

# NEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

- La Carne uruguaya  
entusiasma en Japón

- Faena de vientres  
impactará sobre el rodeo  
de cría

- Gerente de Curtiembre  
Zenda Leather:  
“El negocio del cuero se  
ha vuelto inviable”

- “Estamos en desacuerdo  
con el secretismo”  
Entrevista al presidente de  
la Federación Rural, Julio  
Armand Ugón



## UN VOLCÁN EN ERUPCIÓN

ASÍ CALIFICÓ AL MERCADO DE LA CARNE EL ANALISTA  
VÍCTOR TONELLI, EN JORNADA ORGANIZADA POR LA ACG

# 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

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



# 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](mailto:info@ude.edu.uy)  
[ude.edu.uy](http://ude.edu.uy)



# Las bravuconadas no son gratuitas

A la economía global le costó muchos años salir de la profunda crisis de los años 2008-2009. A un paso gradual lo venía haciendo, incrementando la inversión, generando empleo y elevando el comercio internacional. La Reserva Federal de Estados Unidos había comenzado con un gradual aumento de la tasa de interés que se suponía iba a seguir este año. Pero todo cambió. Al presidente de Estados Unidos, principal potencia mundial, le dieron ganas de enfrentarse a China, segunda economía mundial, para mejorar el desbalance comercial entre ambas superpotencias. Y lo hizo a su manera: confrontando, amenazando, vociferando.

Washington elevó los aranceles a la importación de productos chinos y amenaza con seguir en esa tendencia. Todo vía Twitter. La respuesta obvia de Beijing son medidas espejo que encarecen la importación de productos estadounidenses.

Todo venía bien, pero el viento cambió en buena medida debido a estas políticas que contraen el comercio internacional de bienes y servicios. Según el último informe del Banco Mundial sobre perspectivas de la economía mundial, dado a conocer en este mes de junio, "la economía mundial se ha desacelerado, registrándose el ritmo de crecimiento más bajo en los últimos tres años". Agrega que "el comercio internacional y la inversión han sido inferiores a lo previsto al inicio del año, y la actividad económica en las principales economías avanzadas, en particular en la zona del euro, y en algunos grandes mercados emergentes y economías en desarrollo ha sido menor de lo que se anticipaba".



En base a ello, redujo en 3 décimas porcentuales sus expectativas de crecimiento de la economía global este año a 2,6%, con bajas de la misma magnitud en las economías desarrolladas, a 1,7%, y en las emergentes a 4,0%.

La economía mundial se ha desacelerado, registrándose el ritmo de crecimiento más bajo en los últimos tres años. Va por buen camino para estabilizarse, pero su impulso es débil y está sujeta a riesgos considerables.

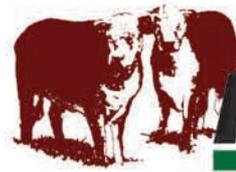
Para el Banco Mundial, los "motivos de principal preocupación son la disminución del crecimiento del comercio mundial, que llegaría al nivel más bajo desde la crisis financiera de hace una década, y la caída en la confianza empresarial".

El dato de generación de empleo en Estados Unidos en mayo fue tremendamente negativo. Además, caen los salarios. Ahora, la Reserva Federal, en lugar de mantener la gradual tendencia de suba de la tasa de interés, de manera de evitar un recalentamiento de la economía, piensa en bajarla para estimular la inversión.

El recrudescimiento de las tensiones entre China y Estados Unidos hundió la cotización de la moneda china a mínimos desde noviembre del año pasado, cuando las tensiones eran tan fuertes como ahora. Beijing apunta a mejorar la competitividad mediante una disminución del tipo de cambio de manera de hacer menos onerosas las subas de los aranceles.

Para Uruguay, las nuevas tendencias tienen ventajas y desventajas. Entre las primeras, un país tan altamente endeudado, tendrá ahora expectativas de pagar intereses de deuda más bajos de los que tenía previstos. Entre las desventajas, un país que obligatoriamente tiene que mirar hacia afuera para crecer, dado que su mercado interno es muy chico, encontrará clientes menos predisuestos a comprar.

Es esencial que la economía global reencauce su rumbo. Para ellos los asesores del presidente de Estados Unidos deberán tener éxito en la difícil tarea de contener su verborragia confrontativa. Habrá que seguir su Twitter con atención.



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**



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

# Un volcán en erupción

El analista argentino Víctor Tonelli aseguró que en 50 años de carrera nunca vio una situación como la actual



Los integrantes de la Comisión Directiva de la Asociación de Consignatarios de Ganado junto con los disertantes en la jornada, el argentino Víctor Tonelli y el trader Michel Decker.

“**Estamos** sentados sobre un volcán en erupción”, aseguró el analista argentino Víctor Tonelli, refiriéndose a la epidemia de fiebre porcina africana que azota ya no solo a China sino a todo el sudeste asiático. El principal de Víctor Tonelli & Asociados eligió esta frase para comenzar su alocución ante un colmado salón en el hotel Hampton by Hilton, próximo al aeropuerto de Carrasco, en la jornada organizada por la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG). “En 50 años que llevo trabajando en los mercados de la carne, nunca vi algo así”, afirmó el especialista.

Recordó el cimbronazo que significó para el mundo de la carne vacuna la crisis de la vaca loca. Pero, sin embargo, aseguró que la situación actual es mucho más “disruptiva”. Recordó que las estimaciones son que haya un faltante del entorno de los 15 millones de toneladas de carne en China, cuando el volumen total que se comercializa a nivel mundial de carne vacuna, de cerdo y pollo es de 30 millones. Con esos números, “se empieza a tomar referencia que estamos frente a un drama de faltante de carne que por el momento es imposible de resolver” y que no es algo que afecta a China, sino que es un “drama global”.

Esta crisis se da en un contexto en el que la demanda por carne vacuna ya estaba superando a la oferta, lo que

se reflejaba en una tendencia alcista en los precios del producto durante la primera parte de la década. Más leña al fuego.

La situación es de una dimensión que hace cambiar los paradigmas en los cuales se basaba el negocio de exportación de carne vacuna de la región. “Nos preparamos durante años para ser los proveedores de París, ahora los

**“Nos preparamos durante años para ser los proveedores de París, ahora los ojos son rasgados y la carne va para otro lado”**

ojos son rasgados y la carne va para otro lado”, expresó, aludiendo a las tremendas dimensiones de la demanda china. Fue más allá, máxime siendo argentino, al decir que “es probable que dentro de un año la cuota Hilton deje de ser importante. Y no existirán más las exigencias y restricciones impuestas por los europeos”. En el mismo sentido, dijo que “Israel pasó de ser un negocio a ser un problema” y que “en la próxima tanda de negociaciones, o pagan bastante más o no se les va a vender”. Sostuvo que “hay que dejar de mirar el retrovisor, hay que mirar para adelante porque la velocidad del cambio es explosiva”.

## Riesgos

Tonelli se detuvo también en los riesgos de la actual coyuntura. Aseguró que Argentina no está preparada para la actual coyuntura. Por ejemplo, no tiene la capacidad de congelado necesaria para satisfacer la demanda china.

En el plano político, máxime teniendo en cuenta que se trata de un año electoral a ambos márgenes del río de la Plata, para el analista argentino existe el riesgo de que los gobiernos se vean tentados a evitar subas en los precios internos de la carne. “Este volcán nos puede llevar a que los políticos, una vez más, tomen medidas inadecuadas; al menos en el caso de Argentina”, sostuvo el analista.

Otro de los desafíos son las nuevas demandas de los consumidores. “En Argentina no estamos tomando medidas para enfrentar las demandas que se vienen. ¿Estamos haciendo algo para llegarle a los centennials?”, se preguntó. ¿De qué forma se enfrenta la postura políticamente correcta de las hamburguesas hechas con vegetales? Para Tonelli, en este sentido al sector le queda todo por hacer.



## “Estamos encaminados, pero resta mucho por hacer”

“Estamos encaminados, pero resta mucho por hacer”, opinó el trader del mercado internacional de la carne, Michel Decker, al hacer uso de la palabra invitado a la reunión de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG).

Uruguay tiene un lugar privilegiado dentro de los principales mercados importadores del producto. Cuenta con trazabilidad universal, produce razas británicas, es referente en calidad y prestigio y goza de una firme demanda por su producto. Pero “tiene el grave problema de ser muy caro en todo”, agregó el principal de la trader Opticarnes, un de las líderes del mercado en Uruguay.

Decker consideró imprescindible, en este contexto, lograr un mejor acceso a los mercados. “Se nos va la vida en esto”, dijo. Esto puede ser por la vía de mayores volúmenes de cuota, la baja de aranceles o por la generación de nuevos acuerdos.

El operador del mercado internacional, quien diariamente está en contacto con exportadores e importadores en los mercados más importantes, dijo que el reciente cierre del mercado de China por el caso de vaca loca atípica está siendo tomado como algo “circunstancial” y ello se refleja en que la noticia no generó ningún cambio en las condiciones del mercado. “En Brasil hay quienes aseguran que estarían nuevamente habilitados para exportar a China” en pocos días, afirmó, y que el listado de plantas incluiría algunas de las que están en la lista de espera para ser aprobadas.

## El Mercosur es una “trampera”

Desde la crisis de la aftosa a principios de siglo, Uruguay no podría haber hecho las cosas mejor, aseguró Tonelli. “Es confiable, serio, está en la línea de lo que quiere un comprador”, aseguró. Para seguir mejorando su inserción internacional, se debe ir por el camino de la mejora de los accesos. Allí se enfrenta con la encrucijada del Mercosur. El acuerdo regional “es una trampera”, dijo Tonelli, porque “no nos sirve para adentro y nos limita para afuera”.

El argentino fue enfático en que el sector exportador debe demandar cambios en las políticas del Mercosur. “Es nuestra responsabilidad”, afirmó. “Hay que ponerse la camiseta, transpirarla y gritar fuerte, porque si seguimos con estos niveles de aranceles no seremos competitivos”.



Michel Decker, principal de Opticarnes

Por Rafael Tardaguila  
 rafaelt@tardaguila.com.uy

# Recalentado

**Factores de la oferta y de la demanda se potenciaron para determinar un escenario explosivo de los precios ganaderos**



A fines de abril la referencia de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) para el novillo especial de exportación era de US\$ 3,35 el kilo carcasa, pago a levantar y con plazo de 45 días.

En la primera quincena de mayo se celebró en Shanghái la feria del Sial, donde el mercado explotó, tal como se informó en la edición del mes pasado de Negocios Rurales. A aquel precio que ya era alto, se le agregaron varias decenas de centavos hasta superar los US\$ 3,90 en la primera semana de junio. Una suba de 17% o US\$ 57 centavos. Como para sacarle una foto y encuadrar. La vorágine ha sido tal que se venden animales de pradera a precios superiores a los que se cerraron por los animales de corral tan solo 100 días atrás.

**El precio** de la hacienda para faena explotó. Al escenario de escasez de oferta, que mantenía el mercado muy firme, se le sumó la fiebre porcina africana en China. Como si fuera poco, Brasil se hizo a un lado como exportador a China debido al caso atípico de vaca loca.

Los argumentos alcistas del complejo ganadero se sostienen en aspectos vinculados tanto a la oferta como a la demanda. Los de la oferta eran previsibles: la cantidad de vacunos en edad de faena es relativamente exigua debido a la muy importante cantidad de animales que se exportó en pie en los años pasados, en especial en el ejercicio 2017/18. En un mercado libre, un producto que escasea tiende a subir de precio, y eso fue lo que pasó este año.

Además, desde el lado de la oferta jugó a favor de los precios las excelentes condiciones climáticas. Un verano llovedor permitió una exuberancia forrajera que facilitó sostener los animales en el campo.

Desde el lado de la demanda, para ver lo que está impulsando las cotizaciones hay que mirar al otro lado del mundo. A la persistente y constante suba de la demanda china en los últimos años se le agregó el déficit de proteína animal generado por la epidemia de fiebre porcina africana. El agujero es enorme y las necesidades de importación también. En abril no solamente fueron récord las importaciones chinas de carne vacuna, sino que lo fueron para todas las carnes y menudencias. Meat & Livestock Australia (MLA) publicó que China importó 467 mil toneladas peso embarque de carnes y menudencias, incluyendo vacuna, porcina, ovina y de ave. El pico anterior se había dado en 2016, cuando también hubo un descenso en la cantidad de cerdas en cría. Pero en aquel entonces la caída había sido de solo 4%. Ahora es muy superior y la situación se seguirá agudizando para el año próximo.

A esta combinación ya de por sí alcista se le sumó el caso atípico de vaca loca en Brasil. El único mercado al que Brasil suspendió sus exportaciones fue a China debido a un protocolo firmado entre ambos. Pero es, por amplio margen, el más importante. China se queda sin su principal proveedor y deberá sustituirlo por otros orígenes. Minerva y Marfrig, con producción en Argentina y Uruguay, ya comunicaron al mercado que seguirán abasteciendo a sus clientes en China desde estos otros dos países. Más demanda hasta que se retomen las compras en Brasil. Se supone que será un plazo corto, pero en este tipo de cosas nunca se sabe.

En definitiva, una combinación de factores que han hecho explotar los precios de la hacienda. Por el momento no es probable que haya una vuelta atrás. La estabilidad llegará seguramente no tan lejos de los actuales niveles, en los que para la industria frigorífica el negocio es muy comprometido. Frigorífico Florida, que no cuenta con habilitación para el mercado de China, cerró temporalmente y envió a sus trabajadores al seguro de paro. Si se hace difícil competir pudiendo exportar a China, sin poder hacerlo la situación se torna insostenible. **/NR**

## PRECIO DE NOVILLO ESPECIAL DE PRADERA



Fuente: ACG

# China importó volumen récord en abril

**El volumen que ingresó de carne vacuna fue 74% superior al del mismo mes de 2018**

**Las importaciones** chinas de carne vacuna volvieron a superar todos los antecedentes en abril. Sumaron 131.425 toneladas peso embarque, un aumento anual de 74%, de acuerdo con datos de las Aduanas chinas dados a conocer por el Meat International Group (MIG).

“El volumen de importación de abril refleja plenamente la escasez de proteína animal en el mercado de China. Se compró una gran cantidad de carne vacuna anticipando la prevista escasez de carne de cerdo en el futuro”, dijo el MIG.

Esta consultora china prevé que este año el volumen de importación de carne vacuna aumentará por encima de 40%.

En abril, Brasil y Australia fueron los dos principales proveedores con 21% del total cada uno, seguidos de cerca por Uruguay (20%) y Argentina (19%). El crecimiento fue más expresivo en los



volúmenes que llegaron desde Australia, sin dudas como reflejo del aumento de la producción por las condiciones de sequía en ese país. Los volúmenes arribados a China en abril son órdenes establecidas en febrero y marzo. Dado que los precios de importación aumentaron desde entonces, el poder de compra de los importadores de este país creció, volviéndose una mejor opción que otros destinos. /NR

NEGOCIOS RURALES | 11

USTED YA CONOCE QUIÉN ES LÍDER EN AMÉRICA DEL SUR.

**A** **T** **H** **E** **N** **A**  
**F** **O** **O** **D** **S**

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

# La carne uruguaya entusiasma en Japón

**En los primeros cuatro meses de operativa se exportó por más de US\$ 2,5 millones**



Eduardo Urgal, director de Frigorífico Pando

El mercado japonés es similar al de Corea en cuanto a que tiene una dependencia grande de la importación. Sin embargo, para Uruguay se está comportando de manera distinta. La incursión uruguaya en Corea fue muy lenta y no ha logrado posicionarse su producto. En Japón se está avanzando más rápidamente y se advierte un mayor interés.

**Japón** está recibiendo la carne uruguaya con entusiasmo y la está promocionando como una tercera alternativa a sus dos principales y casi únicos proveedores internacionales, que son los países de América del Norte, fundamentalmente Estados Unidos, y de Oceanía, principalmente Australia.

Desde que se abrió la puerta de este exigente mercado hasta fin de mayo Uruguay colocó cerca de 500 toneladas equivalente carcasa por algo más de US\$ 2,5 millones. No es una aspiradora, pero está comprando y las expectativas son que vaya creciendo de forma gradual. “Es un mercado nuevo que es importante porque es uno de los principales en términos de valor”, dijo a Negocios Rurales Eduardo Urgal, director de frigorífico Pando, una de las empresas que está colocando carne fresca en el mercado nipón.

De forma lenta pero persistente los volúmenes que se colocan en este destino van creciendo. En febrero fueron sólo 9 toneladas, aumentaron a 40 en marzo, 114 en abril y 310 toneladas peso carcasa en mayo. En los primeros 11 días de junio se acumularon 70 toneladas adicionales.

Consultado sobre qué es lo que buscan los importadores japoneses en el producto uruguayo, Urgal dijo que “quieren buena calidad a un precio justo”. Están llevando cortes de valor, fundamentalmente lomo y bifés, así

como algunos del delantero. Además, hay una corriente vendedora de carne enfriada, producto que logra un mejor valor medio que el congelado.

En el caso de Uruguay, los japoneses están más interesados en carne terminada a pasto que a grano. Por más que compran ambos cortes, en Uruguay buscan un producto natural, terminado a pasto, y así lo promocionan “con entusiasmo”, dijo Urgal. El industrial observó que “no tuvimos este eco ni en Estados Unidos ni en Europa”.

Urgal explicó que el mercado en Japón está bien diferenciado: simplificando, importan carne de animales terminados a corral desde Estados Unidos y terminados a pasto desde Australia. Uruguay, aunque está colocando carne de las dos terminaciones, se estaría situando principalmente en este segundo bloque junto a los australianos.

Otro de los atributos de Japón es que se trabaja con “un nivel de estabilidad que no te lo ofrecen otros mercados”, recalzó Urgal. La operativa es distinta a la que se hace con Europa, para donde se negocia contenedor a contenedor.

El principal de frigorífico Pando dijo que otra ventaja del mercado japonés es que “la preparación de los cortes es más laxa que la que exigen los europeos”. Son más exigentes en cuanto al packing, pero es menos lo que hay que “limpiar” el corte, por lo que se generan menos desperdicios.

## Exportaciones de carne vacuna fresca a Japón a may-19

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	Total
Monto (miles de US\$)	0	43	210	663	1590	<b>2506</b>
Volumen (t peso carcasa)	0	9	40	114	310	<b>473</b>
Valor medio (US\$/t carcasa)	0	4589	5249	5796	5135	<b>5293</b>
Número de plantas	0	6	3	2	4	
Enfriado (miles de US\$)		13	208	490	663	<b>1374</b>
Congelado (miles de US\$)		30	3	173	927	<b>1132</b>
Enfriado (t peso carcasa)		3	39	81	109	<b>232</b>
Congelado (t peso carcasa)		7	2	33	201	<b>242</b>
Enfriado (US\$/t carcasa)		4552	5384	6011	6099	<b>5930</b>
Congelado US\$/t carcasa)		4604	1794	5263	4613	<b>4683</b>

Fuente: INAC

## Cadena Bronco Billy promociona el lomo uruguayo

Cual estreno de una película, la cadena de restaurantes Bronco Billy Steak House anunció que a partir del pasado 27 de mayo comenzó a ofrecer carne uruguaya en sus 136 locales distribuidos en todo el país del sol naciente. El actor principal será un corte de lomo asado en una parrilla “como si fuera en Uruguay” dice el anuncio en la página web de la empresa.

Bronco Billy es una cadena de restaurantes de tique medio especializada en carne con 41 años en el ramo. Al promocionar el producto uruguayo, destaca la importancia de la producción a campo natural, así como el no uso de antibióticos ni de hormonas de crecimiento.

El año pasado el director de Bronco Billy, Katsuhiko Takeichi, visitó Uruguay para conocer los sistemas de producción, donde se destaca en la página web la importancia de la alimentación a pasto, así como también el tipo de animal que se produce y la garantía que ofrece el sistema de trazabilidad vacuna.

Luego de habilitado el mercado se realizó el primer embarque vía marítima para comprobar la calidad de la carne al arribar en Japón. Se envió enfriado, con un sistema que permite una maduración lenta durante los 60 días del viaje. Este tipo de maduración permite un incremento en los aminoácidos que le brindan un mejor sabor a la carne, según se explica en el portal.

En el anuncio de la cadena de restaurantes no dice el precio que los comensales deben pagar por el plato, pero en la página web ese filete de 140 gramos tiene un costo de 3.002 yenes, con impuestos incluidos, que, convertido a dólares, son US\$ 27,2. /NR



Presentamos nueva línea de productos:

SANTA CLARA  
**BRASAS**



# “Los productores apuntan a mejorar eficiencia y bajar costos”

**Óscar Casco, director de Agroenlace Trade, dijo que la mayor área de pasturas sembradas muestra la respuesta a los excelentes precios**



Óscar Casco, es Ingeniero Agrónomo por la Udelar. Es director de Agroenlace Trade.

Presta servicios de consignación y profesionales en el centro del país (Durazno, Florida, Tacuarembó, Flores, Río Negro)

## ¿Cómo ve la situación actual del mercado del gordo?

Hoy visualizamos un mercado con muy poca oferta de ganado terminado, con mucha avidez de la industria y esto hace que sigan subiendo los precios. Además, estamos viendo una mayor participación de los ganados de feed lots, lo que es lógico que así suceda, ya que con este tipo de ganado se puede compensar en algo la falta de ganado terminado a pasto. Por lo que conversamos con nuestros clientes, los verdeos y las pasturas sembradas en esta zafra recién se están comenzando a utilizar, lo que incide en el tiempo de terminación de los ganados.

## ¿Es sostenible el alto nivel de faena de las últimas semanas?

Hoy estamos con una faena semanal de 45 mil animales, lo que se mantiene desde algunas semanas atrás y parecería difícil que aumente con el nivel de oferta que hay, por lo menos a corto plazo. Pero sí nos parece un nivel de faena bastante alto; si lo comparamos con la misma fecha de 2018, está 20% arriba.

## ¿Cómo espera se comporte el mercado de vientres para faena durante el resto de 2019?

Si bien la faena de vacas se encuentra en el entorno del 32% del total de animales, se podría llegar a dar un aumento debido al nivel de precios que está recibiendo hoy el productor por esa vaca si la manda a faena. Por ahora nosotros no visualizamos esa tendencia y esperamos que no suceda, ya que Uruguay necesita de vientres para aumentar su producción. Nuestra empresa brinda servicios de asesoramiento

**Vemos mayor demanda por categorías de reposición para sistemas de invernada y más que nada de negocios cortos**

to técnico y vemos a los productores más preocupados en mejorar eficiencia en los sistemas de producción y bajar costos, que en liquidar stock por más que los precios hoy sean muy tentadores.

## Considerando los protocolos sanitarios existentes en los mercados de destino de carne, ¿es viable pensar en conseguir reposición desde los países vecinos?

Nos parece que no es fácil que se concreten negocios de reposición con los países vecinos, ya que los costos y exigencias de importación son muy altos, lo que muchas veces imposibilita que se concreten. Por otro lado, nuestros vecinos no cumplen con algunas de las características que tiene nuestro ganado y que nosotros sí ofrecemos a nuestros clientes, como por ejemplo la trazabilidad.

Lo que sí vemos es un aumento en la importación de carne para consumo interno, lo que en definitiva hace que aumente la exportación de carne producida en Uruguay.

### ¿Cuáles son las categorías de reposición más demandadas actualmente?

En nuestra empresa los pedidos que más tenemos son terneros livianos, novillos de sobreaño y vacas de invernada.

De cualquier manera, tenemos compradores para todas las categorías, pero vemos mayor demanda por categorías de reposición para sistemas de invernada y más que nada de negocios cortos en los cuales el productor tiene una mayor rotación de activos.

Lo que sí vemos es cierta dificultad al momento de cerrar los negocios, ya que muchas veces lo que se pretende por parte del vendedor no es lo que está marcando el mercado y lo que están dispuestos a invertir los compradores. Pero como la oferta es escasa los negocios se siguen concretando.

### Con un clima que siga acompañando, ¿qué tendría que ocurrir para que se frene la firmeza?

Uno de los factores que más puede incidir en que se establezcan los precios

es que baje la demanda, y eso depende de la industria, que aproveche esta falta de ganado para parar las actividades de algunas plantas.

Desde el punto de vista productivo no vemos que pueda suceder algo que frene la firmeza. Por el contrario, hay una tendencia al aumento del área de pasturas y verdeos sembrados, área que está saliendo de la agricultura y pasando a la ganadería, mostrando mayor demanda de categorías para sistemas de invernada.

### ¿Cuáles son las perspectivas para el resto de 2019?

Las perspectivas que tenemos para 2019 son buenas, vemos muchos cambios en los mercados internacionales y factores que van a hacer que aumente la demanda de carne a nivel mundial y eso le va a dar mayor dinamismo a los sistemas productivos. Nosotros como empresa nueva tenemos que estar preparados para brindarles a los productores ganaderos asesoramiento y soluciones integrales en todas las etapas del ciclo productivo y comercial. **/NR**

## PENSASTE EN



## PENSASTE EN



**JACARANDÁ** NUEVO **GUAYABO** NUEVO **ALGARROBO** **CURUPAY**  
**AGOTADO**

# “El negocio del cuero se ha vuelto inviable”

**Con normativa ambiental más dura que la propia Unión Europea, Uruguay no es competitivo**



**Álvaro Castaña**, gerente comercial de Zenda Leather (JBS) presentó algunos de los principales obstáculos con los que debe lidiar la industria local del cuero, en nota con el programa “Valor Agregado” de Radio Carve.

Negocios Rurales intentó tener el testimonio del gerente comercial de Zenda. Debido a la repercusión de los últimos días, en base a la noticia del cierre de las plantas curtidoras del grupo JBS en Uruguay, Castaña se excusó de hacer declaraciones, aludiendo a una decisión de la directiva del departamento de comunicación corporativa de la empresa, con sede en Brasil.

Lo que sigue es un fragmento del diálogo del gerente en radio Carve.

## ¿Qué está pasando actualmente con el negocio del cuero?

En los últimos tiempos en el mercado mundial la demanda de cuero como producto final ha caído sensiblemente.

Hoy en día la oferta supera a la demanda por lo que está sobrando cuero, lo que genera esa presión.

Esa realidad se agudiza en Uruguay ya que la caída en el precio de la materia prima deja en evidencia el alto costo de transformación del cuero fresco en el país.

## Entonces, ¿la situación actual de precios se ve agravada por lo costoso que resulta el agregado de valor?

Sin dudas, es una evolución que vemos en el mercado. Cada vez hay menor incentivo para agregar valor en el país por lo que va saliendo cada vez más en estados de menor procesamiento.

## Uruguay tradicionalmente ha sido proveedor de cuero para artículos de alta gama, ¿cómo es actualmente?

Hablando de valor agregado, en Zenda hace 10 años teníamos el cuero automotriz, en donde lo curtíamos, terminábamos y cortábamos. Lo enviábamos a BMW, Audi y VW. Actualmente lo seguimos haciendo, pero en volúmenes muy inferiores.

## ¿Cómo es la realidad operativa en otros países?

A través de JBS tenemos actividad en otros países. Ahí podemos comparar el costo de transformación en Uruguay. Tenemos unidades en el Mercosur, EEUU e Italia.

De forma de no compararnos con realidades semejantes como Argentina o Brasil, tomamos el ejemplo de la planta que el grupo tiene en Italia y resulta que somos más caros que en la propia Italia. En la medida en que la materia prima vale cada vez menos deja cada vez más en evidencia la falta de competitividad. A los precios que paga el mercado internacional, resulta una actividad económicamente inviable desde Uruguay. Eso se refleja en que no hay pedidos para cueros terminados en Uruguay.

No se trata únicamente del costo de la mano de obra, sino también de la ener-

gía. En el sector de las cortineras los costos para la disposición de residuos sólidos vuelven el negocio inviable localmente.

## ¿Resulta un régimen de control ambiental más costoso que en Italia, por ejemplo?

Sin dudas que sí. Un aspecto que traemos desde hace tiempo es el manejo de residuos sólidos que, debido a la categorización como elementos peligrosos, no nos permiten agregar valor a esos residuos. De acuerdo con la normativa nacional lo que sale de la curtiembre es catalogado como peligroso y no se puede utilizar. Podríamos

**De acuerdo con la normativa nacional lo que sale de la curtiembre es catalogado como peligroso y no se puede utilizar**

convertirlo en fertilizante por US\$/t 30 pero, en lugar de eso, tenemos que pagar un costo a una empresa que maneja los residuos que cobra alrededor de US\$/ton 200.

## ¿Cuál es el motivo para esto?

Hemos hablado a todo nivel, de forma de concientizar a estas oficinas de gobierno para que vean que es más viable sacar los residuos de las curtiembres y transformarlos en fertilizante que solo manejarlo como residuos.

## ¿Cuál es la capacidad de producción que tiene Zenda?

Producimos 60 mil unidades por mes. Esto equivale a 25-30% de los cueros generados en los frigoríficos del país.

## ¿Cuánta gente trabaja en Zenda?

Somos unas 520 personas entre las 3 plantas del grupo en Uruguay.

Nota de Redacción: con posterioridad a la entrevista, Zenda comunicó el envío de paro de 370 trabajadores y el cierre de dos de las tres plantas. **/NR**



**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](mailto:info@securitasuruguay.com) · [www.securitasuruguay.com](http://www.securitasuruguay.com)



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



# Marfrig y BRF caminan hacia la fusión

**Dos de los gigantes de proteína animal anunciaron la intención de complementar sinergias**



**Las gigantes** brasileñas Marfrig y BRF anunciaron en sendos comunicados al mercado que autorizaron a los consejos de administración de ambas empresas a firmar un memorando de entendimiento para comenzar tratativas para una “fusión total”.

Marfrig es la segunda productora mundial de carne bovina y BRF la mayor productora brasileña de carne de pollo

y porcina, así como líder de carne faenada bajo el rito halal en Oriente Medio. La proporción de una eventual nueva empresa como fusión de ambas será conformada en base al valor de las mismas en la Bolsa de San Pablo entre los días 15 de abril y 29 de mayo. En base a ello, los accionistas de BRF quedarán con 84,98% de las acciones de la nueva compañía y los de Marfrig con 15,02%.

La expectativa de ambas empresas es que, mediante la fusión, se reduzca la exposición al riesgo, la financiación y se mejore la estructura de capital.

El memorando de entendimiento prevé un período de exclusividad en las negociaciones de 90 días, extendible a otros 30 días adicionales.

Según el comunicado de Marfrig, la expectativa es “crear un líder mundial en el mercado de proteínas con una amplia diversificación geográfica y de productos”, además de “reducir el riesgo y aprovechar el alto potencial de siner-

**La expectativa es que la fusión reduzca la exposición al riesgo y mejore la financiación y estructura de capital**

gias operativas y financieras en virtud del equilibrio y complementariedad de productos, servicios y diversificación geográfica con relevancia en Brasil, Estados Unidos, América Latina, Oriente Medio y Asia”.

La facturación de ambos grupos totalizó el año pasado R\$ 70.000 millones (unos US\$ 19.000 millones, al cambio promedio de ese año), frente a los R\$ 181.000 millones de su principal competidor (JBS).

La aproximación entre las dos empresas comenzó a finales del año pasado, cuando Marfrig compró de BRF a la argentina Quickfood y una fábrica de hamburguesas en Mato Grosso. **/NR**

## Molina seguirá siendo una voz de peso

Al contrario de lo que parece a primera vista, el empresario Marcos Molina no se está deshaciendo de la empresa que creó al promover una fusión entre BRF y Marfrig. Él será el mayor accionista individual del nuevo gigante de las carnes y debe tener voz activa, afirmó el diario brasileño Valor Económico.

Debido a la discrepancia de los valores de mercado, los accionistas de BRF quedarán con el 85% del capital de la nueva empresa, y los de Marfrig, con sólo el 15%. Estas participaciones, sin embargo, no cuentan toda la historia. Esto ocurre porque BRF es una “corporación”, una empresa sin dueño definida con participaciones bastante diluidas entre varios accionistas. Marfrig siempre fue la llamada “empresa de dueño”. Molina tiene el 37% del frigorífico y el control del negocio. Cálculos preliminares indican que el empresario tendrá entre el 5,5% y el 6% de participación en la nueva empresa, informó Valor.

# Argentina mejoró su acceso a China

**Tras varios meses de lento avance, quedó habilitada para exportar carne enfriada y con hueso**

**Finalmente**, tras varios meses de lento avance, Argentina quedó habilitada para exportar carne enfriada y con hueso a China. De esta manera, un nicho que Uruguay hasta el momento tenía en exclusiva con China (la carne con hueso), ahora pasará a tener un competidor.

“Al haber aceptado el nuevo modelo de certificado, ahora los establecimientos de carne vacuna van a poder exportar carne con hueso y enfriada, y no solamente congelada”, indicó la cartera mediante un comunicado, según informó el portal Valor Carne.

Argentina es actualmente el segundo principal proveedor de carne vacuna fresca al mercado de China. En los primeros cuatro meses de este año le embarcó 93 mil toneladas peso embarque, mínimamente por debajo de las 96 mil toneladas exportadas por Brasil en

el mismo período.

Buena parte del crecimiento exportador argentino en estos últimos meses se destinó al mercado de China, donde coloca más de 50% del volumen. Todo indica que esta proporción seguirá cre-

**Argentina es actualmente el segundo principal proveedor de carne vacuna fresca a China con 93 mil toneladas en cuatro meses**

ciendo, eclipsando al mercado europeo, tradicional destino de la carne argentina.

Dada la momentánea suspensión de las exportaciones brasileñas a este destino, es posible que en estas semanas Argentina se transforme en el principal proveedor hasta tanto se reanude la corriente comercial entre China y Brasil. /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**

# Faena de vientres impactará sobre el rodeo de cría

En el ejercicio 2018/19 se habrá enviado a frigorífico 19,5% del total de hembras



INAC presentó este mes a representantes de productores y de la industria un trabajo sobre beneficios y contras de la exportación de ganado en pie. Sin dudas, la muy numerosa salida de terneros en los pasados ejercicios —en especial en 2017/18— es un dolor de la cabeza para la industria. Pero cercenar esta posibilidad a la cría le quitaría uno de los sostenes de los precios del ternero, disminuyendo potencialmente el aliciente para mantener la vaca en el rodeo.

**La industria** frigorífica, ávida por hacerse de materia prima, cubre el faltante de novillos con vientres de manera de hacer frente a una demanda internacional muy ávida por el producto. Hasta el momento eso no ha determinado un quiebre en el rodeo de cría en Uruguay, pero la luz comienza a tomar un tinte amarillo a partir de la corriente zafra 2018/19 ya en su recta final. No es momento de quitarle oportunidades de venta a la cría, porque se podría estar comprometiendo la máquina de producción para el futuro.

En lo que va de la presente década, en los ejercicios agrícolas en los que la faena de vientres (vacas y vaquillonas) fue inferior al 17% del stock inicial de animales de estas categorías, el rodeo de cría aumentó. Así, entre junio de 2011 y junio de 2016, la cantidad de vientres creció en casi 650 mil cabezas a casi 6,6 millones por primera vez en la historia productiva del país, de las que 4,7 millones eran vacas y 1,9 millones vaquillonas.

En los dos ejercicios siguientes el porcentaje de vientres faenados creció a 17-18% y sus existencias comenzaron

a mostrar una tenue caída. Pero esta se dio en la cantidad de vaquillonas, que se contrajo en 200 mil cabezas en dos años, en tanto el stock de vacas se mantuvo prácticamente estabilizado por encima de los 4,7 millones de cabezas, con más de 4,2 millones en el rodeo de cría.

Al contraerse las existencias de novillos jóvenes por la exportación de terneros en pie, los corrales de engorde optaron por encerrar vaquillonas para cubrir la demanda de la cuota 481. Pero el remanente de vientres jóvenes siguió siendo suficiente para compensar el refugio de vacas de cría, lo que permitió que se sostenga la máquina de producción de terneros. Dejó de crecer, pero no caía.

En el ejercicio 2018/19, ya próximo a su final, se habrán faenado 19,5% de los vientres. Ahora sí, con esta proporción, habrá un impacto en el rodeo de cría. De acuerdo con las proyecciones realizadas por Tardaguila Agromercados, el rodeo de cría al 30 de junio próximo se ubicará algo por encima de 4,6 millones de cabezas, unos 100 mil menos que un año antes. Nada como para escandalizarse, porque a pesar del

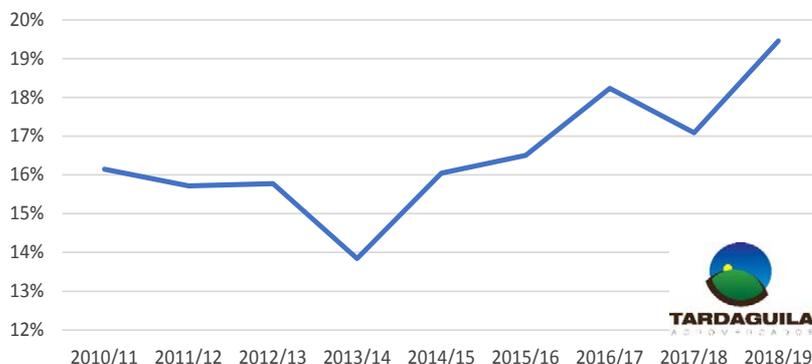
descenso, seguirá siendo una cantidad mayor que la que hubo en el país hasta el año 2013. Pero enciende una luz amarilla porque, de mantenerse la tendencia, se estaría comenzando a comprometer la máquina de producción de terneros y, por ende, la oferta futura. Para que ello no suceda, el sector criador debe lograr precios compensatorios por su producto, que lo lleven a tomar la decisión de mantener la vaca en el rodeo de cría. Claro que actual-

**El rodeo de cría al 30 de junio próximo se ubicará algo por encima de 4,6 millones de cabezas, unos 100 mil menos que un año antes**

mente la industria tienta mucho con los precios que pasa, pero las referencias de la cría se han valorizado en consonancia —o similar— con los del gordo. Mirando el mediano y largo plazo, para la cría es clave que siga teniendo la mayor cantidad de puertas abiertas donde comercializar su producción, incluyendo la exportación en pie.



**Faena de hembras como porcentaje del stock de vientres**



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

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos





**Julio Armand Ugón** asumió como presidente de la Federación Rural del Uruguay (FR), sucediendo en el cargo a Miguel Sanguinetti. Dijo que lo hace “con entusiasmo y tranquilidad, porque en el Consejo somos 30 y las resoluciones van a salir de ahí, siempre en conjunto”.

El nuevo presidente en ejercicio estará acompañado por Carlos María Uriarte como primer vicepresidente, Guillermo Vila como segundo vicepresidente, Ángela Chávez como secretaria, Fernando Dighiero como secretario, Sergio Abreu como tesorero y Jorge Riani como contador.

### ¿Cuáles son las expectativas con las que asume el cargo?

Son grandes, igual que el entusiasmo. Empezamos en un año que muy es muy particular, por ser electoral. Esperamos a partir del 30 de junio empezar a discutir los puntos en los que queremos trabajar con quienes se disputen la Presidencia de la República en las instancias finales de octubre y noviembre. Queremos que sepan lo que pensamos.

### ¿Por dónde va a transitar la línea de la Federación?

Procuramos continuar con las grandes líneas de sanidad, competitividad y seguridad. Siempre se ha mantenido la línea de las directivas anteriores, ha ido

# “Estamos en desacuerdo con el secretismo”

**El presidente de la FR, Julio Armand Ugón, está a favor de la instalación de la planta de UPM pero en contra de cómo se negocia**

madurando en esa línea de trabajo. Si bien soy el presidente, las resoluciones en la Federación Rural las tomamos entre los 30 consejeros. La Federación es una institución muy abierta y participativa dentro de los productores. Somos 30 que nos reunimos todos los lunes en Montevideo, en donde tomamos las resoluciones y discutimos los caminos a seguir.

### El último congreso de la Federación fue en Paso de los Toros. ¿Cuál es la posición de la gremial frente a la instalación de UPM?

Lo que el gobierno le ha otorgado a la empresa va en línea con los mismos beneficios que nosotros solicitamos desde hace años como las mismas condiciones para los productores. No estamos en contra de la instalación de la planta, ya que representa un beneficio económico, tanto para Paso de los Toros como para los productores que se benefician con la demanda por árboles, así como lo que representa para el valor de un campo tener caminería en buenas condiciones. Se puede discutir cómo se redactó el contrato, entre gallos y medianoches, y si las condiciones son leoninas o no. Pero quienes deben discutir y defender los intereses de los uruguayos con respecto a la empresa son nuestros políticos, a quienes se los elige y se les paga un sueldo para que cumplan con estas funciones. En lo que sí estamos en desacuerdo es con el secretismo con el que se ha manejado el gobierno en este aspecto.

### ¿Qué reclamos concretos plantea la FRU al gobierno?

En la campaña tenemos un problema de seguridad muy grave. No sólo es un tema de abigeato y ataques de perros, sino los copamientos y robos violentos a establecimientos, poniendo en riesgo la seguridad de productores y colaboradores.

En la parte de sanidad, la garrapata está diseminada por todo el país. Seguramente nos cabe alguna respon-

sabilidad en esto, pero el Ministerio de Ganadería está desmantelado en sus servicios, pese a contar con todas las leyes para poder actuar.

Al ser un año electoral, somos conscientes que nadie va a tomar ninguna resolución. Tenemos que aprovechar a fortalecernos a la interna. Vamos a seguir con los planteos al gobierno, con quien tenemos muy buena relación, discutiendo y proponiendo.

### ¿Cómo resultó el intercambio con los precandidatos en el último congreso?

Fueron 11 precandidatos, cada uno con su punto de vista. Todos contestaron de una u otra forma. De los que tienen real chance de llegar a la Presidencia no hay desconocimiento del agro, capaz de los que tienen menos chance de salir electos sí haya un mayor desconocimiento.

Ese desconocimiento es el que más preocupa, aunque creo que lo más importante de todo es que los asesores, que son los que tienen que saber, asesoren y comuniquen debidamente a sus superiores.

### ¿Qué balance hace sobre la coyuntura de los diferentes subsectores agropecuarios?

Todos los sectores están mal, si bien la ganadería está con precios muy buenos desde hace pocos meses. Pero hace tres años que se venía abajo del agua. Hoy los frigoríficos están perdiendo plata, pero hace tres años que venían ganando mucho.

Actualmente hay una menor oferta de ganado para faena y una demanda muy grande del exterior por carne vacuna. Personalmente, no tengo esperanza de que dure mucho.

En la lechería, han cerrado 45 tambos en lo que va del año. Es un tema que habrá que encararlo. Creo que parte del problema de los tambos está afuera. Los productores han bajado costos al mínimo. El problema está cuando

llega a la industria. Un tambero con 60 vacas saca 50-60 mil pesos, neto. Que es lo mismo que saca un empleado en promedio, arriesgando nada y acogiéndose a todos los beneficios laborales, de lo que el tambero no ve nada.

En agricultura, terminamos un año con rindes muy buenos en soja. Pero el precio no jugó a favor, ya que muchos ya la tenían vendida. Hay esperanza en los cultivos de invierno. Nosotros hace varios años venimos con las federadas en un plan de seguros, que permita al productor trabajar más tranquilo. Si el clima no da, que se pueda cobrar igual. Buscamos darle tranquilidad al productor.

A los ganaderos la exportación de ganado en pie les da tranquilidad. Si cae el precio en el mercado interno y aparece la exportación, existe firmeza en los valores.

En este tema venimos trabajando en conjunto y coordinadamente, desde hace tiempo, con la Asociación Rural del Uruguay, Cooperativas Agrarias Federadas, Asociación de Cultivadores de Arroz y la Sociedad de Fomento Rural. /NR

Por Yonnatan Santos Preste

## Sanguinetti dejó la FR marcando que se debe seguir trabajando más allá de las diferencias

**Miguel Sanguinetti** dejó la presidencia de la FR y se aleja de la gremial tras una constante participación de 10 años, para asumir la presidencia del Secretariado Uruguayo de la Lana.

Tras entregar el mando a Julio Armand Ugón, sostuvo que “personalmente ha sido muy enriquecedor, con aciertos y diferencias y esa es la mirada que tenemos que darle entre todos los uruguayos”.

Para Sanguinetti, “no nos podemos quedar en la diferencia y no resolver los problemas. Uruguay tiene el problema de ser un país de base agropecuaria, pero la población no es agropecuaria; esa diferencia se resuelve conviniendo a la población de que el agro tiene mucho para dar y que conozcan la dinámica del agro y a los productores, que somos gente común como cualquiera”.

Sobre este punto, señaló que “estamos lejos, pero más cerca que antes y eso es positivo, hay países que lo han logrado y hay ejemplos para tomar y Uruguay lo va a lograr”.

“Yo creo que ha sido muy bueno el trabajo conjunto con las gremiales, más allá de que siempre se han tenido diferencias, estando en rubros diferentes, pero las cosas importantes hemos podido ponernos de acuerdo y siempre saliendo a la prensa con algo en concreto, porque hemos trabajado y nos hemos conocido”, subrayó Sanguinetti.

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](http://brou.com.uy)

 **BANCO REPUBLICA**  
NUESTRO BANCO PAÍS

# Importación equivale a una semana de faena

En lo que va del año ingresaron 8 mil toneladas equivalentes a la producción de unos 45 mil vacunos



A su vez, en tanto la plaza local se abastece a precios más bajos, Uruguay eleva el saldo exportable.

En el acumulado de los primeros cinco meses del año Uruguay importó 8.252 toneladas de carne vacuna fresca, todo desosado. Esto equivale a unos 10,7 miles de toneladas peso carcasa, lo que producen unos 45 mil vacunos. Por lo tanto, en las primeras 21 semanas del año, la importación permitió que quedara disponible para colocar en el mercado internacional esas casi 11 mil toneladas adicionales.

En el mismo período del año pasado se habían importado 5.091 toneladas peso embarque, por lo que el crecimiento es de 62%. Si se compara con el período de enero a mayo de 2017, cuando los precios de la hacienda gorda en Uruguay eran similares a los del resto de la región, la importación se multiplicó por siete.

El casi exclusivo origen del producto importado es Brasil. En lo que va del año llegaron desde el país carioca 7.773 toneladas, 94% del total y más del doble que en el mismo lapso de 2018. Uruguay pasó a ser un cliente de destaque para los exportadores brasileños de enfriado. En lo que va del año es el segundo principal destino, solo detrás de Chile. El otro proveedor es Paraguay con 520 toneladas y un descenso anual de 11% debido a que la hacienda en el país guaraní cotiza a un precio superior a la brasileña.

La amplia mayoría de lo que llega (7.280 tons) es carne enfriada que se destina al consumo, con un saldo de algo menos de 1.000 tons del producto congelado, el cual puede tener destino tanto para el consumo como para la industria del chacinado.

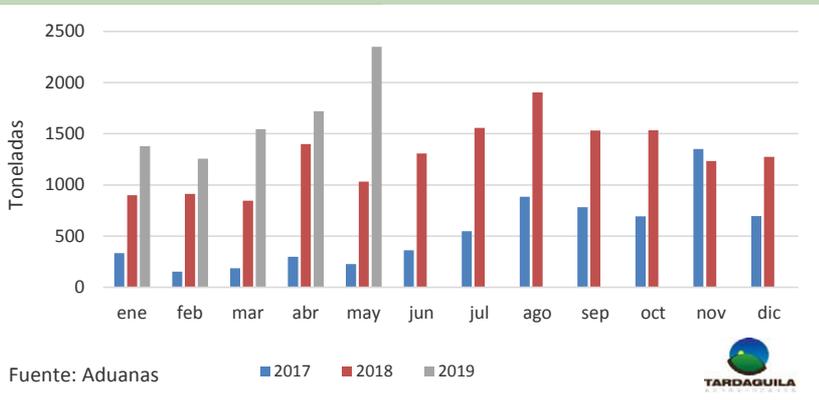
Todo indica que las importaciones de carne vacuna seguirán evolucionando muy por encima de los años anteriores y en forma creciente, ya que la brecha de precios entre la materia prima uruguaya y la del resto de la región sigue ampliándose.

Principales importadores Abasto Santa Clara ejerce un amplio dominio en la importación de carne vacuna. En los primeros cinco meses del año importó 2.549 toneladas, 31% del total. Lo siguieron Maufe (1.076 tons), Rey Toro (846 tons), Abasto Saturno (778 tons) y frigorífico Carrasco (706 tons).

La amplia y creciente diferencia de precios de la hacienda para faena en Uruguay y el resto de la región sigue incrementando las importaciones de carne vacuna. En mayo, de acuerdo con datos de Aduanas, ingresaron al país 2.350 toneladas, un nuevo registro máximo que lleva a que en los primeros cinco meses del año se haya importado carne por el equivalente a lo que se faena en una semana en Uruguay.

## Importaciones de carne vacuna

En mayo Uruguay importó 2.350 toneladas de carne vacuna, más que duplicando las 1.034 toneladas del mismo mes de 2018.



## 40% arriba del segundo

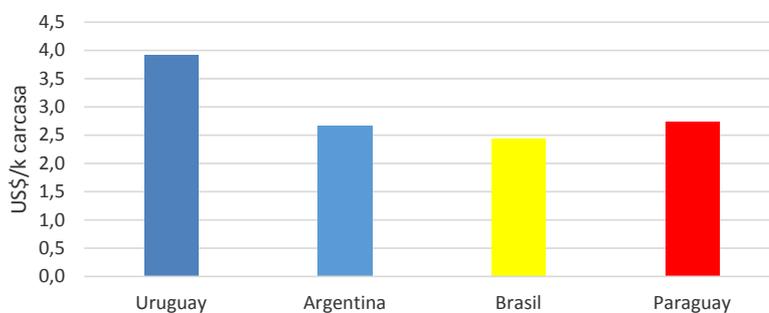
Los precios de la hacienda para faena en Uruguay se alejaron a niveles insospechados respecto al resto de la región. Al momento de cierre de esta edición de Negocios Rurales (segunda semana de junio) el novillo especial de exportación se pagaba en el mercado interno entre US\$ 3,90 y US\$ 3,95 el kilo carcasa. Todos los demás países de la región ostentan cotizaciones nítidamente por debajo de los US\$ 3 el kilo.

El que se ubicaba segundo en ese momento era Paraguay —paradójicamente, no habilitado para China— con una referencia en el eje de US\$ 2,75 el kilo carcasa. La cotización uruguaya es 40% superior, unos US\$ 1,20 el kilo carcasa.

Por su parte, Argentina y Brasil, que focalizan su producción en sus respectivos mercados internos, tienen cotizaciones todavía inferiores. Ambas economías atraviesan por un momento delicado, en especial la argentina, por lo que su demanda doméstica no presiona. El novillo de exportación en Argentina cotizaba esa misma semana en un eje de US\$ 2,66 el kilo carcasa. A su vez, el precio en Brasil es, en promedio, el más bajo de la región y la pre-

sión bajista se agudizó luego de la suspensión temporal de las exportaciones a China que coincidió con un momento estacional de aumento de la oferta. El valor medio del boi gordo en los principales estados exportadores de Brasil, según informó Faxcarne, fue de US\$ 2,43 el kilo carcasa. **/NR**

### Precio del novillo gordo en la región



Fuente: Faxcarne

TARDAGUILA



## Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627  
Web: [www.fricasa.com.uy](http://www.fricasa.com.uy)  
E-mail: [fricasa@fricasa.com.uy](mailto:fricasa@fricasa.com.uy)

# Corriedale mostró el compromiso con el doble propósito

**Una numerosa delegación de productores uruguayos y brasileños visitó Don Alfredo, La Cimarrona y El Piramidal**



La familia del Corriedale se reunió para disfrutar, compartir y aprender de la actualidad y de las tendencias en las que se encuentra la raza en el país.

**La Sociedad** de Criadores de Corriedale del Uruguay (SCCU) realizó su gira anual a principios de junio visitando predios en los departamentos de San José, Río Negro y Tacuarembó. El recorrido abarcó dos cabañas, un predio comercial y el compartimento ovino Santa Leopoldina.

Con una numerosa participación de productores uruguayos y brasileños el primer día se visitó el establecimiento y cabaña Don Alfredo, de la familia Tedesco, incluyendo el compartimento ovino. Al día siguiente se visitó La Cimarrona un predio que, si bien tiene el rubro ovino como secundario, se destaca por sus altos índices de prolificidad. La recorrida se cerró en la cabaña El Piramidal de Gonzalo Gambetta, donde se observó el avance en el afinamiento de las lanas, donde los adultos alcanzan un promedio de 26 micras.

Mariano Rodríguez, secretario de la SCCU, dijo que la gira “permitió no solo ver la producción, sino que en los tres predios vimos la familia y el compromiso del empresario agropecuario con la producción ovina”.

El productor destacó el avance y el respaldo de los datos de EPD para incrementar los ingresos con el rubro ovino. En Don Alfredo “pudimos apreciar la excelente majada que tiene, los muy buenos datos, también vimos el com-

partimento Santa Leopoldina, cosas que hacen al rubro, que es un negocio que en los últimos tiempos ha dinamizado mucho la cadena de producción”. Sobre La Cimarrona destacó que a pesar de tener el ovino como un rubro secundario, “vimos una producción muy prolija, muy ordenada, una finura media pero con muy buenos datos de prolificidad, es una majada que está seleccionada por melliceras; la verdad que se ve una familia atrás de la producción ovina”. En El Piramidal resaltó el trabajo realizado en el afinamiento de las lanas, con el respaldo de los datos de EPD, “donde se ha logrado en los animales adultos las 26 micras, con una majada con mucha cantidad de lana, muy linda de ver”.

El buen año para el ovino, tanto por la lana como por la carne, revigora el posicionamiento de la raza en el país como doble propósito. “El ovino es de los pocos rubros que es rentable en el país y con muy buenos números de la producción ovina, sea en la raza que sea”, dijo Rodríguez, quien destacó que la adaptabilidad de la raza a las condiciones productivas del país “la hacen una alternativa muy fuerte para toda la producción nacional”.

El directivo de la SCCU recordó que la gremial viene trabajando en temas de “suma importancia para el rubro” como son el combate a la mosca de la bicheira y los problemas relativos a la seguridad en el medio rural, tanto de abigeato como de las jaurías. “Estamos tratando de trabajar desde la gremial sobre estos temas más grandes para mover la modorra del sistema político, que se den cuenta que gran parte de la producción nacional y que el bienestar de la población del Uruguay se va en solucionar los problemas de abigeato y perros, además de la bicheira”.

Dijo que los productores son “responsables de demostrarle a la clase política y a la sociedad uruguaya de que gran parte del futuro de nuestro país se va en esos tres grandes temas”. /NR

# El estado de la majada Merilín “sorprendió gratamente”

**La gira anual incluyó visitas a una cabaña y a tres establecimientos comerciales en los departamentos de Río Negro y Tacuarembó**

**La Sociedad** de Criadores de Merilín realizó su gira anual entre el 3 y el 5 de junio, finalizando en el establecimiento Santa Haydee, en Tacuarembó. Juan Francisco Nascimento, criador salteño que acompañó la gira durante los tres días dijo que le sorprendió el estado de la majada que se visitó porque “uno siempre está pensando que con un año tan lluvioso como hubo, se podrían ver majadas feas de estado o regular, con problemas de patas; sin embargo, en los cuatro establecimientos vimos animales muy sanos y con muy buen estado, ovejas grandes y muy lanudas y gordas. No se vieron majadas en regular estado en ninguno de los cuatro establecimientos”, aseguró.

Más allá del buen estado de las ovejas, se observó algún problema en la calidad de la lana, “por la mucha lluvia, la humedad muy grande del verano con un enero muy lluvioso. En todos los casos eran majadas que fueron esquiladas muy temprano, o sea que están para ser esquiladas en estos días, entonces con el verano lluvioso ya estaban con mucha lana y tienen hongos o cosas parecidas, están feas, coloreadas, con mucha lana sí, pero solo en un caso no había ese problema”.

Esta situación va más allá de la raza Merilín, según el criador salteño, debido a que en el marco de la gira, un productor de Merino Australiano que también acompañó la gira de esa raza, realizó un comentario similar. “Creo que en los vellones más apretados, más densos, peor es el problema porque son menos aireados, cuesta más secarse y en algunos casos hubo ovejas que pasaron 15 o 20 días con la ropa mojada y los calores intensos que hubo”, dijo Nascimento.

En esta gira se pudo visitar una cabaña de la raza, donde se exhibieron carneros padres, animales que participan en exposiciones, mientras que en los tres predios restantes se observaron majadas comerciales. “Monteverde, el último establecimiento que visitamos, tiene un



plantel como para usar en la majada general, o sea que saca sus propios carneros”, dijo el productor.

A lo largo de los cuatro establecimientos visitados en Río Negro, Paso de los Toros y el norte de Tacuarembó, se observó una línea de trabajo enfocada a continuar avanzando en incrementar la producción de carne y disminuir el micronaje sin perder calidad en la lana y peso de vellón. En este sentido el criador norteño dijo que “el mercado lanero te exige afinar, cuanto más fino mejor, es un objetivo común prácticamente en todas las razas salvo las netamente carniceras”.

Los establecimientos visitados fueron El Progreso, de Bernardo Nadal Maisterra, Averías Grande (Río Negro), La Tropilla, en costas de Salsipuedes (Tacuarembó), Los Cerritos, de Cetilsur SA en Estación Francia (Río Negro) y Santa Haydeé, en cuchilla De Haedo (Tacuarembó).

En los establecimientos se ha podido visualizar el descenso en el micronaje de las lanas Merilín aun manteniendo peso vellón a través de los años. Datos que fueron ratificados en aquellos predios donde se viene trabajando con los EPD. **/NR**

Parte de la concurrencia a la gira Merilín, en este caso en la estancia rionegrina El Progreso, de Bernardo Nadal Maisterra.

# Multitudinaria gira del Merino en el norte

Decenas de criadores acompañaron la recorrida por Bonanza, Manantiales y Petra



Decenas de merinistas participaron de la gira por predios del norte del país. En la foto, parte de la majada del establecimiento Bonanza, de Benia Zabala.

“Nunca vi una gira Merino con tanta gente”, dijo el Dr. Adolfo Casaretto, técnico del Secretariado Uruguayo de la Lana, al comienzo de la recorrida organizada por la Sociedad de Criadores de Merino Australiano del Uruguay.

Juan Carlos Tafnaberry, presidente de la gremial, señaló que el comienzo de la actividad en el establecimiento Bonanza, de la familia Benia Zabala, permitió que los visitantes “nos lleváramos mucho, lo que es el impacto de las tecnologías de bajo costo y alto impacto en la producción de ese establecimiento”. Se trata de un predio comercial, integrante del Consorcio Regional de Lanas Ultrafinas del Uruguay (Crilu) y participa del proyecto FPTA Crilu Merino\$ del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA).

Luego se visitó la cabaña Los Manantiales. “No se precisa presentar lo que es Manantiales, una historia dentro del Merino” dijo Tafnaberry, quien remarcó la importancia del establecimiento en la raza, con la participación dentro del Crilu, la evaluación genética de la cabaña, los planteles y una majada comercial con 17,5 micras, aumentando peso de vellón y peso de cuerpo.

“Uno de estas giras siempre se lleva algo; hay que ver esas tecnologías, adoptarlas y después adaptarlas a cada predio”, dijo el productor merinista, quien resaltó la numerosa presencia de productores acompañando la gira en esta oportunidad, así como también

productores brasileños que al igual que en el Congreso Mundial de la raza el año pasado, concurren a la gira en gran número.

La actividad continuó al día siguiente con la visita al establecimiento Petra de Fernando Dutra Da Silveira, “un establecimiento que también está formando parte del Crilu, participa de las evaluaciones genéticas, con planteles, majadas comerciales”. El presidente de

**“De estas giras siempre se lleva algo; hay que ver esas tecnologías, adoptarlas y después adaptarlas a cada predio”**

la gremial dijo que “es algo diferente porque estamos frente a un sistema de producción de capones merino, más que interesante y con números muy buenos”.

En Petra, Ignacio De Barbieri, de INIA, presentó el proyecto RUMIAR, “que ya está funcionando en La Magnolia, en Tacuarembó” señaló el productor. El proyecto tiene como objetivo generar evaluaciones genéticas de ovinos con información sobre la emisión de Gases de Efecto Invernadero, consumo de alimento y resiliencia, para lo cual se ha comenzado a realizar registros con animales de la raza Merino Australiano. /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.



**ALFONSO  
IRAOLA** LTDA.

(4536) 9929 / 9949 [alfonso@iraolaltda.com.uy](mailto:alfonso@iraolaltda.com.uy)

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](mailto:bengosrl@adinet.com.uy)  
[www.escriotoriobengochea.com](http://www.escriotoriobengochea.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](http://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](http://www.indarte.com.uy)

**Integrante de:  
plazarural**  
Líderes en remates virtuales



Oscar Etcheverry junto a sus hijos Romina y Rodrigo, próximos a recibirse de ingenieros agrónomos.

Oscar Etcheverry nació al lado de El Carmen (Durazno) en un campo de 300 hectáreas. Estudió técnico agropecuario en la Escuela Agraria de Paso de la Horqueta (Colonia). En Durazno estudió tres años más de bachillerato y arrancó a trabajar por cuenta propia. A los 20 años fundó Agrisaro, en 1994, empezando con un solo tractor. Llegó a sembrar 3.400 hectáreas propias y algo más de 3 mil hectáreas de terceros, en la época de los grupos de siembra argentinos.

Posteriormente siguió prestando servicios para ganaderos, a menor escala. Actualmente siembra 1.600 hectáreas de verano y 600 de invierno.

# “A estos costos, la agricultura tiende a desaparecer en el centro”

**Negocios Rurales conversó sobre el resultado del año agrícola con Óscar Etcheverry, productor de El Carmen, Durazno**

## ¿Cuál es el balance del año para la agricultura?

Desde el punto de vista agronómico se trató de un gran año, desde el período de implantación hasta la cosecha. Si bien existió exceso de lluvias, con pérdidas de plantas y rinde en algunas sojas de segunda, los cultivos arrancaron bien desde el primer momento.

Las sojas de segunda fueron golpeadas por los excesos hídricos y hubo casos en los que se debió resembrar, aunque en la zona centro casi no fue necesario. En la empresa que dirijo no llegamos a resembrar más de 10% del área de segunda. Algunas sojas quedaron con poblaciones de plantas disminuidas, pero el excelente clima desde entonces ayudó a compensar con rindes extra las pérdidas por las dificultades iniciales de implantación.

## ¿Cómo pueden calificarse los rendimientos?

Los cultivos de primera en la zona centro tuvieron rindes de buenos a muy buenos. Si bien no se llegó a los rindes de 2017, de todas formas se rayó a gran altura, alcanzándose 2.700 kilos por hectárea. Las sojas de primera anduvieron entre 2.600 y 2.900 kilos por hectárea, al tiempo que las de segunda lo hicieron entre 2.000 y 2.200 kilos. En Durazno, los promedios de 10, 15 y hasta 20 años andan entre 2.300 y 2.500 kilos por hectárea, considerando primera y segunda. Este año el promedio del departamento anduvo bastante por encima.

## ¿Cómo se proyecta el negocio?

En cuanto a números, seguimos con el negocio muy complicado, porque venimos arrastrando la zafra 2017/18, que resultó nefasta debido a la seca. Este año los rindes fueron buenos pero el precio sigue haciendo malo al negocio, por cuarto año consecutivo. Los US\$ 300 por tonelada de promedio puede haber resultado algo mejor para aquel

productor con un poco de visión que haya tomado seguros y opciones para poder captar las subas actuales. En cuanto al físico, a US\$/ton 300-310 es inviable producir soja en el centro del país.

## ¿Cuál es la lectura de los costos?

Desde el punto de vista agronómico y productivo fue un año excepcional, digno de encuadrar. La mayoría de los granos se entregó en muy buenas condiciones de calidad y humedad. No resultó un año caro en cuanto a costos

**La ecuación da para sembrar cultivos de invierno, trigo y cebada, con logística que facilita el cierre de negocios**

de comercialización pero, así y todo, estamos con costos de US\$/ton 52. Se vuelve muy cuesta arriba para los valores actuales de la soja. El costo de producción sigue muy alto. Hay campos en los que se pagó hasta 2.480 kilos por hectárea. No hay mucho más para cinchar.

## ¿Cuáles son las alternativas?

Creo que hay dos salidas posibles. Una es tironear los costos de los insumos, pero no es muy viable, estando atados a la evolución del precio del crudo. El costo país resulta cada vez más alto y eso afecta a nivel productivo. En esta situación y con estos costos, la agricultura en el centro del país tiende a desaparecer.

Considerando la competencia de la ganadería y de la forestación, con las condiciones que el gobierno otorga para la instalación de la planta de celulosa en Paso de los Toros, gran parte de los campos de la zona de influencia van a seguir perdiendo agricultura. Es una visión muy personal, pero lo digo como productor agrícola, con 20 años sembrando maíz, soja, cebada y trigo.

## Cultivos de invierno

### ¿Cuál es la expectativa para la zafra de invierno?

Existe optimismo, basado en lo bueno que resultó el año anterior. Con cebada y trigo actualmente en torno a US\$/t 190 los productores se estimularon a sembrar. Con la realidad de costos actual, no se puede seguir apostando únicamente a soja. Hay que buscar alternativas. La ecuación da para sembrar cultivos de invierno, trigo y cebada, con logística que facilita el cierre de negocios. Hay plantas de recibo en toda la zona de Durazno y alrededores, lo que vuelve más viable la entrega y no ser dependiente de Montevideo o Nueva Palmira.

Esta chance que actualmente nos está dando el clima lluvioso en EEUU es una ventana para que se siembren los trigos y cebadas, con la mira puesta en hacer otro buen año productivamente y

que ayude a mejorar la ecuación. Esperemos que el clima acompañe.

### ¿Los cereales forrajeros pueden ser una alternativa válida?

La diversificación siempre da resultados. La avena es una alternativa. No se puede hacer en grandes áreas porque la demanda no lo justifica. Lo mismo ocurre con el raigrás y con la semilla fina. Generar avena negra para cobertura. No son cultivos para hacer a gran escala, son nichos. Siempre está la opción de hacer agricultura para asociarla con la ganadería de forma integrada. Resulta ser un nicho muy interesante y que cobra cada vez más sentido con la valorización que está teniendo la carne y el precio del ganado. Permite pensar en números interesantes para usar subproductos.



## Nueva planta de molienda de soja en El Carmen

### ¿En qué consiste este proyecto?

Es un emprendimiento realizado con gente conocida, que pensaba en cómo mejorar y sobre cuáles cosas podían servir para diversificar, que sirva tanto para agricultura como para ganadería en la zona. Empezamos a evaluar en conjunto la posibilidad de armar una planta con algunas prensas y extrusoras para procesar soja y producir expeller y aceite de soja.

Arrancamos tímidamente, en un galpón en el que se instalaron tres máquinas. En estos días empezamos con un par de prensas a moler soja. El próximo paso es la instalación eléctrica. Estamos gestionando la habilitación de UTE porque se precisa una línea más potente de lo que hay acá. Con el fin de buscar alternativas que sirva en la zona para ganadería, feedlots, ganaderos que precisan estos productos y que los pagan más caro por tener que ir a buscarlos más lejos. Es una forma de ganar-ganar. Ahora estamos preocupados por hacer un buen producto, que la gente lo conozca, lo pruebe, le sirva y vuelva. Esperamos estar a la altura.

## Los fierros en la sangre

Durante muchos años fui directivo de la Cámara Uruguaya de Servicios Agrícolas (CUSA). Soy socio fundador, pero me retiré hace dos períodos. Fui directivo en la Liga de Trabajo de El Carmen, asociada a la Federación Rural. Tiene 111 años, más antigua incluso que la propia Federación Rural. Es hija de la Liga de Trabajo de Molles, que fue la primera institución ruralista de Durazno. Mi abuelo, mi padre y yo fuimos presidente de la gremial durante varios períodos. Hoy estoy retirado de la actividad gremial, por el tiempo que me demanda ocuparme de la empresa.

Quienes estuvimos en los servicios, desde la revolución agrícola de 2003, vimos todo el proceso de crecimiento. En los primeros años, se creció más que lo que la capacidad de maquinaria podía atender. Fuimos impulsados por los grupos agrícolas, quienes ayudaron con tecnología y financiamiento hasta 2012. A partir de ahí se empezó a constatar una capacidad de maquinaria agrícola que atendía las necesidades productivas. El parque de maquinaria era muy bueno, en cantidad y calidad. Como contraparte, la competencia empezó a hacer bajar los costos de las labores y trabajos. Las empresas más prolijas, por un tema de calidad, fueron subsistiendo y sobreviviendo. Las menos fueron quedando relegadas. La mayoría de las empresas que fueron quedando, a medida que se retiraban los grupos, nos fuimos reconviertiendo y pasamos a tomar campos de grupos a explotarlos nosotros. Pasamos de contratistas a productores y en los últimos años empezamos a ser clientes de empresas exportadoras. Esto se mantiene hasta hoy.

Hoy nuestros clientes más importantes son los productores ganaderos. Les prestamos servicios de sorgo de grano húmedo, micropicado de maíz. Antes trabajábamos con dos clientes. Ahora lo hacemos con 10, todos vinculados a la ganadería.

Esto va a seguir. La diversificación funciona bien. Sin duda la agricultura contribuyó a intensificar la ganadería. El centro de Uruguay se potenció mucho, cambió la forma de trabajar. Hay muchos productores mucho más eficientes por aggiornarse debido al entorno nuevo que trajo la agricultura.



**El precio** de los granos parece finalmente haber despertado en Chicago. Sin considerar aspectos geopolíticos ni sanitarios, como guerra comercial y fiebre porcina africana en China, el mercado empezó a reaccionar solamente en base al clima, como suele ocurrir cada vez que empieza a moverse fuerte.

En la edición de mayo de **Negocios Rurales** se informaba de los atrasos en la siembra de los dos principales cultivos de aquel país: maíz y soja. Al momento de redactar este informe el clima ha terminado de hacer estragos en los cultivos de verano de EEUU. Se trata del año agrícola más lluvioso desde que se llevan registros.

Mientras que a mediados de mayo la soja llevaba 9% sembrado versus un promedio normal de 29% del área de intención, un mes después debería estar en 93%, pero solo alcanza 60% del área.

El caso del maíz es todavía peor, ya que debería estar 100% sembrado desde hace días pero, hasta el domingo 9 de junio, todavía se encontraba en 83% del área por sembrar. Un mes antes se había sembrado 29% vs 66% del área de intención.

La conclusión es que durante el último mes, lejos de ponerse a tiro con la siembra, ocurrió lo contrario ya que, cuanto más pasa el tiempo y se acer-

# Con volatilidad activada, hay oportunidades

## El último mes fue de fuertes recuperaciones de precios por las lluvias que impidieron sembrar en Estados Unidos

ca el cierre de la ventana óptima para sembrar, el rezago se mantiene, empeorando incluso en algunos de los estados relevados.

Considerando la cobertura de los seguros agrícolas, para el maíz se empezaba a cerrar la ventana para denunciar la imposibilidad de sembrar el cultivo, debido a las malas condiciones agronómicas (falta de piso) por lluvias e inundaciones sin precedentes en la historia moderna de EEUU. A partir del 6 de junio, por cada día que transcurre el Farmer pierde 1% del monto asegurado por su cultivo en el caso de no poder sembrar (seguro conocido como *Prevented Planting*, en inglés).

La disyuntiva contra la que se ve expuesto el Farmer es, o bien denunciar el área como perdida para recibir el pago del seguro o, en su defecto, buscar sembrarla de todas formas aumentando el riesgo de pérdida por caída de potencial al no ser la fecha óptima de siembra. Además, aumenta el riesgo por las condiciones climáticas a la que se ve enfrentado el cultivo, por haber sido implantado fuera de la fecha recomendada (por ej: floración en pleno agosto, durante el momento más caliente de un verano normal).

El caso de la soja es muy parecido, con la diferencia que la oleaginosa cuenta con 15 días más para poder sembrarse, antes que empiece a caer 1% diario el porcentaje del monto asegurado. En teoría, este cultivo tendría algo más de tiempo para sembrarse, siempre y cuando deje de llover y, sobretodo, sequen las chacras y haya piso para sembrar.

Pues bien, sigue lloviendo en el Medio Oeste, las fotos, videos y testimonios son desoladores y, aunque hay actualizaciones diarias de los pronósticos climáticos, se necesita que deje de llover por al menos 10 días para pensar en sembrar en condiciones mínimas que permitan empezar a proyectar rendimientos en condiciones parecidas a un año normal.

Aquí es donde entran a tallar los fondos de inversión que, movidos por el olor

de la volatilidad, empiezan a "sobrevolar" en los commodities agrícolas, viendo la posibilidad de amplificar las variaciones de precios, que ellos mismos empiezan a mover con sus apuestas.

El USDA, en su informe mensual de junio dejó incambiados los cálculos para soja en EEUU, mientras que recortó los principales indicadores para maíz.

Bajó el área a ser sembrada, así como el rinde a nivel país, la cosecha estimada e, incluso los inventarios finales. Según la autoridad agrícola, EEUU levantará alrededor de 33 millones de toneladas menos que el cálculo del informe de mayo (348 vs 371 MM de tons).

El USDA no suele ser radical en el cambio de números y este fue el mayor recorte mensual de la historia entre un informe de un mes con respecto al siguiente por lo que, cuando el río suena, es porque agua trae.

**A partir del 6 de junio, por cada día que transcurre el Farmer pierde 1% del monto asegurado por su cultivo en el caso de no poder sembrar**

Esta situación revivió los precios de la agricultura en Uruguay, haciendo subir la soja desde los US\$/ton 270 de mediados de mayo a los US\$/ton 320 recientes.

De aquellos que no tenían volumen comprometido de la zafra anterior y podían esperar por subas, algunos lo hicieron con el grano almacenado todavía, teniendo que salir a financiarse por fuera para hacer frente a vencimientos. Otros decidieron vender el disponible al valor del momento, decididos a ir a buscar las subas directo en Chicago.

Las subas son reales y se pueden aprovechar, independientemente que Chicago suba o baje. Son oportunidades que viene confirmando este mercado y que demuestra, una vez más, que al mejor trabajo posible de chacra hay que sumarle la mejor planificación comercial posible en el escritorio. /NR



# Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



**Valor Agregado**  
Lunes a viernes - 11 h

---

# Hereford y Angus analizan hacer estudios genómicos en conjunto

Mediante la propuesta Sinergia se plantea el trabajo en conjunto de ambas razas, incentivando a la realización de trabajos de investigación



**Sobre** mediados de mayo se realizó un encuentro de las sociedades de criadores de productores de todas las razas asociadas a la Asociación Rural del Uruguay (ARU) con el genetista uruguayo Daniel Gianola, en un evento promovido por José Bonica, responsable del área de Registros Genealógicos de ARU.

Tras el encuentro, Gabriel Ciappesoni, directivo del programa de Carne y Lana de INIA, sostuvo que la idea principal del encuentro era “ver cómo venimos en evaluaciones genéticas a nivel nacional y comenzar a proyectar el futuro”.

“Lo primero que se planteó es el avance en los últimos años, desde la primera auditoría que se realizó en el año 1991 hasta la actualidad, donde se ha visto un gran avance en la incorporación de éstas por parte de los productores y las empresas de genética”.

Se destacó el papel de instituciones como el Instituto Pasteur y el SUL, que suman y participan.

El punto destacado fue la propuesta denominada “Sinergia” para Angus y

Hereford, donde se los incentiva “para juntarse y evaluar trabajos conjuntos, primero en investigación, pero también planteando una evaluación genética conjunta”, comentó.

“Viendo los avances en materia genómica y los modelos matemáticos y estadísticos, técnicamente es realizable algo en común para que se potencien

**“Se ha visto un gran avance incorporando auditorías por los productores y las empresas de genética”, dijo Ciappesoni**

ambas razas”, reconoció Ciappesoni, agregando que “destacamos que se busca romper las barreras que existen y se puede potenciar ese trabajo”.

De ahora en más, se debe trabajar en la interna de las instituciones, “pero avanzar en pro de que los productores tengan las mejores herramientas para un mejor resultado de su trabajo”./NR

# La sequía mejora números del invernador

**La relación de precios flaco/gordo se invirtió debido al clima, con una baja de la reposición y precios sostenidos para faena**

**La relación** entre el precio del ganado de reposición y el terminado en el mercado australiano muestra los efectos de un período de sequía prolongado.

En un año promedio, el Indicador de Ganado Joven del Este (EYCI, por sus siglas en inglés) cotiza con una prima (premio) sobre el indicador del novillo pesado (ganado terminado).

Sin embargo, el alto precio del alimento y la falta de pasturas ha hecho que la oferta de ganado terminado y de calidad disminuya, y los factores de la demanda han fortalecido aún más la posición de la carne australiana en el mercado global, según el Meat & Livestock Australia (MLA).

Este año se ha visto la mayor prima del indicador del novillo pesado sobre el EYCI en la última década. El kilo de gordo en Australia cotiza por encima

del kilo de flaco, una relación inusual en una ganadería desarrollada como la australiana, solo posible por la intensidad de la sequía por la que atraviesa desde hace más de un año.

En mayo, el novillo pesado promedio se negoció con una prima de 12%, o

**El alto precio del alimento y la falta de pasturas ha disminuido la oferta de ganado terminado de calidad**

57 ¢, sobre el ganado elegible para EYCI. Sin embargo, desde 2010, el EYCI ha promediado 28 ¢ más que los novillos pesados, destacando el cambio en la dinámica del mercado en la actualidad. /NR



NEGOCIOS RURALES | 35



PANTALLA URUGUAY

ALGEBRA UY

**PANTALLA**  
URUGUAY

**27 Y 28 DE JUNIO**  
REMATE 205



MIÉRCOLES 26  
PIDA SU CATÁLOGO

EL OBSERVADOR

**REMATE 204**  
**100% DE VENTAS**  
**GRACIAS A**  
**COMPRADORES**  
**Y VENDEDORES!!!**

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

[www.pantallauruguay.com.uy](http://www.pantallauruguay.com.uy)

**Itaú**  
financia

# Cosecha de maíz superaría a la de soja

**Por primera vez en lo que va del siglo la producción del cereal supera a la oleaginosa**



**La producción** de maíz en la presente campaña argentina superará a la de soja por primera vez en 20 años, al alcanzar 56 millones de toneladas, según estimaciones de la Secretaría de Agroindustria de la Nación.

De concretarse tal previsión, la cosecha de maíz superará en 29% lo obtenido en el ciclo anterior y se ubicará 100.000 toneladas por encima de la oleaginosa.

“Por primera vez en 20 años, la producción de maíz superará en cantidad a la de soja, en el marco de una cosecha de granos récord de 145 millones de toneladas”, indicó el secretario de Agroindustria, Luis Miguel Etchevehere.

La cifra calculada por la Secretaría supera ampliamente a la estimada por las entidades privadas, las cuales sólo toman para sus proyecciones el maíz con destino comercial y así prevén que la cosecha de soja seguirá siendo superior a la de maíz.

“La Secretaría de Agroindustria mide toda la producción de maíz, inclusive la producción que los productores utilizan para propio consumo”, indicó el subsecretario de Agricultura, Luis Urriza.

El funcionario explicó: “Todo el maíz que un productor siembra y cosecha y autoconsume (como forraje), nosotros lo contemplamos”.

Entre las previsiones de producción por el sector privado y el sector público llega a haber diferencias en torno a 8 millones de toneladas.

Así, para la Bolsa de Cereales de Buenos Aires (BCBA), en la presente

campaña la producción rondaría 48 millones de toneladas, mientras que la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) calculó en 48,5 millones de toneladas la cosecha del cereal.

En tanto, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) proyectó una cosecha para Argentina de 49 millones de toneladas.

Según Urriza, este salto productivo del cereal se basa en las decisiones políticas tomadas por el Gobierno con respecto al sector agropecuario, como la eliminación de los Registro de Operaciones de Exportación (ROE) y las retenciones, aunque estas últimas fueron restablecidas a fines del año pasado.

“La razón por la cual creció de manera sostenida la producción de maíz es la política”, indicó Urriza, quien remarcó que “en primer lugar está la eliminación de los ROE y en segundo término la de las retenciones, que a pesar de que se

**De concretarse la previsión, la cosecha de maíz superará en 29% lo obtenido en el ciclo anterior y se ubicará 100.000 toneladas por encima de la oleaginosa.**

reinstalaron, son más pequeñas”, en torno al 8%, mientras que al momento de su eliminación por parte del presidente Macri, en 2015, eran de 20%.

“La quita de los ROE permitió que el mercado esté liberado, por lo que los productores se animan a sembrar más y no tienen miedo de no poder venderlo”, explicó y aseveró que “eso hace que sea un buen negocio hacer trigo y maíz y que se produzca una rotación más balanceada” de los cultivos.

Por su parte, Urriza indicó que para el ciclo 2019-2020, “la intención de siembra de trigo alcanza 6,4 millones de hectáreas, superando en 2,4% a la de la campaña pasada”, cuando se obtuvieron 19,5 millones de toneladas. **/NR**

En base a Infocampo

# Brasil jugará papel clave en abastecimiento a China

La consultora brasileña Agrifatto prevé que Brasil elevará 10% las exportaciones cárnicas al país asiático

**Brasil** tiene las condiciones para ser uno de los grandes beneficiados de la situación del mercado internacional de carnes. Entre el déficit de proteína animal que tendrá China y la guerra comercial en que se encuentra enfrascada con Estados Unidos, Brasil es de los pocos con espaldas anchas como para proveer con volúmenes importantes los déficits que se están generando. La consultora brasileña Agrifatto proyecta que Brasil elevará en alrededor de 10% sus exportaciones de carnes, tanto vacuna como porcina y aviar, a casi 7 millones de toneladas. Un 27% de ese volumen se destinará a China, país que deberá cubrir un déficit de producción de carne porcina de 16 millones de toneladas por la reducción de 35% de la cantidad de cerdos, de acuerdo con proyecciones de la consultora dirigida por la analista Lygia Pimentel.

En 2018 Brasil fue el origen de 40% de las importaciones chinas de carnes. La proporción se eleva a 77% en el caso de la carne de pollo, es de 41% para la carne vacuna y de 17% en el caso de la porcina.

Teniendo en cuenta el alto peso relativo de las importaciones en la oferta total de carne vacuna y que Brasil es el principal proveedor de China en este segmento, la participación de la carne vacuna brasileña dentro de la oferta total a los consumidores en China es importante. Agrifatto sostiene que en 2018, 9,6% de la carne vacuna consumida en China llegó desde Brasil, tanto de forma directa a los puertos chinos como indirecta a través de Hong Kong. La proporción baja a 5,4% para la carne de pollo y a solo 0,6% para la porcina. En total, las carnes brasileñas fueron 2,5% del consumo el año pasado. /NR



NEGOCIOS RURALES | 37



## Más oportunidades, mejores negocios

16,17 JULIO

REMATE

209

JULIO - 2019

14

DOMINGO

15

LUNES

16

MARTES

17

MIÉRCOLES

18

JUEVES

19

VIERNES

20

SÁBADO



plazarural



# Rinde de soja fue el segundo mayor de la historia

**DIEA informó que en la zafra 2018/19 se produjeron 2,83 millones de toneladas de la oleaginosa, más que duplicando la magra campaña anterior**



La Dirección de Estadísticas Agropecuarias del Ministerio de Ganadería (DIEA) expuso los resultados de la encuesta agrícola invierno 2019, donde se destaca el alto porcentaje del rendimiento en la soja, situado en 2.982 kilos por hectárea, lo que lo deja como una de las zafra de mayor productividad en el registro histórico de Uruguay.

Según este estudio, la superficie sembrada total de cultivos de verano con destino a grano seco fue de 1.104.931 hectáreas, 8 % menos que en la zafra anterior.

La soja significó el 87% del área de verano, con 966 mil hectáreas, 12% menos que en la campaña anterior. El porcentaje del área de cultivos de secano, aunque sigue siendo muy elevado, es el menor desde la zafra 2013/14. En aquel entonces, momento de auge de los precios agrícolas, la soja ocupó 1,3 millones de hectáreas y los cereales de verano (maíz y sorgo) algo más de 200mil.

La producción fue estimada en 2,83 millones de toneladas, 112% más que en la zafra anterior, cuando intensa sequía mediante se alcanzaron apenas 1,33 millones. No se alcanzó el objetivo de los 3 millones de toneladas, pero más que duplicó el tonelaje del año pasado. El rendimiento medio del cultivo de soja fue estimado en 2.928 kg/ha sembrada, lo que implica un aumento anual de 1.714 kg/ha (141 %).

## Cereales

La producción de maíz, tras un verano climáticamente excepcional para el cultivo, logró un rendimiento promedio de 7.608 kilos por hectárea, el más alto de la historia y 75% superior a la zafra anterior.

DIEA informó que la superficie sembrada de maíz con destino a grano seco aumentó 36 mil hectáreas, alcanzando las 107 mil, 50% más que en la zafra 2017/18.

La producción de maíz, que alcanzó las 816 mil toneladas, fue la máxima registrada por la DIEA a la fecha, superando las casi 700 mil toneladas de la zafra 2012/13.

El área sembrada de sorgo para grano seco se estimó en casi 32 mil hectáreas, 3 mil por encima de 2017/18, con un rendimiento promedio de 4.562 kg/ha. /NR

## El área de invierno crecerá 3%

La intención de siembra de cultivos de invierno para grano seco se estimó en 474 mil hectáreas en la campaña 2019/20, de las cuales a la fecha de la encuesta se habían concretado apenas 64 mil, equivalentes a 14%.

De cumplirse la intención de siembra declarada por los informantes de la encuesta agrícola, se contaría con un área de cultivos de invierno apenas 3 % superior a la de 2018, cuando se sembraron 460 mil hectáreas.

La superficie sembrada de trigo alcanzaría las 230 mil hectáreas, 13% más que en la campaña anterior, mientras que la cebada, con una intención de 152 mil hectáreas, estaría 12 % por debajo. Para colza y carinata en conjunto se estima un aumento de 40% del área a 75 mil hectáreas.

### CULTIVOS DE VERANO.

Superficie sembrada, cosechada, producción y rendimiento. Año Agrícola 2018/19

Cultivos de verano	Superficie			Producción (ton)	Rendimiento <sup>1</sup> kg./ha
	Sembrada (ha)	Cosechada (ha)	Por cosechar (ha)		
<b>Total</b>	1.104.931	853.816	242.866	3.789.403	
<b>Soja (*)</b>	<b>965.839</b>	<b>771.381</b>	<b>187.769</b>	<b>2.828.352</b>	<b>2.928</b>
Soja de 1.ª	611.675	547.722	62.108	1.891.248	3.092
Soja de 2.ª	347.395	218.779	123.771	909.968	2.619
Soja con riego	6.769	4.881	1.889	27.135	4.009
<b>Maíz (*)</b>	<b>107.198</b>	<b>70.299</b>	<b>36.796</b>	<b>815.549</b>	<b>7.608</b>
Maíz de 1.ª	70.853	57.727	13.044	564.942	7.973
Maíz de 2.ª	26.466	4.121	22.323	158.914	6.004
Maíz con riego	9.879	8.451	1.428	91.692	9.282
<b>Sorgo (*)</b>	<b>31.894</b>	<b>12.137</b>	<b>18.302</b>	<b>145.502</b>	<b>4.562</b>
Sorgo de 1.ª	20.684	9.873	9.616	100.589	4.863
Sorgo de 2.ª	11.209	2.264	8.685	44.913	4.007

Fuente: MGAP-DIEA

<sup>1</sup> Rendimiento con base en superficie sembrada.

<sup>2</sup> Incluye secano y riego.

# Prevén ingreso hasta 15% superior en carpetas verdes

Carlos Molina, director general del IPA, dijo que este año “es mejor, pero no quiere decir que todo esté bien”

“A partir de marzo se empieza a analizar la situación de las empresas que monitoreamos y cerrando casi el ejercicio podemos decir que desde el punto de vista climático fue diferente, por las lluvias, las temperaturas y las pasturas. El dólar es una variable que juega, es un año distinto y está 20% por encima del año pasado; con una inflación similar (menor a 10%) y con precios del gordo que están también mejor que el año anterior: hasta 10% por encima, comentó a Negocios Rurales Carlos Molina, director general del Instituto Plan Agropecuario (IPA).

Pese a esto, Molina fue categórico al remarcar que “venimos de un ejercicio 2017/18 afectado por una seca muy importante, empresas que tuvieron problemas como el desarme de su es-

tructura productiva, problemas varios desde el punto de vista productivo y financiero. No nos podemos olvidar de eso, ya que este año es mejor pero no quiere decir que todo esté bien, porque no todas las empresas van a poder aprovechar mejor este entorno”.

El técnico dijo que “con ese entorno y ese comportamiento de variables, para este ejercicio es posible esperar que los costos se mantengan igual o en algún sistema por debajo del año pasado”, porque hay animales más pesados y el engorde resulta más fácil y rápido, con mejores precios. Esto hace esperar que algunas empresas puedan registrar mejoras en los ingresos de entre 10% y 15% respecto al ingreso de US\$ 50 por hectárea obtenido en el ejercicio anterior”. /NR



Foto: El Telégrafo.

## LOTE21

### 143° REMATE

### MIÉRCOLES 3 DE JULIO



**CIERRE DE INSCRIPCIONES:**  
**MIÉRCOLES 19 DE JUNIO**



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

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



# La zafra de lanas fue “buena a muy buena”

Los consignatarios laneros evaluaron el comportamiento del ejercicio y recomendaron acondicionar



Ricardo Stewart y José Luis Trifoglio, anterior y actual presidente de la Unión de Consignatarios Laneros del Uruguay.

La Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana realizó la presentación de los resultados de la zafra lanera 2018/19, a la que consideran “buena a muy buena” con claras referencias que muestran lo importante de acondicionar cada lote, donde se ve la mejora de precios por la grifa verde.

Al momento de puntualizar el escenario en los mercados durante la zafra 2018/19 que está culminando, señalaron que “hemos visto tres escenarios diferentes e incluso cambiantes durante el transcurrir de los meses.

Una demanda importante por lanas finas y superfinas provocando un nivel de precios excelente durante varios meses, que después se fue debilitando ligeramente, pasando por un período entre octubre y noviembre prácticamente sin negocios.

**El sector de lanas medias comenzó la zafra lentamente y con precios que, sin llegar a ser excelentes, fueron buenos**

El sector de lanas medias comenzó la zafra lentamente y con precios que, sin llegar a ser excelentes, fueron buenos, al menos por las lanas de hasta 28,5 micras. Finalizando zafra se tonificaron, alcanzando algunos lotes precios considerados muy buenos.

El tercer escenario fue el de las lanas gruesas, que prácticamente no tuvo demanda en gran parte de la zafra. Cuando se reactivó un poco, los precios no fueron considerados buenos, pero permitió que se comercializaran lotes que estaban en los galpones desde hacía algunos años.

Los resultados de la zafra 2018/19, por micra y tipo de acondicionamiento, se presentan en el cuadro contiguo. /NR

RAZA	MICRONAJE	SIN ACONDICIONAR	GRIFA CELESTE	GRIFA VERDE
		PROMEDIO	PROMEDIO	PROMEDIO
Merino Súper fino	Menos de 17,9			
	18,0 a 18,9			11.90
Merino Súper fino	19,0 a 19,9		10.65	10.86
	20,0 a 20,9	8.50	8.60	9.88
Merino Australiano / Dohne	21,0 a 21,9	8.00	9.33	9.67
	22,0 a 22,9	8.23	8.19	9.23
Cruzas Merino/Ideal/Merilín	23,0 a 23,9	7.29	7.93	8.43
	24,0 a 24,9	6.59	6.66	7.42
Cruzas finas	25,0 a 25,9	4.95	5.38	5.95
	26,0 a 26,9	3.63	4.33	4.84
Corriedale Fino	27,0 a 27,9	3.12	3.50	3.74
	28,0 a 28,9	2.74	3.10	3.54
Corriedale Medio	29,0 a 29,9	2.72	2.84	3.16
	30,0 a 31,5		2.20	2.45
Corriedale muy grueso, Romney Marsh	31,6 a 34,0			1.75
	Más de 34,1	1.80	1.15	1.40
Barriga y Subproductos Finos		0.95	0.99	1.01
Barriga y Subproductos General		0.59	0.66	0.65
Cordero Fino		3.42		
Cordero General		2.08		

## PARTE DE FAENAS / MAYO

ESTABLEC.	BOVINOS						OVINOS						TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	TOTAL	Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.		
1 LAS PIEDRAS S.A.	14.377	2.826	1.179	14	106	18.502	4.189	216	438	4.365	56	9.264	
2 TACUAREMBÓ S.A.	9.979	4.190	1.140	14	411	15.734						0	
3 BREEDERS P.U.	7.821	2.749	4.939		147	15.656						0	
4 ONTILCOR S.A.	7.732	3.445	2.227	1	173	13.578						0	
5 CANELONES	5.296	7.149	906	5	183	13.539						0	
6 SAN JACINTO	7.601	4.402	1.344	1	113	13.461	8.565	393	294	2.509	134	11.895	
7 ESTAB.COLONIA	7.118	4.022	1.741	37	173	13.091						0	
8 FRIG. PUL (PULSA)	6.303	5.827	493	23	211	12.857						0	
9 CARRASCO	5.571	4.974	826	10	214	11.595						0	
10 CLEDINOR S.A.	4.831	4.568	663	3	137	10.202						0	
11 INALER S.A.	5.133	4.269	379		157	9.938						0	
12 LAS MORAS	6.265	1.569	1.614		102	9.550						0	
13 BILACOR S.A.	4.490	3.187	364	1	83	8.125						0	
14 SARUBBI	2.299	3.710	570	12	96	6.687						0	
15 LORSINAL S.A.	1.618	3.256	394		92	5.360						0	
16 CASA BLANCA	1.519	1.854	1.199	39	38	4.649	111	325	131	198		765	
17 COPAYAN S.A.	1.620	2.116	828	6	69	4.639						0	
18 ROSARIO	1.774	1.601	330		96	3.801						0	
19 SOLIS	1.355	1.228	189	2	123	2.897						0	
20 CLADEMAR S.A.	347	2.120	286		62	2.815						0	
21 FRIGOCERRO S.A.	378	1.510	379		233	2.500	1.444		267	289		2.000	
22 SCHNECK	28	1.716	52	28	532	2.356						0	
23 SOMICAR S.A.	210	1.968	127		10	2.315	73		367	780	4	1.224	
24 ARROYAL S.A.	241	735	942	352	14	2.284	77		2			79	
25 ARDISTAR	317	14	1.387	62		1.780						0	
26 OFERAN S.A.	376	770	335	3	5	1.489	959	149	10	384	30	1.532	
27 SIMPLIFY S.A.	34	726	563	33	3	1.359	193	202				395	
28 MIRIAM CRAVEA	272	42	285	248	1	848						0	
29 CUAREIM	151	527	27	2	91	798		447	105			552	
30 LOS OLIVOS	214	45	391	26	64	740						0	
31 MERCEDES	26	38	300			364						0	
33 LUCHASOL	38	167	117	14	8	344	40		173	10	10	233	
34 MUN. ARTIGAS	37	213	75		4	329		50	117	86		253	
35 LINERIM S.A.	23	3	242		4	272						0	
36 SIDERCOL	35	68	108	9	2	222	1.096		1.175	1.800	30	4.101	
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	
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>105.429</b>	<b>77.604</b>	<b>26.941</b>	<b>945</b>	<b>3.757</b>	<b>214.676</b>	<b>16.747</b>	<b>1.782</b>	<b>3.079</b>	<b>10.421</b>	<b>264</b>	<b>32.293</b>	

PROMEDIOS

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	1,86	1,88	3,56	3,60
	Liviano Bueno de Pradera	1,84	1,86	3,50	3,54
	Exportacion Especial	1,92	1,94	3,61	3,65
	Exportacion Bueno de Pradera	1,84	1,86	3,54	3,58
	Exportacion General			3,44	3,48
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,40	3,44
	Generales			3,33	3,37
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,72	1,74	3,40	3,44
	Buenas	1,67	1,69	3,34	3,38
	Generales	1,61	1,63	3,28	3,32
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,48	1,50	3,18	3,22
	Generales	1,38	1,40	3,10	3,14
VAQILLONAS GORDAS	Especiales	1,81	1,83	3,46	3,50
	Buenas	1,75	1,77	3,40	3,44
INDUSTRIA	Toros gordos	1,56	1,58	2,57	2,61
	Toros y Novillos generales	1,36	1,38	2,47	2,51
	Vacas Manufactura Alta	1,15	1,17	2,18	2,22
	Vacas Manufactura Baja	1,00	1,02	2,01	2,05
	Conserva	0,89	0,91	1,85	1,89
OVINOS GORDOS	Corderos	1,46	1,48	3,42	3,46
	Cordero pesado			3,44	3,48
	Borregos	1,46	1,48	3,42	3,46
	Capones	1,40	1,42	3,19	3,23
	Ovejas	1,39	1,41	3,12	3,16

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	
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	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		JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	
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	
USD 1.53	USD 1.46	USD 1.32	USD 1.36	USD 1.54	PROMEDIO ANUAL	USD 1.77	USD 1.72	USD 1.53	USD 1.56	USD 1.73		

## MERCADO DE REPOSICIÓN

### - PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 4	5 a 11	12 a 18	19 a 25	26 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$\$/kilo	2.25-2.40	2.25-2.45	2.25-2.45	2.30-2.50	2.30-2.55
TERNEROS	141 a 180 k	U\$\$/kilo	2.20-2.30	2.10-2.35	2.20-2.35	2.21-2.35	2.20-2.40
TERNEROS	Más 180 k.	U\$\$/kilo	2.10-2.15	1.90-2.30	2.11-2.30	2.14-2.25	2.15-2.35
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$\$/kilo	2.15-2.22	2.15-2.25	2.15-2.25	2.18-2.35	2.15-2.25
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$\$/kilo	1.95-2.00	1.95-2.10	1.96-2.10	1.95-2.02	1.97-2.15
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$\$/kilo	1.85-2.00	1.92-2.00	1.90-2.00	1.92-1.98	1.92-2.07
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$\$/kilo	1.74-1.87	1.74-1.90	1.80-1.90	1.85-1.95	1.75-1.98
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$\$/kilo	1.75-1.87	1.75-1.92	1.85-1.93	1.75-1.90	1.70-2.00
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$\$/kilo	1.93-1.98	1.95-2.00	1.95-2.00	1.90-2.00	1.90-2.10
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$\$/kilo	1.90-2.00	1.90-2.20	2.00-2.15	2.00-2.12	1.90-2.20
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$\$/kilo	1.85-2.05	1.90-2.10	1.93-2.10	1.90-2.00	1.95-2.15
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$\$/kilo	1.80-1.95	1.75-1.95	1.85-1.95	1.85-1.95	1.90-2.00
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$\$/pieza	1.65-1.90	1.70-1.90	1.78-1.88	1.75-2.00	1.80-1.90
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$\$/kilo	1.85-1.90	1.85-1.90	1.85-1.92	1.85-1.95	1.85-1.96
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$\$/pieza	580-675	540-720	570-730	580-750	550-800
VACAS DE INVERNADA		U\$\$/kilo	1.35-1.52	1.38-1.52	1.42-1.57	1.45-1.60	1.45-1.70
PIEZAS DE CRÍA		U\$\$/pieza	340-390	330-400	340-400	350-480	350-500

## DÓLAR INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA	DÍA	COMPRA/VENTA	DÍA	COMPRA/VENTA
2	35,101	14	35,210	24	35,149
3	34,940	15	35,240	27	35,088
6	35,036	16	35,187	28	35,112
7	34,986	17	35,256	29	35,195
8	35,047	20	35,267	30	35,237
9	35,129	21	35,280	31	35,252
10	35,145	22	35,278		35,163
13	35,230	23	35,212		

Por más información  
ingrese a nuestra web

[www.acg.com.uy](http://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. M° Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquín Abelenda	wharural@adinet.com.uy 099 680661	099 660531 099 680661	4352 729 4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 189	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estev Lic. Marcelo Somoza	haciendas@agroenlacetrade.uy 093 63038 093 635348	093 63038 093 635348	4363 5153
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685191	4452 041 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 361261 099 647 561 092 987 987	2604 3036
AGROSOCIO	Juan C. Gómez 1420 2° p	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquín Berenbau	msscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284321 099 661501	2916 747 2916 4261
ALORI & Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriycia.com.uy	099 639971 099 800186	4642 755 4643 1584
ALVAREZ & MORALES SRL	Joaquín Suarez 1339	Cardona	Carlos Alvarez	cocomorales04@hotmail.com	099 536 31	4536 9160
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com 099 362031 099 361003	099 359071 099 362031 099 361003	4362 244 4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira	Sarandí del Yi	Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy	099 367031	4367 905 4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy sian@adinet.com.uy	099 771295	4772 624 4772 2750
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 81	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeycia.com.uy	099 123181	2403 135 2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 61	## # # # # # 4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarospide.com.uy	099 353321 099 126411	4352 313 4352 2007 4352 5098
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856001	4456 786 4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Florencio Sánchez 704	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	efranco5@hotmail.com	099 639031	4442 578 4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631791	4442 217 4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local I	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odriozola	bardieryodriozola@gmail.com	099 359191 099 360087	4362 381 4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663311	4352 730 4352 7303
BELLO, Gustavo	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620761	4352 724 4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo Montevideo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea	099 802071 099 146781	099 802071 099 146781	4642 314 4642 5329 2709 808 2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 29	2908 0838
BERRUTTI - UB&P	Marco Bruto 1066	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404571 098 423842	2628 501 2628 3432
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772521	4772 221 4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martín Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservasl@gmail.com	099 223211 098 001369 099 872923 099 871820	4472 430 4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872631	4472 285 4472 6280
BLANCO & RODIÑO S.R.L.	Miraflores 1650	Montevideo	Sebastián Blanco Guillermo Rodiño	info@bragroservicios.com.uy	099 212721 098 649393	2600 788 2600 7884
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Ignacio Segredo	bocking@adinet.com.uy	099 664011 099 636134 099 649 343	2924 051 2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5021 Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681401	2604 061 2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722441 098 389708 099 727789	4742 211 4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693441	4464 521 4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720211	4722 399 4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecabrerapeile@adinet.com.uy	099 536131	4536 901 4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682471	4472 020 4472 0200
CAMPO ESTE Ltda.	Ruta 9 Km 207	Rocha	Onelli Pereira German de Castro	campeste@hotmail.com	099 872691 099 872678	4472 362 4472 3626
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcaneпа@adinet.com.uy	099 731251	4732 540 4732 5401
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararías-Coloni	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116	4632 440 4632 4403
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 19	Tacuarembó	Alfredo Coelho Sebastián Sánchez Oscar Da Silva	cohelyosociados@gmail.com	099 831191 099 836799 099 245330	4632 440 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 251 4552 2580
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos Ricardo Seluchi	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686441 099 731 892	2408 788 2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martín Correa Martin San Román	info@correaysanroman.com.uy	099 731581 099 683410	4732 790 4732 7900
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdens	Eduardo Gago Pedro Bertinat	cradeco@adinet.com.uy	099 686441	4558 830 4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686671	4352 481 4352 4833
CURUCHET & Cia.. Ltda., José P.	Tacuarembó 1465	Paysandú	José P. Curuchet	099 727072	099 727072	4722 693 4722 6938
DE FREITAS CIA. CARLOS	Jose Cuneo Perinetti 1371	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664531	2600 481 2600 4875
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com	095028572	4442 431 4442 2550

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax	
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 397	4722 0039
DELAGRO & Cia..	Alejandro Schroeder 647	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	esrdiaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680511 099 364 509	4364 270	4364 3350
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodriguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razaslecheras@disantiromualdo.com	099 353400 099 685825 091 294601 099 351289 091 294602	4353 161	4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Pe	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 15	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 181	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 857	2924 0164
DUTRA Rafael	Reyes 1569	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@adinet.com.uy	099 607166	2337 524	2337 5247
ESC. DUTRA LTDA.	Av.Gral. Rondeau 1904	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritoriadutra.com	099 611200 099 245222	2924 901	2924 9220
ESC. IZMENDI	Juan Antonio Lavalleja 1	Treinta y Tres	Juan Izemendi	izemendi@montevideo.com.uy	099 539 42	4452 2031	
FERNANDEZ, Mateo	Plaza Independencia 137	Montevideo	Mateo Fernández	mf@mf.com.uy	098 253011	2901 434	2901 4349
FERNANDEZ, Otto	Rosvelt 260	Carmelo	gongalez@mf.com.uy		### ## ##		
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardoxavierde@ottofernandez.com.uy	099 773057 099 941114	4772 281 4622 3288	4772 2818
FERREIRA CARLOS	18 de Julio 1357 esc.302	Montevideo	Carlos Ferreira	ventas@carlosferreira.com.uy	099 821 798		
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682991 099 680353	2924 016	2924 0173
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350661	4352 4435	
FRICASA	Casablanca	Paysandú	Ing. Agr. Carlos Fuidio	fricasa@fricasa.com.uy	099 724116	4724 262	4724 2627
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix Ignacio Elhordoy	negociosrurales@gallinalyboix.com controldeplagas@gallinalyboix.com	099 660800 094 429970 099 154213	2901 212	2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 793 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656481	### ## ##	### ## ##
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudinhos.com.uy	099 730300	4733 091	4733 4086
GONZALEZ WALTER OMAR y Cia. !	Gral. Flores 352	Tacuarembó	Walter González	boitata@adinet.com.uy	099 83524	4633 024	4633 0244
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667899 099 102277	### ## ##	
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando LusiarDO	gronlus@adinet.com.uy	099 567031 099 567868	4567 297	4567 2971
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131 099 728080	4567 640	4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhnegocios.com	094 87654	4632 063	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantín	alejandroiundain@adinet.com.uy	099 683521 099 397648	4364 255	4364 2559
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rural	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indartecia.com	099 682581 099 567267	4567 254	4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693311	4567 200	4567 2172
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h)	risasa@adinet.com.uy	099 802200 099 604224	4642 208	4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martín Silveira	miguelaizemendi@adinet.com.uy	095 30828 095 308282	4452 270	4452 8090
JOSE DE FREITAS GESTION GANAD	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 54	2603 8203	
JUAN MANUEL FABIAN	Treinta y Tres 424	Colonia	Manuel Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 92	4552 4117	
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414000 099 118203 099 534619	2900 2733	
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 a	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcidos@adinet.com.uy	099 668005	2709 648	2709 6486
MARRERO Ltda.	18 de Julio 160	Tacuarembó	Dario Marrero	info@escritoriomarrero.com.uy	099 830133	4632 428	4632 4286
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdelivera@hotmail.com	099 840 17	4442 224	4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martínez Dos Santo Federico Martínez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352621 099 352249	4352 290	4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663644	4532 210	4532 2108
MEGAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	jpaicardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643211 099 630690	2600 160	2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andrés Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145422	2409 887	2409 8877
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralocolombo@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 824	4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich		099 660321	2600 013	2601 7212
PATINO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352571 099 352058 099 352290	4352 471	4352 4717
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALI	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira	francisco@pereiranr.com.uy	099 611601	2605 7960	
POCHELLU, Jorge	Isidoro Rodríguez 203	Carmelo	Jorge Pochellu	jhpochellu@gmail.com	099 542121	4542 672	4542 6721
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	rodeos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970561 099 362775	4362 651	4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reyceb@gmail.com	099 722521 099 159559	4722 392	4722 3926

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo rpaulo@rodeos.com.uy	rodeos@rodeos.com.uy	099 63009; 099 60677; 099 928186 099 655 144	4534 212 2601 745 2606 1051
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez Gabriela nrh@camposyhaciendas.com.uy		099 351201 095 602857	4353 034 4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez Guzman Rodríguez Guzman Areosa gareosa@adinet.com.uy	tomioy@adinet.com.uy	099 366 21 099 366 099 099 366 554	4364 304 4364 3062
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodríguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 80328	4642 190 4642 2017
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Cuareim 1978	Montevideo	Juan José Rodríguez Joaquín Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 62303; 099 527040	2924 040 2924 8130
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendio	Cardona	Martin Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536191 099 536195 099 541017	4536 951 4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 85200	4452 371 4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 7	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com	099 310 13	4353 093 4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan Maria Perez 2996/	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalsebe@hotmail.com	099 66721	### ## #
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 53628	4536 772 4536 7720
SILVEIRA, Daniel Negocios Rurales	Dr. Herrera 293	Melo	Daniel Silveira	administracion@danielsilveira.com.	099 80005	4642 472 4642 4728
STRAUCH, Jorge y Cia., Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 60538	4452 461 4452 2415
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN J)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu lthurralde	sorianegociosrurales@vera.com.uy	099 847 23 099 872 541	4342 3808
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Ituzaingo 419	Mercedes	Joaquín Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513261 099 529266	4533 061 4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	Uruguay 1555	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	ctrindade@vera.com.uy	099 73256; 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 83484; 099 578855 099 822982 099 836050	4632 234 4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanveratis@gmail.com	099 362 26 099 359 090	4362 3593
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 68218; 099 622087	2924 001 2924 8864
VIERA BENTANCOUR, Pablo	Ruta 1 Km 121,5 est. She	Colonia Valdens	Pablo Viera	haciendasdelplatasrl@hotmail.com	094 417035	4558 931 4558 9324
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zaballasrl@gmail.com	099 830651	4632 861 4632 8682
ZAMBRANO & Cia., S. A.	Gra'l Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683391 099 112422	2600 601 2600 6060
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. B Sarmiento 2380 Of. 602	Artigas Montevideo	Facundo Schauricht Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 561194 099 531461	4773 176 2712 004 2712 0047

# Por más información

ingrese a nuestra web

[www.acg.com.uy](http://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

celebra | ALCEBRA.UY



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

[www.bpumeat.com](http://www.bpumeat.com)