

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

Daniel Belerati:
El acuerdo "es una carta certificada para sellar nuevos tratados"

Análisis:
Se vienen tiempos de cambios

Marcelo Secco:
"Los valores terminan alineándose con más o menos dolor para la cadena"

Tasa de preñez:
a su ritmo, la cría responde



A graphic of the Mercosur flag is shown, featuring a white field with a blue band across the middle containing the word 'MERCOSUR' in blue capital letters. The flag is partially obscured by a large yellow gear and a blue gear, set against a blue background with a yellow star.

VEINTE AÑOS NO ES NADA

LLEVÓ DOS DÉCADAS PARA QUE EL MERCOSUR Y LA UE LLEGUEN A UN HISTÓRICO PREACUERDO COMERCIAL

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

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.



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

8 Veinte años no es nada

10 Daniel Belerati: El acuerdo “es una carta certificada para sellar nuevos tratados”

12 Análisis: se vienen tiempos de cambios

14 El precio de la ternera alcanzó niveles históricos

16 BROU lanzó su fideicomiso ganadero

18 Joaquin Abelenda: “Se alinearon los astros para alcanzar estos precios”

20 Exportación en pie se contrajo en 190 mil cabezas

22 Marcelo Secco: “Los valores terminan alineándose con más o menos dolor para la cadena”

24 La ecuación de la industria siguió complicándose después de 2017

26 UE oficializó mayoría de la cuota 481 para EEUU

27 A su ritmo, la cría responde

28 Rincón de Francia presentó sus Hereford, criados desde 1903

30 Miguel Sanguinetti asumió presidencia del SUL

32 Valor internacional de la lana caería 7% en 2019/20

36 Nicolás Gómez: “Una mayor área de invierno es posible a US\$/ton 230”



NEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

CONSEJO DIRECTIVO:

PRESIDENTE:

· José P. Aicardi

VICEPRESIDENTE:

Diego Arspide

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
Av. Bolivia 1348 - Montevideo

Dpto. Comercial : T. 2606 0676

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

Arte: algebra.com.uy

Escuela de **DESARROLLO EMPRESARIAL**

- Postgrado Ejecutivo Experto en Dirección de Marketing
- Postgrado Ejecutivo Experto en Dirección de Personas
- Postgrado Ejecutivo Experto en Habilidades Gerenciales

- Técnico en Gerencia
- Analista en Comercio Exterior
- Analista en Marketing
- Analista en Recursos Humanos
- Analista en Marketing Digital y Social Media Avanzado

- Programa de Formación para Mandos Medios
- Asistente en Gestión de Marketing
- Asistente en Gestión de Recursos Humanos
- Asistente en Gestión de Empresas
- Community Management
- Turismo y Hospitality



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





El camino es la recompensa

Este primer semestre del año 2019 será recordado como uno en el que se lograron dos grandes hitos para la ganadería y la economía uruguaya en general: primero fue la concreción de la habilitación de la carne fresca a Japón; luego, ya en las postrimerías del semestre, la firma del acuerdo —por fin— entre el Mercosur y la Unión Europea que, entre otras tantas cosas, otorga al bloque sudamericano el equivalente a 76 mil toneladas peso embarque de carne vacuna con un arancel relativamente bajo para lo que es el elevado grado de proteccionismo europeo para su sector primario.

Son dos logros que el paso del tiempo dirá cuán trascendentes finalmente fueron. Los rubros no viven de esos logros, sino que esa es la semilla y luego el camino dirá cuántos serán los frutos.

Uruguay trabajó con ahínco durante muchos años para llegar a estos resultados. El acuerdo con la Unión Europea llevó nada menos que 20 años y muchos gobiernos. El cambio de sesgo de los ejecutivos regionales fue fundamental para que se pudiese avanzar, junto con la insistencia de Alemania, entre otros, del lado europeo. Lo conseguido en carne es un éxito moderado, pero sin dudas es un éxito que vale festejar y

comenzar a trabajar para que cristalice en mejores resultados económicos. Pasando raya, cuando finalicen los cronogramas de crecimiento de este cupo y de reducción de la cuota 481, quedará un saldo a favor en el pago de aranceles de unos US\$ 6 millones menos (ver nota al respecto en esta misma edición de Negocios Rurales). En 2 millones de animales faenados por año son US\$ 3 por cabeza, poco más de US\$ 1 centavo por kilo carcasa. Pero el TLC llega en el momento justo para compensar la mala noticia de la pérdida de participación dentro de la cuota 481, de animales terminados a grano.

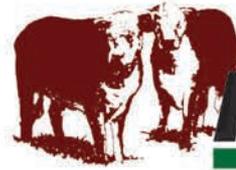
La posibilidad de ingresar carne fresca a Japón, siendo el primer país del mundo capaz de brindarle a este exigente mercado las garantías necesarias para quedar habilitado a pesar de vacunar contra la fiebre aftosa, es un logro del que vale sentirse orgullosos. Habla de la seriedad con la que el país se toma el tema de las garantías sanitarias. No es para menos, ya que al Uruguay ganadero le va la vida en su inserción internacional.

Estos eran los dos principales objetivos para rubro cárnico. Pero el camino no tiene fin, se debe seguir avanzando en la mejora del acceso a los mercados a

los que ya se está ingresando —tanto por una mayor cantidad de productos a quedar habilitados como por la reducción de los aranceles— y la apertura de otros. Ciertamente Japón y Corea del Sur son los mercados más exigentes, pero hay otros también muy valiosos.

El Ministerio de Ganadería planteó en la Rendición de Cuentas el objetivo de habilitar el mercado de Arabia Saudita para la carne vacuna, así como a México para la carne ovina. El país árabe es un cliente de destaque para la industria cárnica brasileña, tanto para carne enfiada como congelada. Desde Cancillería se apunta ahora a un acuerdo comercial entre el Mercosur —o sin los socios regionales— con China, de manera de no perder pie respecto a competidores que, como Australia, año a año ven caer su arancel para un volumen relevante de carne. O, eventualmente, con los países de América del Norte, tren que insólitamente se dejó pasar una década atrás.

Y cuando se logren esas conquistas, será momento de seguir avanzando en otras, siempre con el objetivo de mejorar la inserción comercial del principal rubro de la economía uruguaya. Al fin y al cabo, como dijo el Maestro, en el camino está la recompensa.



FRIGORIFICO
PANDO



ALGEBRA UY

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

**EMPRESA
URUGUAYA**

- 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



HQB 481
HIGH QUALITY BEEF



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

Veinte años no es nada

La jefe de negociadores de Uruguay presentó las primeras conclusiones del preacuerdo entre los dos bloques económicos



De izquierda a derecha: Eduardo Díaz (presidente CMPP), Sergio Abreu (presidente CURI), Valeria Csukasi (directora de equipo negociador de Uruguay), y Washington Durán (consejero CURI)

Tras 20 años de negociaciones, el Mercosur y la Unión Europea (UE) cerraron un preacuerdo de libre comercio.

La noticia se dio el viernes 28 de junio, en la sede de la UE en Bruselas, lo que disparó reacciones de todo tipo entre varios de los actores involucrados. Entre los equipos negociadores de los cuatro países del Mercosur todo fue (sigue siendo) optimismo, mientras que los sectores económicos involucrados empezaron a sacar las primeras conclusiones.

Previo a la firma, deberán sortearse las etapas técnica (legal) y política.

Tras los ajustes que se le dará al texto, de forma que cumpla con la normativa legal, el acuerdo deberá ser homologado por los parlamentos europeo y de cada uno de los países miembros del Mercosur.

La etapa política consiste en que cada país debe defender la firma del tratado frente a los grupos económicos involucrados; en algunos casos en Europa, ya han adelantado su frontal rechazo a cualquier concesión al Mercosur. Particularmente los productores franceses e irlandeses, son los que están presionando más intensamente a sus parlamentarios para rechazar dicho acuerdo.

El capítulo comercial entrará en vigor una vez que se cumpla la aprobación por el parlamento europeo y, realizada la comunicación formal dentro de un proceso de 30 días, podrá someterse a la aprobación dentro de cada país miembro del Mercosur.

Por lo tanto, cuanto antes lo apruebe cada uno de los cuatro socios del bloque, antes empezará a obtener los beneficios correspondientes.

Etapas

Los puntos del capítulo comercial contemplan una serie de productos que tendrán arancel cero en el comercio entre ambos bloques, así como de otros sensibles que seguirán un cronograma de desgravación arancelaria, los que serán cuotificados.

El 92% de las importaciones de bienes y servicios provenientes del Mercosur será liberalizada, mientras que las provenientes desde Europa alcanzarán 91%.

Específicamente en cuanto a los productos agrícolas, el Mercosur definió la desgravación de 93% de las importaciones desde la Unión Europea mientras que éste se comprometió a hacer lo propio sobre el 82% de los productos agrícolas provenientes del Mercosur.

Para aquellos productos agrícolas considerados sensibles se estableció un sistema de cuotas. Este abarcará los siguientes productos y volúmenes: carne vacuna (99 mil tons), carne de aves de corral (180 mil tons), carne porcina (25 mil tons), azúcar (180 mil tons), etanol (450 mil tons), arroz (60 mil tons), miel (45 mil tons), maíz dulce (1 mil tons).

En lo que corresponde a cuotas recíprocas, quedan definidas de la siguiente forma: quesos (30 mil tons), que será ejecutada en un plazo de 10 años, leche en polvo (10 mil tons), leche en fórmulas infantiles (5 mil tons).

La instrumentación y asignación de cuotas será a la interna de los países miembros del Mercosur, debiendo asignarse a cada país. El bloque regional se comprometió a ir informando anualmente sobre el uso de las cuotas a la interna del organismo.

Más y mejor Mercosur

El martes 9 de julio la Cámara Mercantil de Productos del País (CMPP) organizó una presentación sobre las primeras impresiones del equipo negociador de Uruguay.

Participaron la embajadora Valeria Csukasi, delegada de Uruguay en las negociaciones y directora de la Dirección General para Asuntos de Integración y Mercosur del Ministerio de RREE, Sergio Abreu y Washington Durán, respectivos presidente y consejero

La ventaja de esta cuota es que no requiere especificar descripciones de la carne embarcada, a diferencia de las cuotas Hilton y 481

del Consejo Uruguayo para las Relaciones Internacionales (CURI) y Eduardo Díaz, presidente de la CMPP.

En la presentación realizada, la embajadora Csukasi sostuvo algunas de las conclusiones que, a su entender, se desprenden de este principio de acuerdo:

“El liderazgo de los socios mayores del Mercosur, particularmente Argentina, resultó fundamental para conseguir avanzar y llegar a buen puerto en las negociaciones. Los cuatro socios ne-

gociando conjuntamente dejaron claro la fortaleza que implica la coordinación entre las partes, para conseguir acercarse a un acuerdo que contemplase los intereses de las cuatro economías, de la forma más justa posible”.

“Hoy en día la apuesta a un Mercosur con estas características, con los mayores liderando y los socios menores acompañando, otorga una capacidad negociadora que, de otra forma, sería imposible alcanzar. Esto, sin perjuicio de los intereses particulares al interior de las economías de cada socio regional”.

“La importancia de este acuerdo radica en que el Mercosur de hoy en día es muy diferente del de hace cuatro años. La habilidad y el desafío de Uruguay no es cuestionarlo sino mejorarlo, profesionalizarlo y volverlo más simple. Hace dos años propusimos flexibilizarlo y, con los resultados a la vista, queda demostrada la importancia que tiene negociar en conjunto”, señaló la embajadora Csukasi.

Agregó que “el Mercosur debe apostar a una negociación entre los cuatro países miembros. Por delante quedan negociaciones con Corea, Vietnam, Indonesia, Japón, Canadá, entre otros jugadores de peso en el comercio internacional”. /NR

Interpretación política de la negociación respecto de la cuota 481

Csukasi comentó que la delegación que ella encabezaba solicitó la posibilidad que hubiera concesiones a la pérdida de mercado por la devolución de la cuota 481 de la Unión Europea a EEUU. Los europeos solicitaron no poner este aspecto sobre la mesa de negociaciones, ya que lo consideran un tema sensible en las relaciones comerciales con EEUU.

Tomando nota de esto y, tras un proceso arduo, los europeos terminaron concediendo al Mercosur una cuota de 99 mil toneladas anuales peso carcasa, equivalente a 76 mil toneladas peso embarque, pagando un arancel de 7,5%.

La ventaja de esta cuota, cuya distribución todavía está pendiente entre los socios del Mercosur, es que no

especifica (como sí lo hacen la cuota 481 y Hilton) la categoría de ganado, el grado de terminación ni el tipo de alimentación que requirió el engorde.

Al no haber definición del tipo de carne que podrá enviarse bajo esta cuota, esto implica que aquellos embarques de carne que hoy en día declara las especificaciones bajo las cuotas Hilton y 481, a partir de la entrada en vigor de este acuerdo, ya no tendrán que hacerlo, siempre que sea enviado formando parte del nuevo contingente arancelario. Lo que se exporte como cuota Hilton, pagando 20% de arancel, deberá ser de animales terminados a pasto, en tanto que lo que se exporte dentro de la cuota 481, con 0% de arancel, deberá ser de animales terminados en corrales de engorde.

Desafíos para la industria láctea

En la forma que está firmado el preacuerdo, el sector lácteo enfrentará la competencia de los productos lácteos europeos, particularmente en Brasil, el mayor destino de las exportaciones del sector a la región.

Consultada por el motivo por el que se dio acceso vía cuotas a los productos lácteos, Csukasi señaló que la Unión Europea pretendía la liberalización completa de los productos lácteos, pero el Mercosur se plantó decidido a no hacer concesiones.

“Históricamente nos quejamos sobre la cuotificación de los productos agrícolas del Mercosur. Ante eso, el hecho de dar acceso administrado vía cupos limitados resultó el mejor camino posible, entre que se cayera el acuerdo y liberalizar completamente”, expresó.

Los lácteos son una preocupación del Mercosur, desde siempre. Si Brasil importa es decisión del país y de sus empresas, desde dónde hacerlo. Con la cuotificación, Uruguay hizo una reserva para proteger el acceso al mercado de Brasil, mientras dura el período de liberalización.

“Tanto los lácteos, como azúcar y vinos, resultaron los sectores más difíciles de negociar”, señaló Csukasi.

“Es una carta certificada para sellar nuevos tratados”

Daniel Belerati, presidente de la CIF, destacó las ventajas de alcanzar un acuerdo con Europa tras 20 años



Daniel Belerati (medio), en su última visita a la ACG, junto a Sebastião Blanco y Carlos de Freitas.

¿Cuáles son los próximos pasos y etapas?

La primera etapa, de ahora en más, es el estudio de legalización de todos los parámetros del acuerdo. Se estudian por parte de los dos bloques, que todas las cláusulas sean legales.

Se somete a la aprobación de los países del Mercosur, individualmente y desde el punto de vista comercial. Lo único que hace al UE es aprobarlo en el Parlamento Europeo. El resto de las cláusulas (medio ambiente, propiedad intelectual, etc.) tienen que ser aprobadas en cada Parlamento de cada país europeo.

A los efectos comerciales, vale que lo apruebe el parlamento europeo. En el Mercosur, el país que primero lo apruebe, va a empezar a acceder a los beneficios mientras que no esté aprobado en el resto de los socios.

¿Cuáles son las primeras reflexiones de la industria cárnica sobre este acuerdo?

En primer lugar, creemos que se trata de un hecho histórico, por dos razones: por un lado, en 29 años de existencia del bloque regional no pudo concretar tratados de comercio con ningún conjunto de países comercialmente relevantes. Esto demuestra que existía esa posibilidad. El tratado es importante también desde el punto de vista de ser una carta de presentación, porque deja la puerta abierta para que otros países o bloques puedan sentarse a negociar con el Mercosur.

¿Se lograron los objetivos pretendidos por la industria?

En la carne no se alcanzó lo pretendido. Los negociadores europeos se vieron muy presionados por los lobbies de productores, franceses e irlandeses, evitando que se mejore la oferta de carne.

De todas formas, este cupo de 99 mil toneladas peso carcasa (76 mil toneladas peso embarque) resulta interesante. El hecho que se pueda embarcar cualquier tipo de producto, sin definición de categoría, sin definición sobre tipo de alimentación, de pasturas o de feedlot, resulta una gran ventaja.

Para esto se estableció una cuotificación de 55 mil toneladas para la carne enfriada y de 44 mil toneladas congeladas. Esto lo hacen conscientes del menor valor de la carne congelada. En resumen, resulta un muy buen

acuerdo. El arancel es de 7,5%. No hay nada mejor que eso salvo el cupo Hilton. El resto de las formas de ingreso tienen o más arancel, o son más costosas o requieren de más licencias de importación.

Considerando el acuerdo, la cuota Hilton pasa del 20% actual a 0%.

¿Cuáles eran las expectativas del sector cárnico uruguayo?

Nuestras expectativas eran las del Foro Mercosur de la Carne, compuesto por todas las gremiales de productores y frigoríficos. Nuestro planteo era por 160 mil toneladas, peso producto, que son más de 200 mil toneladas peso carcasa. Un arancel de 0%, sin diferenciación entre congelado y enfriado. Que no hubiera definición para el producto (lo que se consiguió). Además, proponíamos que la administración de los cupos corriera por los países del Mercosur.

Finalmente, lo propuesto resultó alejado de lo que terminó saliendo, ya que los europeos no tenían más margen.

¿Cuáles son los aspectos positivos

El acuerdo resultó algo alejado de nuestra propuesta. Al no tener más margen los negociadores europeos, era tomarlo o dejarlo

de este proceso?

Todos estos años estuvimos pensando en mejorar nuestro acceso a la Unión Europea, con preferencias arancelarias, dejamos de lado esfuerzos para entrar en otros bloques pero, básicamente, debido a un tema de falta de recursos. Mientras duró ese proceso (20 años) teníamos entre una y dos reuniones mensuales. Ahora, resta mirar para adelante y ver cómo colocar mejor cada pedazo de carne y en qué país.

¿Qué plazos maneja para la aprobación?

Yo no creo que sea aprobado durante este período legislativo. Entre que debe sortear la etapa de legalización, que

lleva de 6 a 7 meses, recién llegaría al Parlamento en febrero.

Si tenemos suerte, en Uruguay podría estar aprobado para fin de 2020.

Argentina, por su lado, considero que es el país miembro del Mercosur con la necesidad más imperiosa de aprobarlo.

¿Había algo mejor entre lo propuesto por el Mercosur y este acuerdo?

En términos prácticos, era esto o nada. Este acuerdo viene a suplir la pérdida que vamos a sufrir con la cuota 481. Pero es lo que le sirve al país, que pueda venderse lo que en el momento valga más.

¿Cómo se enmarca este acuerdo con respecto al mercado de China?

Si uno mira el volumen y la capacidad de compra, son absolutamente complementarios. Actualmente Uruguay está fuera de competencia, al estar más caro que el resto de sus competidores. Pero China y la Unión Europea se complementan perfectamente. La UE va a pagar y ahí va a estar la preferencia para determinados cortes. Tenemos esperanza en conseguir el mismo tipo de acuerdo con Corea y Japón, de forma de competir con Australia y Nueva Zelanda. Sería muy bueno que, una

vez que esto se concrete, se siga rápido con las negociaciones con Corea.

¿Dentro de qué otros acuerdos se están llevando actualmente negociaciones en la carne?

Actualmente el Mercosur tiene negociaciones con el EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio, según su sigla en inglés), también con Canadá. Con Corea se está lanzando la segunda parte de las negociaciones, es algo que todavía le falta madurar. También tenemos negociaciones encaminadas con Singapur.

¿Cómo ven la posición de Argentina y Brasil de avanzar en un acuerdo conjunto de libre comercio con EEUU?

Tenemos entendido que fue una iniciativa de estos dos países buscar el espacio para celebrar un acuerdo de libre comercio con EEUU. Ojalá podemos subirnos a este tren. Porque es un mercado enorme, en el que actualmente duplicamos en volumen a la cuota de 20 mil toneladas que tenemos asignada. Obviamente que, sin arancel, podríamos estar pensando en cosas mucho más importantes. /NR

Reflexión final

Creo que estas cosas no deben llevar a confusiones. Seguimos en una coyuntura muy complicada. Es el año en el que existe un menor volumen de novillos para faena desde que se lleva el registro de Dicose. La oferta de ganado no alcanza para cubrir las expectativas mínimas de producción de carne. Por eso, los precios excedieron la frontera de la razonabilidad y la mayoría de los frigoríficos no cubren los gastos variables y apenas los fijos.

NEGOCIOS RURALES | 11

USTED YA CONOCE QUIÉN ES LÍDER EN AMÉRICA DEL SUR.

ATHENA
FOODS

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 continúa 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

Se vienen tiempos de cambios

Las variantes esperadas en las cuotas cárnicas con la UE determinarán un ahorro en aranceles de unos US\$ 6 millones



Europa intenta ser competitiva en su demanda frente a la aspiradora china. Se le estaba haciendo cuesta arriba a los consumidores europeos seguir comprando carne, dado que con las altas barreras proteccionistas se le hacía muy difícil competir con los consumidores chinos. La cuota Hilton, en las últimas décadas el mejor negocio de los exportadores argentinos y uruguayos está empezando a ser un dolor de cabeza debido a que los cortes finos encuentran mejores posibilidades de colocación a precios competitivos y con menos exigencias en China.

La realidad del mercado internacional de la carne vacuna no tiene nada que ver con la que era muy pocos años atrás y está todo dado para que los cambios, cada vez más acelerados, se sigan produciendo. El sector ganadero deberá tener la cintura y la agilidad imprescindible para adaptarse a estas variantes.

China cambió todo y la epidemia de fiebre porcina africana vuelve imprevisible lo que puede llegar a pasar no ya en los próximos años, sino en meses. A esto se suma ahora la excelente noticia del acuerdo comercial entre el Mercosur y la Unión Europea. Llevará un par de años, pero los países sudamericanos tendrán una cuota adicional de 76 mil toneladas peso embarque a ser repartidas entre los cuatro exportadores con un arancel de 7,5% que, para el elevado sesgo proteccionista europeo de su sector primario, es muy bajo. Además, la tasa de la cuota Hilton pasa de 20% a 0% una vez implementado el acuerdo.

Otro cambio significativo mirando el mediano plazo será la reducción de la cuota 481 luego del acuerdo al que llegaron Bruselas y Washington para que, en un plazo de siete años, el país

norteamericano sea el proveedor exclusivo de 35 mil toneladas, dejando solo 10 mil para los demás participantes de este contingente, Uruguay, Australia y Argentina los principales.

Uruguay, que llegó a embarcar 16 mil toneladas dentro de esta cuota, bajó a 13 mil en el recién terminado ejercicio 2018/19 y su participación se seguirá contrayendo año a año hasta posiblemente embarcar unas 3-4 mil toneladas anuales, 18-20% de los máximos de participación alcanzados. Esto será compensado por la mencionada cuota

Uruguay está exportando unas 40 mil toneladas anuales de carne vacuna fresca a la UE, de las que 26 mil son enfiadas

derivada del acuerdo Mercosur-UE.

Uruguay está exportando unas 40 mil toneladas anuales de carne vacuna fresca a la UE, de las que 26 mil son enfiadas. De estas, unas 19.400 toneladas se negocian dentro de las cuotas Hilton y 481.

Cuando se terminen de procesar los cambios ahora previstos, Uruguay

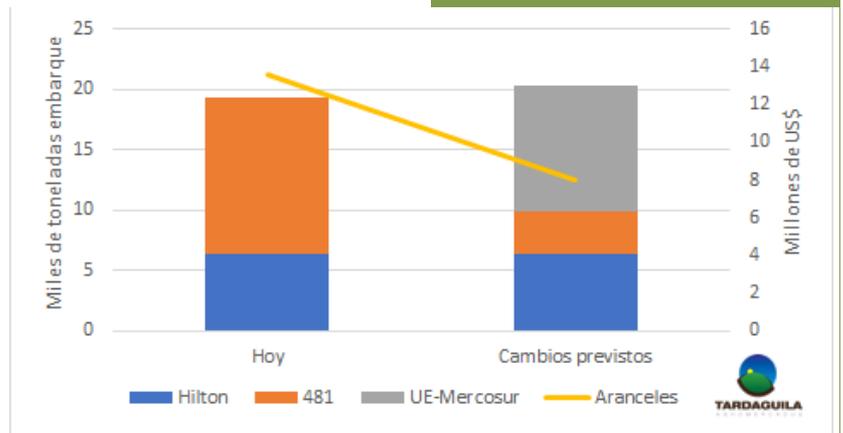
seguiría manteniendo el tonelaje Hilton (6.370 tons), participaría con unas 3.500 toneladas dentro de la cuota 481 y gozaría de un volumen de unas 10.450 toneladas de cuota para el producto enfriado dentro del acuerdo Mercosur-UE (tanto de animales terminados a pasto como a grano), siempre y cuando quede con una participación del orden de 25% del total. A eso se agregarían unas 8.550 toneladas congeladas también dentro de este último cupo.

El volumen de enfriado dentro de las cuotas, teniendo en cuenta esos supuestos, aumentaría levemente a algo más de 20 mil toneladas. Nada descomunal, pero se estará compensando la pérdida de participación dentro de la cuota 481 y con una metodología de trabajo bien distinta, ya que no habrá que producir a toda máquina en unas pocas semanas para ingresar a Europa en los primeros días de cada trimestre. A su vez, con los precios actuales, el pago de aranceles pasaría de los US\$ 13,5 millones que se pagó en el ejercicio 2018/19 por el arancel de 20% de la Hilton a unos US\$ 8 millones por el

7,5% de la cuota Mercosur-UE, dado que la Hilton y la 481 tendrán una tasa de 0%.

Dada la creciente velocidad de los cambios, es más que probable que cuando se llegue a los volúmenes hoy previstos de cada cuota, la situación del mercado sea bien distinta. Pero esto es lo que se puede prever con las cartas que actualmente están en juego. /NR

Cuotas europeas para el enfriado



Dejemos **Huella**

Conectando conocimientos,
integrando oportunidades.



Agendá la fecha

5^{ta}
edición
10 de octubre

www.adp.com.uy

El precio de la ternera alcanzó niveles históricos

En un contexto de firmeza de todos los precios ganaderos, varios factores se unen para impulsar el valor de esta categoría



En el último remate de Pantalla Uruguay el precio medio de la ternera fue de US\$ 2,24 el kilo, en tanto que en el de Lote 21 a principios de julio fue de US\$ 2,18.

Según la planilla de la ACC, el precio medio de la ternera de 141 a 200 kilos en la semana al 8 de julio fue de US\$ 2,11.

Impulsados por la valorización del precio del gordo y por las favorables condiciones climáticas, las categorías de reposición alcanzaron precios de referencia que son los más altos en muchos años o, en algunos casos, los más altos de la historia.

Esto se pudo apreciar en el remate de Plaza Rural del mes de junio, con máximos desde principios de la década para la mayoría de las categorías de invernada y con los niveles más altos de la historia en dos categorías que se puede decir son opuestas: el novillo de más de 3 años y la ternera.

Con los actuales precios del gordo, que el novillo formado haya alcanzado cotizaciones históricas no puede llamar la atención, más teniendo en cuenta la poca oferta de animales de esta categoría. Es más llamativo e interesante el caso de la ternera y hay varios argumentos que ayudan a explicar lo que está sucediendo.

En junio Plaza Rural vendió casi 3 mil terneras a una cotización promedio de US\$ 2,36 el kilo. El ternero, en máximos de seis años (desde junio de 2013) promedió US\$ 2,46 el kilo, solo 10 centavos más. No solo es llamativo el alto precio de la ternera, sino también la escasa diferencia respecto a los machos de la misma categoría, solo 4% menos.

Hay varios argumentos que ayudan a explicar esta situación de tan alta demanda por terneras, categoría que históricamente ha sido de las más difíciles de colocar. Algunos llegan desde el lado de la invernada, otras de la cría, pero todas tienen que ver con un complejo ganadero más dinámico y con procesos más eficientes.

En los últimos 2-3 años hay una ventaja de la ganadería respecto a la agricultura que ha hecho que muchos campos que fueron chacra en la primera mitad de la década, ahora hayan vuelto a tener ganado. "Hay un mundo de puentes verdes porque la agricultura de secano no levanta", comentó el presidente de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) y director de Megaagro, Jose Aicardi. Y lo que importa en estos casos es "llenarlo de cabezas", por lo que se opta por categorías que sean más baratas al bulto.

Otro sector que empezó a comprar vientres jóvenes es el corral. Aicardi

Todos los argumentos se basan en un complejo ganadero más dinámico y con procesos más eficientes

dijo que hay encierros que están haciendo una recría de terneras, las ingresan con 280-300 kilos y las sacan a los 22 meses con 420 kilos para otro corral para la fase de engorde. Esas vaquillonas forman parte de la cuota 481. La escasez de machos debido a la exportación de terneros en pie ha dinamizado el encierre de vaquillonas. La faena de animales de esta categoría está en niveles históricamente altos de casi 300 mil cabezas en 12 meses.

Por lo tanto, ya sea desde el lado de la invernada como desde el corral, hay un aumento de la demanda por terneras para venderlas como vaquillonas a faena. Una gran diferencia respecto a no muchos años atrás, cuando esta categoría solo tenía salida para el abasto y para algún embarque a Chile. En estos momentos de gran necesidad de la in-

dustria por hacerse de materia prima, la vaquillona pesada se paga a un precio muy similar al novillo.

Pero desde el lado de la cría también se advierte un mayor interés por quedarse con las terneras para mantener el rodeo de cría, algo absolutamente lógico teniendo en cuenta los atractivos precios de los terneros. En los meses de abril, mayo y junio se ofrecieron en Plazarural 24.646 vacunos de menos de 1 año, de los que 7.586 eran hembras, 31% del total. En los mismos me-

invernadas como en los corrales y en la propia industria frigorífica— en las categorías que aparecen.

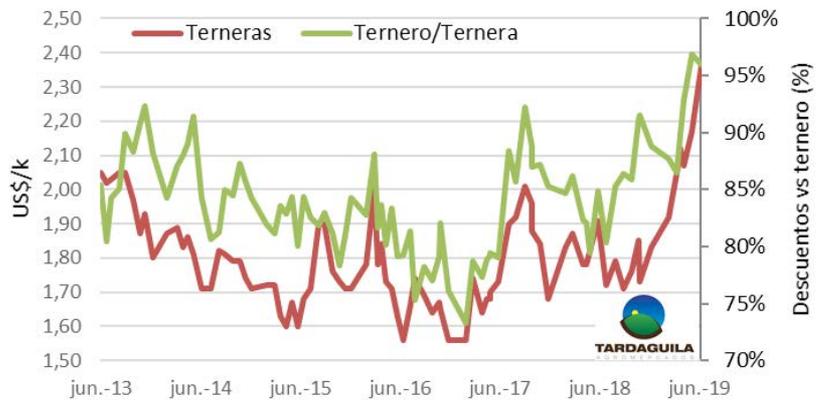
En síntesis, los animales jóvenes se están haciendo valer, especialmente las hembras, algo absolutamente esencial para mantener buenas expectativas de oferta para el mediano y largo plazo en la ganadería. /NR

En momentos de gran necesidad de la industria por hacerse de materia prima, la vaquillona pesada se paga a un precio similar al novillo

ses del año pasado las hembras fueron 43% de la oferta de terneros/as.

Además del impacto de los altos precios del gordo y de las favorables condiciones climáticas, no se puede soslayar la incidencia de la exportación de ganado en pie en esta valorización de la hembra joven. Los machos no están y se busca generar valor — tanto en las

Precio de ternera y relación vs ternero



Fuente: en base a Plazarural



Presentamos nueva línea de productos:



BROU lanzó su fideicomiso ganadero

El instrumento, que ya está operativo, financia hasta 70% de las compras de ganado



Alberto Castelar (i) Ministro (i) MGAP, Jorge Polgar (presidente BROU) y Gabriela González (gerente corporativo BROU)

El Banco República (BROU) anunció las características principales del Fideicomiso Ganadero que quedó operativo desde el pasado 1° de julio y que apunta a agilizar la compra de ganados con mayores garantías y menores exigencias.

Según informó Jorge Polgar, presidente de la institución, “donde el Banco no está, hace falta y el no tener algunos instrumentos que están en plaza implican que se lo pierda no solo el banco y los clientes, sino todo el mercado”.

“Era añorado por todos los clientes, los consignatarios y las gremiales” señaló el presidente del BROU, agregando que “es un trabajo que el Banco recorrió y, como adelantamos en la Exproactiva, íbamos a tener novedades al respecto”. Se trata de un instrumento de garantías para dar certezas y condiciones al mercado.

Según Polgar, uno de los aspectos a atacar es la información y la reducción de costos en general, pero principalmente los costos de transacción; con la gestión y tramitación de productos y servicios “este aspecto nos va a permitir reducir eso”.

Esto también permite ampliar y revisar al alza los límites de crédito y fue calificada como una excelente noticia para el mercado.

“Para los productores tenemos una exoneración de comisiones, una tasa baja y agilidad para no perder tiempo ni negocios”.

Por su parte Gabriela González, gerente ejecutivo corporativo del BROU, informó que “se trata de una garantía para respaldar financiamientos del sector agropecuario, está a disposición de los clientes sin importar la escala y se suma al grupo de garantías del Banco para todos los clientes”.

González dijo que se pueden incorporar en estas garantías ganados ya comprados o ganados de reciente adquisición.

Son financiamientos a un año de plazo. Entre las ventajas se destaca su fácil y ágil operativa frente a otras garantías y el cliente lo instrumenta con su ejecutivo de cuenta “y con una declaración muy fácil queda operativa”. Además, se presentan flexibilidades en los ámbitos de decisión para los clientes de mediana, pequeña y micro escala, con alternativas de respuesta rápida a las necesidades de cada cliente.

Para nuevos operadores, se presentarán financiamientos de hasta US\$ 75 mil, con mínimos requisitos que tienen que ver con información de su último historial económico financiero, sin tener antecedentes negativos en el sistema.

Para clientes de mayor porte se incorporan mecanismos de decisión que están previstos en el Banco. Se financia hasta el 70% de las compras.

Por último, el ministro (i) de Ganadería, Agricultura y Pesca, Alberto Castelar, remarcó que “es de destacar que el acceso no va en función de la escala, y también que el BROU está atrás de esto y uno de los negocios que viene dando resultados es adoptado por el Banco, por lo que seguramente los productores de cualquier escala se van a acercar a las oficinas para utilizarlo. **JNR**



El 97,8% • • •
de los que contratan los
**planes de Protección
de Securitas**, aseguran
que **tienen un sueño perfecto.**



Para toda tu tranquilidad, • • • • •
le **sumamos SIN COSTO Seguro Hogar, contra
hurto e incendio**, del Banco de Seguros del Estado.



Protección total
• • • • • para tu casa



Contactate con nuestros asesores al teléfono **2848 0000***
info@securitasuruguay.com · www.securitasuruguay.com



Promoción válida para nuevos contratos por debito de tarjeta de crédito hasta el 31 de julio de 2019.



“Se alinearon los astros para alcanzar estos precios”

Según Joaquín Abelenda, diversos factores contribuyeron para el escenario actual



Perfil

Joaquín Abelenda
director del Escritorio Walter Hugo Abelenda, en Florida
44 años
Casado, 2 hijos
Trabaja en el escritorio desde los 18 años
Su área de influencia es el centro del país (Florida, Durazno, Flores, Río Negro)

Negocios Rurales conversó con Joaquín Abelenda, director del escritorio Walter Hugo Abelenda, sobre la coyuntura actual del mercado de haciendas y las perspectivas que enfrenta la ganadería uruguaya.

¿Qué lectura hace sobre la realidad del mercado del gordo?

La realidad de la hacienda gorda nos ha sorprendido, tanto por sus precios muy firmes como por su alto volumen de faena. No quedan dudas que se alinearon todos los astros para llegar a estos precios. Los registros entre semanas de faena venían cayendo desde niveles muy altos para la época (alrededor de 50 mil cabezas por semana). Incluso, en la primera semana de julio, subió levemente. De a poco vemos un mercado que parecería que empieza a encontrar el equilibrio en las cotizaciones, tras varias semanas consecutivas en las que las subas se sucedían una tras otra.

De no mediar nuevos problemas climáticos que compliquen la logística, ¿puede esperarse un repunte de la oferta de los verdes que vienen demorados?

Los ganados de verdes vienen demo-

rados por factores climáticos. Primero se debió a precipitaciones excesivas y en los últimos días fue por heladas muy intensas, que provocaron el entecimiento en el crecimiento de las pasturas. Lo que va a empezar a salir en breve son los ganados de encierro.

¿Qué puede esperarse para el segundo semestre en cuanto a precios?

Vemos un segundo semestre con una situación de firmeza en los valores de los ganados. Hay que tener en cuenta que estamos insertos en la globalización y que cualquier cosa favorable o desfavorable que pueda suceder se va a reflejar en el mercado de forma inmediata, provocando cambios bruscos.

Más allá de los problemas sanitarios en China, ¿cuál es la expectativa con el acuerdo Unión Europea-Mercosur para el mercado ganadero?

Creo que una de las mejores noticias del año ha sido, precisamente, este acuerdo firmado entre el Mercosur y la Unión Europea. Es indudable que Uruguay paga aranceles altos en este mercado, lo que nos deja mucho más caros frente a otros competidores natu-

rales, como Australia y Nueva Zelanda. Sin aranceles, aunque sea para estar insertos dentro de una cuota, vamos a estar en condiciones de competir de igual a igual con ellos. O por lo menos no quedar tan caros. Somos conscientes que esto no va a ser de un día para el otro, pero vamos por buen camino.

Considerando que la escasa oferta es estructural (y cada vez peor) ¿qué amenazas o limitantes ve hacia adelante en el mercado?

No hay dudas que la industria frigorífica tiene una alta capacidad de faena instalada. Debido a los bajos niveles de

Ve viable una importación de ganado en pie para faena, por supuesto solo para el mercado interno

faena actual, presenta también una alta capacidad ociosa, lo que agrava la situación de costos fijos altos que deben enfrentar este tipo de empresas.

¿Qué tan viable cree que sea implementar la importación en pie de categorías para faena, reposición y reproducción? ¿Qué riesgos ve?

Personalmente veo viable una importación de ganado en pie para faena, por supuesto solo para el mercado interno. Por otro lado, veo más lejano la importación de ganado como reposición o reproducción, básicamente por el aspecto de la trazabilidad.

¿Cómo ve a la reposición?

El ganado de reposición ha venido acompañando los valores de la hacienda gorda. La oferta de reposición en la época del año en la que estamos se encuentra en su mínima expresión y con mucha dificultad para cerrar los negocios. Es algo lógico y que ocurre todos los años, lo que no debería llamar la atención.

Lo que resulta menos frecuente es lo que ocurre actualmente con el ganado gordo. A la oferta estacional mínima, se le suma la falta de novillos en edad de faena, que ya se fueron a través de la exportación en pie.

¿Cómo está el mercado de ovinos?

El mercado ovino está demandado por parte de la industria y se mantiene con precios de mucha firmeza. La oferta resulta muy escasa, en todas las categorías, lo cual es típico de la época del año. /NR



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

Exportación en pie se contrajo en 190 mil cabezas

En 2018/19 se embarcaron 261 mil vacunos de los que 96% se destinó al mercado de Turquía



FOTO EL PAIS

La exportación de vacunos en pie sufrió una serie de contratiempos en 2018/19 que llevó a que la cantidad de animales embarcados se reduzca drásticamente comparado con el pico histórico del ejercicio anterior.

De acuerdo con datos del Ministerio de Ganadería (MGAP), salieron vivos por la frontera 260.757 cabezas, de las que 251.486 (96%) se dirigió a Turquía. La cantidad es 190 mil cabezas inferior (-42%) al pico de 450 mil animales que zarparon en 2017/18.

Esta corriente comercial sufrió a principios del segundo semestre del año pasado la devaluación de la lira turca, lo que complicó las ventas al destino prácticamente excluyente. A eso se agregó sobre fin del año pasado la suspensión de la emisión de nuevos certifi-

cados sanitarios por parte del gobierno de Erdogan, lo que limitó aún más la salida.

Durante el segundo semestre del año en curso es probable que la exportación en pie siga tendiendo a caer, en la medida que a las complicaciones del principal cliente en el exterior se le suma la intensa competencia de la de-

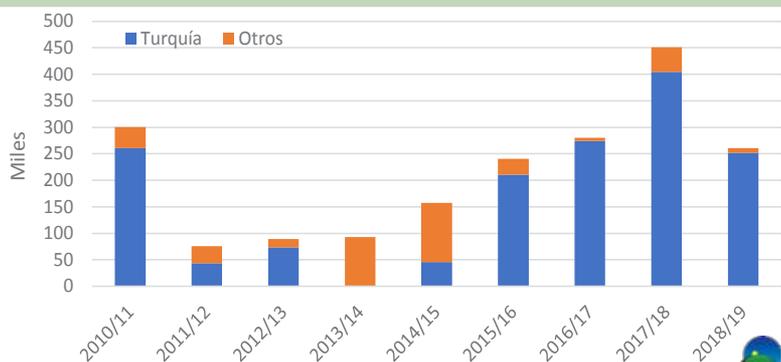
Durante el segundo semestre del año en curso es probable que la exportación en pie siga tendiendo a caer

manda interna por terneros. De acuerdo con lo que manifiestan integrantes de los escritorios rurales que participan en las ventas por pantalla, en las últimas subastas se le ha hecho difícil a la exportación pujar con la demanda de los invernadores y corrales, quienes llegan a pagar precios superiores a los que manejan los exportadores.

De todas maneras, a partir de setiembre es probable que las diferencias respecto al año anterior comiencen a reducirse, dado que fue cuando las ventas comenzaron a moderarse.

En junio salieron 41.433 vacunos en pie, todos para Turquía. Aunque se trata de la mayor cantidad desde diciembre, son algo menos de la mitad de los embarcados en el mismo mes de 2018. /NR

Exportación de vacunos en pie



Fuente: MGAP



Importaciones aumentaron 63% en el semestre

En seis meses ingresó el equivalente a lo que produce la faena de unos 56 mil vacunos

En junio las importaciones de carne vacuna fresca se contrajeron 8% respecto a mayo a 2.162 toneladas peso embarque, lo que no quita que sigan holgadamente por encima de los registros del año pasado. En el acumulado del primer semestre del año Uruguay importó 10.415 toneladas, 63% más que en el mismo período de 2018.

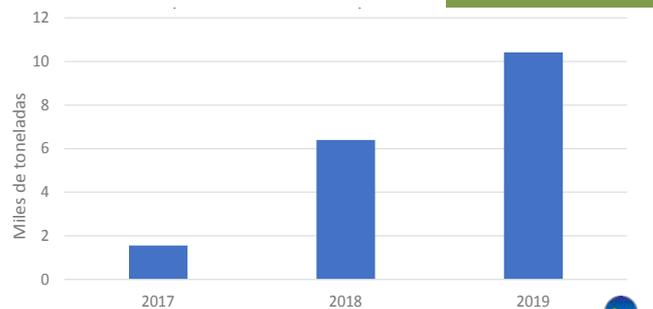
Llevados a un equivalente peso carcasa, el volumen es de unas 13,5 mil toneladas, equivalente a lo que produce unos 56 mil vacunos. Por lo tanto, si Uruguay mantiene el ritmo de importaciones durante este segundo semestre, estará ingresando al país el equivalente a la producción de algo más de 110 mil vacunos, menos de tres semanas de faena.

De esta manera, la plaza local se abastece de mercadería a valores más bajos y se engrosa el saldo exportable que se coloca en el mercado internacional a precios superiores. En declaraciones a Radio Carve Jorge López, principal de Abasto Santa Clara, aseguró que el precio de la carne en el

mercado interno sería superior de no mediar el volumen que se importa.

En junio Brasil continuó siendo por amplio margen el principal origen, dado que es donde el precio de la materia prima es más bajo. Ingresaron 2.003 toneladas desde allí, en tanto desde Paraguay llegaron 160 toneladas.

Las principales empresas importadoras fueron Santa Clara (642 tons), Maufe (301 t), Tamiral (185 t), Schneck (185 t) y Rey Toro (184 t). **/NR**



Fuente: Aduanas



Importaciones en el primer semestre

Al momento de comercializar su producción, la comisión puede ser un gasto, o una buena inversión!

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos





Entre los países exportadores de carne vacuna en el mundo, Uruguay es el que tiene el precio de la hacienda más caro. ¿Cómo se justifica esto? ¿Es sostenible?

Sin duda no es sostenible en la medida que estén desalineadas las relaciones de valores de materia prima con los precios de exportación y mercado interno por un tiempo largo. Como hemos visto en el pasado estos terminan alineándose con más o menos dolor para la cadena, pero lo hacen en los tiempos en que el funcionamiento del mercado lo permite.

En mi opinión esto pasa porque una oferta restringida (por la merma de categorías a faena dada la alta tasa de extracción forzada por la exportación en pie) enfrentó una alta importación de China en el 2º trimestre de este año (una dinámica agregada y sorpresiva por efectos indirectos de la fiebre suina). Elevada demanda en un mercado mermado de oferta de hacienda terminada, provoca precios internos que se extralimitan de las relaciones históricas. Y el lógico proceso de corrección natural de valores de referencia en ese mismo mercado con poca oferta y un complejo industrial que necesita trabajar, hace más demorada esa corrección natural a relaciones históricas. Lo mismo acontece en la relación flaco/gordo en momentos de impulsos de compra por excelentes condiciones forrajeras que arbitran fuerte en el mercado interno de ganados.

“Los valores terminan alineándose con más o menos dolor para la cadena”

Para Marcelo Secco, principal de Marfrig en Uruguay, será difícil validar en el corto plazo la cuota 481 en algún otro mercado

¿La industria frigorífica uruguaya está sobredimensionada?

Yo lo veo más en el sentido de que la industria tomó señales positivas del mercado global internacional para invertir (acceso, precios, trabajos comerciales de largo plazo, oportunidad de sinergia agrícola ganadera, creación de nuevas herramientas financieras para apalancar esos procesos, etc) y no tuvo la esperada reacción de crecimiento de la oferta interna de hacienda por diversos factores (importación distorsiva de Turquía, costos altos de producción, eventos climáticos, entre otros).

Tan es así que luego de un verano excepcional volvemos a encontrar en forma tangible la oportunidad de los tan comentados 3 millones de terneros que algunos descreían. Pero si el causal fue solo el efecto climático extraordinario del verano pasado, tenemos que seguir trabajando para darle más estructura y permanencia a estos cambios necesarios.

En el complejo industrial tampoco descartó que pueda haber sobredimensión en la medida que haya habido inversiones en empresas sin una visión estructural de mediano y largo plazo como son estos procesos; el tiempo dirá qué estructura es competitiva y crea valor para el país y el sector, que, finalmente, es lo realmente importante.

¿Cómo se definirá la forma en que se repartirá la cuota de 76 mil toneladas del acuerdo Mercosur-UE? ¿A qué porción puede aspirar Uruguay?

Es un tema que se ha conversado durante las instancias iniciales de esta larga negociación y que tenemos que negociar y resolver. Para muchos este impulso final y cierre de la negociación fue algo sorpresivo y sabemos que la instrumentación llevará sus tiempos.

Buscaremos la forma interna dentro del ámbito del FMC (Foro Mercosur de la Carne) de revisar nuevamente el tema y llegar a un acuerdo equitativo vía re-

visión de los mejores criterios de distribución para todos.

¿La cuota Mercosur-UE puede ser el sustituto de la 481 una vez esta se reduzca o hay que mirar para otros destinos?

Más allá de las incertidumbres que aún tiene (tiempos, formas, distribución, etc) es una oportunidad para poder paliar en parte la disminución progresiva que vamos a tener del uso de cupo 481. Eso no nos debe distraer como cadena de seguir analizando las mejores oportunidades para validar la integración grano/carne que Uruguay ha conseguido y que en función de las relaciones de valores tiene una oportunidad interesante para validarse en otros destinos como se está haciendo. Pero es un desafío muy alto pues el formato comercial, mix de producto y formato de negociación conseguido vía el cupo 481 será muy duro poder validarlo integralmente en otros mercados en el corto plazo. Estamos trabajando en eso.

En 2019 se llegó a dos grandes objetivos para el comercio cárnico: el acceso a Japón y la cuota Mercosur-UE. ¿Hacia dónde hay que apuntar ahora?

Sin dudas son elementos importantes, pero la agenda internacional para la mejora del acceso cárnico en lo sanitario y arancelario tiene que continuar más activa que nunca. Ese norte de referencia en un mundo mucho más complejo en su contexto de negociación internacional tiene que seguir siendo la referencia. El desafío por los nuevos centros de referencia de poder mundial y el cambio en la agenda global le agrega más elementos a esta dinámica necesaria de mantener y mejorar desde Uruguay.

A su vez, hay un trabajo de profundidad en los mercados que se hace año a año por las empresas, quizás no tan visible públicamente, pero que es el que valida parte de la mejora en la cap-

tación de valor que se está siguiendo sin pausa en los mercados más estratégicos y que complementa la agenda de acceso y mejora.

¿Habrá que acostumbrarse a que Uruguay sea un importador de volúmenes relevantes de carne de la región? ¿Y de hacienda?

Hay un nuevo escenario global, dinámico y diferente que hace difícil acostumbrarse a algo de forma permanente. En esa línea hay que seguir trabajando, siempre con la referencia de captar el mejor valor sustentable para el complejo cárnico.

La importación de carne para nuestro mercado interno es uno de estos cambios a los que no estábamos acostumbrados y, en la medida que el mercado lo valide, será un elemento más de esta nueva dinámica.

El tema de la hacienda es más complejo y está en etapa de revisión y análisis. Implica más desafíos, tanto en lo económico productivo como en lo sanitario. En función de estas implicancias, los sectores involucrados estamos realizando una revisión estructural de la posibilidad de importar hacienda.

¿La eventual fusión entre Marfrig y BRF puede determinar cambios en la principal industria cárnica en Uruguay?

En mi opinión solo puede provocar el generarle mayores fortalezas comerciales a una posible nueva compañía, sobre la base de dos grandes empresas mundiales. Es un proceso que está bajo análisis y que revelará las oportunidades de sinergia positivas para avanzar en este desafío y concreción. Pero habrá que domar la ansiedad por algún tiempo y dejar que esta revisión se concrete.

En la agenda comercial global de proteína animal, todo me hace pensar que sería una oportunidad de una mejor plataforma negociadora de presencia mundial más fuerte aun que la actual. Obviamente, con las particularidades de tres proteínas que tienen un desafío productivo y comercial muy diferente, ya sea desde el footprint de su generación, así como sus tiempos comerciales totales. Un proceso muy interesante que al Uruguay a través de una de sus principales empresas lo expondría a una plataforma comercial global muy dinámica y sólida. /NR

Agencia Moody's elevó la nota de Marfrig

Marfrig, la principal industria cárnica en Uruguay, anunció en un comunicado al mercado que la agencia de calificación de riesgo Moody's elevó la calificación de la nota de crédito de la compañía de B2 a B1, con perspectivas estables.

Los argumentos de Moody's fueron la mejora en el apalancamiento de la empresa luego de la conclusión de la adquisición de la estadounidense National Beef y de la venta de Keystone Foods, además de la estrategia de avanzar en productos de mayor valor agregado, así como la performance de la empresa en el mercado de América del Norte.

La agencia también destacó la evolución observada en las prácticas de la compañía. "Marfrig revisó su Código de Ética y Conducta y su Política Anticorrupción, implementando nuevas políticas de gobernanza, incluyendo políticas financieras claras sobre el riesgo de liquidez (concentración límite de vencimientos de deuda de corto plazo y caja) y metas de apalancamiento", dijo Moody's. El día que Moody's hizo el anuncio, las acciones de Marfrig subieron 2,5% en la bolsa de Sao Paulo.

NEGOCIOS RURALES | 23



- Pago de préstamos.
- Transferencias a bancos de plaza y al exterior.



- Utilización de productos y servicios.
- Pago de facturas.
- Recarga de celulares.

NUESTROS SERVICIOS CONECTADOS a todo el agro

ÁREA CORPORATIVA

Más info en brou.com.uy

 **BANCO REPUBLICA**
NUESTRO BANCO PAÍS

La ecuación de la industria siguió complicándose después de 2017

Según estudio realizado por el INAC, ese año 11 de las 17 empresas frigoríficas arrojaron resultados negativos



En el año 2017, 11 de las 16 industrias frigoríficas analizadas por el Instituto Nacional de Carnes (INAC) tuvieron resultados económicos negativos. Esa es una de las principales cifras que arroja el trabajo solicitado por el ministro de Ganadería, Enzo Benech, para evaluar el impacto de la exportación de ganado en pie sobre el complejo cárnico. El semanario Búsqueda, que accedió al trabajo de 70 páginas, dijo a conocer algunas de las novedades más salientes del mismo.

En 2017 la industria frigorífica uruguaya ya había comenzado a sentir el impacto de la creciente exportación de terneros en pie en los años inmediatos anteriores. En 2014 habían salido 156 mil, fueron 201 mil en 2015 y 294 mil en 2016, en su amplia mayoría machos vendidos a Turquía. Esas cifras se potenciaron en el mismo 2017 con más de 300 mil y alcanzaron un récord en 2018 por encima de 400 mil.

El precio medio de la tonelada de novillo comprado por la industria en 2017 fue de unos US\$ 2.970. El valor medio de la tonelada exportada ese año fue de US\$ 3.452, lógicamente incluyendo tanto carne de novillo como de vaca.

La diferencia entre ambos era de 16%,

muy similar a la brecha de 2016. En 2018 el mercado del gordo se recalentó debido a la notoria escasez de oferta. El precio de compra de los novillos por parte de los frigoríficos aumentó a US\$ 3.250 por tonelada carcasa, en tanto que el valor medio de exportación subió de forma más moderada respecto al año anterior.

En consecuencia, la diferencia entre ambos se achicó a 9%. Y en el primer semestre de 2019, con la explosión del precio de la hacienda, la brecha se acortó aún más. El novillo en lo que va del año cotizó a un promedio de US\$ 3.480 la tonelada, solo 5% menos que el valor medio de exportación, que es US\$ 3.652.

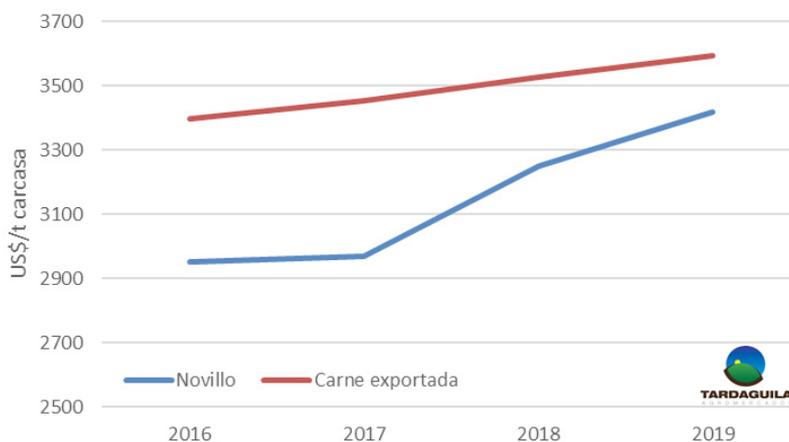
El valor de exportación subió en las últimas semanas, dados los mejores precios de venta a China desde la feria del Sial en mayo. Pero por el momento esa es la situación.

Dado que la materia prima es alrededor de 75%-80% de los costos totales de la industria, el problema de costos

La diferencia entre el precio del novillo gordo y el valor medio de exportación fue de 16% en 2017 y de 9% en 2018

En las últimas 3 semanas de junio el valor medio de exportación de la carne vacuna fue de US\$ 4.316 por tonelada carcasa, nítidamente por encima de las semanas anteriores.

Valor medio del novillo y de la carne exportada



de 2017, que llevó a que 70% de las industrias terminaran con números en rojo, se agudizó.

La industria frigorífica sabe que hay momentos del año en los que sus números se aprietan mucho y que hay años en los que, ciclo ganadero mediante, le sucede lo mismo. En los otros, debe recuperar lo perdido y generar ganancias. El problema de esta fase de baja es que es mucho más larga que lo usual de un ciclo ganadero, debido a que no es porque no se haya producido, sino porque los animales se fueron antes de ser faenados. La espalda deberá más ancha que lo usual. **/NR**

Stanham quitó dramatismo a la suba de la carne

CARNE VACUNA

El presidente del INAC señaló que el aumento ha acompañado la valorización del producto de exportación

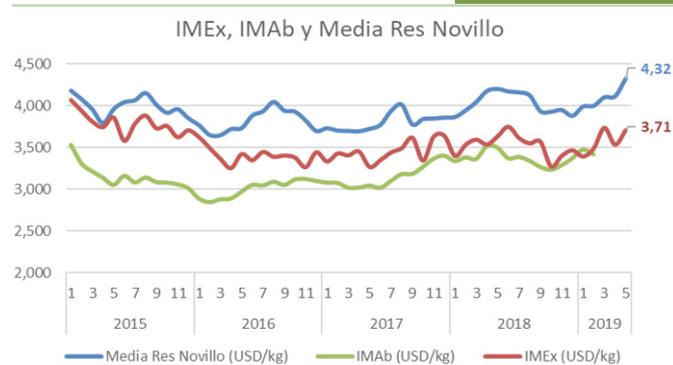
El presidente del Instituto Nacional de Carnes (INAC), Federico Stanham, explicó algunos puntos acerca del mercado interno de carnes, principalmente en referencia a la suba del precio del producto en el mercado interno en las últimas semanas.

Stanham sostuvo que el incremento ha acompañado el aumento del precio de exportación que se ha elevado 10%, a lo que se agrega la incidencia de la valorización del dólar. "Las subas no son del monto que se han anunciado en los últimos días", enfatizó.

Sobre el tema, remarcó que "el consumo de carnes en Uruguay ha disminuido un poco pero no por la tendencia de precios sino por cambios de hábitos alimentarios que también se están dando en el país".

Para explicar esta situación se mostraron algunos datos estadísticos, donde se refleja que desde 2015 la evolución del precio de la carne bovina se ha ubi-

cado por debajo del IPC general en términos nominales. En el año 2019 a mayo se registró un crecimiento del IPC Bovino (respecto a dic-18) de 8,5% en términos nominales y sólo 3,7% en términos reales, en tanto que el dólar y el IPC general tuvieron crecimientos de 9,2% y 4,6% respectivamente. Por lo tanto, el IPC Bovino medido en dólares se contrajo 0,6% en el mismo período. /NR



Evolución del valor del novillo, del ingreso medio de exportación (IMEx) y del ingreso medio del abasto (IMAb)

NEGOCIOS RURALES | 25



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627
Web: www.fricasa.com.uy
E-mail: fricasa@fricasa.com.uy

UE oficializó mayoría de la cuota 481 para EEUU

La medida representa un perjuicio para Uruguay, el país que más estaba utilizando el cupo europeo



La intención es que los nuevos cambios en el contingente comiencen a regir a partir del 1° de enero de 2020. Sin embargo, no hay certezas de que se pueda llegar a esa fecha. Otra posibilidad es que empiecen a partir del trimestre que comienza en abril de 2020 o incluso desde julio del año que viene.

Para la producción uruguaya comienza a ser trascendente saber si el cambio se hará desde el próximo 1° de enero, ya que en las próximas semanas (primera quincena de agosto) se realizará el grueso de los encierros para la producción que llegará a Europa en ese trimestre.

Tras varios meses de incertidumbre, la Unión Europea oficializó el acuerdo con Estados Unidos, a quien le garantizará un volumen de 35.000 toneladas de carne vacuna de alta calidad de forma exclusiva de las 45.000 toneladas que conforman la cuota 481.

La Unión Europea emitió un comunicado confirmando la noticia en el que dice: "La Comisión Europea compartió hoy con los estados miembros el resultado exitoso de la negociación para revisar el funcionamiento de una cuota existente para importar carne de vacuno libre de hormonas para la Unión Europea". El texto fue difundido por el corresponsal de Radio Carve en Bruselas, Tomás Friedmann.

El comisario de Agricultura y Desarrollo Rural de la Unión Europea, Phil Hogan, señaló: "Con el resultado exitoso de las negociaciones, Europa ha abordado un tema importante con un socio comercial importante y con el que mantenemos conversaciones comerciales más amplias".

Y en ese sentido agregó: "El acuerdo no cambiará el volumen, la calidad o sanidad general de la carne importada", además explicó que "35.000 toneladas de la cuota se asignan a Estados Unidos en fase progresiva durante un periodo de 7 años, y la cantidad restante (10 mil toneladas) quedará disponible para todos los otros exportadores". Los demás exportadores habilitados son Uruguay, Australia, Argentina, Nue-

va Zelanda y Canadá.

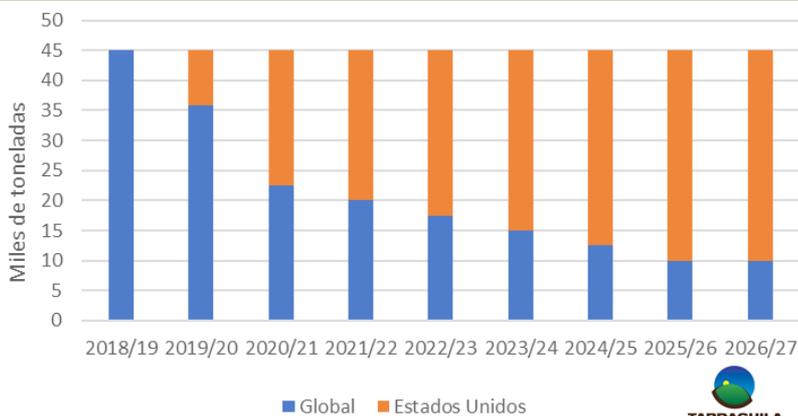
En base a lo que menciona el comunicado, el acuerdo será presentado al Consejo de la Unión Europea para que se firme en los próximos meses.

Hasta el cierre de este número de Negocios Rurales, todavía no había llegado una comunicación oficial a Uruguay respecto a este acuerdo, el país más perjudicado por ser el que más estaba utilizando esta cuota europea. Desde INAC dijeron a Negocios Rurales que Bruselas "no tiene porqué" comunicar a Uruguay el acuerdo al que llegó con Washington. Con anterioridad, ya había comunicado el inicio de las negociaciones por este tema con Estados Unidos. El cronograma de siete años comenzaría con 18.500 toneladas exclusivas para Estados Unidos con el saldo de 26.500 en los que podrán participar los demás países habilitados. Anualmente se le adicionará a la cuota estadounidenses a razón de unas 2.350 toneladas, que le serán quitadas a los otros exportadores.

De confirmarse que este nuevo régimen comience a regir a partir del 1° de enero, el cupo del que podrán participar los demás países se reduciría a unas 6.625 toneladas para los dos primeros trimestres de 2020 y a partir del 1° de julio de 2020 a unas 5.625 toneladas. Gradualmente se iría reduciendo en unas 2.350 toneladas anuales hasta un piso de 2.000 toneladas por trimestre a partir de 2025/26. **JNR**

Participación de Uruguay

La participación de Uruguay dentro de la cuota 481 comenzó tímidamente en el ejercicio 2011/12 con solo 438 toneladas, pero fue creciendo rápidamente hasta llegar a ser el principal proveedor en los ejercicios 2016/17 y 2017/18 con cerca de 16 mil toneladas. En el terminado el pasado 30 de junio el volumen retrocedió a 13 mil toneladas, en parte por las complicaciones derivadas de la ventana cada vez más chica para poder participar del cupo (se completa en las primeras semanas del trimestre) y también por la creciente participación de Argentina.



A su ritmo, la cría responde

La tasa de preñez de más de 80% refleja el estímulo económico para el sector criador

El Taller de Gestación que anualmente organiza INIA Treinta y Tres dio una excelente noticia sobre fin de junio. La tasa de preñez del rodeo de cría, en una numerosa muestra de más de 420 mil vientres, es de 80,6%, la proporción más elevada en los 17 años que se realiza este trabajo, solo comparable al dato de 80,5% alcanzado en 2013.

Como toda producción a cielo abierto, es fundamental que el clima juegue a favor, y eso fue lo que pasó en este último entore. Aunque las vacas no pasaron un buen invierno el año pasado —venían de la sequía del otoño—, la

Los terneros de 2020 serían entre un piso de 2,88 millones y un tope de 3,15 millones, con un promedio que estaría arañando los 3 millones de cabezas

mejora en las condiciones climáticas y forrajeras en la primavera permitió que mejoraran su estado y que se preñaran en una elevada proporción para lo que son los números uruguayos.

Se trata de la generación de terneros que nacerá en la próxima primavera y que se contabilizará a mediados de 2020.

El rodeo de cría del pasado entore eran 4,265 millones de vacas. La diferencia entre el dato de gestación de INIA Treinta y Tres y el de cantidad de terneros de Dicose es del entorno de 10%, con una amplitud que en los últi-

mos años va de un piso de 6,8% a un tope de 13,4%.

Teniendo en cuenta estos números, los terneros de 2020 serían entre un piso de 2,88 millones y un tope de 3,15 millones, con un promedio que estaría arañando los 3 millones de cabezas. Habrá que ver cuántos de ellos se van en pie antes del 30 de junio del año próximo, los que no serán contabilizados en la declaración jurada.

El dato de 80,6% es cinco puntos porcentuales superior al del año pasado. En una serie que ya lleva 17 años, se observa una gradual tendencia de mejora en el porcentaje de gestación. Sin dudas en ello tienen mucho que ver los redituables precios de los terneros en

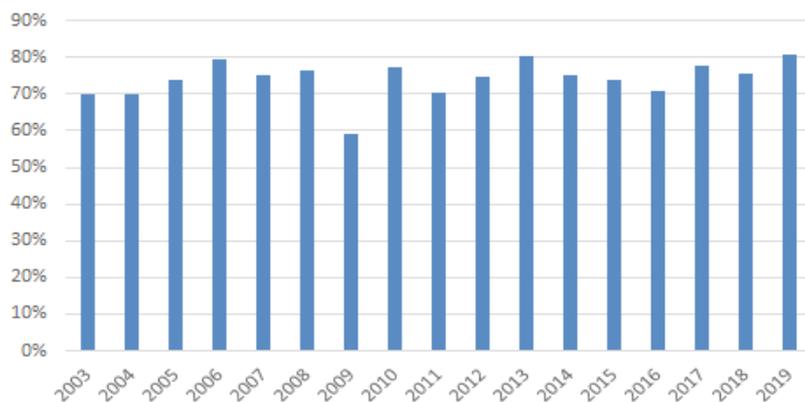
estos últimos años, que incentivan a los criadores no solo a mantener un rodeo de cría numeroso, sino también a aplicar tecnologías para lograr el objetivo de que las vacas se preñen. Este año, con las referencias actuales de precios de los terneros y terneras, el incentivo es mayor aún.

El clima seguirá jugando su papel en la cantidad de vacas que se preñan, pero el eje en el que se mueve la tasa de gestación va en aumento. De forma muy gradual, a su paso, pero en aumento al fin. Siendo el eslabón más débil de la cadena ganadera y la fuente de la que se nutren todos los siguientes eslabones, se trata de una excelente noticia. /NR

GANADERÍA

Por Rafael Tardáguila
rafael@tardaguila.com.uy

Tasa de preñez



Fuente: INIA Treinta y Tres



NEGOCIOS RURALES | 27



Desde 1988 ...

La Tablada
LTDA.

NEGOCIOS RURALES

Ing. Agr. Juan Irigoyen | Cel.: 099 668051 | Dr. Francisco Soca 1223 of. 402

Rincón de Francia presentó sus Hereford, criados desde 1903

Seguidores de la raza de toda la región recorrieron cabañas referentes de Uruguay y Argentina



5.594 hectáreas en las costas del arroyo Don Esteban y construye en 1868 la estancia Rincón de Francia, cuya denominación no está clara, pero se cree es debida a un criollo del lugar, de apellido o conocido como Francia y que moraba en esa rinconada del arroyo.

Allí trabajaron hasta 1890, momento en el cual se reparten los bienes del matrimonio y toca por mitades el campo de Rincón de Francia a los hermanos Roberto y José Stirling Mundell. En 1895 Roberto compra la parte correspondiente a su hermano y el padrón completo queda en propiedad de Roberto Stirling Mundell y su esposa Alice Cash Stirling.

Los años siguientes no fueron fáciles, ya que los enfrentamientos políticos internos volvieron sobre el fin del siglo XIX y principios del XX. De todas maneras, se poblaban las tierras con ganado de gran clase, "de preferencia Hereford, por creer Stirling que es la que mejor se adapta a nuestro país y también por su facilidad de engorde", según historiadores de la época. También lanares Romney Marsh, originarios de la estancia El Carmen, así como equinos anglo-normandos.

La cuarta y quinta generación de la familia Stirling se consustanciaron en el manejo y mejoramiento de la ganadería y agricultura en los campos que bordean al arroyo Don Esteban. Rincón de Francia ya ostentaba por esos tiempos un nombre muy importante en la zona y en el país, fruto de su trabajo y principalmente sus premios en Uruguay, Argentina, Brasil y Paraguay. Los Hereford ya eran reconocidos, así como también sus carneros Romney Marsh y luego sus Ideal. Los remates de la cabaña significaban verdaderos encuentros sociales y su genética se dispersaba por toda la región.

En 1996, Eduardo Stirling Cash decide iniciar la subdivisión de Rincón de Francia entre sus cuatro hijos, Maureen, Eduardo, Mónica y Fernando. En 1998 decide hacer un remate de liquidación de sus planteles Hereford y Polled Hereford, donde Oscar Zabaleta logra retener parte de la centenaria genética, pujando frente a decenas de interesados.

Más de 200 productores llegados desde Argentina, Brasil y diferentes partes de Uruguay se dieron cita para presenciar, pese a la inestabilidad climática, la gira binacional Hereford, que a mediados de junio visitó establecimientos de Río Negro y Paysandú, así como de la provincia de Entre Ríos, en Argentina.

En Uruguay, el plato fuerte fue en el establecimiento Rincón de Francia, de la familia Zabaleta Stirling. La historia se remonta al Uruguay del siglo XIX, cuando Roberto Stirling Erskine (segunda generación de la familia en Uruguay), casado con Matilde Mundell, hereda





El legado del casco

En el año 2001 se dividen las fracciones, siendo Maureen Stirling Lawlor quien recibe de parte de su padre Eduardo, el legado del casco de Rincón de Francia y 1.529 hectáreas entre el arroyo Don Esteban y la ruta nacional N° 3. Así, en una nueva firma y con la ayuda de sus hijos varones Ignacio y Joaquín Zabaleta Stirling, continúan con la diversificada producción de Rincón de Francia. Ignacio a cargo del tambo y la cabaña Holando, así como la producción agrícola, y Joaquín a cargo de la invernada de novillos y la centenaria cabaña Hereford y Polled Hereford.

Oscar mantiene la égida de la empresa y el acento en su cabaña Ideal de El Renuevo, que iniciara personalmente por el año 1979. El foco en todos los rubros es la sustentabilidad, económica y ambiental, teniendo claro que se es parte de una historia y una tierra que deben continuar.

En el presente, a 150 años de su fundación, Rincón de Francia sigue en pie, en manos de la sexta y séptima generación de la familia Stirling, llegada desde Escocia en 1826. Además de Ignacio y Joaquín, las hermanas Gabriela, Verónica, Luisa y Virginia Zabaleta Stirling, desde su lugar aportan y son parte de la empresa familiar.

Marca registrada

El nombre Rincón de Francia es una marca registrada del Hereford y de la agropecuaria uruguaya, reconocida a nivel nacional e internacional por sus más de 100 años de tradición y mejoramiento genético.

La cría de la raza se inicia a principios de 1902, con ganados de La Palma y La Torre Alta. Es cuando comienza el proceso de selección y mejoramiento del ganado.

El plantel mocho se inicia en la década de 1930, con origen de Barreiro y Thompson. Siempre se buscó incorporar padres de excepción. Es así que en 1946 se incorpora desde Estados Unidos al Alf Beau rollo 41. Este toro tiene un sitio de honor en la historia de la cabaña, por la gran obra que dejó en sus planteles mochos, así como por el papel preponderante en la raza en ambas márgenes del Río de la Plata y Brasil.

En 1960, don Julio Stirling adquiere a un precio récord en el Prado el toro Royal Puelche Benjamín a la cabaña El Cardo, de Elorza, de trascendente producción. En 1974, Eduardo Stirling eli-

ge personalmente en Inglaterra al astado Marlow Windsor y también el Polled B. C. Maurice. En 1989, don Eduardo vuelve a Inglaterra, esta vez como jurado Hereford en la Winter Show and Sale, honor que muy pocos uruguayos han tenido en la Catedral de la raza. Y en el afán de mejorar “su” plantel, se vuelve con el gran campeón mocho de esa exposición, el Crickley 1 Bullet D 16, y también con el astado Free Town Dinkun D 38.

En los últimos años se han introducido sangres de Estados Unidos y Canadá a través del uso de inseminación artificial, siendo marcada la obra de toros como el NJW 1 y Wrangler 19 D, el Forc 29F Boomer 18L y el MSU TCF Revolution 4 R, entre otros.

También se han buscado los mejores toros uruguayos, como el Rolex Rece 21 de Zerbino, el Butler 1 Dominó, o el Ñu Porá Visión 2215 entre los mochos, y astados importantes como el Omega y el Net de cabaña La Elisa, de Romay, o el Bife Ancho de Las Anitas, de Alfonso.

“Se busca siempre el equilibrio”, explicó el doctor Joaquín Zabaleta a los presentes. “Animales largos, musculosos, con buenos traseros y aplomos, pigmentados ocularmente y con un tipo racial definido. Este ha sido por años el sello de la cabaña y así, combinado con la mejora de los datos objetivos, es el objetivo a futuro.

Estos datos objetivos son esenciales en la ganadería moderna. La Sociedad de Criadores de Hereford del Uruguay ha sido pionera en el tema y Rincón de Francia ha apoyado los programas hechos junto a INIA La Estanzuela. Se participa de las pruebas de comportamiento, donde todos los animales pedigrí de la cabaña son medidos en los parámetros que luego determinan los índices de selección y los Deps. Tam-

En la liquidación de 1996, Óscar Zabaleta logra retener parte de la centenaria genética, pujando frente a decenas de interesados

bién se participa de la central de pruebas de Toros en Kiyú y últimamente de la Prueba de eficiencia de conversión.

Todo esto por una doble razón: apoyar las actividades de la Sociedad y fundamentalmente evaluar y tener datos certeros y comparados de la genética. En Kiyú se han obtenido importantes logros, tanto de comportamiento como de precios en venta de toros.

En el presente, el Hereford sigue siendo un símbolo de la producción de Rincón de Francia y el remate de toros que tiene lugar anualmente en su propio local de ventas es una referencia para la región. Este evento tradicional de primavera, que no ha sabido de pausas desde 1951, es compartido actualmente con la cabaña vecina Manguera Azul, de Guzmán Tellechea. /NR

Miguel Sanguinetti asumió presidencia del SUL

El nuevo jerarca destacó los desafíos del sector en tiempos de jaurías



Miguel Sanguinetti recibe el bastón que distingue al presidente del SUL de manos de su antecesor, Alejandro Gambetta

Miguel Sanguinetti asumió presidente del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL), sucediendo en el cargo a Alejandro Gambetta, quien estuvo al frente de la gremial en los últimos cuatro años.

El presidente entrante se comprometió a trabajar para combatir los distintos flagelos que atacan a la producción ovejera del país, que quitan interés a los criadores, consideró.

Para el gremialista, que presidió la Federación Rural hasta el pasado 4 de junio, se debe aumentar los esfuerzos para controlar el problema de los perros que ha estado en el tapete en los últimos días, lo que genera muchas pérdidas en el sector año a año “y quita incentivo al productor de invertir en el rubro”.

En la actividad que tuvo lugar en la sala de conferencias de la Rural del Prado, señaló que hay muchos aspectos que demuestran que el sector puede tener mayor presencia en las exportaciones del país, estando hoy en décimo lugar, y que podrían estar seguramente entre los primeros cinco.

Otro aspecto destacado por el gremialista responde a la capacidad del sector de crear herramientas diferenciales, como el compartimento ovino, que da ciertas seguridades a los productores de colocar su producción a un precio diferencial.

Por último, invitó a los ovejeros de todo el país para trabajar en conjunto, buscando revertir la constante caída del stock ovino que registra el país.

Hay muchos aspectos que demuestran que el sector puede tener mayor presencia en las exportaciones del país

Por su parte Alejandro Gambetta, presidente saliente, destacó los logros de la institución en los últimos cuatro años en los que estuvo al frente de la gremial, oportunidad en la que se fortaleció a la producción lanera por la vía de incentivar el acondicionamiento y subrayó también la mejora en la ejecución de las políticas en el marco del Programa Estratégico Nacional para el Rubro Ovino. **/NR**

MOVIENDO SU NEGOCIO

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
L.TDA.**

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



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



TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL

GRECCO TRANS

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

Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.



EL PAIS

rurales.elpais.com.uy

[ruraleselpaisuy](https://www.facebook.com/ruraleselpaisuy)

[@ruraleselpaisuy](https://twitter.com/ruraleselpaisuy)



Indarte
NEGOCIOS RURALES



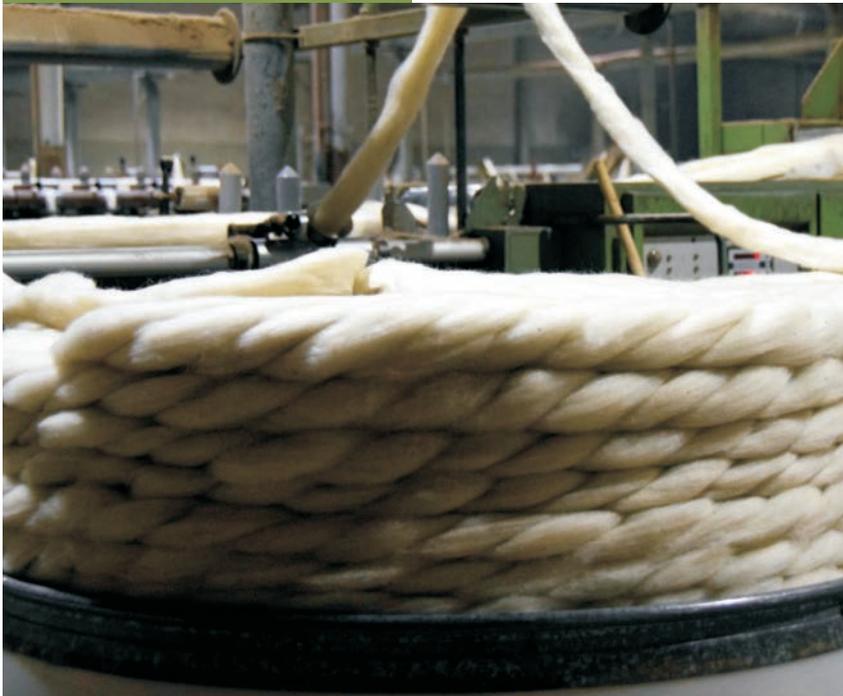
En equipo creciendo sobre
bases sólidas

www.indarte.com.uy

INTEGRANTE DE:
plazarural
Líderes en remates virtuales

Valor internacional de la lana caería 7% en 2019/20

El precio igual superaría al del cierre de la zafra pasada que fue de US\$ 11,99 el kilo base limpia



En los primeros remates de la zafra el IME se mantuvo algo por encima de los US\$ 12 por kilo.

El valor medio de la lana australiana expresado en dólares estadounidenses caerá cerca de 7% en la recién comenzada zafra 2019/20 de acuerdo con estimaciones de la Abares, oficina australiana encargada de proyectar las expectativas de mercado para las principales materias primas que produce ese país.

Abares proyecta que el Indicador de Mercado del Este (IME) promedie A\$ 18,65 por kilo base limpia, un descenso de 4,0% respecto a 2018/19. A su vez, la oficina proyecta una pérdida de valor del dólar australiano de 2,8%, por lo que el IME expresado en dólares estadounidense caería 96 centavos (-6,8%) a un promedio de US\$ 13,06 el kilo base limpia. Este promedio, de to-

das formas, es superior al precio al que cotizó la lana en Australia al finalizar la zafra 2018/19, con el IME cerrando a US\$ 11,99 el kilo.

“Para 2019/20 se espera que el IME caiga debido a que se proyecta un aumento en el volumen de lana super fina ofrecido, además de que algunos procesadores optarán por sustituir esta fibra por otras de menor precio”, dada la elevada cotización que alcanzó la lana en el mercado internacional en 2018/19, dijo la Abares. Agregó que el elevado precio “está incentivando a los procesadores a sustituir la lana por fibras sintéticas de menor valor que pueden ser mezcladas con lanas medias (20,6 a 22,5 micras), también de cotizaciones más bajas”.

La sequía de 2018/19 elevará la proporción de lanas de 18,5 micras y menos, a la vez que atentarán contra su calidad. Más volumen y de menor calidad presionarán a la baja sus precios.

Debido al impacto de la sequía, la

El elevado precio “está incentivando a los procesadores a sustituir la lana por fibras sintéticas de menor valor que pueden ser mezcladas con lanas medias”

producción de lana en 2019/20 caerá tanto por una reducción en la cantidad de animales esquilados como por un menor peso de vellón. Se proyecta una producción de 352 mil toneladas, 7% menos que en la zafra anterior. Las exportaciones también se proyectan con una caída de 7% a 369 mil tons base sucia. /NR

Proyecciones de la Abares					
		2017/18	2018/19	2019/20	Dif % 19/20-18/19
Ind. de Mercado del Este	A\$ cents/k	1.732	1.945	1.865	-4,1%
US\$/A\$		0,78	0,72	0,70	-2,8%
Ind. De Mercado del Este	US\$ cents/k	1351	1400	1306	-6,8%
Ovinos esquilados	Millones	76,8	71,2	67,5	-5,2%
Producción de lana	Miles t	422	379	352	-7,1%
Exportación de lana	Miles t sucia	452	398	369	-7,3%
Valor de exportación	Millones A\$	4.380	4.251	3.778	-11,1%



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

Mirando la fiambarrera

En su último informe trimestral sobre área y stocks el USDA dejó al mercado rascándose la cabeza



“Confusión” es la mejor forma de describir el sentimiento del mercado tras la divulgación del informe trimestral de superficie sembrada en EEUU, el viernes 28 de junio. El USDA dejó su cálculo de área en 37 millones de hectáreas y la de soja en 32 millones.

En el caso del maíz, el dato fue muy superior a las estimaciones del mercado, que manejaba un rango entre 32 y 34 millones de hectáreas. En la soja, por su parte, el área resultó inferior a lo esperado.

Este informe provocó una gran confusión en torno a los datos divulgados, comentó Bill Biederman, de AgMarket.net al programa AgDay. “Los números están tan lejos de la referencia que el mercado buscaba, que estamos intentando descifrar qué es lo que el USDA está realmente intentando comunicarnos”. Para esta fuente, el informe resultó shockeante con 37 millones de hectáreas de maíz, casi igual que en el informe de intención de siembra (como si no hubiesen existido inundaciones).

“Esto es una enorme sorpresa, pese a que durante la semana se especulaba con que el organismo agrícola incluiría como área sembrada aquella denunciada al seguro por la imposibilidad de

implantarla, de forma que quienes no pudieron sembrar puedan postularse para recibir las indemnizaciones. Todo muy confuso, realmente” sentenció Biederman.

Chip Flory, conductor de AgriTalk, uno de los programas agropecuarios más populares de EEUU, calificó al informe como “basura” durante la semana previa a la divulgación.

Durante los últimos días, Flory había estado advirtiendo a su audiencia que el Servicio Nacional de Estadísticas Agrícolas (NASS, por su sigla en inglés), la dependencia oficial encargada de divulgar el informe, tendría grandes dificultades para informar sobre un área inferior a los 36 millones de hectáreas incluido en el informe mensual de junio por el Comité de Perspectivas Agrícolas Mundiales.

¿Acaso 2,5 millones de hectáreas menos tiene sentido en el largo plazo? Claro que sí, sostuvo Flory y agregó: “espero que el mercado pueda ignorar los 37 millones de hectáreas. Desafortunadamente, los algoritmos que incluirán cualquier dato superior a 36 millones de hectáreas lo verán como un dato bajista para los precios”.

Eso es exactamente lo que terminó ocurriendo con el maíz, que bajó el máximo permitido minutos después de conocerse los datos.

“En el caso de la soja, el USDA trajo una superficie inferior a la divulgada en el informe de marzo. De todas formas, los 32 millones de hectáreas informados probablemente también sea incorrecto”, advirtió Flory.

“Si vamos a considerar como basura al dato de maíz, probablemente haya que llamarle también así a la información de la soja”, sostuvo. “Hay parte del área de maíz que fue cambiada hacia soja, pero creo que este número de 32 millones de hectáreas nos muestra el mayor problema: la falta de incentivo financiero para sembrar soja en 2019”.

“Al llegar la venta de siembra tardía, el mercado no le dio a los agricultores el incentivo de seguir sembrando, por lo que muchos de ellos decidieron reclamar al seguro la imposibilidad de sembrar”, remató Flory.

En base a Agweb.com



Situación en Uruguay

En Uruguay el precio de la soja siguió al alfoje en Chicago, decidiendo ampliar las primas cuando el mercado de futuros llegó a cotizar en US\$/ton 335.

Tras un movimiento de precios al alza, que acompañó parcialmente las subas de Chicago, los valores parecen empezar a converger en torno a los US\$/ton 310 en Uruguay.

Todavía queda un saldo sin venderse de la soja recientemente cosechada, con los productores en muchos casos tomando seguros

de precios en Chicago, de forma de amortiguar mayores caídas en los valores.

Aquellos quienes ya vendieron su soja en el mercado disponible, consultan por herramientas de seguros a la suba (calls) de forma de captar las alzas del mercado, en caso de ocurrir.

Otros agricultores, ya vendidos y viendo un escenario bajista para los precios, deciden que el mercado les permita captar las caídas, a través del uso de seguros que están pen-

sados, precisamente, para eso: disminuir riesgos comerciales.

La zafra de verano y la de invierno, deberían activar todavía más la búsqueda de herramientas que permitan mitigar el riesgo precio y poder producir en condiciones de mayor previsibilidad.

Está en manos de cada uno aceptar que es tomador de precios pero, también, que cada uno es constructor de su propio margen. /NR

NEGOCIOS RURALES | 35



PANTALLAURUGUAY

VIERNES 19

**CIERRE DE INSCRIPCIONES
INSCRIBA SU LOTE YA!**



PANTALLA
URUGUAY

CLUBERCO | ALGEBRA.UY

MIÉRCOLES 31 DE JULIO

REMATE 206

MARTES 30 DE JULIO
PIDA SU CATÁLOGO

EL OBSERVADOR

**SR. PRODUCTOR:
RECUERDE QUE LOS
GANADOS DEBEN TENER
SU CORRESPONDIENTE MARCA**



www.pantallauruguay.com.uy

“Una mayor área de invierno es posible a 230 US\$/ton”

Nicolás Gómez, gerente de Soforuca, considera el precio actual insuficiente para volver sostenible el aumento del área sembrada

Ya casi en los descuentos de la ventana de siembra de invierno, ¿cuál es la situación de los cultivos?

Los lotes sembrados a fin de mayo vienen muy bien. Ya se les aplicó la primera dosis de urea y, por el momento, vienen muy lindos. El problema vino con lo sembrado durante la segunda quincena de junio. Eso es lo más complicado. En los próximos días se verá si es necesario resembrar o si se pasa directamente a soja de primera.

Previo a empezar la zafra había una expectativa instalada de sembrar un área interesante. Hasta la primera quincena de junio las condiciones de siembra fueron excelentes. El suelo estaba a capacidad de campo, todavía sin llegar a estar saturado y, si bien las horas de luz ya eran menores por un tema de la época, todavía había clima seco para realizar las tareas.

A partir de la segunda quincena todo cambió: cuando no llovía, había humedad permanente, lo que impedía la entrada de las sembradoras. Esta combinación de factores llevó a que perdiéramos gran parte del área de siembra durante la ventana óptima. Quedó una gran parte del área por sembrar y otra por resembrar. Esto siempre y cuando el clima acompañe y no cambie el escenario de precios actual.

¿Qué puede pasar con el área de invierno actual y la de la próxima zafra de verano?

Si la soja alcanza los US\$/ton 340 y el trigo y la cebada se estabilizan en US\$/ton 190-200, es probable que el productor decida saltarse el invierno y se pase directamente a soja de primera.

En el caso que la soja no suba de precio y el trigo y cebada se mantengan, mucha gente va a decidir sembrar cultivos de invierno, por un aspecto meramente financiero, de forma de poder tener un flujo de caja entre diciembre y enero.

Pero para que el productor siembre convencido trigo y cebada, y la superficie supere las 500 mil hectáreas a nivel país como hace seis años, el precio

tiene que estar por lo menos en US\$/ton 230. De lo contrario, una eventual siembra de invierno se hace únicamente por la necesidad de obtener dólares para hacer frente a gastos y vencimientos sobre fin de año.

En la última zafra de verano se obtuvo la segunda mejor cosecha de soja de la historia a nivel país, ¿cómo fue en el caso de Soforuca?

En el aspecto productivo se trató de un muy buen año. Resultó mejor de lo esperado, incluso, cuando los productores enfrentaron los problemas de lluvias e inundaciones de noviembre y diciembre, con un alto porcentaje de áreas obligadas a resembrarse y otras, las menos, que se perdieron.

En algunas chacras se vislumbraba que iba a haber altos rindes. Se especulaba con muy buenas producciones en algunas zonas y otras menores en aquellos suelos desperejados, que enfrentaron di-

Por debajo de US\$/ton 230, la siembra de invierno se hace únicamente por la necesidad de obtener dólares para afrontar gastos y vencimientos

ficultades para sembrarse. Resultó una grata sorpresa comprobar que en algunas chacras se llegó a los 3,7 mil kilos por hectárea, en superficies promedio de 350 hectáreas.

¿Cómo se posiciona el productor frente a esto?

El productor sale muy bien parado en este aspecto, de rendimientos muy buenos, que es por lo que trabaja: para maximizar los kilos producidos por hectárea. La otra cara de la moneda fue el aspecto económico comercial. Hablando en términos de planta de silos, una vez entregada la producción, al pasar la zaranda, el productor se encuentra con que se queda sin nada.

¿Cómo sería un caso típico de un productor promedio que refleje esta situación?



La planta de silos de la Sociedad de Fomento Rural de Cardona (Soforuca), de la cual Nicolás Gómez es gerente.

El productor sacó un volumen alto, explicado por los excelentes rindes. Hay productores más grandes y con mejor estructura financiera, que pueden aguantar las ventas de forma de lograr mejores precios en el mercado disponible. Otros, de menor escala, no están en condiciones de retener y tuvieron que desprenderse del grano. En algunos de esos casos recibieron US\$/ton 287 en promedio. Cuando cerramos la liquidación, descontando los servicios, seguro, renta, etcétera, no le quedó nada para cobrar. No sacar una renta, por más mínima que hubiese podido ser en una coyuntura de altos rindes, es algo que golpeó muy fuerte.

¿Cuál fue el área agrícola de verano de Soforuca?

Fue de 5,4 mil hectáreas, sumando soja, maíz y sorgo. Los rindes de soja fueron de 3,6 mil kilos la de primera y 1,8 mil kilos la de segunda. En cuanto al área de invierno, se preveía 2 mil hectáreas de cebada y 1,3 mil de trigo. Actualmente estamos en mil y mil en cada uno. Nos queda muy poco de trigo y mil pendientes de cebada, sin contar resiembra, antes de tomar la decisión.

Lo único que falta es una tregua del clima. Porque capacidad de siembra hay de sobra.

Muchos operadores anticipaban un potencial problema logístico al momento de la cosecha, ¿esto se cumplió?

Para nada. Fue una zafra de lo más tranquila, pese al volumen cosechado. Movimos unas 15 mil toneladas de soja. Esto permitió rotar las plantas dos veces. El manejo que hicimos nos permitió que, cuando llovió y se paraba la cosecha, se entró sin problemas y sin cuellos de botella.

Considerando el gran volumen y calidad de la cosecha, fue muy tranquilo. Arrancó lenta, ya que con los tallos verdes, las cosechadoras rendían de 30 a 40 hectáreas por día. Cuando empezó a tomar impulso, empezó a aumentar el flujo de camiones y las plantas estaban en el ritmo de trabajo. Simultáneamente, nunca hubo un trancazo en el puerto.

Además, hay que agregar que mucha gente embolsó. No dispongo del dato exacto, pero gran parte del volumen quedó en manos de productores y acopiadores. /NR

¿Qué destacaría del productor de Soforuca?

Del productor de la Fomento, y creo que del productor en general, destaco su espíritu combativo, el hecho de nunca bajar los brazos y seguir tomando decisiones. Cuando parece que el desánimo puede ganarle, sigue buscando seguir produciendo.

NEGOCIOS RURALES | 37



Más oportunidades, mejores negocios

14,15,16 AGOSTO

REMATE

210

AGOSTO - 2019

11

DOMINGO

12

LUNES

13

MARTES

14

MIERCOLES

15

JUEVES

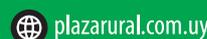
16

VIERNES

17

SÁBADO

 **plazarural**



China y EEUU acuerdan una (nueva) tregua comercial

Continúa el escepticismo sobre una solución definitiva a la guerra que ya lleva más de un año



Donald Trump y Xi Jinping en la cumbre del G20 en Osaka, Japón, a fines de junio.

Los gobiernos de EEUU y China acordaron reiniciar las conversaciones comerciales, a través de lo que EEUU empezaría por dejar en suspenso la aplicación de nuevos aranceles sobre exportaciones de bienes chinos. Este sería el primer gesto de buena voluntad, como forma de tregua en la guerra comercial entre las dos mayores economías mundiales.

El presidente estadounidense, Donald Trump, comentó que las compañías tecnológicas de EEUU tendrán autorización para vender componentes a Huawei, el mayor fabricante de piezas de telecomunicaciones del mundo, siempre que no represente un riesgo para la seguridad nacional.

La tregua ofrece alivio a un período superior al año de estancamiento y retroceso en el que ambos países se impusieron mutuamente aranceles equivalentes a miles de millones de dólares sobre importaciones de uno y otro. Esto arrastró a las cadenas globales de suministros, lo que afectó a los mercados y perjudicó al crecimiento económico mundial.

“Estamos de vuelta en el camino y vamos a ver qué ocurre en el futuro”, dijo Trump a una rueda de periodistas, en una reunión de 80 minutos con el presidente chino Xi Jinping durante la cumbre de líderes del G20 en Osaka, Japón, el pasado 28 de junio.

Pese a esto, Trump sostuvo que por el

Trump había amenazado con extender los aranceles existentes a casi todos los productos de origen chino, importados por EEUU

momento no levantará los aranceles de importación existentes, aunque evitará imponer nuevos, equivalentes a US\$ 300 mil millones adicionales de bienes chinos.

Trump sostuvo que no hay un cronograma para lo que catalogó como “acuerdo complejo”, pero dijo que no tenía prisa.

HUAWEI

Respecto a Huawei, Trump dijo que el Departamento de Comercio de EEUU se reuniría en los próximos días para discutir el retiro de la empresa de una lista de compañías prohibidas para comprar componentes y tecnología a empresas de EEUU.

China vio con buenos ojos la decisión del gobierno de Trump.

“Si los EEUU cumplen con lo que dicen, entonces claro que será bienvenido”, sostuvo Wang Xiaolong, enviado del Ministerio de Relaciones Exteriores de China para asuntos del G20.

Esta medida también fue saludada calurosamente por los fabricantes de microchips de EEUU.

“Estamos entusiasmados con que las conversaciones están reiniciándose y que se dejó en suspenso los nuevos aranceles. Estamos ansiosos por más detalles sobre los comentarios del presidente sobre Huawei”, sostuvo en un comunicado el presidente de la Asociación de Fabricantes de Semiconductores de EEUU.

Huawei está bajo la lupa hace más de un año debido a acusaciones de EEUU sobre componentes en sus servidores y otras piezas habrían permitido que China espíase las comunicaciones del

gobierno de EEUU.

Aunque la empresa haya negado que sus productos sean una amenaza a la seguridad, los EEUU presionaron a sus aliados para evitar el uso de Huawei en sus redes de quinta generación o 5G. También sugirieron que eso podría ser un factor en un acuerdo comercial.

En un largo comunicado sobre discusiones bilaterales, el ministerio de Relaciones Exteriores de China asoció al presidente Xi una manifestación de esperanza sobre que EEUU podrían tratar a las empresas chinas con justicia.

En asuntos de soberanía y respeto, China precisa cuidar sus intereses centrales, manifestó Xi, según el comunicado.

China es sincera sobre continuar negociando con EEUU, pero las negociaciones deben ser en pie de igualdad y mostrar respeto mutuo, dijo Xi, según el ministerio.

Trump había amenazado con extender los aranceles existentes a casi todos los productos de origen chino importados por EEUU.

De ahora en más, se espera que los mercados financieros respiren aliviados con la vuelta a la mesa de las negociaciones entre China y EEUU. /NR



NEGOCIOS RURALES | 39

LOTE 21

144° REMATE

TRANSMISIÓN EN VIVO



MIÉRCOLES 7 DE AGOSTO



**CIERRE DE INSCRIPCIONES:
MIÉRCOLES 24 DE JULIO**



PIQUE 21 REGÍSTRASE 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**

Campos del norte con 23% de pasto excedente

La abundante disponibilidad de forraje es la norma este año para el campo natural



El sector ganadero en el norte del país goza de un excelente momento desde el punto de vista de la producción de pasto a nivel del basalto, según el Ing. Marcelo Pereira, coordinador de la Regional Litoral Norte del Instituto Plan Agropecuario. El técnico explicó que, si se compara el nivel de forraje disponible en los campos en los primeros días de marzo del año pasado, que se posicionaba en el 66% de lo que se necesitaba, este año esa disponibilidad se encuentra 23% por encima de lo necesario.

El técnico recordó que el año pasado "tuvimos un verano muy duro que determinó una crisis forrajera y el invierno pasamos muy mal porque entramos sin pasto". Por el contrario, este verano creció muchísimo pasto, "en algunos predios hasta 52% más de lo normal". Pereira dijo que "por ahora viene todo muy bien, a diferencia del sur que está muy complicado por la enormidad de agua que cayó".

Según el técnico, estas condiciones "inmejorables" permiten a los productores tener las reservas necesarias para pasar el invierno, más allá de que este "puede venir muy helador". Explicó que "aunque venga mal de acá en más, llegamos a esta fecha con buena disponibilidad de pasto y buena calidad que cualquier año anterior".

El técnico del Plan Agropecuario reconoció que "80% de los productores trabajan con sobrecarga" en sus campos, por lo que indicó que el productor tiene "una gran oportunidad" para planificar la primavera con mayor tranquilidad y en ese sentido señaló que se debe "ajustar la carga, teniendo en cuenta que los ganados valen como nunca".

Además recomendó planificar el cierre de "algún potrero en primavera" con el fin de diferir pasto para el verano teniendo en cuenta que es la estación del año con mayor variabilidad en la producción de pasto, condicionado directamente por la presencia o ausencia de precipitaciones.

En este sentido Pereira explicó que se trata de cerrar un potrero en los meses de octubre y noviembre para tener disponibilidad de forraje en diciembre, enero y febrero. Recordó que "no se sabe cuándo viene" una sequía pero "cuando llega nos pega fuerte y nos deja secuelas enormes". Pensando en un contexto de cambio climático, el

Con los ganados valiendo mucho, debe ajustarse la carga, ya que el 80% de los productores trabaja con sobrecarga

productor debe "apuntar a resignar un poco la productividad y a ganar estabilidad haciendo este cierre en octubre y noviembre, que luego se tendrá que volver a repetir en marzo, abril y mayo, para pensar en la típica crisis forrajera de invierno".

El llamado "módulo de prevención de crisis forrajeras" por parte de la institución "es una cosa a la que tenemos que apuntar sí o sí. El productor tiene que aprovechar la oportunidad de construir su propio seguro contra las crisis forrajeras". Respecto al tamaño del área a cerrar para generar este seguro, Pereira dijo que con un 10% del área "le permitiría a un establecimiento tipo del promedio del basalto poner a salvaguarda el 60% del rodeo de cría, sin gastar plata". **/NR**

PARTE DE FAENAS / JUNIO

Semana del 01/06/2019 al 30/06/2019

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 TACUAREMBÓ S.A.	9.688	4.942	1.283	22	552	16.487						0
2 LAS PIEDRAS S.A.	10.757	2.232	1.689	18	109	14.805	5.487		90	1.431	38	7.046
3 BREEDERS P.U.	8.477	2.866	2.202	1	178	13.724						0
4 ONTILCOR S.A.	6.879	2.556	2.123	10	127	11.695						0
5 CLEDINOR S.A.	5.208	4.900	1.121	4	109	11.342						0
6 FRIG. PUL (PULSA)	4.824	4.530	479	7	157	9.997						0
7 INALER S.A.	4.433	4.191	738	3	86	9.451						0
8 CANELONES	3.780	4.697	550		135	9.162						0
9 CARRASCO	2.814	4.031	752	3	43	7.643						0
10 LAS MORAS	4.586	2.003	937	2	70	7.598						0
11 BILACOR S.A.	3.748	2.606	431	2	143	6.930						0
12 SAN JACINTO	2.666	1.699	1.052	1	83	5.501	6.205	28	239	1.195	26	7.693
13 LORSINAL S.A.	1.549	2.388	270		75	4.282						0
14 SARUBBI	1.052	2.237	542		92	3.923						0
15 CASA BLANCA	1.302	1.389	809	13	42	3.555	84	66	6	258		414
16 COPAYAN S.A.	1.239	1.514	568	1	33	3.355						0
17 ROSARIO	1.011	1.110	192	2	31	2.346						0
18 ARROYAL S.A.	135	506	815	378	29	1.863						0
19 SOLIS	89	1.224	369	4	59	1.745						0
20 ARDISTAR	418	69	1.113	53		1.653						0
21 FRIGOCERRO S.A.	190	1.087	251		117	1.645						0
22 SCHNECK	14	1.101	37	7	269	1.428						0
23 SIMPLIFY S.A.	67	533	706	22		1.328	230					230
24 OFERAN S.A.	335	561	285	13	8	1.202	547	264	302	1.113	21	2.247
25 SOMICAR S.A.	149	901	89		6	1.145	622	15	965	1.061	2	2.665
26 CUAREIM	179	418	48	1	102	748	97	280	34			411
27 MIRIAM CRAVEA	158	39	225	283	4	709						0
28 LOS OLIVOS	207	31	365	12	21	636						0
29 LUCHASOL	25	210	81	21	8	345			95			95
30 MUN. ARTIGAS	25	185	58		7	275	40	10	182	271		503
31 MERCEDES	84	16	136			236						0
33 LINERIM S.A.	63	4	162		3	232						0
34 SIDERCOL	5	67	73	1	3	149	72	413	284	760	185	1.714
35 ESTAB.COLONIA						0						0
36 CLADEMAR S.A.						0						0
37 LA TABLADA						0						0
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						0
AL GENERAL	76.156	56.843	20.551	884	2.701	157.135	13.384	1.076	2.197	6.089	272	23.018

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	1,96	1,98	3,89	3,93
	Liviano Bueno de Pradera	1,94	1,96	3,83	3,87
	Exportacion Especial	2,03	2,05	3,94	3,98
	Exportacion Bueno de Pradera	1,95	1,97	3,87	3,91
	Exportacion General			3,75	3,79
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,76	3,80
	Generales			3,65	3,69
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,84	1,86	3,73	3,78
	Buenas	1,79	1,81	3,68	3,72
	Generales	1,72	1,74	3,60	3,64
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,49	1,51	3,41	3,45
	Generales	1,39	1,41	3,30	3,34
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	1,96	1,98	3,80	3,84
	Buenas	1,91	1,93	3,73	3,77
INDUSTRIA	Toros gordos	1,64	1,66	2,76	2,80
	Toros y Novillos generales	1,48	1,50	2,62	2,66
	Vacas Manufactura Alta	1,31	1,33	2,41	2,45
	Vacas Manufactura Baja	1,07	1,09	2,21	2,25
	Conserva	0,99	1,01	1,98	2,02
OVINOS GORDOS	Corderos			3,52	3,56
	Cordero pesado			3,53	3,57
	Borregos			3,53	3,57
	Capones			3,26	3,30
	Ovejas			3,20	3,24

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	1,2163
MAYO	1,2123	1,2997	1,2363	1,1996	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	1,1921
JUNIO	1,2014	1,3055	1,1994	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589
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	
SEPTIEMBRE	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

NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	ENERO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	ENERO	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	ABRIL	1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65		JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64		AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58		SEPTIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61		OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53		NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48		DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	

US\$ 1.53 USD 1.46 USD 1.32 USD 1.36 USD 1.54 PROMEDIO ANUAL US\$ 1.77 US\$ 1.72 US\$ 1.53 USD 1.56 USD 1.73

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1	2 a 8	9 a 15	16 a 22	23 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$\$/kilo	2.30-2.55	2.30-2.42	2.30-2.50	2.25-2.40	2.15-2.50
TERNEROS	141 a 180 k	U\$\$/kilo	2.20-2.40	2.25-2.40	2.25-2.45	2.25-2.45	2.35-2.43
TERNEROS	Más 180 k.	U\$\$/kilo	2.15-2.35	2.20-2.35	2.20-2.40	2.20-2.30	2.20-2.40
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$\$/kilo	2.15-2.25	2.20-2.30	2.25-2.30	2.20-2.35	2.25-2.35
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$\$/kilo	1.97-2.15	2.01-2.10	2.05-2.15	2.04-2.15	2.05-2.20
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$\$/kilo	1.92-2.07	1.90-2.05	1.95-2.05	2.00-2.10	1.90-2.10
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$\$/kilo	1.75-1.98	1.90-2.05	1.93-2.00	1.98-2.03	1.87-2.00
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$\$/kilo	1.70-2.00	1.85-1.98	1.90-2.00	1.90-2.00	1.95-2.00
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$\$/kilo	1.90-2.10	1.95-2.10	2.05-2.12	2.00-2.10	2.00-2.15
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$\$/kilo	1.90-2.20	2.05-2.24	2.09-2.30	2.10-2.80	2.10-2.30
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$\$/kilo	1.95-2.15	1.99-2.19	2.10-2.15	2.05-2.20	2.00-2.20
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$\$/kilo	1.90-2.00	1.90-2.00	1.90-2.05	1.93-2.00	1.98-2.20
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$\$/pieza	1.80-1.90	1.85-2.00	1.90-1.97	1.90-1.95	1.90-1.93
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$\$/kilo	1.85-1.96	1.85-2.00	2.00-2.05	2.00-2.05	2.00-2.10
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$\$/pieza	550-800	600-750	630-800	700-810	665-780
VACAS DE INVERNADA		U\$\$/kilo	1.45-1.70	1.55-1.72	1.57-1.75	1.60-1.75	1.60-1.80
PIEZAS DE CRÍA		U\$\$/pieza	350-500	358-400	370-450	350-410	370-420

DÓLAR INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA	DÍA	COMPRA/VENTA	DÍA	COMPRA/VENTA
3	35,182	13	35,295	27	35,255
4	35,053	14	35,333	28	35,182
5	35,063	17	35,303		35,250
6	35,303	18	35,328		
7	35,362	20	35,225		
10	35,405	21	35,194		
11	35,352	24	35,153		
12	35,296	26	35,222		

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 capitalización		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 660530	4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 189	Durazno	Joaquín Abelenda Ing. Agr. Oscar Casco Estevez Lic. Marcelo Somoza	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389 093 635348	4363 5153	
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437	4452 7285
AGROORIENTAL	Divina Comedia 1638	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036	
AGROSOCIO	Juan C. Gómez 1420 2º piso	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquín Berenbau	msscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2916 7474	2916 4261
ALORI & Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557	4643 1584
ALVAREZ & MORALES SRL	Joaquín Suarez 1339	Cardona	Carlos Alvarez	cocomorales04@hotmail.com	099 536 311	4536 9160	
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469	4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yi	Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy	099 367032	4367 9052	4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy sian@adinet.com.uy	099 771295	4772 6249	4772 2750
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130	4352 5098 4352 2007
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Florencio Sánchez 704	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	efranco5@hotmail.com	099 639039	4442 5789	4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173	4442 2173
BARDIER Y ODRIÓZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odriozola	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856	4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303	4352 7303
BELLO, Gustavo	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769	4352 7242	4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo Montevideo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea	099 802075 099 146782	4642 3143	4642 5329	2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838	
BERRUTTI - UB&P	Marco Bruto 1066	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2628 5075	2628 3432
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215	4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300	4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851	4472 6280
BLANCO & RODIÑO S.R.L.	Miraflores 1650	Montevideo	Sebastián Blanco Guillermo Rodiño	info@bragroserVICIOS.com.uy	099 212728 098 649393	2600 7884	2600 7884
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Ignacio Segredo	bocking@adinet.com.uy	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594	2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612	2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722448 098 389708 099 727789	4742 2112	4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244	4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991	4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecabrerapeile@adinet.com.uy	099 536134	4536 9080	4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200	4472 0200
CAMPO ESTE Ltda.	Ruta 9 Km 207	Rocha	Onelli Pereira German de Castro	campeste@hotmail.com	099 872690 099 872678	4472 3626	4472 3626
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcanepe@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mclister 1726	Tararías-Colonia	Emanuel Celedon	celedonmediza@gmail.com	098 079 116		
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 190	Tacuarembó	Alfredo Coelho Sebastián Sánchez Oscar Da Silva	cohelyasociados@gmail.com	099 831195 099 836799 099 245330	4632 4403	4632 4403
COMAGRO LITSUR S.R.L.	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldermarcarbajal.com.uy mauricio@waldermarcarbajal.com.uy	099 687441	4552 2580	4552 2580
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos Ricardo Seluchi	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447 099 731 892	2408 7887	2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martin Correa Martin San Román	info@correaysanroman.com.uy	099 731587 099 683410	4732 7900	4732 7900
CRADERCO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	craderco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833	4352 4833
CURUCHET & Cia.. Ltda., José P.	Tacuarembó 1465	Paysandú	José P. Curuchet		099 727072	4722 6938	4722 6938
DE FREITAS CIA. CARLOS	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875	2600 4875
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fnegociosrurales@gmail.com	095028572	4442 4343	4442 2947
DE MARIA AGRONOGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	dieoo@aarodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970	4722 0039

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
DELAGRO & Cia..	Alejandro Schroeder 6478/101	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273 099 542 826	2601 0338
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	escrediaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510 099 364 509	4364 2703 4364 3350
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodríguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razaslecheras@disantiromualdo.com.uy	099 353400 099 685825 091 294601 099 351289 091 294602	4353 1618 4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578 2924 0164
DUTRA Rafael	Reyes 1569	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@adinet.com.uy	099 607160	2337 5247 2337 5247
ESC. DUTRA LTDA.	Av.Gral. Rondeau 1904	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritorioutdra.com	099 611200 099 245222	2924 9010 2924 9220
ESC. IZMENDI	Juan Antonio Lavalleja 1276	Treinta y Tres	Juan Izmendi	izmendi@montevideo.com.uy	099 539 424	4452 2031
FERNANDEZ, Mateo	Plaza Independencia 1378 piso 6 Roosvelt 260	Montevideo Carmelo	Mateo Fernández	mf@mf.com.uy	098 253012	2901 4349 2901 4349
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 773057 099 941114	4772 2818 4772 2818 45423319
FERREIRA CARLOS	18 de Julio 1357 esc.302	Montevideo	Carlos Ferreira	ventas@carlosferreira.uy	099 821 798	
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990 099 680353	2924 0166 2924 0173
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435
FRICASA	Casablanca	Paysandú	Ing. Agr. Carlos Fuidio	fricasa@fricasa.com.uy	099 724116	4724 2627 4724 2627
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix Ignacio Elhordoy	negociosrurales@gallinalyboix.com controldeplagas@gallinalyboix.com	099 660802 094 429970 099 154213	2901 2120 2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346 45327952
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudinhos.com.uy	099 730302	4733 0918 4733 4086
GONZALEZ WALTER OMAR y Cia. S.R.L.	Gral. Flores 352	Tacuarembó	Walter González	boitata@adinet.com.uy	099 835244	4633 0244 4633 0244
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894 099 102272	29151604
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando Lusiardo	gronlus@adinet.com.uy	099 567038 099 567868	4567 2971 4567 2971
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel García	haciendasdelitoral@adinet.com.uy	099 567131 099 728080	4567 6400 4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hnegocios.com	094 876543	4632 0632 4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantin	alejandroiundain@adinet.com.uy	099 683529 099 397648	4364 2559 4364 2559
INDARTE & Cia., Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indartecia.com	099 682585 099 567267	4567 2546 4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001 4567 2172
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h)	risasa@adinet.com.uy	099 802207 099 604224	4642 2085 4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martin Silveira	miguelazmendi@adinet.com.uy	095 308281 095 308282	4452 2706 4452 8090
JOSE DE FREITAS GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203
JUAN MANUEL FABIAN	Treinta y Tres 424	Colonia		manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbellosolaconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006 099 118203	2900 2733
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcidos@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486 2709 6486
MARRERO Ltda.	18 de Julio 160	Tacuarembó	Darío Marrero	info@escritoriomarrero.com.uy	099 830133	4632 4286 4632 4286
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242 4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martínez Dos Santos Federico Martínez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352626 099 352249	4352 2908 4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108 4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	jpaicardi@megaagro.com.uy jmtegui@megaagro.com.uy	099 643219 099 630690	2600 1600 2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877 2409 8877
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralesscolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243 4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicoar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131 2601 7212
PATÍÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717 4352 4717
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALES	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira	francisco@pereiranr.com.uy	099 611601	2605 7960
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	rodeos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970565 099 362775	4362 6513 4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reycib@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926 4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	4534 2124 4534 2831 2601 7459 2606 1051

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez Gabriela	nrh@camposyhaciendas.com.uy 095 602857	099 351208 4353 0369	4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez Guzman Rodríguez Guzman Areosa	tomiy@adinet.com.uy 099 366 099 099 366 554	099 366 212 4364 3062	4364 3062
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodríguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902 4642 2017
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Cuareim 1978	Montevideo	Juan José Rodríguez Joaquín Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2924 0475 2924 8130
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendiondo	Cardona	Martin Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554 4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713 4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931 4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalo Sebé@hotmail.com	099 667276	27104188
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720 4536 7720
SILVEIRA, Daniel Negocios Rurales	Dr. Herrera 293	Melo	Daniel Silveira	administracion@danielsilveira.com.uy	099 800055	4642 4728 4642 4728
STRAUCH, Jorge y Cia.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686 4452 2415
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu Ithurralde	sorianegociosrurales@vera.com.uy	099 847 235 099 872 541	4342 3808
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Ituzaingo 419	Mercedes	Joaquín Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615 4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	Uruguay 1555	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	ctrindade@vera.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496
VALDEZ & Cia.. Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Pigurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360 4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanveratis@gmail.com	099 362 262 099 359 090	4362 3593
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 622087	2924 0055 2924 8864
VIERA BENTANCOUR, Pablo	Ruta 1 Km 121,5 est. Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera	haciendasdelplatasrl@hotmail.com	094 417039	4558 9324 4558 9324
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682 4632 8682
ZAMBRANO & Cia.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060 2600 6060
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. Branco Sarmiento 2380 Of. 602	Artigas Montevideo	Facundo Schauricht Alejandro Zugarramurdi Joaquín Rodríguez	az@az.uy jrodriguezleaniz@az.uy	099 561196 099 531469 099 367615	4773 1768 4773 1768

Por más información

ingrese a nuestra web

www.acg.com.uy



EL PAIS Rurales



GANADERÍA

LECHERÍA

AGRICULTURA

REMATES

MAQUINARIA

OTROS

Todo el agro, todo el día, todos los días en
rurales.elpais.com.uy
(con acceso directo
a través de la web de **EL PAIS**).

La información del principal rubro de la economía nacional
en formato, texto, audio y video en un solo lugar.

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAIS

Innovación, eficiencia
y agregado de valor

producción sustentable



Ruta 14 km 170, Durazno - Uruguay | Teléfonos: (+598) 4362 1700 | Fax: (+598) 4362 1449 - info@bpumeat.com

www.bpumeat.com