NEGOCIOS
RURALES
REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

ACG
ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920

Jornada de la ACG - La competitividad va a venir "por las buenas o por las malas"

Cabañas - Cardenal colgó los hábitos

Reposición - Viento de cola para la cenicienta de la ganadería

Ignacio Iriarte - "Argentina tendrá carne competitiva por mucho tiempo"

LOS PLANETAS SE ALINEAN

Una serie de fundamentos desde la oferta y la demanda coinciden para sostener los precios del complejo cárnico

CELEBRAMOS 40 AÑOS
GRACIAS A LOS CONSUMIDORES

Su preferencia y fidelidad por nuestros productos con marca nos obliga a superarnos cada vez más en proveer una oferta plena de calidad y sofisticación.

Desde hace 40 años, nuestra empresa está atenta para atender esa demanda, aquí y en el mundo, por la que todos los días nos esforzamos para ser los mejores en lo que hacemos.

FRIGORIFICO LAS PIEDRAS S.A.

40 Años 1978 / 2018

UNA EMPRESA 100% NACIONAL
Y FAMILIAR QUE HACE GRANDE
A URUGUAY EN EL MUNDO

Ruta 36, km. 26.100, El Colorado, Canelones - Tel.: (598 2) 367 7720 - www.frigorificolaspiedras.com @frigorificolaspiedras laspiedrasuy

SABEMOS LO EXIGENTE QUE ES TU PALADAR. AÚN ASÍ, LO DESAFIAMOS.

NUEVA CARNE
Steakhouse

Tacuarembó
Steakhouse

TACUAREMBÓ STEAKHOUSE ES LA NUEVA MARCA DE CARNE URUGUAYA PREMIUM ESPECIALMENTE SELECCIONADA, APROBADA POR LOS PALADARES MÁS EXIGENTES.

Distribuye en exclusividad:
DICASOLD
Marcas que importan

ACG ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO
FUNDADA EN 1920

NEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

CONSEJO DIRECTIVO:
PRESIDENTE:
· José P. Aicardi
VICEPRESIDENTE:
Diego Arrospide
SECRETARIO:
· Ignacio Trigo
TESORERO:
· Facundo Schauricht
1er VOCAL:
Carlos De Freitas
2do VOCAL:
· Alberto Gallinal
PRIMER SUPLENTE:
· Joaquín Falcón

COMISIÓN FISCAL:
· Pablo Argenti
· Pablo Reyes
· Alejandro Zambrano

Cuareim 1643 piso 1 esc. 22
C.P. 11.100 - Montevideo
Tel. 2908 3238 Fax. 2902 2320
e-mail: acg@acg.com.uy

Edición: Tardáguila Agromercados
Rivera 7111 - Montevideo

Dpto. Comercial : T. 2606 0676

Staff periodístico: Rafael Chans, Yonnatan Santos, Rafael Tardáguila.

Arte: algebra.com.uy

SUMARIO

ABRIL 2019

8 Los planetas se alinean para la ganadería

9 Federico Stanham: "No podemos esperar grandes mejoras en el precio de la carne"

10 Eduardo Urgal: La competitividad va a venir "por las buenas o por las malas"

11 Marcos Guigou: "La cultura del cambio es fundamental"

12 ARU ha creado el grupo "La industria responde"

14 Alejandro Dutra: "El pago por tipificación es lo más justo"

16 BROU lanzó fideicomiso ganadero

20 Cabañas: Cardenal colgó los hábitos

22 Secretariado Mundial Angus: "Con Messi y CR7 todo es más fácil"

26 SUL recomienda atender tres temas sanitarios

28 Primer recorte de cuota 481 sería a 26,5 mil toneladas

32 Reposición: viento de cola para la cenicienta de la ganadería

34 Ignacio Iriarte: "Argentina tendrá carne competitiva por mucho tiempo"

36 Exportaciones argentinas de carne vacuna duplicarán las de 2017

38 El mercado envía señales sobre la guerra comercial

INSCRIPCIONES

2019

COMPROMETIDOS CON TU CARRERA

info@ude.edu.uy
ude.edu.uy

UDE
UNIVERSIDAD DE LA EMPRESA
20 años

Los mercados descuentan un pronto apretón de manos

En las últimas semanas se llevaron adelante en Beijing negociaciones entre Estados Unidos y China por la guerra comercial que siguieron luego en Washington, tras las que se supone se estaría anunciando un próximo cónclave entre los presidentes Donal Trump y Xi Jinping —todavía con fecha a definir— en el que oficialmente quede atrás esta etapa de enfrentamientos y sobre aranceles.

Los principales indicadores de los mercados internacionales se mostraron muy optimistas luego de los mencionados encuentros, alcanzando máximos en seis meses.

El acuerdo, según las informaciones que se van anticipando, le otorgaría a China un plazo hasta 20205 para alcanzar el objetivo de importación de commodities estadounidenses, a la vez que permitiría a las empresas del país norteamericano ser dueñas en un 100% de empresas en China, con lo que se zanjaría el problema de lo que la administración Trump considera robo de propiedad intelectual.

Los mercados, de alguna manera, ya están dando por descontado un inminente acuerdo entre las dos principales potencias del mundo. Las primas que China pagó por la soja brasileña desde mediados del año pasado, que llegaron a ser de US$ 100 por tonelada por encima de la referencia en el golfo de México —la soja de origen estadounidense— quedaron atrás. Actualmente volvió a cotizar con un premio el producto estadounidense, que es la situación usual.

China no solo precisa la soja, sino también tiene urgentes necesidades de abastecerse de carne de cerdo debido al gran déficit en la producción doméstica que está determinando la epidemia de fiebre porcina africana con el sacrificio de alrededor de un millón de animales. Las necesidades de importación de proteína animal son urgentes, especialmente la de cerdo, y un arancel de 50% al producto estadounidenses es sumamente inoportuno en estos momentos.

Lógicamente, la guerra comercial entre las dos principales potencias del mundo ha impactado a la baja en las expectativas de crecimiento de la economía mundial. El momento económico no está como para esos lujos. Que quede definitivamente atrás es una excelente noticia que impactará de forma positiva en la inversión y el comercio internacional. Pero estando Trump en el medio, nunca se sabe qué puede pasar.

FRIGORIFICO PANDO

EMPRESA URUGUAYA

A CAMPO O A CORRAL
LA MEJOR OPCIÓN DE
VENTA DE SU GANADO
ESTÁ EN PANDO

- Ganados con certificación Never Ever para EEUU
- Ganados para la HQB-481
- Ganados terminados a corral "no cuota"
- Opción de contado en todas los negocios
- Sistema de confirmación por contrato para todos los negocios

Empresa familiar de capital y trabajo 100% uruguayo

MENCIÓN — MIEM — 10 años — PREMIO NACIONAL DE EFICIENCIA ENERGÉTICA 2018 — CATEGORÍA INDUSTRIA

SGS · URUGUAY · UKAS · BRC · Never Ever 3 · HQB 481 HIGH QUALITY BEEF · ANGUS Uruguay · URUGUAY

FRIGORIFICO PANDO

DEPARTAMENTO DE HACIENDAS: TELS: 2292 7826 - 099 68 55 70 - Email: haciendas@fmp.com.uy

Ruta 84, Pando, Uruguay | Tel.: 2292 2093 | www.fmp.com.uy

Por Rafael Tardáguila
rafael@tardaguila.com.uy

Los planetas se alinean para la ganadería

Una serie de fundamentos desde la oferta y la demanda coinciden para sostener los precios del complejo cárnico

Los planetas parecen irse alineando como para que el mercado internacional de la carne evolucione de forma positiva, acompañando una situación de escasez de oferta de hacienda en el país que mantiene recalentado el precio del gordo y que, verano llovedor mediante, se trasladó a las demás categorías.

Tanto desde el lado de la oferta como desde la demanda se observan algunas tendencias que deberían determinar un rumbo positivo para los precios de la carne vacuna. También hay de las otras, pero las primeras aparecen como más determinantes.

Desde el lado de la demanda, todo indica que el apetito chino seguirá muy voraz este año. La tendencia de crecimiento en los volúmenes de importación de carne vacuna fue fuerte el año pasado y lo volverá a ser en el corriente.

A la creciente preferencia de los consumidores chinos por esta proteína se suma la relativa escasez de carne porcina —la más consumida en el país— por el sacrificio de alrededor de un millón de cerdos para intentar frenar el avance de la epidemia de fiebre porcina africana. Los intentos de control por el momento no han sido exitosos y la preocupación por el avance de esta enfermedad se extiende no solo por todo el continente asiático, sino también en otros grandes productores de carne, fundamentalmente Europa.

Por lo tanto, la demanda desde el principal importador mundial parece estar asegurada.

A eso se suman tendencias desde el lado de los principales exportadores mundiales que indican que la oferta tenderá a contraerse o, por lo menos, dejar de crecer.

Es claro que eso sucederá en Australia, donde el rodeo vacuno se redujo fuertemente luego de la última intensa sequía, en base a lo que todas las proyecciones son de un descenso de la producción y exportación de carne este año. El año comenzó con fuertes volúmenes exportados, pero las proyecciones son que decaigan hacia el segundo semestre, siempre y cuando en algún momento llueva.

Pero, además, la fase de liquidación del rodeo en Brasil y Estados Unidos están mostrando señales de agotamiento, por lo que su producción y saldo exportable podría empezar a descender. Se trata nada menos de los tres principales exportadores mundiales del producto.

En Brasil la producción de carne vacuna en el último trimestre de 2018 creció 1% anual, lejos del 4% de los tres trimestres anteriores. Cada vez son más las voces que opinan que el proceso de recomposición de existencias podría comenzar en el segundo semestre de este año, reduciendo la producción. A esto se suma la expectativa de un mayor apetito de los consumidores brasileños, quienes absorberían unas 145 mil toneladas más de carne vacuna este año, quitándoselas al saldo exportable.

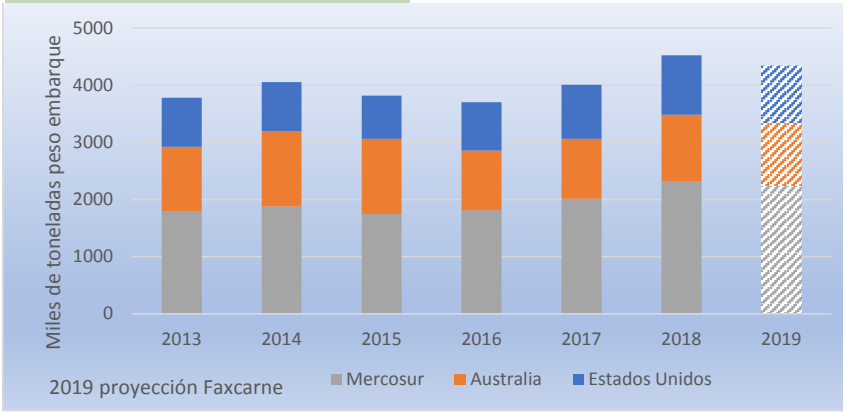
Estados Unidos, en tanto, también empieza a mostrar señales de que el ciclo de aumento de la producción, que ya lleva cinco años, estaría deteniéndose. En 2018 Estados Unidos exportó 1,04 millones de toneladas peso embarque de cortes de carne vacuna, 10% más que el año anterior. Quizás no baje, pero si crece lo hará a una tasa muy inferior.

En 2018, con exportaciones de carne vacuna del Mercosur, Australia y Estados Unidos creciendo casi 13% en volumen, el valor medio de exportación se mantuvo firme. Para 2019 la expectativa es que estos grandes exportadores vuelquen al mercado internacional 3-4% menos carne. Si la demanda se sostiene, en especial desde el continente asiático, todo indicaría que los precios deberían tender a mejorar. **/NR**

La clave es el ternero

La clave del ciclo ganadero es el ternero. En Brasil, principal exportador mundial, el precio medio de los terneros subió de forma expresiva en el último año. En los principales estados exportadores aumentó 13% en reales a unos R$ 6,70 por kilo (al tipo de cambio actual, unos US$ 1,74). En el mismo lapso, el precio del boi para faena aumentó 3%. Por lo tanto, para el criador empieza a ser más tentador dejar la vaca en el rodeo de cría en lugar de mandarla a frigorífico. Como consecuencia, disminuye la faena y la producción de carne.

Exportaciones de carne vacuna



“No podemos esperar grandes mejoras en el precio de la carne”

El presidente del INAC, Federico Stanham, dijo que se debe “encontrar valor en otros lados”

“No podemos esperar grandes soluciones en el valor de la carne por la vía del precio”, aseguró el presidente del Instituto Nacional de Carnes (inac), Federico Stanham, al disertar en la jornada organizada por la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) en el hotel Hampton by Hilton, próximo al aeropuerto de Carrasco.

Con una sala que quedó chica para la cantidad de público que se arrimó a la actividad, Stanham compartió el estrado con el gerente de Información del INAC, Jorge Acosta, con al presidente de ADP, Marcos Guigou, y con el director de Frigorífico Pando, Eduardo Urgal.

“Hasta que África despierte como gran consumidor no parece que vaya a haber una escalada en el precio internacional”

Para el presidente del INAC, el precio actual de la carne exportada, que oscila en los US$ 3.500 por tonelada equivalente carcasa, llegó para quedarse. El gran escalón en el precio fue la incorporación de Asia como demandante, cosa que ya sucedió. “Hasta que África despierte como gran consumidor no parece que vaya a haber una escalada en el precio internacional como la que hubo” en aquel momento, vaticinó.

En base a ese diagnóstico, opinó que hay que encontrar valor por otros lados. Algunos “hacia afuera”, como por ejemplo en la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) que, en promedio, son 12% de lo que exporta Uruguay. Además, en un mejor acceso a mercados, estrategias de promoción y marketing del producto. Pero también “hacia adentro”, como eliminar pérdidas y desperdicios o reducir los costos de transacción. Según las auditorías de calidad realizadas por el INAC y el INIA, las pérdidas medidas son 2% de las exportaciones, unos US$ 31 millones. “Ahí hay para rescatar”, opinó Stanham.

Los disertantes de la jornada fueron Jorge Acosta, y Federico Stanham, de INAC, Marcos Guigou, de ADP y Eduardo Urgal de Frigorífico Pando. Al fondo, el presidente de la ACG, Jose Aicardi.

“El ganadero es un exportador”

“El ganadero debe darse cuenta de que es un exportador, no todos lo tienen claro”, afirmó Stanham. En 2018, 75% de la producción de carne se exportó, a la vez que el precio de la hacienda está íntimamente ligado al precio de exportación.

A su vez, el presidente del INAC explicó que el precio medio de exportación, que últimamente oscila en los US$ 3.500 por tonelada equivalente carcasa, lo determinan básicamente las ventas a China. El peso de los cortes finos, que se colocan fundamentalmente en Europa, en promedio representan solo el 9% del valor de exportación, en tanto los bloques y recortes, que tienen como destino prioritario a China, representan 32% del valor. **/NR**

La competitividad va a venir "por las buenas o por las malas"

Para Eduardo Urgal, de frigorífico Pando, el sector debe estar preparado para captar la mejora de la mejor manera

Por las buenas o por las malas la competitividad va a venir, porque somos, primero que nada, un país agroexportador y en segundo lugar un país turístico, por lo que precisa el ingreso de dólares. Para cuando llegue este momento, más tarde o más temprano, el sector debe estar pronto para captarlo de mejor manera, opinó Eduardo Urgal, uno de los principales de frigorífico Pando, al participar de la jornada organizada por la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG).

Reflexionó que el tamaño de la demanda en el mercado mundial de carnes, sus perspectivas futuras y el acceso con que cuenta Uruguay, "lo posicionan en un lugar privilegiado que nos llena de optimismo pero que plantea tareas impostergables".

Entre los deberes del sector, Urgal planteó la ineludible mejora de los accesos comerciales mediante la disminución de aranceles y la flexibilización de cupos, lo que elevará los ingresos. A eso, agregarle la necesaria competitividad del sector. El industrial mostró la evolución del Valor Agregado Industrial (VAI) elaborado por el INAC, que estima los dólares por cabeza que la industria debe destinar al pago de todos los costos que no son la materia prima. El principal de ellos es la mano de obra. En los últimos años, mientras el VAI se contrajo 10%, el costo del salario se duplicó.

Para Urgal, es indispensable construir cadenas de aprovisionamiento con visión de mediano y largo plazo, así como lograr que se produzcan más kilos por carcasa (hay una clara limitante en la cantidad de animales), además de "fidelizar a las puntas" de la cadena.

Consultado sobre cómo viene evolucionando Japón luego de casi dos meses de su apertura, Urgal opinó que ese país "va a servir para agregar valor" y dijo que "en un principio aparecen oportunidades para carne terminada a pasto".

Respecto a las alternativas antes una posible disminución de la participación de Uruguay dentro de la cuota 481 a partir del año próximo, el industrial dijo que existen, pero que son "25-30 centavos más baratas. Hay que ver si el sistema de producción lo puede asimilar".

Eduardo Urgal, unos de los principales de Frigorífico Pando, cerró las presentaciones en la joranda organizada por la ACG en el hotel Hampton By Hilton, en las cercanías del aeropuerto de Carrasco

Competitividad efímera

Urgal citó en su presentación al prestigioso economista estadounidense Michael Porter y su análisis de las bases conceptuales de la competitividad económica. Dependiendo de algunos factores macroeconómicos, suele catalogarse a las naciones como competitivas, pero para Porter la competitividad basada en ellos es "efímera y no sustentable". Estos factores son el tipo de cambio, la tasa de interés, la cercanía a los recursos naturales, la mano de obra barata, la cercanía a los mercados, que tenga leyes proteccionistas o que los socios comerciales estén en crecimiento.

Urugal analizó estos factores para Uruguay respecto a sus competidores en el mercado internacional de la carne: Argentina, Brasil, Paraguay y Australia. En el único de ellos que Uruguay tiene ventajas —junto con Australia— es en la tasa de interés. En los demás, está por detrás de uno o varios de sus competidores.

Pero Urgal resaltó que estas variables son efímeras, como dice Porter, porque van evolucionando con el tiempo. Para el afamado economista, las naciones registran condiciones competitivas solo en algunos sectores en los que ostentan condiciones de productividad y eficiencia. Urgal no dudó en situar a la producción de carne de Uruguay dentro de este selecto grupo. **/NR**

“La cultura del cambio es fundamental”

El principal de ADP, Marcos Guigou, dijo que el equipo debe comprender el objetivo y tener la flexibilidad para alcanzarlo

“En estos cuatro o cinco años que llevamos trabajando en la producción ganadera, la cultura del cambio es indispensable porque han sido todos distintos”, dijo Marcos Guigou, principal de ADP, al exponer en la jornada organizada por la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) en el hotel Hampton by Hilton, próximo al aeropuerto de Carrasco.

Guigou basó su exposición en la filosofía que se le brinda al equipo de trabajo con el simple y a la vez desafiante objetivo de que las cosas salgan mejor, adaptándose a las cambiantes circunstancias del contexto. Ejemplificó con el dispar impacto del clima en los últimos tres años, con uno excelente, uno muy llovedor y el otro muy seco.

“El equipo debe comprender el objetivo y tener la flexibilidad en términos de cómo llegar a él”, expresó el empresario. Agregó que “esto fomenta la creatividad y la innovación, así como la agilidad si se precisa cambiar de rumbo en medio de un proyecto”.

ADP pasó de ser una empresa de venta de productos agrícolas a otra en la que, sin dejar de ser agrícola, una vez que los precios de la agricultura bajaron, pasó a utilizar la producción de la chacra para alimentar su propio ganado. Comenzó con 20 mil cabezas de ganado para consumir 20 mil toneladas de grano y facturar US$ 20 millones más. Hoy produce 65-70 mil por año.

“Nuestro negocio es la agricultura, ahí arranca la competitividad”, expresó Guigou. “Veo un crecimiento de nuestro negocio, basado en la competitividad de nuestra agricultura, cercana a los corrales, y en diferentes opciones de granos de invierno y verano”. Agregó que “la incidencia de la logística está siendo clave en el resultado” y que la restricción en el número de cabezas de ganado “es clara y seguirá”. Observa con expectativas la posibilidad de agregarle más kilos a las carcasas, generando reses más pesadas, con el acento puesto en que sea ganado joven. “Hay veces que competimos por el ganado gordo, lo compramos y le ponemos más kilos. Eso es agregado de valor”, afirmó.

Por último, el empresario agrícola dijo que ADP busca “llegar al consumidor con información del producto generada en el origen de la producción”. “Asociarnos, construir alianzas, está en nuestro ADN”, culminó Guigou. **/NR**

Athena Foods es una empresa chilena que pertenece a Minerva Foods, que nace líder en el mercado global de exportación de carnes. Además de lo mismo sabor y excelencia, con Athena Foods usted continua contando con el apoyo y soporte de nuestro equipo de Compra de Hacienda.

Hable con nosotros

Departamento Compra de Hacienda

Pul (00598) 4640 2809
Carrasco (00598) 2601 4002 - Interno: 125
Canelones (00598) 4332 2718 - Internos: 156 / 256

ARU ha creado el grupo "La industria responde"

En el marco de la 8ª Expo Melilla, ejecutivos de los principales frigoríficos respondieron preguntas del público enviadas por WhatsApp

El viernes 5 de abril en Expo Melilla se realizó la ya clásica conferencia organizada por la entidad anfitriona, la Asociación Rural del Uruguay, junto al diario El País y Radio Carve. En la oportunidad, se reunió a algunos de los principales ejecutivos de la industria cárnica en Uruguay para contestar preguntas que fueron llegando vía Whatsapp desde varios días antes.

Una importante cantidad de público se hizo presente en la carpa de conferencias para escuchar las respuestas de Alberto González, de Frigorífico Las Piedras, Marcelo Secco, de Grupo Marfrig, y Daniel de Mattos de BPU. El título de la actividad era elocuente: "La industria responde''.

Las consultas versaron sobre temas tales como la competitividad del sector, los principales problemas que enfrenta la industria frigorífica en Uruguay, así como un diagnóstico de la situación del sector cárnico uruguayo, la posibilidad de alteración de las cuotas europeas, las perspectivas de faena, entre otros temas.

Perspectivas

Mientras que González y De Mattos presentaron un panorama optimista para el mediano plazo, basados en la coyuntura de precios internacionales de la carne en los principales mercados de destino de Uruguay, Secco se concentró en la necesidad de generar oportunidades por parte del sector cárnico, incluyendo a autoridades, industriales, productores y organismos de investigación y promoción en Uruguay. En definitiva, el principal del Grupo Marfig para el Cono Sur señaló la necesidad de que las condiciones que va consiguiendo el país en los mercados, se vuelvan algo permanente y sostenible en el largo plazo.

Cuotas Hilton y 481

Consultados sobre los efectos que prevén en el caso de modificarse las condiciones de la cuota 481 (ver página xx), los ejecutivos señalaron que actualmente faltan alternativas que puedan compensar los beneficios que la misma reporta, en cupo sin aranceles y en el impacto de los valores pagados,

Los industriales mencionaron la necesidad que el alto nivel de faena de vientres no se sostenga en el tiempo

para derramarlos al resto de la cadena cárnica. Asimismo, marcaron cómo podría verse afectada la previsibilidad en los precios para los ganados, en los esquemas de producción intensiva de carne.

En base a las expectativas de disminución de las posibilidades de participación dentro de la cuota 481, la industria espera una caída en la cantidad de ganado faenado proveniente de los corrales de engorde para 2019. Los industriales mostraron su posición sobre la necesidad de mejorar los acuerdos de libre comercio de Uruguay. Sobre todo en los mercados habilitados que mejor

pagan, a través de acuerdos bilaterales o multilaterales, pero que permitan ganar en competitividad y aprovechar mejor los precios recibidos por la carne.

Esto debería provocar la disminución de lo que se deje en las aduanas de destino, en forma de impuestos a la importación.

Nivel de faena

Sobre el nivel de faena en general y de vientres en particular, los ejecutivos marcaron la realidad de cerca de medio millón menos de novillos en edad de faena para este año, que se fueron por la vía de la exportación en pie. También hicieron mención a la faena de vientres y a la necesidad de que no se sostenga en el tiempo. Si bien descartaron un nivel equivalente a liquidación de stocks, marcaron una alerta sobre el perjuicio que puede traer en el mediano plazo mantener los actuales niveles de faena de hembras.

Mercado del gordo

Respecto a la relación actual de precios, los industriales coincidieron en que la industria se encuentra con márgenes negativos, pero remarcaron la necesidad de considerar el negocio en el mediano y largo plazo.

Competitividad

Sobre la competitividad del sector cárnico uruguayo, los industriales ejemplificaron cómo se ha perdido productividad por operario. En esto, la estructura de costos es fundamental, en lo que no solo inciden el costo nominal por operario, sino el ausentismo laboral, el cual ubican en 20% en promedio para la industria. Los directivos señalaron el problema que esto representa ya que se miden los costos sobre menor cantidad de horas de la que se debería hacer. Y esto también es parte del problema de competitividad, acotaron.

Turquía

Respecto a Turquía, los ejecutivos mostraron sus dudas sobre la sostenibilidad de medidas que alienten la importación de carne. Al profundizar en el análisis, lo que hizo Turquía fue liberar de aranceles las importaciones de carne por parte de las empresas estatales. Lo que no modifica el 40% de arancel que rige actualmente para lo que deben abonar los importadores privados por la carne proveniente del exterior.

Ovinos

En cuanto a la carne ovina y los mercados desarrollados en los últimos años, los expositores coincidieron en destacar el buen funcionamiento de la cadena cárnica ovina, articulando los diferentes aspectos entre institutos de investigación y extensión, MGAP, industria y productores.

El ejemplo del compartimento ovino es la prueba más reciente y gráfica, de cómo la colaboración público privada bien encarada, alcanza los objetivos trazados. **/NR**

ENTREVISTA

Por Rafael Chans
chans@tardaguila.com.uy

“El pago por tipificación es lo más justo”

Alejandro Dutra, uno de los principales de Escritorio Dutra, mantiene expectativas de precios firmes para el gordo y la reposición

¿Qué panorama está viendo para el ganado gordo?
Vemos buen ritmo de faena, con una oferta moderada ante una industria que sigue intentado bajar los precios. Se compra para 5 a 10 días, pero el productor se muestra con poca disposición a aceptar los precios propuestos.

¿Cómo es la situación para cada categoría?
La vaca se mantiene como la categoría más demandada, ya que sigue siendo la que consigue la mayor colocación y más alternativas de negocios con las diferentes plantas. Dentro de esto, lo que más piden es vaca pesada. Por vaquillona se está buscando también concretar negocios.

Recientemente han vuelto a demandar novillos, que fue la categoría en la que se habían comprado en más plazo y sobre la que habían buscado bajar los precios.

¿Qué está buscando la industria hoy en día?
Hoy en día se prioriza la calidad y tipificación de las carcasas y no solamente el peso. Hasta hace poco la escalada alcista de precios del verano llevó a que se pagara por los animales más en base al peso que a la terminación.

¿Esto se refleja en una mayor dispersión dentro de cada categoría?
Sí, esto hace que el propio mercado vaya separando bien lo que es animales terminados a campo respecto a los de pradera. Creo que es lo más justo para el productor que tiene animales bien terminados.

¿Mantiene un buen pronóstico para los precios este año?
Absolutamente. Creo que los precios van a mantener la estabilidad que traen actualmente. Estamos en otoño, con días todavía no tan frescos —aunque sí más cortos— y la oferta necesariamente va aumentando para aliviar las cargas en los campos antes que llegue el invierno. Los eventuales ajustes los veo como algo propio de la época, pero igualmente manteniéndose en niveles altos.

Vamos a seguir teniendo el hueco que dejaron los terneros que se fueron en pie y eso se va a seguir sintiendo

Pero también vamos a seguir teniendo el hueco que dejaron los terneros que se fueron en pie y eso se va a seguir sintiendo.

Ovinos
En el mercado de la carne ovina el negocio de capones es el que más está saliendo, a través de los refugos. Se castigan las carcasas pesadas. Vemos un mercado equilibrio, con poca oferta y poca demanda.

¿Cómo ve el momento de la reposición?
La veo muy firme y la primavera de seis meses que llevamos es la gran responsable. Hubo pasto en abundancia durante todo el verano y eso permitió defender la posición negociadora del criador. En las últimas semanas ha empezado a aparecer más oferta, lo que lleva a que ajusten los valores, levemente. En las pantallas vemos diferencias en las cotizaciones entre un mes y otro, pero se trata de ganados más pesados, que compensan las eventuales caídas de precios con más kilos.

¿Se ve invernadores buscando alternativas a la escalera de novillos o a vaca de invernada, ante el aumento sostenido de precios?
Hubo mucho productor que empezó a invernar vaquillonas. También se buscó piezas de cría. Quienes ya manejan escalera de novillos empezaron a poner una pata en el ganado de cría. La gente ve el buen negocio en el que se ha convertido la cría y no quieren dejarlo pasar. Esto se suma a la dificultad creciente para conseguir ganados de invernada a precios competitivos. **/NR**

Exportación en pie

¿Cómo influye la baja de aranceles a la importación de carne por parte de Turquía?
El gobierno eliminó el arancel a la importación de carne para las empresas importadores que tienen contratos con el gobierno. Este es el segmento en el que entra el ganado en pie.

¿Cómo se presenta actualmente el ritmo de negocios?
Actualmente se ve el flujo de negocios más lento por menor demanda, con mayor preferencia de Turquía por ganados procedentes de Brasil. De todas formas, hay barcos y permisos para adelante para ir completando negocios.

¿Qué otros mercados de interés se están trabajando?
China y Kazajistán son dos destinos que resultan interesantes para animales en pie y que tienen buenas perspectivas.

TRIGO

ADP
AGRONEGOCIOS DEL PLATA

JACARANDÁ NUEVO GUAYABO NUEVO ALGARROBO CURUPAY

comercial@adp.uy

BROU lanzó fideicomiso ganadero

Mediante un nuevo sistema de garantías el banco aspira a promover y agilizar la financiación al sector agropecuario

El lanzamiento de la iniciativa se llevó a cabo en el stand del BROU en la Expoactiva.

Durante la jornada inaugural de la Expoactiva Nacional 2019, autoridades del Banco República (BROU) anunciaron el lanzamiento de un nuevo sistema de garantías, con el que la institución aspira a promover y agilizar el otorgamiento de créditos al sector agropecuario, informó la entidad bancaria en un comunicado de prensa.

Se trata del Fideicomiso Ganadero BROU, que estará operativo a inicios del segundo semestre del año contemplando a productores de todas las escalas.

La nueva herramienta financiera permitirá que los productores transfieran la propiedad de cabezas de ganado (al momento de su compra o que ya son suyas) a un fideicomiso que será administrado por República Negocios Fiduciarios (Renefisa), empresa del grupo BROU.

De esta forma los productores —que dejarán de ostentar la titularidad de los animales pero que mantendrán sobre ellos la responsabilidad legal y sanitaria— no podrán comercializar la hacienda por decisión propia, lo que les otorgará mayores garantías ante el BROU para acceder a créditos.

A su vez, los montos de financiamiento estarán asociados al valor futuro esperado en que se comercializará el ganado, fundamentalmente de recría y engorde, considerando la ganancia de kilos que los animales registrarán al momento de su venta.

El Fideicomiso Ganadero BROU busca transformarse en una herramienta que, mediante un mecanismo ágil de otorgamiento de créditos, facilite la compraventa de hacienda entre particulares y en ferias ganaderas y remates por pantalla.

Al mismo tiempo, el BROU pretende que contribuya a promover la concesión de préstamos de corto plazo al sector agropecuario para la adquisición de diversos tipos de insumos productivos.

El Fideicomiso busca transformarse en una herramienta que facilite la compraventa de hacienda entre particulares y en ferias ganaderas y remates por pantalla

La presentación del nuevo sistema de garantías se llevó a cabo en el stand del BROU en la Expoactiva Nacional 2019. La actividad contó con la participación de funcionarios y autoridades del banco, entre ellas su presidente, Jorge Polgar, y su segunda vicepresidenta, Adriana Rodríguez, y del subsecretario del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), Alberto Castelar. **/NR**

NOSOTROS/ALGEBRA.UY

ESPECIALISTAS EN
COMUNICACIÓN AGROPECUARIA

algebra

AV. DE LAS AMÉRICAS 8332 OFICINA 302
BARRA DE CARRASCO - URUGUAY

Tel. (+598) 2605 9330 - 094 59 77 59

www.algebra.uy

ASESORAMIENTO
IDENTIDAD CORPORATIVA
GRÁFICA
DIGITAL
MEDIOS

SECRETARIADO MUNDIAL ANGUS

Por Yonnatan Santos
santos@tardaguila.com.uy

"Angus será pronto la raza principal en Uruguay"

Dan Moser, referente genético mundial, participó de la actividad y dio su visión sobre la raza

El estadounidense Dan Moser fue de los principales expositores en el Secretariado Mundial de Angus. Es presidente de Angus Genetics Inc. y director de programas de performance para la Asociación Americana de Criadores Angus en Saint Joseph, Missouri

El presidente de Angus Genetics Inc. y director de programas de performance para la Asociación Americana de Criadores Angus en Saint Joseph, Missouri, Dr. Dan Moser, estuvo presente y fue uno de los principales oradores en el Secretariado Mundial de Angus, donde expuso sobre los avances genéticos en Estados Unidos en base a la raza Aberdeen Angus y destacó algunos aspectos a favor de la producción de carne en Uruguay, como por ejemplo la dieta de los animales en base a pasto.

¿Cuáles fueron los principales puntos de su charla?

La idea durante nuestra presentación fue presentar el análisis de ADN, como un análisis genético muy utilizado en Estados Unidos y que se puede aplicar y transformar en Uruguay.

¿Ha habido un crecimiento en el uso de esta tecnología en EEUU?

Este tipo de tecnología ha mejorado la calidad, ha reducido los costos, ha mejorado la eficiencia, lo que lo hace beneficioso para los productores y para todo Estados Unidos.

¿Qué impacto tiene esta tecnología en la producción de carnes?

El impacto generalmente se ve en el consumidor final, en el cliente, ya que mejora la calidad de la carne, con un marmolado que mejora la textura y el sabor y la hace más jugosa, por así decirlo.

¿Que conoce de Uruguay como productor de carne, y como ha avanzado en genética Angus?

Lo que conozco es que en Uruguay se utiliza mucho la terminación a pasto, algo distinto en Estados Unidos, donde el Angus es la raza mayoritaria y seguramente lo será pronto acá en Uruguay también.

La idea durante nuestra presentación fue presentar el análisis de ADN, un análisis genético muy utilizado en Estados Unidos

¿Qué cambios debe hacer Uruguay para estar al nivel de Estados Unidos?

Los países son diferentes, y por eso es difícil comparar, principalmente por el clima de Uruguay, que es diferente, utilizando distintos tipos de pasturas y los productores están investigando más y colectando datos para poder lograr un avance importante a nivel genómico. **/NR**

100% de ventas en la Gala

El precio máximo fue de US$ 12.000 por el 50% de dos vaquillonas, una de El Yunque y otra de San José del Yaguarí

SECRETARIADO MUNDIAL ANGUS

Por Yonnatan Santos
santos@tardaguila.com.uy

El marco del Secretariado Mundial Angus fue el ideal para que se realizara una nueva edición de la ya tradicional Gala Angus, donde las principales cabañas de la raza en el país ofrecen parte de los mejores vientres con que cuentan.

En la actividad realizada en el Centro de Convenciones de Punta del Este, con la organización del escritorio Zambrano y Cía, se vendió la totalidad de la oferta bajo el martillo del principal del escritorio, Gerardo Zambrano.

De los 15 productos comercializados, se logró una facturación total de US$ 123.720, con un precio máximo de US$ 12.000 por el 50% de dos vaquillonas, una de San José del Yaguarí y la otra de El Yunque. Duplicando el valor de los animales que se vendió el 50%, el valor medio de la subasta fue de US$ 13.872.

La Gala Angus fue la última actividad del Secretariado Mundial Angus que se desarrolló durante dos semanas, la primera de ellas en la gira por distintos rodeos del país y la segunda desarrollada en su totalidad en el Centro de Convenciones de punta del Este, con exposiciones, juras y ventas.

AGRO ORIENTAL
UNA NUEVA FORMA DE VER EL CAMPO
VENTAS A FRIGORÍFICOS
EXPORTACIÓN EN PIE
INVERSIONES GANADERAS
NEGOCIOS PARTICULARES
VENTAS Y TASACIONES DE CAMPOS
FIDEICOMISO AGRO ORIENTAL
TRAZABILIDAD
SEGURO AGRO ORIENTAL
PARTICIPANTE DE plazarural
+(598) 2 604 30 36
WWW.AGROORIENTAL.COM.UY

ENTREVISTA

Por Yonnatan Santos
santos@tardaguila.com.uy

Cardenal colgó los hábitos

El multipremiado toro de Frigorífico Modelo se retira de las pistas, pero seguirá trabajando desde Argentina

La foto del Campeón en la jura del Secretariado Mundial Angus en Punta del Este.

Cardenal, el multipremiado toro Aberdeen Angus de Frigorífico Modelo, colgó los hábitos. Tras ser galardonado como Gran Campeón Macho del Secretariado Mundial de Angus, se retiró de las pistas y ahora cruzará la frontera hacia Argentina para multiplicar su venta de semen; estiman que en cuatro años superará las 50 mil dosis comercializadas en Uruguay, Brasil, Argentina y Paraguay.

Para conocer el origen y los pasos en la pista de este ejemplar, Negocios Rurales conversó con Rodrigo Fernández, responsable de Frigorífico Modelo.

¿Qué significa este toro para ustedes?

En una cabaña, uno está buscando permanentemente animales superiores, Cardenal ya tenía esas características desde los dos meses, ya sabíamos que iba a ser un animal superior.

Tiene un origen en Argentina de cabaña La Rubeta, ya que es hijo de Quebrantador, el toro colorado más famoso y, a mi criterio, mejor producción de genética argentina del mundo, que ha vendido 235 mil dosis de semen, criado por La Rubeta y es el más influyente a nivel mundial de los últimos 10 años.

De ahí surge la alianza con La Rubeta, porque ese tipo de toro es el que precisamos, y por eso fuimos a la cabaña que lo crió, y ahí fue que desembocamos con los hermanos Fernández.

Tras eso utilizamos mucho a Quebrantador, y dentro de todo lo bueno que nos brindó, salió Cardenal.

Sin dudas Cardenal está entre los dos o tres mejores toros que ha producido nuestra cabaña

Por la línea materna, la madre es hija de un toro padre (hijo de BC Serenade) que adquirimos de cabaña El Cerro (familia Viganó) con una madre Mr Beef que se compró a cabaña El Madrugón.

Esa combinación nos dio este toro que nos gusta mucho, fue Reservado Campeón ternero en el Prado 2016, fue Gran Campeón Macho en Durazno 2018, Gran Campeón Macho en Expo

Prado 2018 y finaliza siendo el Gran Campeón del Secretariado Mundial Angus 2019. Es un animal que nos sigue gustando mucho, porque desde chico uno percibe la posibilidad de ganar de un toro, sabíamos que se iba a desempeñar muy bien.

¿Es el mejor toro de El Modelo?

En colorado seguro que sí, pero El Modelo ha producido grandes toros negros que han sido muy usado, pero está entre los dos o tres mejores toros que ha producido nuestra cabaña, sin dudas.

Este toro por su fenotipo moderado, funcionalidad y siendo el toro más ancho y con mayor AOB (área de ojo de bife) que ha producido Modelo, seguro que es el toro que a va a dejar su huella genética en Uruguay, Brasil, Paraguay y Argentina; apostamos a una venta voluminosa de este toro, pero muy voluminosa, y por eso lo vamos a cruzar a Argentina ya que es un mercado enorme, con gran demanda que se puede aumentar mostrando el toro allá. No es muy alocado pensar que en cuatro años va a vender 50 mil dosis.

FOTO EL PAIS

Rodrigo Fernández, uno de los principales de Frigorífico Modelo.

Acá lo va a seguir vendiendo Urugen y va a tener siempre oferta. La confianza mía es más grande porque ya vi lo que dio en rodeos comerciales clientes de Uruguen. No siempre los Grandes Campeones son funcionales y mejoradores en rodeos comerciales, Cardenal es lo más cerca que vi entre una pista y un rodeo comercial de campos marginales. El Prado es así: muchos grandes campeones del Prado son todo terreno, me canso de decirlo que Uruguay es el único país que no hay dicotomía entre show y lo comercial, el que se aleje de esto le puedo asegurar que le va a ir mal en las pistas. **/NR**

SECRETARIADO MUNDIAL ANGUS

Por Rafael Chans
chans@tardaguila.com.uy

El Angus se lució ante el mundo

En el marco del Secretariado Mundial Angus, realizado entre el 18 y el 29 de marzo en Uruguay, delegaciones de criadores de todo el mundo se reunieron en el país.

Durante la primera semana, una delegación de alrededor de 500 personas, compuesta mayormente por criadores uruguayos, extranjeros y medios de prensa, recorrió gran parte de la campaña oriental, visitando establecimientos referentes en la cría del Angus.

Entre el lunes 18 y el jueves 21, los establecimientos visitados fueron ''Las Rosas" en Florida, ''Caraguatá" en Tacuarembó, ''Bayucúa" (visita realizada en el club de polo ''La Calandria") en Salto y ''Curupí del Salvador", en Soriano. El último día de la gira, el viernes 22, el grupo visitó las instalaciones del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), es su estación experimental de La Estanzuela (Colonia).

Tras el fin de semana libre, toda la actividad se concentró en Punta del Este, en el Centro de Convenciones, preparado a tales efectos. Durante la semana que duró el evento en Maldonado, se dictaron conferencias sobre temas como las novedades en avances genéticos de la raza, desarrollo de mercados, tecnología de la carne, entre otros aspectos, a la vez que se realizó la exposición y jura de los animales de la raza, preparados para la ocasión. Entre el martes 26 y el jueves 29, se sucedieron actividades comerciales nocturnas con los animales expuestos en los bretes acondicionados para la ocasión, en el mismo Centro de Convenciones de Punta del Este.

El evento cerró con una cena de Gala que puso la frutilla de la torta a 11 días que los organizadores definieron como "espectaculares" y la opinión pareció ser unánime señalando que se trató, seguramente, de "el mejor Secretariado Angus del que se tengan registros".

''Con Messi y CR7, todo es más fácil"

Marcos Berrutti, uno de los grandes impulsores de la raza en el país, enumeró los motivos que cimentaron el éxito del Secretariado Angus

¿Cuál es el balance general que hace del Secretariado Mundial Angus?

En primer lugar, aclaro que voy a hablar desde un lugar bastante subjetivo, ya que estuve involucrado en la organización del Secretariado Angus desde el inicio. Participé en el proceso previo al Secretariado realizado en México en 2017, en la postulación de Uruguay como sede para marzo de 2019. Para ello buscamos apoyos en diferentes lados, empezando por el de varios ex presidentes de la raza.

Creo que todo salió mejor de lo previsto. No sólo por mérito propio del equipo organizador, sino porque coincidieron muchas cosas para que eso sucediera, ajenas a la organización.

¿Cuáles fueron los puntos fuertes?

En la gira a las cabañas, se visitaron cuatro establecimientos criadores que mostraron al mundo del Aberdeen Angus lo que es la ganadería uruguaya. Todos los lugares visitados cumplieron, sin excepciones, con ese objetivo.

Hay que agradecer y reconocer al trabajo de mucha gente que se sumó al equipo organizador de Angus. Se armó un gran equipo, que demostró que los problemas se resolvieron rápidamente. Existieron, de hecho, problemas puntuales pero la agilidad para solucionarlos fue el punto más alto en el desempeño del equipo organizador. Todo con recursos escasos, humanos y financieros, característico de cómo funcionan en Uruguay las sociedades de criadores, pero la fuerza y el talento demostraron que es posible estar a la altura de las exigencias.

El clima dio una gran mano, ya que durante toda la gira no hubo que suspender actividades ni trabajar en condiciones que no fueran las ideales.

Todo el equipo del comité organizador que imaginó, pensó y planificó el evento, de punta a punta. Este trabajo determinó que fuera un evento fantástico, que realmente sorprendió en su resultado, a propios y a extraños.

A extraños, porque los visitantes fueron unánimes en señalar que todo salió a la perfección. Conozco casos de auspiciantes que se arrepintieron de no haber participado. Y quienes sí lo hicieron, en principio, motivados por cumplir con algunos de sus clientes de la raza. Reconocen el acierto de haber participado. Creo que son todos pilares de una opinión muy positiva alrededor de lo que fue el congreso.

No es menor señalar que cuando imaginamos todo esto, fue con la prensa difundiendo. Esto permitió no solo presentar el evento ante el país, sino ante el mundo.

Ante el país, porque mostraba a la raza Aberdeen Angus como la principal raza de carne del Uruguay. Con variables e indicadores objetivos que muestran el motivo por el que Angus predomina sobre las demás.

Hubo una propuesta hacia afuera, que trascendía al Angus. Mostraba la ganadería uruguaya al mundo ("La última gran estancia''). Propusimos un nivel de profesionalismo, que abarcaba no solo la producción de bienes como actividad económica, sino de valores como el respeto por el tiempo, propio y de terceros, la limpieza, la prolijidad. Pueden parecer detalles menores pero quienes participaron de la gira, destacaron la optimización de tiempos para que las propuestas fuesen dinámicas y que la gente se sintiera bien atendida.

Tuvimos interlocutores para todo lo necesario. Se presentaron propuestas culturales, como los cuatro jinetes que llevamos a Las Rosas, con una propuesta de aperos gauchos, como algo propio de la identificación cultural del país.

Todo esto se sucedió a lo largo de la gira, en pequeñas dosis, para terminar en el Centro de Convenciones en Punta del Este. El brillo durante la semana de la gira fue algo espectacular, los ganados estuvieron a la altura. Se

trata de animales que no caben dudas que son muy buenos. Pero el esfuerzo de todos hizo que saliera perfecto. El público acompañó, la atención a todos los visitantes fue fantástica. Fue una muestra cabal de lo que es una estancia uruguaya.

¿Qué destacaron los visitantes?
En Punta del Este, tuve la oportunidad de hablar con Carlos Ojeda, jurado de clase mundial en Angus. Se trata de un referente a todo nivel en cuanto a la raza y a juras y nos dijo que fue la exposición más linda que vio. Agregó, incluso, que hay que considerar que se inauguró un nuevo concepto de lo que es realmente una exposición. A veces se dejan de lado esos aspectos y no se pueden exponer solo en el momento que desfilan por la pista.
La expo abarca todo. Estando en los boxes, la diferencia entre Punta del Este y el Prado es abismal. Muchas veces resulta complicado llegar a ver al último animal en un galpón, limitado al callejón central en más del 50% de la muestra. En esta muestra, el armado de livings ofrecía la posibilidad de intercambiar entre el cabañero y el público, ya sea propuestas comerciales, como de ideas y puntos de vista. Creo que por sobre todo, la buena onda y la energía que se respiraba fueron factores fundamentales para el éxito del evento.

En la gira a las cabañas, se visitaron cuatro establecimientos criadores que mostraron al mundo del Aberdeen Angus lo que es la ganadería uruguaya

Cómo no ser el mejor Secretariado

"El Centro de Convenciones es un lugar de primer mundo. Haber podido pasar de la conferencia del Dr. Dan Moser, salir de ahí a tomarse un café en la cantina, recorrer unos pasos y tener en frente al gran campeón Angus, criado en Caraguatá, es como que todo es un sueño. Cómo no ser el mejor Secretariado…
Teníamos algo muy bueno para mostrar, que involucra a miles de actores, ganaderos, industriales, proveedores, prensa, etc. Pudimos colocarlo en el mejor lugar del país y darle el mejor marco de presentación.
Teníamos un contenido fácil de mostrar. Gracias al excelente trabajo de todo el equipo, pudimos hacerlo bien, por capacidad, talento y trabajo de nuestro lado, como para ponerle el moño".

¿Por qué nunca hubo un secretariado como este?
A veces las cosas suceden como uno las planifica, otras peor y otras mejor. El clima es fundamental. Tenemos el ejemplo del Congreso Mundial Hereford en 2016, en Uruguay. La organización fue impecable, pero el clima fue muy malo, durante 2 o 3 días, cuando se realizó la gira. Incluso la exposición a cielo abierto para la muestra de animales rústicos tuvo un clima muy malo y resultó una tortura para el jurado y para el público.
Son factores que no van en la organización y planificación, porque el clima siempre es un plus. En el caso del Secretariado Angus se vio un enorme esfuerzo de todos los que organizamos el equipo y las coordinaciones necesarias para que todo corriera bien. La articulación entre el equipo de tareas propio con el de la intendencia de Maldonado, con el del Ministerio de Turismo, con la empresa organizadora del evento, fue muy fluida.
Hubo liderazgo, el Gaucho Díaz Nadal terminó agotado, porque dedicó los últimos meses en régimen full time a la organización del evento. Pero hubo liderazgos ejercidos con eficacia como el del Gaucho y el de Luis Fernández.

¿Qué destacaría hoy en día de la ganadería de Uruguay?
Los uruguayos no nos damos cuenta, pero todavía tenemos una ganadería particularmente atractiva para el mundo. Hace falta que se pasen una semana tomando sol y disfrutando del campo para verlo. Es una ganadería muy disfrutable. Hay variables que rodean a la producción de carne en Uruguay que son muy lindas de vivir. Me remito a mi experiencia de ver otras ganaderías. La uruguaya es a cielo abierto, de seguridad para vivir, de buenos modales, de cultura, sustentabilidad social, de equilibrios.
En mi caso particular, soy la quinta generación de ganaderos en Uruguay y creo que la vida en equilibrio, la integración en la vida de las estancias es muy fácil.
Teniendo a Messi y a Cristiano jugando juntos, todo se vuelve mucho más fácil.

¿Qué desafíos plantea hacia adelante el Secretariado?
Esto fue una instancia que permitió reunir a los principales actores del Angus del mundo. La motivación puede surgir a partir de las conferencias, los mercados, el mejoramiento genético. Esperamos que esto no haya sido anecdótico, debe seguir avanzando. Debemos promover el intercambio institucional desde las asociaciones de criadores de todo el mundo. Creo que esto era un hito que tenía que ver con las propuestas, de adentro y de afuera.
Esperamos que las conferencias hayan servido de pauta para seguir adelante, en mercados, en desarrollo de la genética. Institucionalmente va a seguir, va a haber recién en 2021 el Secretariado en Australia. Ellos mismos nos dijeron que dejamos la vara muy alta. **/NR**

''La carne de calidad depende del acceso a mercados''

Block House invitó al presidente de Carne Angus a la recepción de la carne uruguaya

Perfil

Mauricio Rodríguez, es médico veterinario, productor CREA, en Maldonado.

Es integrante de la Sociedad de Criadores de Aberdeen Angus y presidente de Carne Angus

53 años

Casado

2 hijos

Hincha de Nacional

El Dr. Mauricio Rodríguez, presidente de Carne Angus fue invitado a Hamburgo Alemania, para participar de ''la noche de Uruguay'', promovida por la cadena de restaurantes Block House. Negocios Rurales le consultó sobre el evento y las perspectivas de Uruguay en el segmento de carne de alta calidad.

¿En qué consistió la visita?

Fuimos invitados por la cadena alemana Block House, importador de carne uruguaya en Hamburgo. Esta cadena vende el 60% de la carne que importa en restaurantes de terceros y supermercados, mientras que el 40% restante lo comercializa a través de restaurantes propios.

A lo largo de la cadena de valor, Block House está más cerca del consumidor final, a diferencia de otros importadores que lo que hacen es importar y distribuir en el mercado de destino.

Participamos en la feria Internorga, la mayor feria de alimentación y servicios de Alemania. Dura 10 días y se realiza en el ferio predial de Hamburgo. En el marco de esa feria, se organiza la noche de Uruguay. A ese evento se convoca a distribuidores y clientes, congregándose 400 personas. El foco era presentar la experiencia uruguaya. El evento se realizó conjuntamente con la embajada y el consulado uruguayo en Alemania.

En los restaurantes de la cadena organizaron ''El Mes de Uruguay'', en donde ofrecían platos típicos del país. En el menú aparecía foto de la bandera uruguaya. Se realizó promoción en estadios de futbol y en toda la ciudad. Este es el mejor testimonio cuando se dice que Uruguay debe apostar a competir en calidad, por sobre el volumen.

Del evento participaron Lautaro Pérez, gerente de Marketing de INAC, Fernando Pesci, de Blockhouse Uruguay, personal de la embajada en Alemania, el cónsul en Hamburgo, el ministro de Ganadería, Enzo Benech y Carl Krammer, gerente comercial de Blockhouse en Alemania.

¿Cómo se vincula Block House con Uruguay?

El vínculo con Uruguay se remonta a varios años atrás, pero se intensifica a partir de los problemas que empezó a experimentar la exportación de carne argentina, en los últimos diez años.

Se trata de un cliente muy exigente, con protocolos muy estrictos. Tienen un representante comercial en Uruguay, que hace negocios con la industria, directamente. Compran en Uruguay y reprocesan los cortes en destino. Maduran la carne, la porcionan, la envasan al vacío y la distribuyen. Otros cortes ya los llevan pre cocidos, solamente hay que calentarlos a baño maría, para poder consumirse.

El segmento al que apunta es al de clase media, no necesariamente el más caro, pero sí de muy buena calidad. Tiene un acuerdo con INAC para promover la carne uruguaya en Alemania.

¿Cómo ha sido el relacionamiento con Block House en estos años?

La realización de alianzas a largo plazo es importante, tanto para la industria como para los productores que trabajan con ella. Hace un par de años trajeron chefs especializados, críticos de revistas especializadas, que recorrieron el país. La experiencia fue tan

buena que en 2018 vino Eugene Block House. Particularmente, lo recibí en el campo y su visita desembocó en la invitación que me cursaron este año para participar de este evento en Alemania.

La cadena Block House busca promover los sistemas de producción amigables con el medio ambiente. Organizaron este evento para dar testimonio de la forma de producir ganado de carne en Uruguay. La experiencia fue muy buena y sirvió para fortalecer el vínculo con Alemania. Es un trabajo de largo plazo, con alianzas estratégicas duraderas. Esto se inserta en lo que es la cuota que Uruguay tiene asignada con la Unión Europea.

Todos los actores quedamos muy conformes con los resultados de este evento. Queda demostrado que se puede comer carne de calidad, amigable con el medio ambiente.

¿Cuáles son los aspectos más importantes para desarrollar estrategia de este estilo?

Tenemos que tener una inteligencia de mercado bien fuerte, junto a la industria. Los objetivos de mediano y largo plazo están bien establecidos, vía el plan de marketing de INAC, que se está cumpliendo. Está bien claro el objetivo.

¿Cuáles son los desafíos?

Lo más importantes es destacar como luces amarillas las condiciones de acceso a mercados. Todo lo que se hizo a nivel de Marketing es excelente, pero si se pierden las condiciones de acceso a mercados que se exhiben hoy en día, no hay como sostener este trabajo.

Si tuviera que invertir dinero sería mantener y mejorar las condiciones de acceso. Los países de la región son buenos ejemplos de política de estado en ese aspecto. Chile con Prochile, así como Brasil e incluso Australia, todos mantienen una línea que trascienden a las administraciones de gobierno. Todos están trabajando en integración de mercados y en condiciones de acceso.

Tenemos que ponernos a tiro en la integración de la cadena comercial con el servicio diplomático, en los diferentes mercados.

Acerca de Block House

Block House es una cadena de restaurantes alemana, con sede en Hamburgo, especializada en servir cortes de carne de alto valor. Fundada en 1968 y con 51 restaurantes funcionando, 41 de ellos en Alemania, tiene sucursales en Portugal, España, Suiza y Austria, ocupando 1.300 personas.

Por Luis Silva
luis@tardaguila.com.uy

SUL recomienda atender tres temas sanitarios

Adolfo Casaretto mencionó la lombricosis, enfermedades parasitarias y clostridiosis como principales a tener en cuenta este otoño

El Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL), de cara al otoño, ha realizado una serie de recomendaciones para el manejo del ovino que básicamente se concentran en tres grandes factores desde el punto de vista sanitario, en la búsqueda de "capitalizar este buen momento que estamos pasando", señaló el Dr. Adolfo Casaretto, Jefe del departamento de Transferencia de la institución.

Casaretto recordó que "los precios de la lana y la carne" justifican una mayor atención por parte del productor en cuanto a "recursos humanos, instalaciones y de tiempo asignado al ovino". Dentro de los temas sanitarios que requieren una mayor atención por parte del productor, el técnico del SUL dijo que el principal es la "lombricosis". Llamó la atención a estar atentos a lo que pueda suceder en el otoño, "porque después de un verano llovedor los otoños pueden ser complicados de lombriz". En este sentido recordó que la herramienta principal a utilizar es "el análisis de materia fecal" para evitar la pérdida de animales de forma innecesaria, así como también realizar un monitoreo permanente de las cargas parasitarias, lo cual permite disminuir las pérdidas productivas.

El segundo punto de destaque es "el tema podal", la problemática de las afecciones podales y principalmente el pietín. El profesional dijo que "hay un paquete validado, armado con mucho respaldo de lo que se debe hacer en estos aspectos; hay mucha publicación y material vinculado al tema".

Por último, pero no menos importante, se encuentran "las enfermedades infecciosas previsibles en el ovino, que sugerimos atenuar o descartarlas". En este sentido recomendó "la vacunación de clostridiosis". Casaretto remarcó que "la pre-encarnerada es un buen momento para proteger los ovinos, especialmente en estos años que hay mucho verde y muy buen estado, lo cual aumenta la prevalencia de estas enfermedades infecciosas". El técnico dijo que "si el tiempo se afirma, tenemos un buen arsenal de medidas sanitarias y de manejo como para capitalizar este buen momento que estamos pasando".

Proyecciones para la lana

De acuerdo con la proyección del mercado lanero a cinco años, elaborada por la Oficina Australiana de Economía y Ciencias de los Recursos (ABARES), para la zafra 2019-20 se espera un Indicador de Mercados del Este (IME) con leves bajas debido a un mayor volumen de lana derivado del comienzo de la reconstrucción del rodeo ovino en Australia. Esta proyección se basa en el número previsto de ovejas esquiladas y en la producción en general, que se espera crezca 2%.

A pesar de este descenso en el corto plazo, ABARES proyecta que el IME vuelva a incrementarse hacia 2023-24 debido principalmente a la fuerte demanda mundial en los principales mercados consumidores de lana para textiles y prendas de vestir de lana de alto valor. La oficina australiana afirma que los principales mercados consumidores de lana, como China, la Unión Europea y Estados Unidos, sostendrán el fortalecimiento de la demanda mundial de lana./NR

BPU advierte que siguen apareciendo restos de ethión

La empresa recuerda a sus remitentes de hacienda que tengan en cuenta los plazos y finalidades en que se permite usar este principio activo

El problema de la aparición de trazas de ethión en ganado enviado a faena se mantiene y sigue generando perjuicios al sector cárnico uruguayo, manifestó el frigorífico Breeders & Packers Uruguay, del grupo japonés NH Foods, en un comunicado emitido a principios de abril.

"Lamentablemente, se continúa detectando presencia de ethión en animales que se remiten a plantas de faena de exportación. El impacto económico y sanitario que implica la presencia de este residuo químico en nuestras carnes es inconmensurable y pone en riesgo nuestros sistemas de calidad e inocuidad alimentaria, tanto para las plantas exportadoras como a nivel país", expresó la empresa en un comunicado calificado como "importante a nuestros proveedores de hacienda".

El equipo de inocuidad de la firma recuerda a los productores remitentes de hacienda que está vigente la normativa respecto a este tema, establecida en la Resolución Ministerial R 649 de fecha 21 de agosto de 2017.

El impacto económico y sanitario es inconmensurable y pone en riesgo nuestros sistemas de calidad e inocuidad alimentaria

En la misma se establece que:

• El uso de productos que contengan ethión en su formulación es únicamente como garrapaticida en forma de aspersión o inmersión.

• El tiempo de espera para el envío de los animales a faena es de 130 días para animales tratados con dicho producto. Importante verificar que en el prospecto y etiquetado del producto veterinario se encuentre detallado el tiempo de espera.

• Está prohibido el uso de productos que contengan ethión en su formulación para uso de mosquicida, curabicheras, sarnicidas, piojicidas, para uso medioambiental y garrapaticida pour on.

BPU le recuera a los productores que son "actores fundamentales para evitar la contaminación de los productos que elaboramos". En base a ello les solicitan que se cumpla con lo establecido en la reglamentación vigente, que se mantenga al día la planilla sanitaria donde consta el principio activo utilizado, categorías tratadas y tiempo de espera y que además se tenga en cuenta la implementación del "Buen uso de los medicamentos veterinarios" y se respete el tiempo de espera de los productos utilizados para "mantener la calidad e inocuidad de nuestras carnes y la confiabilidad y reputación de nuestro país".

El ethión comenzó a generar problemas para las exportaciones uruguayas de carne una vez que Estados Unidos decidiera rechazar el ingreso de productos en los que se diera la presencia de trazas de este principio activo. El hecho motivó el rechazo de varios embarques de carne uruguaya a ese destino y determinó la prohibición en el uso de ethión hasta que en octubre de 2017 se permitió nuevamente su aplicación, pero extendiendo el tiempo de espera para enviar los animales a frigorífico a 130 días y habilitándolo solo para los usos expuestos anteriormente. **/NR**

Primer recorte de cuota 481 sería a 26,5 mil toneladas

A partir del próximo 1º de enero comenzaría gradualmente a caer el volumen del que puede participar Uruguay

Hay que encontrar otros clientes para colcoar lo que no podrá ingresar a Europa dentro de la cuota 481.

Washington y Bruselas finalmente se pusieron de acuerdo en un cronograma de asignación exclusiva de la cuota 481 a Estados Unidos, en un proceso que comenzará con unas 18,5 mil toneladas a partir del próximo 1º de enero y llegará en un plazo de seis años y medio hasta 35 mil toneladas, confirmó a Negocios Rurales el presidente del Instituto Nacional de Carnes de Uruguay, Federico Stanham.

El acuerdo ya fue aprobado por todos los países miembros de la Unión Europea (UE). El paso siguiente es que Bruselas comunique a los demás países que participan de este contingente —entre ellos Uruguay— lo cual se supone acontecerá en estos días.

Posible evolución de la cuota 481

Por el momento no se sabe cómo serán los escalones de reducción anual de la cuota que Uruguay compartirá con los demás proveedores habilitados, fundamentalmente Australia y Argentina. Una posibilidad podría ser una reducción a razón de 2.500 toneladas por ejercicio a partir de 2020/21 hasta llegar en 2025/26 al piso de 10 mil toneladas, partiendo de un prorrateo de la mitad de las 18.500 toneladas asignadas a EEUU para el ejercicio 2019/20 (9.250 tons) en el primer semestre de 2020.

Los demás países, luego de recibir oficialmente la comunicación, deberán responder si aceptan lo acordado entre Bruselas y Washington. Se llevarán adelante conversaciones entre Argentina, Australia y Uruguay.

La cuota, de 45 mil toneladas, actualmente es compartida por Estados Unidos —destinatario original—, Uruguay, Australia, Argentina, Nueva Zelanda y Canadá.

El volumen inicial de 18,5 mil toneladas sería el máximo que Estados Unidos ha logrado cumplir en un ejercicio agrícola desde que se instauró este cupo. De esta manera, quedaría para los demás que operan dentro de este contingente —fundamentalmente Uruguay, Australia y Argentina—un volumen de 26,5 mil toneladas que irá cayendo hasta el piso de 10 mil toneladas.

En los nueve meses a fines de marzo del ejercicio 2018/19 el volumen exportado por Uruguay dentro de este contingente se redujo 13,5% anual

Uruguay en los últimos ejercicios exportó unas 16 mil toneladas y Australia un volumen similar, por lo que su participación se verá severamente acotada. Argentina, en tanto, viene creciendo de forma rápida en su inserción dentro de la cuota.

En los nueve meses a fines de marzo del ejercicio 2018/19 el volumen exportado por Uruguay dentro de este contingente se redujo 13,5% anual a 9.961 toneladas. Como contrapartida, el valor medio de exportación aumentó 2,9% a US$/t 9.417. **/NR**

MOVIENDO SU NEGOCIO

TRANSPORTES dicaro

EMPRESA DE TRANSPORTES DE HACIENDAS

CONTACTO:
Tel.: 4554 7690
Cel.: 099 68 77 27

Dicaro Transportes
@dicarotrans

NUESTRA TRAYECTORIA ASEGURA SU CONFIANZA

Alfonso G. Iraola ltda, con más de 72 años de experiencia y siendo una de las primeras empresas uruguayas en dedicarse al transporte de hacienda , le ofrece seguridad y eficiencia a la hora de confiar su carga.

Siempre apostando a brindar un mejor servicio, hemos adquirido nuevos remolques priorizando el bienestar animal, reduciendo la mortalidad, estrés físico y lesiones.
Aportando al productor una mayor capacidad de carga , mejorando la calidad del producto final reduciendo costos y tiempo de transporte.

(4536) 9929 / 9949 alfonso@iraolaltda.com.uy

ALFONSO IRAOLA LTDA.

NEGOCIOS EN EL CAMPO - REMATES POR PANTALLA
FERIAS GANADERAS - COMPRA-VENTA DE CAMPOS
ADMINISTRACIÓN DE CAMPOS - EMBARQUES A FRIGORIFICO

COMO HACE CASI 4 DÉCADAS GENTE EN QUIEN CONFIAR

Luis Bengochea
NEGOCIOS RURALES

A. Saravia 524 - Melo - Cerro Largo
Tels.: 464 23143 - 464 22687 - Fax: 464 25329
bengosrl@adinet.com.uy
www.escritoriobengochea.com

Integrante de: plazarural

TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL

GRECCO TRANS

Telefax: 4312 4792 - Cel. 099 628 454
Ceibal s/n San Ramón - Canelones

STELLA ARTOIS

presenta

Anfitriones

Agenda esta experiencia gastronómica con la chef a domicilo por un valor de $1.850 por persona.

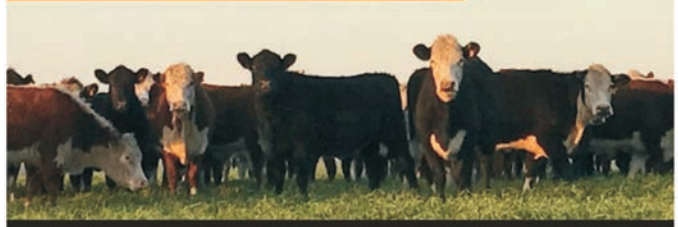
Ingresá a **www.stella.uy** para enterarte de más y solicitá el servicio de Anfitriones.

Santander 20% DE DESCUENTO

Santander SELECT 30% DE DESCUENTO

BEBER CON MODERACIÓN. PROHIBIDA SU VENTA A MENORES DE 18 AÑOS.

Indarte
NEGOCIOS RURALES



En equipo creciendo sobre bases sólidas

www.indarte.com.uy

INTEGRANTE DE: plazarural
Líderes en remates virtuales

El sector redobla la apuesta

Juan Pablo Campanela, directivo de la Asociación Rural de Soriano (ARS), pasó raya a la muestra con varias conclusiones positivas

Equipo organizador de la 24ª Expoactiva Nacional.

¿Qué se puede decir de la esta 24ª exposición de la Expoactiva?
El balance que la ARS hace es muy positivo; se alcanzaron las expectativas tanto de la organización como de las empresas expositoras. La muestra fue visitada por alrededor de 28 mil personas.

¿Cómo resultó el clima de negocios?
El ánimo de los expositores se fue muy arriba, ya que se concretaron negocios y hubo muchas consultas. Es muy común que esto continúe, incluso hasta un mes después de concretadas las visitas, para formalizar en negocios concretos las visitas y consultas por los stands. Realmente la gente se fue muy entusiasmada.

¿Qué se puede concluir d**e los resultados de esta muestra, comparada con la de 2018?**
El año anterior resultó muy complicado para todos los actores de la cadena agrícola. Volver a apostar este año a la Expoactiva resultaba un desafío para el que se logró estar a la altura.

¿Qué balance hace del encuentro con los presidenciables?
Se trató de un ambiente no confrontativo, sino de propuestas concretas. De hecho, hay muy pocos ámbitos para acercarse al agro y el sector político estuvo a la altura de la propuesta que les ofreció la ARS.

¿En qué consistió el módulo destinado a premiar emprendimientos innovadores?
Se entregaron cuatro premios, resultando ganador el mosquito Stara con capacidad para sembrar, fertilizar y fumigar de forma autónoma, de la empresa Nacresol de los Hermanos Perera.

Sector ganadero y acción social de la ARS

El sector ganadero gana espacio año a año en la Expoactiva. Hubo concurso de corderos en pie y post mortem, faenados en el matadero de Mercedes. El sábado se remataron las reses y las comisiones del remate fueron destinadas para la fundación "Nuestros Hijos'' que ayuda a madres con hijos con diferentes discapacidades.

Este año estuvo el Charolais, así como se agregó las demostraciones con caballos criollos, el sábado.

Se vio mucho interés de productores en retomar la producción ovina, de la mano del compartimento ovino.

Como detalle, se advirtió la presencia de expositores con herramientas destinadas más al sector ganadero que al agrícola, lo que es una señal de la demanda que está habiendo por productores que buscan darle un giro a su negocio, volcándose más hacia la parte ganadera.

¿Qué se puede destacar como novedades de este año?
Hubo una muestra activa de mosquitos, que resultó una novedad respecto a los trabajos con maquinaria agrícola, como sembradoras y fertilizadoras convencionales.

¿Puede mencionar algunos de los puntos altos de la muestra?
Hubo un espacio para el pastoreo Voisin, con riego solar automático. Lo más destacado fue la ovación final a los expositores, con el público ovacionando y aplaudiendo de pie. Se mostraron los resultados de los trabajos realizados a través de esta práctica productiva.

¿Qué se puede adelantar de Expoactiva 2020?
En 2020 se estarán cumpliendo los 25 años de la muestra, lo que seguramente será uno de los principales motivos para que los expositores vuelvan a apostar a esta actividad.

Impacto social y económico de la Expoactiva

La ARS trabajó un año más en conjunto con el Instituto Nacional de Rehabilitación, con las personas privadas de libertad realizando los trabajos de armado, limpieza y desarmado de los stands de la muestra. Además, la ARS

Hay muy pocos ámbitos para acercarse al agro y el sector político estuvo a la altura de la propuesta en Expoactiva

tiene convenios de colaboración con las escuelas del departamento, así como con Cruz Roja, Un Techo Uruguay y otros organismos de promoción social.

Durante la semana de la Expoactiva tanto la capacidad hotelera, alojamientos y servicios gastronómicos, en general se ven colmados.

La muestra fue visitada por más de 1.500 escolares. Solo el miércoles la visitaron 30 escuelas. También escuelas agrarias, mientras que el ministro interino de Ganadería se hizo presente en la muestra el miércoles 20. **/NR**

Gestión de datos, balance y conclusiones

Terminada la muestra, las expectativas se vieron superadas, tanto para la ARS como para los expositores.

En ese sentido, la ARS contrata a una empresa de gestión humana, encargada de realizar la evaluación de los servicios durante la exposición.

Campanela sostiene que intentan hacer una puesta a punto y ver los aspectos a mejorar. Este año se contrató a esta consultora que brindará los datos desagregados como para poder sacar conclusiones sobre mediciones objetivas y poder tomar las mejores decisiones para el próximo año.

Desde la ARS se plantean nuevas metas para el año próximo, buscando apostar a encontrar soluciones para que el productor siga mejorando todos los días.

Sabías que...

Una de las novedades, fue la campaña de concientización de la ARS al público en general.

Al respecto, algunos de los puntos relevados fueron los siguientes:

El financiamiento a través de la actividad agropecuaria del INIA, de Mevir, entre otros organismos.

Los aranceles que pagan los productos uruguayos en los mercados de destino.

Cómo el uso de biotecnología disminuye el uso de agroquímicos, contrariamente a lo que se cree.

El subsidio del boleto urbano por parte del sector agropecuario.

Viento de cola para la cenicienta de la ganadería

El precio del gordo y la disponibilidad de forraje impulsan la valorización de la reposición

La relación de reposición paso de 1,16 a principios de año a 1,24.

Son dos los principales factores que determinan el precio del ganado de reposición: la cotización del gordo y, fundamentalmente, las condiciones forrajeras. En la entrada de este otoño ambos han jugado de forma muy positiva y determinaron un fuerte empuje alcista en los precios de la reposición durante los meses del verano.

Entre los otros factores que han jugado de forma decisiva en los precios del ternero en los últimos años se agregó la exportación en pie. Entre 2016 y 2018 han salido vivos en los barcos entre 300 mil y 400 mil animales de esta categoría por año, poniendo un piso elevado sobre las referencias de esta categoría. Este año, con la moderación de la demanda de Turquía, la exportación está más calma pero eso no ha impedido que el precio del ternero suba US$ 25 cents por kilo. De acuerdo con las referencias informadas por la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG), los terneros de 140-180 kilos se pagaban a US$ 2,08 en la primera semana del año y tenían una referencia de US$ 2,33 el kilo la semana pasada. La exportación compra, pero lo hace a valores de mercado, ofreciendo US$ 2,30 con pago a 45 días y US$ 2,25 con pago al contado. En los años anteriores se ubicaba un escalón por encima del resto del mercado.

La suba del gordo también ha sido expresiva, pero es proporcionalmente mayor la del ternero, elevando así la relación de reposición que arrancó el año a 1,16 y ahora alcanzó 1,24.

Las excelentes condiciones forrajeras del verano reducen la necesidad de los criadores o quienes hacen ciclo completo de desprenderse de animales, con el obvio impacto en la oferta. El interés de la demanda es grande, fundamentalmente de los invernadores, quienes no solo tienen mucho pasto sino también el aliciente de los precios del gordo.

Se ingresa así a una zafra de terneros prometedora. El año pasado se pagaron US$ 2,00-2,10 por kilo y en este cotizan sobre una base de US$ 2,30. Los criadores recibirán buena plata por sus ventas, no solo por el precio del kilo, sino porque además son una buena cantidad de kilos a vender, visto el volumen de forraje. Como si esta fuera poco, al momento de ir a la casa de cambio, esos dólares rinden más de lo que lo hacían el año pasado.

La industria en el último año ha sostenido la faena con vientres. La mejora del negocio del ternero será una tentación para los criadores para mantener una mayor porción de sus vacas en el rodeo de cría, disminuyendo la oferta para las invernadas y para los frigoríficos. Por lo tanto, la industria deberá tentar con precios todavía más altos si quiere seguir compensando la ausencia de novillos con vientres. Será un desafío difícil vistas las condiciones del mercado de reposición. **/NR**

Ternero – Novillo
Precio del ternero

carve850.com.uy

Escuchás a Martín Olaverry

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.

CARVE 850 AM

Valor Agregado

Lunes a viernes - 11 h

ENTREVISTA

Por Rafael Tardáguila
rafael@tardaguila.com.uy

“Argentina tendrá carne competitiva por mucho tiempo”

El analista argentino de los mercados ganaderos considera que no hay posibilidad alguna de que el país atrase nuevamente el tipo de cambio

Ignacio Iriarte, prestigioso analista del mercado ganadero argentino, visita frecuentemente Uruguay. En algunas oportunidades para dar conferencias, como lo hizo en la pasada Expoactiva. Pero también tiene en este país sus vacaciones, todos los veranos, en la parada 1 de Punta del este.

50/50

“Faltan meses para las elecciones (son en octubre) y para que se empiece a ver la posibilidad de que vuelva Cristina al gobierno. Hoy es 50/50. Hace unos meses era menos. Hoy, gana Macri por un punto, pierde por un punto. La competencia es con Cristina, desde ya”.

Tras muchos años como el exportador de menos volumen de los cuatro países del Mercosur, en 2018 Argentina se posicionó segundo, por encima de Uruguay y Paraguay. Desde principios de año los precios de la hacienda en ese país pegaron un fuerte salto. Negocios Rurales consultó al argentino Ignacio Iriarte, reconocido analista de los mercados ganaderos, para saber su punto de vista de la situación actual y las expectativas de futuro para la reinserción de la carne argentina en los mercados internacionales.

¿Cuáles fueron las causas del salto en el precio de la hacienda para faena en Argentina?

La suba fue fundamentalmente en el caso de la hacienda liviana, lo que mayoritariamente se consume en el mercado interno. El precio del ternero, novillito y ternera subió hasta 40% desde que empezó el año. Ahora el saldo neto debe ser de 35%, porque hubo un retroceso. En el caso de la hacienda de exportación, desde principios de año se esperaba una pequeña corrección estacional del orden del 15%, la cual fue ampliamente superada.

Lo que pasó es que, aun habiendo una faena muy alta, al observar su composición se ve que lo que había era una superabundancia de vacas —en la comparación anual en febrero aumentó 29%— y un faltante muy pronunciado, del orden de 15%, de las categorías de terneros y novillitos. Lo que falló fue la oferta liviana de consumo como consecuencia de que en los meses anteriores los feedlots se fueron vaciando por ausencia de rentabilidad. El excelente estado de los campos este verano permitió al productor estirar el momento de venta, ante la expectativa que generaba que los precios subían y que el dólar amagaba a subir.

¿O sea que el argumento de la explosión del precio llegó desde el lado de la oferta?

La oferta global no falló. Lo que falló fue la oferta de animales livianos de consumo, como consecuencia del vaciamiento de los feedlots. Los feedloteros lo venían anunciando desde hacía algún tiempo, en un principio no pasaba nada, pero en enero el mercado se quedó sin terneros y novillitos. Al mercado argentino le pueden faltar otras categorías y no pasa nada, lo que realmente le duele y es capaz de arrastrar a todo el resto es que falten novillitos y terneros.

Lo que es interesante como enfoque es que los precios hoy están un poco por encima de la media histórica en términos reales, sostenidos por el consumo interno.

¿Cómo es eso posible, teniendo en cuenta las dificultades por las que atraviesa la economía en el país?

Es llamativo, más si se tiene en cuenta que además hay un consumo de 45 kilos de pollo y 16-17 de cerdo. Por primera vez en la historia hay en Argentina un consumo más alto de sustitutos que de carne vacuna.

¿Entonces cómo se logra sostener ese aumento de precios?

Desde noviembre la oferta no crece. La situación actual es que la exportación está horadando lo que le queda al mercado interno. En los meses anteriores, junto con el aumento del volumen exportado, crecía la faena. Desde noviembre eso no pasa. Hace un año el consumo interno estaba en 58-60 kilos; ahora la disponibilidad es de entre 52 y 54 kilos por habitante. Lo que está pasando es que muy lentamente China no solo está llevando carne de animales pesados y vaca en manta, sino que además lleva cortes de la rueda y del delantero. Por lo tanto, los frigoríficos redestinan carne que antes quedaba en el mercado interno y ahora se la lleva la exportación.

Otra cosa que está apareciendo con China es la venta de rump & loin congelado. Por ahora es anecdótico, pero ya empezó.

Creo que China va a copiar, en el largo plazo, el comportamiento de la clase

media de Japón, Corea o Taiwán. Estos mercados arrancaron originalmente con carne en fajitas, menudencias, cortes de bajo valor. En la medida que se occidentaliza el consumo, las preferencias cambian.

¿Con esa competencia con el mercado interno, hay posibilidades que la exportación argentina siga creciendo?

Hay dos factores que harán que las exportaciones sigan creciendo. La primera es que ya no tiene posibilidad alguna de atrasar nuevamente el tipo de cambio. La llave maestra que decide si se exporta o se consume es el tipo de cambio. Por lo tanto, durante mucho tiempo Argentina tendrá carne competitiva.

La segunda, tan importante como la anterior, es que hay un ambiente notable para invertir en la exportación. Con cualquier exportador que se hable, te dice que está aumentando la capacidad de frío, la capacidad de faena, que van a comprar novillos, tener feedlots propios. Además, se está viendo reapertura de plantas que no se pensaba iría a suceder. Hay varias en distintas provincias que se están refaccionando. Y como si esto fuera poco, hay cientos de plantas de consumo que, con los estándares actuales del Senasa, no están lejos de una habilitación para exportar. Los usuarios de estas plantas, para valorizar las achuras o la vaca, hacen las gestiones necesarias para poder exportar.

Si se suman los tres: inversiones en plantas exportadoras, reapertura de plantas y la incorporación de la habilitación para exportar de plantas consumeras, habrá una desproporción entre la cantidad de hacienda y los negocios que se puedan hacer con el exterior. Por lo tanto, como pasa ahora en Uruguay, el precio de equilibrio va a ser más alto que el actual. Y se puede dar la paradoja de que al consumo le recorte la oferta de carne a la exportación. Todos sabemos que si la disponibilidad cae por debajo de los 50 a 52 kilos, hay una respuesta altamente inelástica de los consumidores. En Argentina hay un grupo de consumidores, de clase media a alta, que te sostiene la demanda en un mínimo de 50 kilos. Y en estos casos, al empezar a faltar oferta para el consumo, le empieza a robar novillos para la exportación. **/NR**

Inicio de fase de liquidación

¿En que fase del ciclo está la ganadería en Argentina?

Ahora estamos al borde del inicio de una fase de liquidación. El stock de vacunos este año será casi igual al anterior.

Todos los indicadores —tasa de extracción de vacas, peso medio, relación de reposición—dicen que estamos en una etapa de liquidación moderada. ¿Porqué moderada? Porque el clima, que no puede ser mejor, está haciendo de contrapeso.

¿En ese caso, tendería a aumentar la oferta?

Hay gente que ve menos oferta, yo no veo menos. Hay quienes observan un faltante de hacienda, pero en realidad no es que no la haya, sino que se la están llevando los chinos.

La idea es que hay una cantidad enorme de hacienda en recría. Cuando caigan las primeras heladas, van a empezar a aparecer.

PANTALLA

Por Rafael Chans

Exportaciones argentinas duplicarán las de 2017

La competitividad ganada por los exportadores luego de la baja del tipo de cambio y la firme demanda desde China impulsan las ventas

De acuerdo con el informe de proyecciones de la oficina del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) en Buenos Aires, se espera que en 2019 las exportaciones de carne vacuna argentina vuelvan a crecer aunque lo harán a una tasa más moderada que en 2018. De todas maneras, el aumento implicará que se dupliquen los volúmenes volcados al mercado internacional en 2017, tan solo dos años antes.

La oficina del USDA proyecta que este año el tamaño del rodeo vacuno argentino se mantenga estable en torno de 53,8 millones de cabezas. Las vacas de cría se estiman en 23,6 millones, número ligeramente inferior al de 2018, cuando la matanza de hembras se disparó como respuesta a los precios más altos pagos por China. La producción de terneros en 2019 se estima caiga en 300.000 cabezas.

Con relación a la faena, para 2019 alcanzaría 13,3 millones de cabezas, marginalmente más baja que el año pasado. Según el USDA, si los animales se mantienen en el pasto por más tiempo debido a las excelentes condiciones forrajeras, puede verse retrasada la venta desde los feedlots a los frigoríficos.

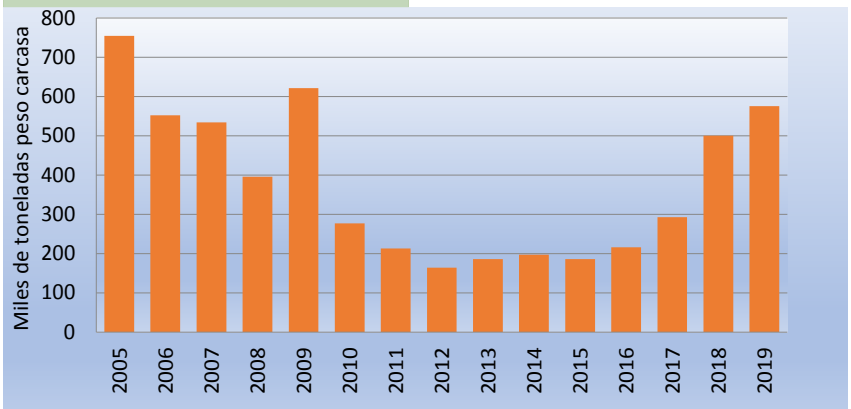
Se espera que la producción de carne alcance 3,0 millones de toneladas este año, estable respecto a 2018, aunque podría crecer marginalmente si aumenta el peso promedio de faena.

Respecto de las exportaciones, se pronostican en 585.000 toneladas de peso equivalente res, 77.000 toneladas (15%) más que en 2018 y el doble del volumen de 2017, gracias a la mayor competitividad que supuso la devaluación de la moneda argentina. "Desde agosto de 2018 a enero de 2019, el 65% de las exportaciones de carne de res se dirigieron a China y Hong Kong, el 10% a la Federación de Rusia, el 10% a la Unión Europea y el 5% a Chile", repasó el organismo.

Se espera que la producción de carne alcance 3,0 millones de toneladas este año, estable respecto a 2018

Para el USDA, se espera que China continúe importando principalmente carne de vaca congelada con un precio promedio en enero de 2019 de US$/t 4.060. Por el lado de los cortes de calidad, el informe prevé que en el ejercicio 2018/19 Argentina complete la cuota Hilton con precios promedio de aproximadamente US$ 12.000 por tonelada, y que envíe 6.000 a 6.500 toneladas de la cuota 481 a un valor en torno de los US$/t 9.000. **/NR**

Exportaciones de carne vacuna de Argentina



Fuente: USDA

Nestlé incursiona en el mercado de la hamburguesa vegetariana

La multinacional suiza empezará en ochos países de Europa, siguiendo por EEUU en 2019

Nestlé, la empresa suiza que es la principal en el mundo en el rubro alimentos, anunció que estará lanzando al mercado hamburguesas confeccionadas en base a vegetales, tanto soja como trigo, informó el portal brasileño DBO.

Este mes comenzará a comercializar la "Incredible Burguer" en ocho países de Europa y más adelante en el año hará lo propio en Estados Unidos —principal consumidor mundial de hamburguesas tradicionales— bajo la marca "Awesome Burguer".

El comercio de productos veganos o vegetarianos creció 20% en 2018 con una facturación de US$ 3.300 millones

El comercio de productos veganos o vegetarianos creció 20% en 2018 con una facturación de US$ 3.300 millones. Los productos con "carnes" de proteína vegetal facturaron US$ 670 millones, un aumento anual de 24%. La tasa de dos dígitos en el crecimiento de la facturación de estos productos se mantiene hace varios años. **/NR**

Más oportunidades, mejores negocios

08,09,10 MAYO

REMATE

207

MAYO - 2019

05	06	07	08	09	10	11
DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO

plazarural

Braford & Cebú PLAZA BRAFORD

BANCO REPUBLICA

CARRASCO COTTAGE HOTEL & SUITES

plazarural.com.uy

Dirección:Juan M. Ferrari 1251 PB / Telefono: (+598) 2604 1258 / www.plazarural.com.uy

Por Rafael Chans
chans@tardaguila.com.uy:

El mercado envía señales sobre la guerra comercial

A casi un año del inicio del conflicto entre Estados Unidos y China, el mercado da señales de empezar a superarla

El mercado de futuros en Chicago ha mostrado que no termina de comprar un acuerdo inminente. A medida que se van develando detalles, aparecen aspectos como un plan a seis años para aplicar la desgravación arancelaria, lo que en primera instancia no fue en lo que parecía pensar el mercado cuando avizoraba una solución al conflicto comercial.

Actualmente el mercado de Chicago mantiene valores de la soja cercanos a los mínimos en casi tres años. Una vez que empezaron a regir los aranceles impuestos en represalia por China a la soja de EEUU, el mercado se encargó de buscar ponerse competitivo, por la vía de los precios.

El valor de los contratos de futuros en Chicago llegó a caer más de 25% respecto a mayo de 2018, de forma de poder volverse competitivos frente a otros orígenes o, a uno sólo, que no es otro que Brasil.

El precio de la soja en Chicago trasciende aspectos de oferta y demanda mundial, al ser un mercado financiero en donde actúan operadores que mueven los precios regidos por motivos que exceden a la producción de EEUU y mundial.

Además de la formación de estos precios, la comercialización de soja física en el mundo (esto es, con entregas de barcos) se lleva a cabo a través de compraventas que se ven diariamente en las pantallas de las empresas de trading.

La soja sin procesar tiene el mercado más importante de destino (China) y quienes están en condiciones de proveerlo (desde EEUU o desde Brasil, Argentina o Uruguay) muestran los precios a los que están en condiciones de vender. Se trata de un producto que, al igual que otras materias primas, manejan volúmenes muy grandes y en los que el precio unitario es bajo.

Sabido es que la logística, así como el financiamiento, son aspectos clave cuando se manejan barcos de soja y de otros granos. Las señales que maneja el mercado para establecer las expectativas de quienes allí operan es a través de los precios. Cuando son altos desestimulan la compra (y estimulan la siembra) y sucede lo contrario cuando bajan. En otras palabras, los precios racionan al mercado.

Analizando los precios a los que cotizaba la soja desde origen EEUU y Brasil a partir del tercer trimestre de 2018, es notable cómo el diferencial entre uno y otro puerto (Golfo de México y Paranaguá) se fue ampliando cada vez más, en la medida que EEUU debía ajustar hacia abajo sus propios precios. Esto resultó la única forma de volver competitiva a la soja estadounidense ya que, a igual precio, siempre se mantendría un

25% más cara al momento de llegar a los puertos de descarga en China.

Incluso siendo más barata la soja de EEUU que la de Brasil, la guerra comercial tomó tales proporciones que no había certeza que, llegados los barcos a China, fuese posible descargarlos sin recibir un castigo de aranceles adicionales al 25%, por lo que económicamente comprar soja de EEUU, se convertía en un negocio en donde la rentabilidad y el riesgo, lo volvían inviable.

Con el tiempo, el mercado parece haber descontado este riesgo comercial y ha vuelto a poner competitivas a las primas que se pagan entre los dos mayores puertos exportadores de soja. El valor de la soja estadounidense ha vuelto en las últimas semanas a posicionarse muy cercano a la de su par brasilera, lo que da señales de que el mercado empieza a dejar atrás la idea de la guerra comercial, así como ha empezado a ganar fuerza la compra de la oleaginosa en base a fundamentos de mercado, sin elementos que desvirtúen ese arbitraje.

Brasil exportó el mayor volumen de su historia en 2018 ante la mayor demanda china por el poroto desde este origen (vía sustitución de compras a EEUU). Tras el cierre de ese año, los inventarios de traspaso de año en Brasil quedaron en los menores niveles de su historia, por lo que cualquier caída en la producción para este año impacta de forma más importante que respecto a otros años.

El ejemplo de la merma en la cosecha por seca en estados como Paraná, el segundo mayor productor de ese país, es una clara señal de cómo la oferta brasilera puede quedar menos competitiva (más cara respecto a la de su principal competidor: EEUU). Dicho de otra forma, la variación de precios entre los dos principales proveedores de soja a China, no solo responde a que la soja de EEUU se haya tenido que volver forzosamente más competitiva, sino que la de Brasil también ha visto épocas de mayores precios (vía primas) por lo que este diferencial de cotizaciones responden a elementos propios a la oferta de cada país.

Con un arancel de 25%, se volvía económicamente inviable el negocio de comprar soja en EEUU

CIERRE DE INSCRPCIONES:
MIÉRCOLES 24 DE ABRIL

PIQUE 21 REGISTRESE CON TIEMPO
Deje su pique hecho antes del remate y obtenga un 1% de descuento si compra el lote

PASE POR NUESTROS ESCRITORIOS Y VISITE NUESTRA WEB LOTE21.com.uy

En el segundo trimestre de 2018 puede verse como las primas estaban a la par, cuando llegó a US$/ton 400 en ambos puertos, para empezar a separarse sobre fines de ese segundo trimestre (fin de junio). El recorrido de precios posterior empezó a mostrar un spread (diferencial de primas) que se mantuvo entre fin del tercer trimestre (junio 2018) y el final del cuarto trimestre (diciembre 2018). A partir de entonces, el mercado empezó a ver cómo se absorbía esa diferencia, con los precios en EEUU subiendo sostenidamente hasta colocarse a la par de sus colegas brasileros.

Sobre fin del tercer trimestre de 2018 (setiembre) el Spread alcanzó su máxima diferencia, siendo de US$ 40/ton entre ambos puertos (US$/ton 302 vs 342, entre EEUU y Brasil respectivamente). Siempre se trata de precios FOB, (Free on Board, o puesto arriba del barco por la sigla de comercio internacional en inglés).

En esa misma época, los valores entre las primas en uno y otro origen superaron los US$/ton 70 puesto en silo, antes de llegar al puerto de carga.

Los mercados son especialistas en manejar señales para moderar las expectativas y esto no es otra cosa que eso. Parecería que es posible que todavía quede mucha agua por correr bajo los puentes antes de alcanzar un acuerdo. Sin embargo, los operadores internacionales ya envían señales que para ellos, la guerra comercial va quedando atrás. No hay garantías que la situación actual no pueda cambiar, pero una vez que el mercado empieza a enviar señales, las expectativas quedan claras y la profecía autocumplida, suele hacerse presente.

No hay garantías que la situación actual no pueda cambiar pero quedan claras las señales y las expectativas

Los precios pueden volver a subir o bajar, pero parecería que al hacerlo será bajo este nuevo equilibrio (paridad) que es la forma de expresarse que tienen los grandes operadores cuando deciden mostrar cuáles son y en dónde están ubicadas sus expectativas.

Interpretar estas señales y que después cada uno defina sus propios planes de acción y de contingencia, pare decidir si vender o qué alternativas manejar, son elementos de un análisis aparte. **/NR**

Aspectos políticos

La guerra comercial entre China y EEUU es, a esta altura, una novela que se ha ido alimentando, cuándo no, con las declaraciones del presidente Trump.

Si bien es de interés desde el punto de vista estrictamente comercial cuando hablamos de soja (por los efectos que tiene sobre Uruguay) el impacto que tiene sobre otros rubros es de dimensiones inconmensurables.

Independientemente de los aranceles sobre el 25% del valor en destino que China aplica a la importación de soja estadounidense sin procesar, de hecho alcanza a una cantidad enorme de bienes y servicios. Por nombrar solamente algunos, EEUU empezó aplicando tarifas de forma unilateral sobre productos básicos como acero y aluminio provenientes de China.

La explicación oficial para esto fue que se buscaba reflotar la industria de estos materiales de origen estadounidense con el argumento recurrente de que se generarían más puestos de trabajo, sin entrar en el análisis (por lo menos públicamente) de por qué un buen día esas industrias decidieron mudarse de EEUU a China o a otros países asiáticos.

Sin buscar entrar en los detalles de los efectos económicos que la prohibición (vía altos aranceles) de importar estos materiales genera en los costos de estos productos en EEUU, lo cierto es que desde hace por lo menos dos meses que se viene hablando de la inminencia de alcanzar un acuerdo comercial.

De hecho, en la reunión mantenida por los primeros mandatarios de China y EEUU el 1º de diciembre de 2018 en Buenos Aires en el marco de la cumbre del G20, éstos se comprometieron a establecer una tregua. En dicho acuerdo se estableció un plazo de 90 días para trabajar sobre un borrador que deje de lado la aplicación de nuevos aranceles sobre listas de nuevos productos.

Más de un mes ha pasado desde el 1º de marzo (cuando venció el plazo de la tregua) y las declaraciones de buena voluntad van y vienen. Se habla que el acuerdo es un hecho e incluso se arriesgan volúmenes de soja que las empresas estatales chinas empezarían a comprar más temprano que tarde.

Sin embargo, existen aspectos que todavía no se han zurcido, como los concernientes a patentes y propiedad intelectual. Se habla que el 90% de los bienes y servicios contenidos en el acuerdo están contemplados. Pero el 10% restante parece ser el que inclina la balanza o, en otras palabras, parece ser el aspecto más crítico y, por lo tanto, valioso a la hora de firmar un posible acuerdo.

Precio de la soja en Brasil y EEUU

PARTE DE FAENAS / marzo

	BOVINOS						OVINOS					
ESTABLEC.	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	TOTAL	Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	TOTAL
1 TACUAREMBÓ S.A.	8.639	8.326	1.252	5	306	18.528						0
2 LAS PIEDRAS S.A.	11.001	2.994	1.667	6	45	15.713	4.551	1.022	1.395	6.039	95	13.102
3 ONTILCOR S.A.	10.631	2.725	1.470	5	100	14.931						0
4 BREEDERS P.U.	8.138	4.535	1.556		151	14.380						0
5 CANELONES	5.421	7.541	828	4	195	13.989						0
6 CARRASCO	4.884	7.418	658	1	140	13.101						0
7 ESTAB.COLONIA	6.872	4.536	1.306	7	171	12.892						0
8 SAN JACINTO	6.456	4.793	1.022	4	108	12.383	10.270	1.453	1.072	6.187	151	19.133
9 CLEDINOR S.A.	5.176	3.917	833	160	121	10.207						0
10 INALER S.A.	5.718	3.573	192		50	9.533						0
11 FRIG. PUL (PULSA)	3.477	4.779	395	16	95	8.762						0
12 LAS MORAS	4.864	2.833	762		59	8.518	451	19	38	826	4	1.338
13 BILACOR S.A.	4.596	3.036	363	2	80	8.077						0
14 SARUBBI	2.669	3.992	203		50	6.914						0
15 CASA BLANCA	2.355	2.445	1.443	20	62	6.325						0
16 LORSINAL S.A.	2.687	2.364	394		64	5.509						0
17 SOLIS	2.278	1.781	589	2	41	4.691						0
18 COPAYAN S.A.	1.281	2.550	676		111	4.618						0
19 ROSARIO	2.183	1.675	397	1	81	4.337						0
20 CLADEMAR S.A.	87	2.132	394		40	2.653						0
21 FRIGOCERRO S.A.	975	1.150	292		218	2.635	1.154	278	783	1.680	52	3.947
22 SOMICAR S.A.	62	1.857	274		116	2.309	1.664	133	2.342	4.359	241	8.739
23 ARROYAL S.A.	272	708	911	260	36	2.187	12			60		72
24 ARDISTAR	407	32	1.582	46	6	2.073						0
25 SCHNECK	26	1.491	89	40	263	1.909						0
26 OFERAN S.A.	424	898	369		11	1.702	1.220	43	218	1.676	105	3.262
27 SIMPLIFY S.A.	75	353	703	44	4	1.179	12	77				89
28 MIRIAM CRAVEA	319	75	215	270	1	880						0
29 CUAREIM	169	542	37	5	95	848	567		105	198		870
30 LOS OLIVOS	244	52	404	8	23	731						0
31 LUCHASOL	44	161	160	20	4	389	84		68	74	5	231
33 MUN. ARTIGAS	21	223	88	2	2	336	36	103	394	482		1.015
34 MERCEDES	49	4	229			282	40					40
35 LINERIM S.A.	5	1	185		2	193						0
36 LA TABLADA	26	117	33		3	179			40	2		42
37 SIDERCOL	23	19	93		7	142	591	368	1.396	5.404	194	7.953
38 FRIG.MARTINEZ						0						0
39 BORDENAVE A.						0						0
40 MUN.LAVALLEJA						0						0
41 MARTINEZ, ADAN						0						0
42 MUN.SALTO						0						0
43 CALTES S.A.						0	356	465	342	937		2.100
TOTAL GENERAL	102.554	85.628	22.064	928	2.861	**214.035**	21.008	3.961	8.193	27.924	847	**61.933**

FUENTE: Datos proporcionados por INAC

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	1,83	1,85	3,33	3,37
	Liviano Bueno de Pradera	1,79	1,81	3,29	3,33
	Exportacion Especial	1,85	1,87	3,36	3,40
	Exportacion Bueno de Pradera	1,80	1,82	3,31	3,35
	Exportacion General	1,75	1,77	3,25	3,29
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,22	3,26
	Generales			3,16	3,20
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,65	1,67	3,19	3,23
	Buenas	1,60	1,62	3,13	3,17
	Generales	1,57	1,59	3,10	3,14
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,33	1,35	2,99	3,03
	Generales	1,24	1,26	2,90	2,94
VAQILLONAS GORDAS	Especiales	1,75	1,77	3,24	3,28
	Buenas	1,72	1,74	3,19	3,23
INDUSTRIA	Toros gordos	1,53	1,55	2,48	2,52
	Toros y Novillos generales	1,28	1,30	2,39	2,43
	Vacas Manufactura Alta	1,06	1,08	2,07	2,11
	Vacas Manufactura Baja	0,94	0,96	1,96	2,00
	Conserva	0,88	0,90	1,78	1,82
OVINOS GORDOS	Corderos			3,30	3,34
	Cordero pesado			3,31	3,35
	Borregos			3,30	3,34
	Capones			2,99	3,03
	Ovejas			2,94	2,98

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ENERO	1,2659	1,2382	1,2168	1,1655	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512
FEBRERO	1,3039	1,2556	1,2716	1,2094	1,1911	1,3756	1,3136	1,2612	1,1826
MARZO	1,2945	1,3018	1,3009	1,2597	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267
ABRIL	1,2379	1,3290	1,2457	1,2456	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	
MAYO	1,2123	1,2997	1,2363	1,1996	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	
JUNIO	1,2014	1,3055	1,1994	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	
JULIO	1,1600	1,3308	1,1994	1,1162	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	
SETIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

- Promedios mensuales en dólares, kilo en pie a levantar del establecimiento, flete a cargo del comprador, negocio al contado.

VACA GORDA ESPECIAL

2014	2015	2016	2017	2018	2019
1.49	1,44	1,34	1,28	1,38	1,55
1.54	1,41	1,29	1,31	1,46	1,6
1.38	1,33	1,28	1,27	1,43	1,65
1.36	1,28	1,21	1,25	1,49	
1.41	1,35	1,24	1,32	1,59	
1.44	1,47	1,27	1,38	1,62	
1.57	1,63	1,49	1,,48	1,65	
1.65	1,64	1,38	1,48	1,64	
1.71	1,56	1,5	1,44	1,58	
1.67	1,58	1,34	1,49	1,61	
1.61	1,44	1,33	1,32	1,53	
1.53	1,36	1,21	1,33	1,48	
US$ 1.53	USD 1,46	USD 1,32	USD 1,36	USD 1,54	

NOVILLO GORDO BUENO

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ENERO	1.69	1,73	1,61	1,48	1,61	1,75
FEBRERO	1.75	1,69	1,52	1,5	1,64	1,76
MARZO	1.66	1,63	1,48	1,47	1,64	1,8
ABRIL	1.63	1,58	1,46	1,45	1,68	
MAYO	1.66	1,63	1,48	1,53	1,8	
JUNIO	1.71	1,71	1,5	1,58	1,83	
JULIO	1.82	1,87	1,54	1,66	1,85	
AGOSTO	1.90	1,92	1,66	1,63	1,84	
SETIEMBRE	1.95	1,78	1,59	1,61	1,74	
OCTUBRE	1.90	1,77	1,58	1,66	1,74	
NOVIEMBRE	1.83	1,72	1,53	1,59	1,68	
DICIEMBRE	1.77	1,66	1,46	1,53	1,67	
PROMEDIO ANUAL	US$ 1.77	US$ 1,725	US$ 1,53	USD 1,56	USD 1,73	

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

A levantar del estabelciemientocon pagos hasta 30 días destare promedio del 5% al 7% según condiciones de carga estipuladas

CATEGORÍA			1 a 2	3 a 9	10 a 16	17 a 23	24 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	U$S/kilo	2.15-2.45	2.15-2.45	2.30-2.55	2.35-2.45	2.30-2.40
TERNEROS	141 a 180 k	U$S/kilo	2.05-2.35	2.20-2.35	2.17-2.48	2.21-2.42	2.25-2.35
TERNEROS	Más 180 k.	U$S/kilo	1.95-2.20	2.10-2.25	2.05-2.35	2.03-2.30	2.18-2.30
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U$S/kilo	1.85-2.20	2.05-2.25	2.10-2.25	2.20-2.30	2.20-2.30
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U$S/kilo	1.85-2.05	2.00-2.10	1.91-2.05	1.88-2.05	1.95-2.00
NOVILLOS	241 a 300 k.	U$S/kilo	1.75-2.10	1.89-2.00	1.80-2.05	1.80-1.95	1.85-2.05
NOVILLOS	301 a 360 k.	U$S/kilo	1.70-2.02	1.90-2.00	1.86-1.95	1.85-1.95	1.80-1.90
NOVILLOS	Más 360 K.	U$S/kilo	1.65-1.90	1.85-1.92	1.85-1.92	1.85-1.95	1.78-1.90
NOVILLOS	HQB 481 K	U$S/kilo	1.80-1.95	1.85-2.00	1.95-2.05	1.90-2.00	1.90-2.00
TERNERAS	hasta 140 k.	U$S/kilo	1.80-2.00	1.90-2.10	1.90-2.10	1.92-2.10	1.92-2.10
TERNERAS	141 a 200 k.	U$S/kilo	1.75-2.00	1.90-2.00	1.90-2.04	1.95-2.00	1.95-2.00
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U$S/kilo	1.65-1.90	1.80-2.00	1.90-1.95	1.88-1.95	1.84-1.90
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U$S/pieza	1.60-1.90	1.80-1.90	1.80-1.92	1.80-1.92	1.75-1.80
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U$S/kilo	1.65-1.95	1.85-2.00	1.80-1.95	1.80-1.90	1.75-1.85
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U$S/pieza	540-640	600-680	600-690	600-660	600-640
VACAS DE INVERNADA		U$S/kilo	1.35-1.50	1.40-1.50	1.40-1.55	1.40-1.50	1.38-1.45
PIEZAS DE CRÍA		U$S/pieza	350-450	365-400	350-405	320-390	340-410

DÓLAR INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA	DÍA	COMPRA/VENTA	DÍA	COMPRA/VENTA
1	32,676	15	33,466	27	33,791
6	32,698	18	33,429	28	33,724
7	32,942	19	33,227	29	33,484
8	33,085	20	33,343		33,313
11	33,078	21	33,379		
12	33,094	22	33,633		
13	33,405	25	33,524		
14	33,526	26	33,435		

Por más información

ingrese a nuestra web

www.acg.com.uy

ARANCELES

Resolución de Asamblea General Extraordinaria del 6 de Febrero 1991

HACIENDAS CON DESTINO A FAENA	COMPRADOR	VENDEDOR
Bovinos gordos	1%	2.50%
Bovinos de manufactura y conserva	1%	2.50%
Ovinos	1%	2.50%
Suinos	1%	3.50%
Yeguarizos	5%	5.50%
VENTAS PARTICULARES Y/O EXPORTACIÓN	**COMPRADOR**	**VENDEDOR**
Bovinos y ovinos generales	3%	3%
Ganado lechero, yeguarizos y reproductores en general	5%	5%
OTRAS COMISIONES HABITUALMENTE EN ESCRITORIOS RURALES		
Tasaciones de campos		1%
Tasaciones de ganados en el campo		1%
Contratos de arrendamientos (*)		3%
Contratos de pastoreo o capacitación		2%
Compra venta de campos		3%

(*) SE COBRA SOBRE EL TOTAL DEL CONTRATO Y A CADA PARTE

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario		Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. Mª Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda	wharural@adinet.com.uy	099 66	4352 7	4352 72
			Joaquín Abelenda		099 680661		
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.	095 68	4452 0	4452 72
AGROORIENTAL	Divina Comedia 1638	Montevideo	Martin Slinger	mslinger@agrooriental.com.uy	096 36	2604 3036	
			Christopher Brown	cbrown@agrooriental.com.uy	099 647 561		
			Jaime Gómez	jgomez@agrooriental.com.uy	092 987 987		
AGROSOCIO	Juan C. Gómez 1420 2º piso	Montevideo	Juan Martin Scasso	mscasso@agrosocio.com	099 28	2916 7	2916 42
			Joaquín Berenbau	jberenbau@agrosocio.com	099 661501		
ALORI &Cía.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori	info@aloriycia.com.uy	099 63	4642 7	4643 15
			Marcelo Alori		099 800186		
ALVAREZ & MORALES SRL	Joaquin Suarez 1339	Cardona	Carlos Alvarez	cocomorales04@hotmail.com	099 53	4536 9160	
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade	escritorioandrade883@gmail.com	099 35	4362 2	4362 36
			Martin Andrade		099 362031		
			Jose Poncet		099 361003		
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandi del Yi	Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy	099 36	4367 9	4367 98
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy	099 77	4772 6	4772 27
				sian@adinet.com.uy			
ARRALDE ALEJANDRO Y Cía.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 12	2403 1	2403 13
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 35	#########	4352 97
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 35	4352 3	4352 50
			Diego Arróspide		099 12	4352 2007	
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.co	099 85	4456 7	4456 78
				administracion@carlosbachino.com			
BACHINO, Enrique y Asociados	Florencio Sánchez 704	Minas	Ernesto Franco	efranco5@hotmail.com	099 63	4442 5	4442 57
			José Enrique Bachino				
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 63	4442 2	4442 21
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier	bardieryodriozola@gmail.com	099 35	4362 3	4362 38
			Raúl Odriozola		099 360087		
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Batlle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 66	4352 7	4352 73
BELLO, Gustavo	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.c	099 62	4352 7	4352 21
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524	Melo	Miguel Bengochea		099 80	4642 3	4642 53
	Avda. Brasil 3105/701	Montevideo	Gonzalo Bengochea		099 14	2709 8	2709 80
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 14	2908 0838	
BERRUTTI - UB&P	Marco Bruto 1066	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti	ubp@ubp.com.uy	098 40	2628 5	2628 34
			Pablo Argenti	pargenti@berrutti.com.uy	098 423842		
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 77	4772 2	4772 36
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 22	4472 4	4473 65
			Valentina Birriel		098 001369		
			Carlos Dianessi		099 872923		
			Mariela Amaral		099 871820		
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 87	4472 2	4472 62
BLANCO & RODIÑO S.R.L.	Miraflores 1650	Montevideo	Sebastián Blanco	info@bragroservicios.com.uy	099 21	2600 7	2600 78
			Guillermo Rodiño		098 649393		
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking	bocking@adinet.com.uy	099 66	2924 0	2924 05
			José Rado		099 636134		
			Ignacio Segredo		099 649 343		
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Co	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 68	2604 0	2604 86
	Ricon del Lago - Parque Miramar						
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea	cravea@hotmail.com	099 72	4742 2	4742 39
			Mercedes Margalef		098 389708		
			Carlos Gamarra		099 727789		
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 69	4464 5	4464 52
BULANTI & Cía. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 72	4722 3	4722 78
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecabrerapeile@adinet.com.uy	099 53	4536 9	4536 95
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 68	4472 0	4472 02
CAMPO ESTE Ltda.	Ruta 9 Km 207	Rocha	Onelli Pereira	campoeste@hotmail.com	099 87	4472 3	4472 36
			German de Castro		099 872678		
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcanepa@adinet.com.uy	099 73	4732 5	4732 54
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararias-Colon	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 190	Tacuarembó	Alfredo Coelho	coheloyasociados@gmail.com	099 83	4632 4	4632 44
			Sebastián Sánchez		099 836799		
			Oscar Da Silva		099 245330		
COMAGRO LITSUR S.R.L.	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal	martin@waldermarcarbajal.com.	099 68	4552 2	4552 25
			Mauricio Carbajal	mauricio@waldermarcarbajal.com.uy			
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 68	2408 7	2408 79
			Ricardo Seluchi		099 731 892		
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martin Correa	info@correaysanroman.com.uy	099 73	4732 7	4732 79
			Martin San Román		099 683410		
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valde	Eduardo Gago	cradeco@adinet.com.uy		4558 8	4558 87
			Pedro Bertinat				
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 68	4352 4	4352 48
CURUCHET & Cía.. Ltda., José P.	Tacuarembó 1465	Paysandú	José P. Curuchet		099 72	4722 6	4722 69
DE FREITAS CIA. CARLOS	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy	099 66	2600 4	2600 48
				info@carlosdefreitas.com.uy			

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario		Celular	Teléfono	Fax
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Ote	Minas	Fernando de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com		4442 4:	4442 29
			Fernando J. de la Peña		095028	4442 2550	
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 72	4723 3	4722 00
DELAGRO & Cía..	Alejandro Schroeder 6478/1	Montevideo	Eduardo Del Baglivi	info@delagro.com.uy	099 18	2601 0338	
			Santiago Stefan		099 542 826		
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz	escrdiaz@adinet.com.uy	099 68	4364 2	4364 33
			Federico Diaz	federdiaz@adinet.com.uy	099 364 509		
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi	razaslecheras@disantiromualdo.c	099 35	4353 1	4352 15
			Romualdo Rodríguez		099 685825		
			Mauricio Lanza		091 294601		
			Mauro Olivera		099 351289		
			Pablo Argul		091 294602		
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 34	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 12	2924 8	2924 01
DUTRA Rafael	Reyes 1569	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@adinet.com.uy	099 60	2337 5	2337 52
ESC. DUTRA LTDA.	Av.Gral. Rondeau 1904	Montevideo	Alejandro Dutra	adutra@escritoriodutra.com	099 61	2924 9	2924 92
			Rodrigo Abasolo		099 245222		
ESC. IZMENDI	Juan Antonio Lavalleja 1276	Treinta y Tres	Juan Izmendi	izmendi@montevideo.com.uy	099 53	4452 2031	
FERNANDEZ, Mateo	Plaza Independencia 1378 pi	Montevideo	Mateo Fernández	mf@mf.com.uy	098 25	2901 4	2901 43
	Roosvelt 260	Carmelo		agonzalez@mf.com.uy		#########	
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández	otto@ottofernandez.com.uy		4772 2	4772 28
			Otto Fernández Nystrom	ottohijo@ottofernandez.com.uy	099 77	4622 3288	
			Gerardo Xavier de Melo	gerardohacienda@ottofernandez.co	099 941114		
FERREIRA CARLOS	18 de Julio 1357 esc.302	Montevideo	Carlos Ferreira	ventas@carlosferreira.uy	099 821 798		
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca	juanfonseca@netgate.com.uy	099 68	2924 0	2924 01
			Jorge Muñoz		099 680353		
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 35	4352 4435	
FRICASA	Casablanca	Paysandú	Ing. Agr. Carlos Fuidio	fricasa@fricasa.com.uy	099 72	4724 2	4724 26
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal	negociosrurales@gallinalyboix.co	099 66	2901 2	2901 21
			Álvaro Boix	controldeplagas@gallinalyboix.c	094 429970		
			Ignacio Elhordoy		099 154213		
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939	Montevideo	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 65	#########	
	Taruselli 1154	Mercedes				#########	
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin	julio@gaudihnos.com.uy	099 73	4733 0	4733 40
			German Gaudin				
GONZALEZ WALTER OMAR y Cía.. S.R.L.	Gral. Flores 352	Tacuarembó	Walter González	boitata@adinet.com.uy	099 83	4633 0	4633 02
GORLERO y Cía..	Sarandi 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 66	#########	
			Fernando Hareau		099 10		
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona	gronlus@adinet.com.uy	099 56	4567 2	4567 29
			Fernando Lusiardo		099 567868		
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García	haciendasdellitoral@adinet.com.	099 56	4567 6	4567 39
			Gabril Garcia		099 728080		
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhnegocios.com	094 87	4632 0	4632 13
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain	alejandroilundain@adinet.com.u	099 68	4364 2	4364 25
			Federico Constantin		099 397648		
INDARTE & Cía.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte	oficina@indarteycia.com	099 68	4567 2	4567 22
			Fernando Indarte		099 567267		
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 69	4567 2	4567 21
ISASA & Cía.., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 80	4642 2	4642 55
			Ricardo Isasa (h)		099 604224		
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira	miguelaizmendi@adinet.com.uy	095 30	4452 2	4452 80
			Juan Martin Silveira		095 308282		
JOSE DE FREITAS GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 68	2603 8203	
JUAN MANUEL FABIAN	Treinta y Tres 424	Colonia		manolofabian1993@gmail.com	099 12	4552 4117	
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso	jfbelloso@laconsignataria.com	099 41	2900 2733	
			Santiago Cortina	scortina@laconsignataria.com	099 118203		
			Enrique Bonner		099 534619		
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 4	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcides@adinet.com.uy	099 66	2709 6	2709 64
MARRERO Ltda.	18 de Julio 160	Tacuarembó	Darío Marrero	info@escritoriomarrero.com.uy	099 83	4632 4	4632 42
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 84	4442 2	4442 46
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martínez Dos Santos	fmrurales@adinet.com.uy	099 35	4352 2	4352 29
			Federico Martinez Elorga		099 352249		
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.u	099 66	4532 2	4532 21
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi	jpaicardi@megaagro.com.uy	099 64	2600 1	2600 16
			Juan M. Otegui	jmotegui@megaagro.com.uy	099 630690		
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 14	2409 8	2409 88
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralescolombo@hotmail.com	099 35	4352 6933	
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 41	4266 8	4266 82
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich		099 66	2600 0	2601 72
			alnicoar@adinet.com.uy				
OLASO JUNG S.R.L., Luis Pedro	Rafael Barret 7807 esq. Alma	Montevideo	Luis Pedro Olaso	lpolaso@adinet.com.uy	099 682090		
	Parque Miramar		Luis Pedro Olaso		099 602111		
PATIÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 35	4352 4	4352 47
			Luis A. Patiño		099 352058		
			Agustín Patiño		099 352290		