALLI 910 año 1989, motor Perkins Turbina, plataforma trígono flexible Vassalli, cilindrada, u\$s 42.000. Tel. (03465) 425330. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

VASSALLI 900 799 motor 1200, 350 H. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

CAMAR 6 mts. de campo, cilindrada y rebasto. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TEMPAL (cul. de campo) de 5500 con perkins y rolos hid. comp. m.b. u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

YOMEL 400 3 cuerpos. Tel. (03465) 470181. Alcora.

EL DISCO (2) 3 mts. de corte, 3 ruedas, est. gal. m.b. u\$s 2.000. Tel. (03462) 427462. Rufino.

FRAGA de 3 mts. Italia y Ruta 33. Tel. (03465) 425330. Fírmate.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

DISCOS

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

YOMEL 400 3 cuerpos, u\$s 3.500. Tel. (03465) 470181. Alcora.

FUMIGADORES

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

2000 lts. cilindrada 900 16 mts. de barra, u\$s 2.000. Tel. (03462) 450423/450423. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

TECNORURAL 986 surcos/Vassalli 1200. Tel. (03465) 421242. Fírmate.

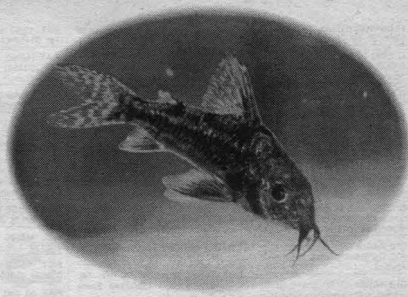
Próximamente:

Reeditamos desde
el número 1
Fichas de flora
y fauna regional

**Colección
Ampliada y actualizada**

Las plantas y los animales más
frecuentes, raros o vistosos del sur de
Santa Fe y este de Córdoba en una
nueva presentación con los colores
de la naturaleza.

Desde el 5 de agosto de 1994 hasta la fecha se han publicado 218 notas en forma de fichas coleccionables dedicadas a la flora y fauna regional. Ante el pedido de los lectores, y por el interés despertado en hombres de campo, docentes, alumnos e interesados en temas de la naturaleza, se reedita el material en una nueva presentación ampliada y revisada, y en algunos casos con nuevas fotografías. La colección ha sido realizada por los Profesores Fernando C. Uellio y Viviana B. Gómez, quienes han identificado los distintos animales y plantas, recopilado información y tomado fotografías de los mismos, en ambientes naturales regionales, además de realizar los dibujos que acompañan a algunos artículos.

[illegible]

**AL EXCEPCIONAL
POTENCIAL DE
RINDE DE LAS
SEMILLAS NIDERA,
SE SUMA AHORA
UNA PROTECCION
ESPECIAL.**

En la campaña 1999, cuando Usted opta por el excepcional Potencial de Rendimiento de las semillas Nidera, recibe sin cargo una protección especial a su opción*. En caso de inundación, vientos fuertes, granizo, helada en época de implantación, Nidera le reintegra la semilla afectada*.

Asegura y liquida:
La Buenos Aires Cía. Arg. de Seguros.
Asesoramiento:
Aon Risk Services Argentina S.A.



* Sujeto a las condiciones particulares y generales de la póliza de seguros contratada por Nidera que estará a su disposición en nuestros Centros de Distribución.

GONZALEZ TABOADA/GUEVARA