

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

La facturación de la ganadería
cayó en el ejercicio 2019/20

Productores rechazan incluir
animales alimentados con
grano en la cuota Hilton

Carlos Guinovart: "Para la
primavera los valores podrían
ser muy firmes"

Francisco Cánepa: "Uruguay
está preparado para cuando el
mundo se reactive"



UN INVIERNO DURO

SE PRECISA ALIMENTO PARA PALIAR LA DIFÍCIL SITUACIÓN FORRAJERA
CON QUE SE ENTRO A LA ETAPA MAS CRITICA DEL AÑO

LA COMUNICACIÓN DE SU CABAÑA
EN LAS MEJORES MANOS

ZAFRA DE TOROS



algebra 
COMUNICACIÓN

Avenida de las Américas 8332 Oficina 401 | Tel. (+598) 2605 9330 | Móvil: (+598) 94 59 77 59
Barra de Carrasco | Canelones | Uruguay



algebracomunicación

SÚMESE A EL FRIGORÍFICO NACIONAL



Son cuatro generaciones que seguimos trabajando con los mismos valores: humildad, amor y pasión por la carne, y por sobre todo, con mucho esmero y perseverancia para poder cumplir nuestros sueños.

Los invitamos a formar parte del equipo de Las Piedras, que busca seguir haciendole honor a sus 90 años en el rubro, con la mejor carne del país.

100% NACIONAL



100% FAMILIAR

SUMARIO

JULIO 2020



NEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

CONSEJO DIRECTIVO:

PRESIDENTE:

· José P. Aicardi

VICEPRESIDENTE:

Diego Arrospide

SECRETARIO:

· Ignacio Trigo

TESORERO:

· Facundo Schauricht

1er VOCAL:

Carlos De Freitas

2do VOCAL:

· Alberto Gallinal

PRIMER SUPLENTE:

· Joaquín Falcón

COMISIÓN FISCAL:

· Pablo Argenti

· Pablo Reyes

· Alejandro Zambrano

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

Edición: Tardáguila Agromercados
Tel.: 2618 3383

Staff periodístico: Yonnatan Santos,
Luis Silva, Rafael Tardáguila,
Facundo D Acebedo.

Arte: algebra.com.uy

8- Estrategias para un invierno duro

10- “Si la recría sale mal, no se recupera más”

12- La garrapata causa estragos en campos del norte

14- Cayó la facturación de la ganadería

16- China importó un millón de toneladas en el semestre

18- Demanda china es “increíblemente fuerte”

20- Productores rechazan incluir grano en la cuota Hilton

22- “Para la primavera los valores podrían ser muy firmes”

24- “Uruguay está preparado para cuando esto se reactive”

26- Buscan bajar costos de faena sanitaria

30- “Uruguay se consolida como un jugador clave”-

32- La demanda por petróleo tendrá una lenta recuperación

34- La LUC estableció cambios en INAC

36- Lanás acondicionadas lograron una gran diferencia



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

El segundo semestre asoma esperanzador

“Soy hincha de los segundos semestres”, dijo Fernando Indarte, de Indarte **Negocios Rurales**, en la edición de mayo de la revista. En aquel entonces se transitaba por una situación extremadamente compleja, con el mundo virtualmente paralizado y los precios de la amplia mayoría de los productos que comercializa Uruguay en franca caída, caso de la carne, la leche o la lana.

La forma en que están transcurriendo los primeros días del segundo semestre del 2020 parecen darle la razón al vaticinio de Indarte. Queda mucho camino por recorrer y no hay nada resuelto aún. El Covid-19 ha demostrado ser capaz de echar por tierra toda señal de mejora que se había dado con anterioridad. Pero desde varios ángulos se observan datos positivos y, una vez más, estos llegan desde el otro lado del mundo, concretamente desde China, principal importador mundial de casi todos los productos que Uruguay exporta.

A nivel global, los principales índices accionarios de China han evolucionado fuertemente al alza en las últimas semanas, superando con creces los niveles de 2019 y, ni que hablar, los pisos del primer trimestre de este año, cuando el pináculo de la crisis del Covid-19. Desde entonces, como se observa en la gráfica de Financial Times, la suba ha sido de más de 30%.

El yuan, la moneda china, también refleja las mejores señales. Perforó los 7 yuanes por dólar, nivel al que no llegaba desde marzo. La valorización de la moneda china abarata los precios de los productos importados en su mercado.

Las proyecciones son que las medidas de estímulo fiscal y el aumento en los gastos de infraestructura determinados por el gobierno chino sigan mejorando la actividad económica en los próximos meses. Por lo tanto, las expectativas —si el Covid-19 lo permite— son que la segunda economía del mundo evolucione de buena forma en este semestre.

Eso se está reflejando en varios de los principales rubros agropecuarios. En el caso de la carne, el viento cambió en las dos últimas semanas. “Ahora sí se nota una mejora del mercado”, aseguró un trader regional a la publicación Faxcarne. Los importadores observan, por un lado, las señales de mejora de la demanda y, por otro, la posibilidad de que se sigan acumulando cierres de las habilitaciones de plantas por contagios de Covid-19 dentro de las mismas. Esto ha sucedido con plantas de Brasil y Argentina, además de otros proveedores, no solo de carne vacuna sino también de cerdo y pollo. Además, los importadores observan con preocupación las tensiones políticas

con Australia, lo que podría restringir la oferta desde este proveedor el cual —además— desde fines de junio debe pagar el “full levy” del arancel, de 12%, al completar el cupo anual acordado en el TLC entre ambos países.

También mejoran los precios de importación de la Unión Europea. La tradicional cuota Hilton, dentro de la cual se comercializan los cortes de mayor valor, superó los precios que regían en el mercado en la primera quincena de marzo, previo a la crisis de la pandemia.

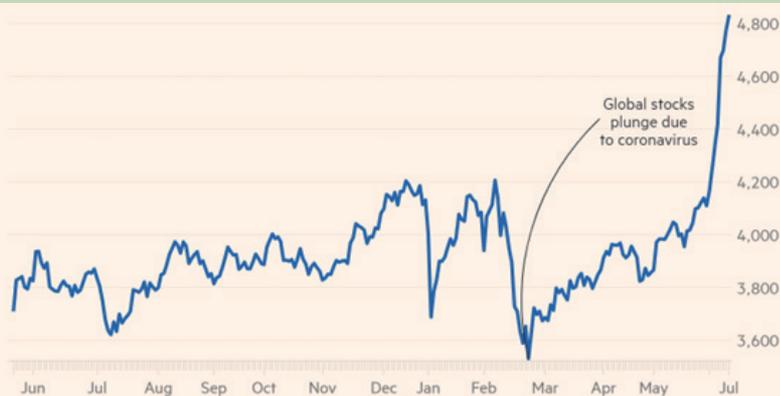
La mejora abarca otros rubros. Sorprendió a todos el salto en el precio medio de la leche en polvo entera en la primera subasta de julio de la plata-forma de Fonterra. Subió 14% para ubicarse en el entorno de los US\$/t 3.200. Con toda seguridad, este impulso también llegó desde China.

En el caso de la lana, los precios han sufrido fuertes bajas en el semestre, pero ingresaron al receso de invierno con tono alcista. En Australia, el Indicador de Mercado del Este cerró a US\$ 7,87 el kilo base limpia, 20 centavos por encima del piso del primer día de operativa de la recién iniciada zafra 2020/21. Si se consolidan las mejoras de China, los precios deberían subir cuando se reanude la actividad.

Si se observan las referencias agrícolas también se han dado mejoras. El precio de la soja en el mercado interno llegó a los US\$ 330 por tonelada, nivel que no se alcanzaba desde marzo.

Las referencias a marzo no son casuales. Fue cuando el desmoronamiento de la demanda mundial por el Covid-19. Que se hayan recuperado esas referencias es sumamente alentador. El futuro dirá qué será lo que vaya a pasar. Este año las sorpresas negativas están a la orden del día. Pero el segundo semestre asoma con buen tono. Esperemos se sostenga.

Índice de acciones en China



Source: Bloomberg
© FT

DESDE SALTO PARA TODO EL PAIS



JUNTOS CUBRIMOS TODOS LOS INSUMOS
PARA EL DESARROLLO DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA



www.bortagaray.com.uy

📍 Diagonal Centenario 2330 · Salto · Uruguay

📞 Veterinaria 473 35254 ✉ veterinaria@bortagaray.com.uy

📞 Agrícola y Raciones 473 25937 ✉ agricola@bortagaray.com.uy

📞 Suc. Brum 4776 2679 📞 098 873 277 📞 Suc. Gomensoro 4777 2153 📞 091 451 396



Estrategias para un invierno duro

Se precisa alimento para paliar la difícil situación forrajera con que se entró a la etapa más dura del año



Alejandro Saravia,
técnico del Instituto
Plan Agropecuario.

El clima no le ha jugado una buena pasada a la ganadería desde la etapa final del verano hasta el presente. La sequía en febrero y marzo atrasó la siembra de verdeos y praderas, a la vez detuvo el crecimiento del campo natural en un momento clave para tener oferta de pasto en las duras semanas del invierno. Después, las lluvias con alta frecuencia impidieron un buen aprovechamiento de los verdeos por falta de piso, a lo que se sumaron fríos muy intensos que le sacaron kilos a los ganados.

El invierno siempre es desafiante para la ganadería, pero en este caso, dadas las mencionadas condiciones, lo es aún más. El impacto se da tanto en el rodeo de cría como en las recrias y los animales que están más cerca de la edad de faena. Justo en un año en el que la oferta es relativamente escasa, estas condiciones retrasan la salida de animales.

Teniendo en cuenta esta situación, **Negocios Rurales** decidió tomar el tema de cómo enfrentarla de manera de minimizar el impacto negativo y lograr que a la llegada de la primavera, cuando los pastos comiencen a despuntar, la hacienda esté en condiciones de hacer un aprovechamiento óptimo, con vacas

de cría que comiencen a ciclar antes, recrias enérgicas de buen peso y ganado llegando al peso de faena.

Para ello se consultó a Alejandro Saravia, técnico del Instituto Plan Agropecuario, a Adolfo Bortagaray y Santiago Da Cunda, de Veterinaria Bortagaray. En los siguientes párrafos Saravia se enfoca en las estrategias para mantener el estado corporal del rodeo durante el invierno. En las páginas siguientes, Bortagaray y Da Cunda profundizan en las opciones de suplementación para optimizar el uso del pasto.

La sequía del verano y arranque del otoño, la continuidad posterior de lluvias y los intensos fríos de las últimas semanas han impactado sobre la oferta de forraje, tanto en el campo natural como en las pasturas implantadas. ¿Cómo se está reflejando esta situación en el estado sanitario y corporal del ganado?

A partir de lo que fue el verano y sobre todo el otoño, cuando el déficit hídrico

La suplementación permite cumplir con sostener los animales en las próximas semanas hasta que llegue la primavera

provocó que no se produjera el pasto que generalmente se produce, se entró al invierno con muy bajas alturas en los campos.

Hay lugares donde llovió mejor, donde hay forraje de más altura, pero es de baja calidad, ya que estos últimos fríos han quemado las pasturas; por eso en muchas zonas donde hay pasto, se ve seco.

Estas son las condiciones que enfrentan los ganados de cría prácticamente llegando a los partos; se está en el último tercio de gestación, que es cuando los requerimientos son mayores.

Pero además, tanto los terneros destetados este año, como los de sobre año, claramente en muchas situaciones no están llegando a los requerimientos y

se puede constatar que en el estado del ganado se ve una pérdida de condición bastante importante en algunos lotes, debido a esa situación de escasez y baja calidad del forraje ofrecido.

En este sentido, la estrategia de suplementación permite cumplir con esas condiciones en el marco de sostener los animales en las próximas semanas hasta que llegue la primavera y aprovechar los crecimientos de primavera en otras condiciones y no esperar a que el ganado lo sienta mucho, ya que después recomponer el sistema lleva mucho pasto.

¿Qué medidas se recomiendan para que el productor, en esta situación, pueda al menos mantener el estado corporal de su ganado?

En general hay dos estrategias: una es el aporte de alimentos concentrados y la otra el aporte de fardos o alimentos más fibrosos.

Se dan concentrados en condiciones de baja disponibilidad, apoyando a los animales con suplementos que aporten proteínas tratando de que las pérdidas sean lo mínimo posible para lograr entrar a octubre con los ganados más enteros y permitir al ganado que está

pariendo, retomar el reinicio a la ciclicidad lo antes posible.

Esto parece muy lindo decirlo, pero a veces son horizontes largos en semanas con volúmenes que van desde el 0,7% al 1% del peso vivo, hablando de animales de 400 kilos puede ir hasta 4 kilos diarios, dependiendo de la relación costo beneficio.

En el caso de las recrias, los requerimientos de proteína son mayores, utilizando opciones más proteicas o mezclas que tengan ese componente, para favorecer el mantenimiento, con ganancia moderada.

En la otra punta, los productores que tienen pasto de baja calidad o están dando fardos o rastrojos, desde el Plan Agropecuario dimos una charla sobre suplementación proteica y el beneficio que se tiene es lograr mejorar la digestibilidad, con una relación costo beneficio favorable, con un efecto positivo con la ventaja de no tener que dar todos los días, planteando un ahorro del costo de mano de obra.

Se recomienda harina de soja, harina de girasol o burlanda, que permiten mantener condiciones nutricionales favorables, haciendo que ese pasto seco mejore la tasa de consumo. /NR



Estiman que el crecimiento de pasturas cayó 40% entre verano y otoño, por lo que aumentará la demanda por alimentos balanceados.

NEGOCIOS RURALES | 9

USTED YA CONOCE QUIÉN ES LÍDER EN AMÉRICA DEL SUR.

ATHENA
FOODS

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

Hable con
nosotros

Departamento Compra de Hacienda

Pul (00598) 4640 2809

Carrasco (00598) 2601 4002 - Interno: 125

Canelones (00598) 4332 2718 - Internos: 156 / 256

“Si la recría sale mal, no se recupera más”

La suplementación es utilizada como herramienta para potenciar el consumo de la pastura, que es el 80% de la dieta del animal



Además de Adolfo Bortagaray (foto), responsable de la firma y el ingeniero agrónomo Santiago Da Cunda, responsable técnico y de formulación, integra el staff la ingeniera agrónoma Maíza Cabrera, gerente comercial de la firma.

Veterinaria Bortagaray cuenta con más de 20 años de experiencia en el rubro de la alimentación animal.

Adolfo Bortagaray, principal de Veterinaria Bortagaray, y Santiago Da Cunda, responsable técnico y de formulación de la empresa, en diálogo con **Negocios Rurales**, presentaron las alternativas de manejo para enfrentar la actual situación y realizaron algunas recomendaciones en base a la disponibilidad de pasturas y las alternativas de alimentación para atravesar un invierno complejo.

¿Cómo ven la disponibilidad de pasturas en los campos?

En la zona norte, desde Paysandú hasta Artigas, hay una disponibilidad general suficiente para pasar el invierno sin problemas. Sabemos que hay situaciones puntuales en el norte de Artigas y alguna zona en el este de Salto, pero no parecería haber problemas dramáticos al corto plazo, aunque los podría haber para la primavera.

En la otra punta del país la coyuntura es más grave, en los departamentos de Lavalleja, Maldonado, Rocha, que han tenido una situación mucho más comprometida y se ven ganados muy flacos.

¿Qué ventajas tiene suplementar en las distintas categorías?

Las ventajas surgen desde los objetivos de la suplementación. Si estamos pensando en una ganadería pastoril, con el 80% de la alimentación a pasto, la ventaja es mejorar el uso y la transformación de ese pasto en carne. Siempre logrando el agregado de algunos nutrientes que están faltando en esas pasturas, así como una mayor cantidad del alimento ofrecido, pero básicamente es para mejorar la calidad del pasto disponible.

Teniendo en cuenta el actual escenario, ¿qué categorías son prioridad?

Las categorías a las que prestarle más atención, ya sea en la actual situación como en cualquier otra, son las recrias, tanto hembras como machos.

En un sistema de producción de carne no hay nada más importante de suplementar que la recría. Si esa categoría se comporta bien, todo lo demás se comporta bien. Si eso sale mal, después no se recupera más. Es un concepto estructural que genera las mayores ven-

Las categorías a las que prestarle más atención, ya sea en la actual situación como en cualquier otra, son las recrias, tanto hembras como machos

tajas sobre el sistema. La desventaja específica es que lleva un tiempo largo para lograr un retorno económico; se logrará una vaquillona más grande — que se va a preñar mejor— y mejores vacas.

Hay que remarcar que en la actualidad las pasturas en esta zona no son tan escasas, pero tienen baja calidad. Puede que haya disponibilidad suficiente para asegurar un comportamiento mínimo del animal, llamémosle no perder peso o lograr ganancias mínimas, por ejemplo, en recría de hembras.

Para esta situación específica tenemos suplementos proteicos que se usan

en cantidades del orden de 150 a 400 gramos por día, con una expectativa de aumento dependiendo de las dos puntas de suplemento proteico, con un costo de US\$ 5 a US\$ 15 por invierno por animal, con cantidades que van desde 10 kilos a 50 kilos por invierno.

El valor más bajo hace referencia a sales proteinadas y el más alto se refiere a núcleos proteicos; algunos se dan diariamente y otros (90% de los casos) son mediante el sistema de autoconsumo regulado con sales.

¿Se debe mantener la suplementación permanente o realizarla en momentos de baja disponibilidad de pasturas?

Estamos hablando de suplementar sobre sistemas pastoriles. Por lo tanto, como se dijo, el 80% de la dieta es pasto. Primero al animal hay que darle el pasto, si eso no existe, deja de ser suplementación y pasa a ser otro esquema alimenticio. La suplementación entonces va a tener efecto en la medida en que todo lo anterior esté resuelto, que haya pasto disponible y también demos por sentado todo el tema sanitario y demás.

¿A nivel de la empresa, cómo están trabajando este año, que incluye local nuevo?

Este año nos encuentra bien. Hace muchos años, desde 1994, la empresa empezó a trabajar en el área de la suplementación animal, por lo que tenemos más de 20 años de experiencia. Tenemos una planta desde hace 13 años, por lo que hay mucho trabajo hecho y estamos consolidados en la zona. En la parte veterinaria tenemos sucursal en Gomensoro y Brum, trabajando para generar nuevos productos, satisfacer la necesidad del mercado, con una línea técnica fuerte de recomendar lo que estamos convencidos. Estamos convencidos y seguimos trabajando en eso, con producción de ración en polvo, una planta de peleteado y una de sales minerales.

¿Cuál es la relación costo – beneficio?

Nosotros tenemos varias opciones. Desde sales proteinadas, núcleos proteicos y raciones; en algunos casos invertís \$1 y recuperas \$6, en otros invertís \$1 y recuperas \$2.

Si analizamos en costos por kilo producidos, tenemos desde US\$ 30-40 centavos por kilo producido o hasta US\$ 1,50. Todo depende del objetivo productivo de cada sistema y en función de eso, vemos el tipo a usar, generando distintas relaciones. **/NR**

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

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos



seu@bassobasso.com.ar

La garrapata causa estragos en campos del norte

La situación del parásito se ha descontrolado y genera importantes pérdidas económicas en los predios afectados



El Ministerio de Ganadería podría declarar Emergencia Agropecuaria por el avance de la garrapata en el país.

Dr. Guillermo de Nava,



Durante los últimos años el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) ha encarado el tema de la garrapata como central, incluso formando un grupo interinstitucional que fue liderado por el Instituto Plan Agropecuario. Pese a estos esfuerzos, el avance del parásito ha sido de consideración, y ante esto, por estas horas se evalúa declarar Emergencia Agropecuaria por esta situación.

En diálogo con **Negocios Rurales**, el Dr. Guillermo de Nava, quien trabaja fundamentalmente en el norte del país, sostuvo que “esta incidencia que parece ser mayor a la de otros años, afortunadamente no se da en todos los predios, ya que hay productores que tienen situaciones bastante controladas”.

Pese a esto, reconoció que hay establecimientos complicados con este tema, que se transforma en el aspecto sanitario que causa más impacto en los bovinos, con un costo sanitario de los más grandes para el productor.

Las complicaciones graves se presentan con frecuencia en gran parte del norte del país, principalmente en los departamentos de Artigas, Salto, Paysandú, Tacuarembó y Cerro Largo. “Es una parasitosis en la que los productores deben manejar distintos grados de aversión, con algunos que se han acostumbrado a convivir con el parásito y otros que ponen mucho esfuerzo para poder controlarlo”.

La legislación vigente marca que no se pueden transportar animales de campo a campo con garrapata, poniendo foco en lo que puede significar el ingreso del parásito en los establecimientos, y cómo afecta a la productividad de los ganados en general.

Hoy en muchos campos “tenemos que tratar la tristeza parasitaria, esa enfermedad que a menudo es mortal y requiere el máximo empeño para controlar con las herramientas disponibles”, sostuvo el especialista.

Dijo que la parasitosis “se convirtió en un problema y se busca establecer un control en que la profesión puede ayudar, por lo que el mensaje que intentamos transmitir es iniciar el tratamiento con un test de resistencia a los principios activos, para establecer un plan de control y erradicación con los productos que se puedan aplicar en los establecimientos para que lleven al éxito”.

Al ser consultado sobre las sospechas de que, en algunos casos, se haya permitido el traslado de animales con garrapata, señaló que “yo creo que tenemos que sincerarnos y decir las cosas como son, porque así como hay profesionales responsables y serios, que realmente hacen muy bien las cosas en el país, también hay quienes por distintas razones han bajado la guardia y no hacen los despachos de tropa como se debe, limpios de cualquier tipo de garrapata, algo que se debe hacer con determinada metodología y responsabilidad y si bien en es en casos puntuales, no se cumple con las normas que hay que tener para manejar este trabajo en forma”.

Los especialistas insisten en que, en cuanto a productividad, la garrapata causa importantes problemas, por lo que se necesita un respaldo profesional para evitar casos de resistencia, para generar en base a estudios científicos un sistema sobre los principios activos que funcionan.

“Usar principios activos a ciegas significa gastos innecesarios de dinero sin un impacto en el control de la parasitosis en los animales”, finalizó. **JNR**



Software desarrollado para la industria frigorífica

AlbaSoft es un sistema de gestión que permite organizar, recopilar y analizar la información generada en cada etapa del proceso industrial. **25 años de experiencia** en la industria frigorífica nos permiten optimizar los procesos y disminuir los costos operativos, mejorando la competitividad de nuestros clientes.



Beneficios

- Inversión directamente asociada a la producción
- No hay costos fijos mensuales o anuales.
- Permite reducir TCO (Total Cost Ownership)
- Rápido acceso desde cualquier sitio o dispositivo
- Agiliza los procesos



Conocé sus funcionalidades y procesos en

albasoft.com.uy

✉ info@albasoft.com.uy

☎ +598 94 435 197

📍 San Carlos de Bolívar 6239, Montevideo, Uruguay

RESULTADOS

Por Rafael Tardaguila
rafael@tardaguila.com.uy

Variación de inventario positiva

Cuando DICOSE-SNIG dé a conocer el dato de existencias ganaderas en el país, se confirmará que el rodeo vacuno creció en 2019/20. Como se dijo en la edición de mayo de **Negocios Rurales**, la expectativa es que aumente en el entorno de 500 mil cabezas, a 11,6-11,7 millones.

Por lo tanto, de la reducción de las ventas finales del sector no se puede deducir que la ganadería uruguaya se haya empobrecido en el período analizado. Más allá que al final del ejercicio el precio de las distintas categorías es inferior al que ostentaban al finalizar 2018/19, eso es al menos parcialmente compensado por la mayor cantidad de animales, cuyo valor puede ser estimado en unos US\$ 250 millones adicionales.

Cayó la facturación de la ganadería

En el ejercicio 2019/20 la cantidad de vacunos comercializados se redujo en más de 500 mil cabezas

La ganadería de carne facturó por concepto de ventas finales algo menos de US\$ 2 mil millones en el ejercicio 2019/20, lo que significa una caída de casi US\$ 180 millones respecto al ejercicio anterior. Sin embargo, expresado en pesos constantes, el descenso es significativamente menor debido al avance logrado por el dólar, que aumentó por encima del ritmo de inflación.

La caída de la facturación se da por un fuerte descenso en el volumen comercializado, parcialmente compensado por un aumento en el valor medio de comercialización. La caída de la cantidad de animales vendidos se da tanto en el caso de los animales enviados a faena como en la exportación de animales en pie. La de mayor peso relativo es el envío de vacunos a faena. En 2019/20 (jul-jun) se enviaron a plantas frigoríficas 1,98 millones de vacunos, 372 mil menos que en el ejercicio anterior y la menor cantidad desde 2013/14, seis años atrás. A ello se suma una fuerte caída en la exportación de vacunos en pie. Según datos de Aduanas, salieron vivos por la frontera 128 mil vacunos, menos de la mitad de los 289 mil de 2018/19.

En suma, el volumen físico de ventas se contrajo más de 20%, o 533 mil cabezas, a 2,1 millones de vacunos,

también la más baja en seis años. La tasa de extracción, en consecuencia, sufrió una drástica caída, al pasar de más de 23% del rodeo en los dos ejercicios anteriores a solo 18,8%. El dato confirma la expectativa manejada en la edición de mayo de **Negocios Rurales**, en cuanto a que el rodeo creció este ejercicio (ver nota aparte).

Como contrapartida, aumentó de forma expresiva el valor medio de comercialización en las ventas finales, tanto en el envío de animales a faena como en la exportación en pie. Teniendo en cuenta el valor medio de las distintas

El aumento del valor unitario de las cabezas comercializadas compensa parcialmente la menor cantidad de animales vendidos

categorías enviadas a faena y la proporción de éstas, los vacunos enviados a frigorífico promediaron US\$ 958 por cabeza, 13,4% más que en el ejercicio anterior. A su vez, los animales exportados en pie promediaron US\$ 746 por cabeza, con un consistente aumento anual de 18%. Esto seguramente está dado fundamentalmente por el mayor peso relativo de la venta de vaquillonas

Facturación de la ganadería, ejercicio agrícola

			2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	Dif %
Faena	Cantidad	Miles	2.408	2.326	2.348	1.976	-15,8%
	Precio medio	US\$/cabeza	742	786	845	958	13,4%
	Producción carne	Miles tons carcasa	607	583	591	502	-15,1%
	Facturación	Millones US\$	1788	1828	1984	1893	-4,6%
Exp en pie	Cantidad	Miles	275	451	289	128	-55,9%
		Miles tons	74	117	73	34	-54,3%
	Precio medio	US\$/cabeza FOB	688	657	633	746	17,8%
	Facturación	Millones US\$ FOB	189	296	183	95	-48,0%
Total	Extracción	Miles cabezas	2.683	2.777	2.637	2.104	-20,2%
		Miles tons en pie	1.243	1.239	1.208	991	-17,9%
	% del stock		22,3%	23,7%	23,3%	18,8%	
	Facturación	Millones US\$	1977	2124	2167	1988	-8,3%
En pesos	Dólar	\$/US\$	28,6	29,1	33,0	39,0	18,2%
	Facturación en \$	Millones	56.564	61.768	71.505	77.551	8,5%
	Inflación		5,3%	8,1%	7,4%	10,4%	
	Facturación \$ ctes 19/20	Millones	72.456	73.185	78.916	77.551	-1,7%

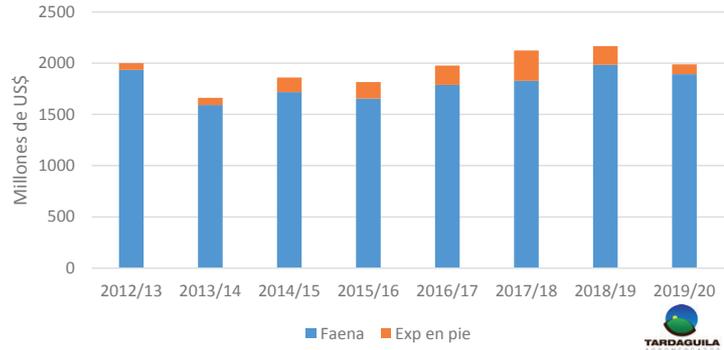
Holando, que volvieron a ser una opción, en tanto la cantidad de terneros enteros exportados a Turquía cayó de forma marcada.

El aumento del valor unitario de las cabezas comercializadas compensa parcialmente la menor cantidad de animales vendidos. En definitiva, la facturación de la ganadería por concepto de ventas finales se contrajo 8,3% a US\$ 1.988 millones, la menor en tres años.

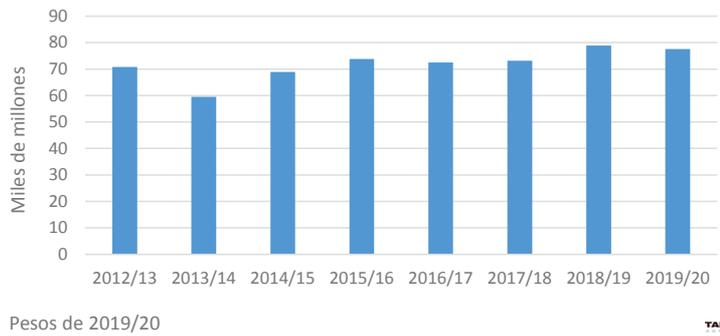
La ganancia de poder adquisitivo del dólar ayuda en los bolsillos de los ganaderos, especialmente aquellos para quienes el costo de vida es una proporción elevada de sus gastos

Expresado en pesos constantes la caída es de menos de 2%. En el ejercicio 2019/20 el dólar promedió 39 pesos uruguayos, una devaluación de 18,2%, por encima de la inflación del período, que fue de 10,4%. Por lo tanto, la ganancia de poder adquisitivo del dólar ayuda en los bolsillos de los productores ganaderos, especialmente aquellos para quienes el costo de vida es una proporción elevada de sus gastos. /NR

Facturación de la ganadería por ventas finales



Facturación de la ganadería de carne en pesos constantes



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627

Web: www.fricasa.com.uy

E-mail: fricasa@fricasa.com.uy

China importó un millón de toneladas en el semestre

Más allá de los vaivenes, los volúmenes de carne que precisa el gigante asiático siguen siendo enormes

Según el analista senior de StoneX, Darin Friedrichs, la expectativa es de una reducción en los volúmenes de julio debido a los problemas logísticos derivados de los mayores controles a las carnes importadas para testear por coronavirus.

Las idas y vueltas han estado al orden del día en este tan convulsionado semestre. China pasó de estar paralizada y con renegociaciones de parte de los importadores en los dos primeros meses del año, a comprar de forma más

China importó 4,75 millones de toneladas de carnes y menudencias en los primeros seis meses del año, de los que un millón de toneladas eran de carne vacuna, informó Reuters en base a datos suministrados por Aduanas. El volumen global es 73,5% superior al del mismo período del año pasado.

China importó 896 mil toneladas de carne y menudencias en junio, con un aumento mensual de 9,8% respecto a las 813 mil tons de mayo. Aduanas dijo que la importación de carne de cerdo aumentó 140% anual en el semestre a 2,12 millones de toneladas, en tanto que la de carne vacuna subió 42,9% a 997 mil tons.

Desde el piso alcanzado por el precio de los cerdos en la segunda quincena de mayo hubo una recuperación de 35% por siete semanas consecutivas

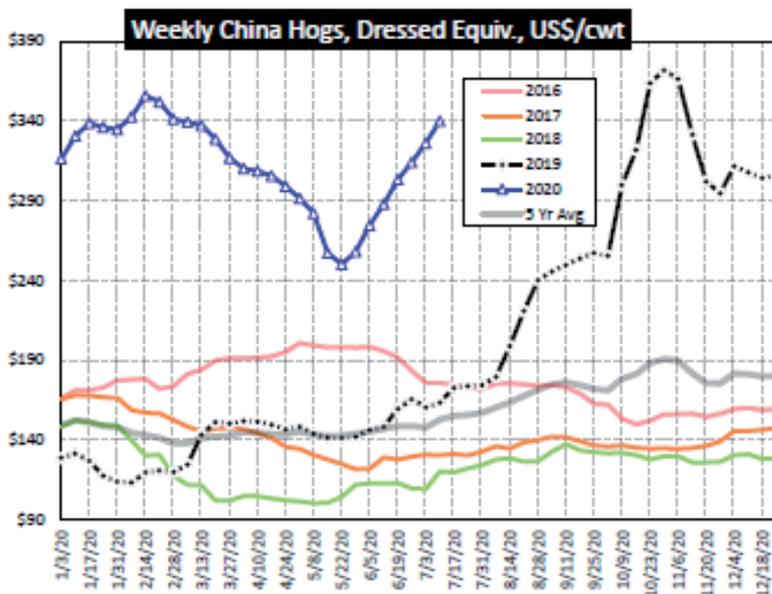
Recuperación de China

Se registró en el inicio del mes de julio una recuperación de precios en China, con una referencia del cerdo que subió 35% desde mayo a la fecha (línea azul) y se aproxima a los máximos históricos de noviembre pasado (línea negra).

agresiva en marzo, para luego volver a frenarse en abril y mayo. Junio fue un momento de recuperación en la demanda y en los precios que llegaron desde ese país, pero en el arranque de julio el viento ya no soplaba tan de cola y los compradores se mostraban reacios a mantener la tendencia de recuperación de valores de las semanas inmediatas anteriores.

Pero más allá de los avatares, es muy claro que China precisa mucha proteína animal para cubrir de la mayor forma posible el déficit generado por el estrago que causó la fiebre porcina africana sobre la piara de cerdos. Ni las dificultades económicas que generó el Covid-19, ni la venta de decenas de miles de toneladas de carne que el gobierno liberó de los stocks, ni los millones de toneladas importadas han logrado frenar los precios.

Desde el piso alcanzado por el precio de los cerdos en la segunda quincena de mayo hubo una recuperación de 35% por siete semanas consecutivas hasta alcanzar niveles próximos a los máximos históricos de la primera quincena de noviembre pasado. Los vaivenes seguirán a la orden del día, pero hay algo claro: China necesita mucha carne. /NR



EDIFICIOS:

◆ **ALLEGREZZA**
◆ **INFINITY**
◆ **MAUI**

ri

ESTRENE EN POCITOS

26 DE MARZO Y BUXAREO

A PASOS DE LA RAMBLA Y DEL WTC

**EXCEPCIONALES
UNIDADES DE
1 DORMITORIO Y
MONOAMBIENTES**

**OCUPACIÓN
INMEDIATA**

**Terminaciones de alta gama, con gran
cuidado en los detalles**

- Equipos de aire acondicionado ya instalados
- Gran barbacoa cerrada con parrillero
- Laundry

DESDE
U\$S 105.000

**DISPONEMOS DE
UNIDADES YA ALQUILADAS
CON EXCELENTE RENTA!**

ri rener
PROYECTO Y CONSTRUCCION

ASESORAMIENTO Y VENTAS 093 348 538

Demanda china es “increíblemente fuerte”

El USDA revisó al alza las expectativas de importación de carne de cerdo, bovina y de pollo



sados al alza. China continúa elevando su participación dentro del mercado global, siendo el destino de 43% del cerdo comercializado y del 29% de la carne bovina. En conjunto, China representa 28% de las importaciones de los principales proveedores, por encima del 20% que representó en 2019”.

Respecto a la carne bovina, el USDA dijo que la producción global para 2020 fue revisada 1% a la baja debido a menores faenas en Brasil, China y América del Norte.

Interrupciones temporales en el procesamiento resultaron en pronósticos más bajos para Canadá y Estados Unidos, en tanto que el crecimiento anual

“La demanda por carne importada de China sigue siendo “increíblemente fuerte” debido a que el déficit de proteína animal causado por la fiebre porcina africana sigue impactando sobre el mercado”, dijo el Departamento de Agricultura de EEUU al actualizar en julio sus proyecciones para este año en cuanto a la producción y comercio mundial de carne.

El reporte agrega que “a pesar del impacto negativo del Covid-19 sobre la economía y el foodservice, el crecimiento de la demanda china en los primeros cinco meses del año supera las expectativas. Como resultado, los pronósticos de importación de carne de cerdo, bovina y de pollo fueron revisados al alza.

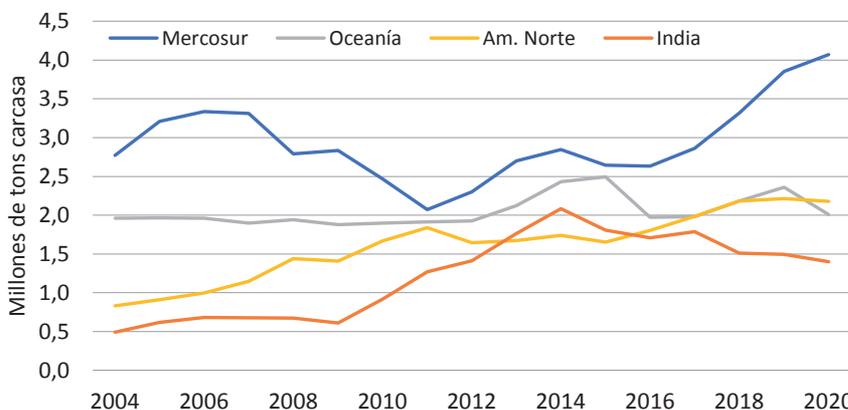
Se corrigieron hacia arriba las expectativas de exportaciones de Argentina, Brasil, la UE y México

de la producción china fue revisado a la baja por la intensa competencia del producto importado. Por su parte, la débil demanda doméstica y los bajos precios de la hacienda en Brasil están retrasando la faena.

Las expectativas de exportaciones globales para 2020 se mantuvieron inalteradas respecto al pronóstico de abril en 10,7 millones de toneladas carcasa. Se corrigieron hacia arriba las expectativas

Exportadores de carne bovina

El Mercosur se consolida como la principal región proveedora de carne vacuna al mundo. Para 2020 se proyecta que el bloque sudamericano coloque en el mercado internacional algo más de 4 millones de toneladas peso carcasa, casi el doble que los dos otros grandes exportadores, Oceanía y América del Norte.



Fuente: USDA



de exportaciones de Argentina, Brasil, la UE y México, en tanto las de Canadá y EEUU serán menores de lo que se suponía anteriormente, en este último caso por la mencionada interrupción temporal de las tareas en varios frigoríficos.

Las mayores exportaciones de Argentina y Brasil reflejan la debilidad del tipo de cambio y la intensa demanda de China. Además, el ambiente económico actual limitó la demanda doméstica por carne vacuna, elevando el saldo exportable. En 2020 Argentina y Brasil ex-

portarán, respectivamente, 25% y 26% de la producción. En el caso de Brasil, será una proporción récord, en tanto que en el de Argentina, será el mayor porcentaje desde los años de 1970, asegura el USDA.

Respecto a las proyecciones de abril, el USDA elevó en 50 mil toneladas las expectativas de exportación de Brasil a 2,55 millones de toneladas y en 85 mil toneladas las de Argentina a 760 mil tons. En cambio, dejó estables las de Uruguay y Paraguay en 430 mil y 330 mil toneladas, respectivamente. /NR

Si se confirman las proyecciones del USDA para este año, la proporción de la producción que Brasil volcará al mercado internacional será récord, 26% del total, en tanto que la de Argentina, con 25%, sería la proporción más alta desde la década de 1970. La debilidad de la demanda interna por la crisis y la devaluación de sus monedas explican este salto exportador.

Uruguay

Respecto a Uruguay, el USDA pronostica todavía una producción de 550 mil toneladas equivalente carcasa de carne vacuna, con solo una modesta reducción respecto a las 562 mil de 2019. Es de suponer que este número será ajustado a la baja cuando se corrijan los datos en octubre, dado que en el primer semestre del año la caída en la producción ha sido muy importante. En el ejercicio 2019/20 Uruguay produjo poco más de 500 mil toneladas.

A su vez, el USDA mantuvo la expectativa de exportaciones de 430 mil toneladas carcasa, solo 6 mil menos que en 2019. Seguramente este número también deberá ser corregido a la baja.

Por su parte, proyecta un consumo doméstico de 160 mil toneladas, de las que 40 mil (1 de cada 4 kilos) serán importadas.



NEGOCIOS RURALES | 19

AGRO ORIENTAL

UNA NUEVA FORMA DE VER EL CAMPO

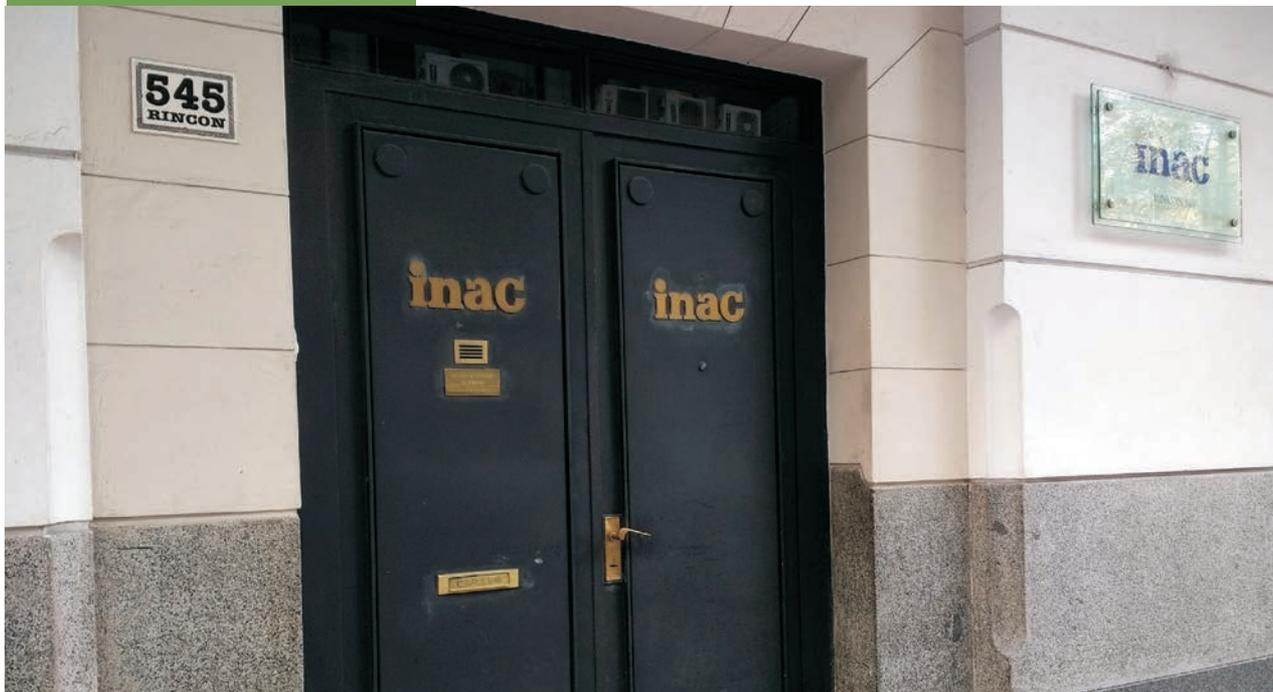
- **VENTAS A FRIGORÍFICOS**
- **EXPORTACIÓN A PIE**
- **INVERSIONES GANADERAS**
- **NEGOCIOS PARTICULARES**
- **VENTAS Y TASACIONES DE CAMPOS**
- **FIDEICOMISO AGRO ORIENTAL**
- **TRAZABILIDAD**
- **SEGURO AGRO ORIENTAL**
- **PARTICIPANTE DE PLAZA RURAL**

+ (598) 2 604 30 36

WWW.AGROORIENTAL.COM.UY

Productores rechazan incluir grano en la cuota Hilton

La industria pretende cambiar la definición del cupo de “exclusivamente” a “preferentemente” a pasto



La Junta del INAC pidió un informe a los equipos técnicos del instituto solicitando se cuantifiquen las ventajas y desventajas del cambio propuesto. Dentro de la cuota Hilton se exportan fundamentalmente cortes enfiados de alto valor conocidos como el “rump & loin”, que es un set con el bife angosto, el cuadril y el lomo. Son aproximadamente unos 18 kilos por animal.

Los diferentes eslabones del sector ganadero no se ponen de acuerdo en qué solicitar a la Unión Europea para resarcirlos por la disminución de la cuota Hilton como consecuencia del Brexit. El 8 de julio se llevó adelante la segunda ronda de negociaciones entre Uruguay y Bruselas, quien dejó claro que hay dos aspectos que no se tocan: el volumen y el arancel de las cuotas.

En base a ello, Uruguay analiza qué sería lo más conveniente para solicitar a cambio de las 770 toneladas de Hilton que quedarían para el Reino Unido, con lo que la cuota de Europa bajará a 5.606 toneladas de las actuales 6.376. Daniel Belerati, presidente de la Cámara de la Industria Frigorífica, dijo a **Negocios Rurales** que la reducción del cupo contraría la normativa de la Organización Mundial del Comercio, al ser “una cuota consolidada de la UE para Uruguay”, por lo que no se puede reducir.

La intención de la industria frigorífica —respaldada por productores con corrales de engorde— era solicitar un cambio en las condiciones de la cuota Hilton; en lugar de ser para animales

alimentados “exclusivamente” a pasto, que sea “preferentemente” a pasto. Pero encontraron oposición de parte de los productores. Tanto la Asociación Rural como la Comisión Nacional de Fomento Rural y Cooperativas Agrarias Federadas presentaron comunicados en la Junta del INAC rechazando la

Uruguay analiza qué sería lo más conveniente para solicitar a cambio de las 770 toneladas de Hilton que quedarían para el Reino Unido

propuesta. La Federación Rural está de acuerdo con las demás gremiales de productores.

La Junta del INAC pidió un informe a los equipos técnicos del instituto solicitando se cuantifiquen las ventajas y desventajas del cambio. Por más que desde el sector productor se afirma que el tema ya está zanjado y “sepultado”, desde la industria se asegura que se seguirá discutiendo hasta que se resuelva.

Otra posible solicitud de resarcimiento a Bruselas pasa por la posibilidad de ampliar la cuota del GATT, de 53 mil

Por más que desde el sector productor se afirma que el tema está “sepultado”, desde la industria se asegura que se seguirá discutiendo hasta que se resuelva

toneladas para todos los proveedores, para que se pueda incluir carne enfría. Actualmente se puede vender dentro de este contingente solo carne congelada. Uruguay también participa de la cuota Bilan, de carne manufacturada (para industrializar), de 35 mil toneladas. /NR

CAF y CNFR argumentaron rechazo

“No compartimos el cambio en las condiciones de la cuota”, dice una comunicación firmada por los representantes ante la Junta del Instituto Nacional de Carnes (INAC) de la Comisión Nacional de Fomento Rural, José Mesa, y de Cooperativas Agrarias Federadas, Jorge Slavica.

En el documento, las gremiales de productores consideran que el cambio no es necesario debido a que la oferta de animales terminados a pasto (fundamentalmente novillos, pero también vaquillonas) es suficiente para completar la cuota. Se estima que se precisan “entre 334 mil a 460 mil novillos o vaquillonas dependiendo de los niveles de rechazo. En Uruguay se faenan por año 600 mil novillos de 2-3 y + de 3 años”.

Además, consideran que el momento no es oportuno para plantear una negociación con la Unión Europea, enfocada ahora en el Brexit y en la pandemia del Covid-19.

La CNFR y CAF plantean varias preguntas, entre ellas:

¿Cuál es el objetivo de provocar un cambio en la reglamentación?

¿Cuál es el beneficio para el país?

¿A cuántos productores beneficiará?

Son “preguntas que nos hacemos y que sabemos no son de fácil respuesta”, pero agregan que la definición actual de la cuota Hilton “genera oportunidades a todos los productores ganaderos, haciendo más democrática la participación en el mercado”.



Presentamos nueva línea de productos:

SANTA CLARA
BRASAS





¿Para el remate de octubre preparan la misma oferta de todos los años?

Nosotros decimos que es un remate aburrido en toda su oferta, porque todos los años vendemos la misma cantidad de animales, con 70 toros y 100 vientres, entrando todas las categorías, desde animales de punta del cerno mismo de la cabaña, hasta animales más generales de campo, rústicos que pueden ir a cualquier predio.

“Para la primavera los valores podrían ser muy firmes”

El cabañero Carlos Guinovart asegura que “cuando una vaca preñada valga más que una gorda, Uruguay se llena de terneros”

El ingeniero agrónomo Carlos Guinovart, administrador del establecimiento Bayucuá en Salto, y analizó para **Negocios Rurales** la realidad del sector productivo, en un año de incertidumbre, marcado por una sequía en gran parte del país y el impacto del coronavirus, que afectó de diversas formas la producción ganadera.

¿Cómo han sido los primeros meses del año para ustedes?

Acá en el norte la sequía fue muy puntual, sobre todo a fines del verano, por lo que fuimos privilegiados respecto al resto de Uruguay, ya que hay zonas como el este y el litoral donde realmente golpeó duro.

Acá el verano fue bastante benigno, con algunos calores fuertes, que secan mucho sobre el fin del verano, que impidió el crecimiento de algunos predios con raigrás, complicando un poco la parte de los verdes más tempranos.

¿Eso complicó el manejo de los animales?

Atrasó la entrada a los predios la falta de lluvias en principio y después empezó a llover muy intensamente, con registros de hasta 170 milímetros que hicieron que no haya piso y complicó un poco el pastoreo, pero la situación está controlada y podemos decir que está adentro de lo normal.

Ustedes están en una raza que tiene un crecimiento importante, como lo es Aberdeen Angus, pero que también presenta el desafío de ir creciendo en cuanto a cantidad de cabañas y la genética que se utiliza. ¿Cómo enfrentan la situación para seguir siendo referentes?

Como raza todavía hay mucho para crecer, con un número de cabañas muy elevado con respecto a la población, lo que hace que la evaluación genética sea muy consistente, con muchos animales evaluados, lo que permite una mayor competitividad y agregado de valor a la hora de ofertar los toros. En el mercado se ve que hay una tendencia

a demandar los toros Angus con buenos datos.

Eso obliga a mejorar la selección de los animales desde chicos, afinando el ojo. Sí, siempre el ojo por un lado y la planilla con los datos por el otro, esa es la manera que pensamos nosotros que hay que seleccionar, sobre todo viendo las vacas, cómo funcionan en el campo, cómo se desempeñan esos terneros en condiciones extensivas de cría, que es la pata fuerte de Bayucuá, que son las condiciones fuertes en las que realizamos la selección, que nos permite ofrecer animales que agregan valor y que no traen problemas a los clientes.

La rusticidad en la adversidad es una característica de Bayucuá.

Totalmente. Nuestros animales a donde van, mejoran. Nosotros le hacemos una crianza muy de campo y una pre-

Nosotros le hacemos una crianza muy de campo y esa rusticidad la podemos chequear año a año con nuestros clientes

paración para el remate y esa rusticidad la podemos chequear año a año con nuestros clientes; ni que hablar que cuando van a un departamento como Colonia, hay vacas que “mueren del corazón” de ver tanta comida.

Todo negocio siempre va de la mano de lo comercial. ¿Cómo ven la economía del sector, desde el costo de producción hasta el precio que recibe hoy el productor?

Es un momento para tener todo muy monitoreado, hay que estar cerca de los números, teniendo una gestión lo más profesional posible, sobre todo ir proyectando los distintos escenarios que se pueden dar, poniendo distintos precios y costos, porque el dólar es un factor muy relevante, con aquella subida que había permitido licuar los costos, pero ya vemos que se acható.

La proyección que se hacía hace unos meses hoy no se está cumpliendo y hay que ser cautos.

Desde el punto de vista del mercado todo está muy raro. La guerra comercial entre China y Australia, el Covid-19 en las plantas de Estados Unidos, van abriendo puertas y oportunidades para nuestras carnes, por lo que para la primavera los valores podrían ser muy firmes.

Hay otro tema sobre la mesa, que es la posibilidad de importar ganado en pie desde la región. ¿Cómo lo evalúan ustedes?

Con mucha cautela, porque creemos que hay que tomar todos los recaudos, haciendo una buena evaluación de los pro y los contra, pero a mí me da la impresión de que los contra son bastante más elevados, sobre todo cuando tenemos el estado de Río Grande que

La guerra comercial entre China y Australia, el Covid-19 en las plantas de Estados Unidos, van abriendo puertas y oportunidades

está en un plan de dejar de vacunar contra la aftosa. Para hacer una maniobra de estas, tendría que haber un control muy estricto, más con la situación del coronavirus en Brasil, por lo que hasta la parte logística pasa a ser importante, con el ganado, el personal sanitario y la parte de frontera, pasa a ser bastante relevante.

¿Están dadas las condiciones para que el criador apueste a aumentar la producción?



El productor sabe perfectamente cómo tener más terneros; en la medida que sea negocio lo va a hacer, porque Uruguay es de los pocos países donde la vaca gorda vale más que una preñada, y eso hace que el funcionamiento sea bastante distinto. La lógica dice que el día que una vaca preñada valga más que una gorda, Uruguay se llena de terneros. Hay que darle las condiciones. /NR

Bayucúa es una cabaña reconocida a nivel del país en la cría de la raza Aberdeen Angus, ubicada en el departamento de Salto. Sus inicios se remontan al año 1906.

Este es un año de incertidumbre a la hora de prepararse para el remate, para ir a Expo Prado ¿Cómo enfrentan mes a mes el trabajo de campo para proyectarse para una cierta normalidad, pero con dudas hacia el futuro?

Realmente no ha tenido ningún tipo de cambio en nuestra planificación, lo único que uno va teniendo en cuenta es la posibilidad de que el remate sea 100% virtual, pero creo que como vamos avanzando, la idea es que sea presencial y con las condiciones tradicionales, buscando tener la máxima información de los animales, para que los clientes tengan una idea antes del remate para facilitar la elección, pero más allá de ello, es el mismo remate que venimos haciendo desde hace mucho tiempo.



Vamos a donde sea por nuestros clientes



Francisco Cánepa opinó sobre el mercado y dijo observar varios aspectos negativos ante la posibilidad de importar ganado en pie.

“Uruguay está preparado para cuando el mundo se reactive”

El titular de la norteña Ruben F. Cánepa se refirió a la situación del mercado de la carne, la producción ganadera y los desafíos futuros

Francisco Cánepa, en entrevista con **Negocios Rurales**, sostuvo que el desafío de Uruguay es criar más terneros para cumplir con todas las necesidades de la cadena, tanto en la exportación en pie como para la industria frigorífica.

¿Qué visión tienen para el segundo semestre?

Me animo no solo a hablar en mi nombre, sino también de colegas y clientes que en su momento estábamos pensando en una recuperación en forma de V, rápida, como han sido las otras crisis internacionales. Pero todos sabemos que no fue de esa manera.

La crisis es crisis porque no se sabe qué ocurre, porque si se supiera que ocurrirá deja de ser crisis. La palabra crisis es justamente eso.

Igualmente, hay optimismo; te diría que no hay productor que no crea en una muy buena recuperación para adelante.

La información de lo que ocurre en las distintas partes del mundo la tenemos todos, como ahora surgió lo que ocurría en un frigorífico de Alemania. A veces sin querer, como buenos uruguayos que somos, nos tiramos un poco para abajo, porque parece que somos un país chico, pero ojo que la gente que recorre plantas en el mundo dice que las de Uruguay no tienen nada que envidiarle; acá son prácticamente unos quirófanos, porque se termina la faena y se limpia todo para ofrecer una inocuidad y sanidad alimentaria brillante.

Uruguay está preparado y en primera línea para, cuando esto se reactive, jugar en la cancha de muy buenos valores, y ese es el sentir que tenemos, con una ganadería que mostró ser uno de los principales motores de la economía. Las perspectivas siguen siendo brillantes.

Esa recuperación vendría de la mano de países como China, Japón y Estados Unidos ¿se ven señales desde allí a corto plazo o habrá que esperar más hacia fin de año?

Yo creo que a todo lo define la pandemia. Uruguay tiene la particularidad de que vive netamente de las divisas generadas en el exterior, con poco consumo interno, y va a ser fantástico cuando lleguemos en algún momento a 0 casos, pero dependemos netamente del exterior.

Eso también es una ficha positiva para el país. El mundo no nos ve solo como un país que anda bien en la comercialización, que es serio, tiene buena calidad de carne, sino que también es un país que supo gestionar una crisis dura a nivel mundial.

Es claro que la carne se sigue demandando en el mundo en plena situación pandémica, pero cuando cambie, ese escenario será positivo.

Los entendidos hablan de que cuando

Si, por ejemplo, nos juntamos las tres pantallas para importar 40 mil terneros y ponerlos a disposición del mercado, te aseguro que ese día bajan US\$ 50 centavos

se prueba la carne, la quiere seguir comiendo, porque a lo bueno nos adaptamos todos, y la prueba está acá mismo en el propio Uruguay, donde no hace mucho tiempo atrás las carnicerías de los barrios llevaban cantidad y eso ya cambió porque la gente observa en la carne picada la cantidad de grasa que existe, porque la chuleta la quieren sin hueso, y eso muestra que el mercado está más exigente y la gente empezó a comer bien.

Hoy es muy difícil encontrar un asado malo, y yo que tengo unos cuantos asados en el lomo, hace mucho tiempo que no decimos ¿dónde compraste este asado que es malo?

Esto también responde a que el ganadero uruguayo invierte más en genética y es difícil encontrar carne de mala calidad.

Sin duda que la edad de faena bajó mu-

cho, los ganados —excepto la vaca— son más nuevos. A los dos años tienen buena cantidad de kilos, cambió el sistema de engorde también y creo que la tecnología y la inversión en genética han ayudado también.

Con este escenario internacional, hay poco ganado para el mercado interno y se habla de importar ganado en pie. ¿Qué visión tiene de esa herramienta?

Francamente soy un convencido del libre comercio, pero encuentro que es muy riesgoso por el estatus sanitario, y también por el productor, porque todos

“Esto puede convertirse en una especie de mega cumpleaños de 15, donde todos se levantan, van y piden”

compramos la idea de un rodeo traza-do, que requiere costos y se generó una nueva actividad que son los operadores, con un Ministerio de Ganadería que ha invertido, con un INAC que pro-

mociona muy bien las carnes, con los frigoríficos que promocionan no sólo al país natural, sino también la seguridad alimentaria. Esto habría que ponerlo todo en la balanza.

Después está la cláusula espejo, con la puerta de vaivén, yo quisiera saber qué ocurre si entran varios terneros, ¿qué pasa con el productor de acá? Si, por ejemplo, nos juntamos las tres pantallas para importar 40 mil terneros y ponerlos a disposición del mercado, te aseguro que ese día bajan US\$ 50 centavos.

Creo que se corre mucho riesgo y Uruguay tiene una imagen distinta a la de los países vecinos, ya tenemos la liberación de la exportación de terneros enteros que eso ha tenido un cambio que no es menor.

Esto puede convertirse en una especie de mega cumpleaños de 15, donde todos se levantan, van y piden. Entonces van a pedir las pantallas, va a pedir el invernador, la industria va a pedir novillo gordo y si es por esta vía al fin y al cabo vale todo. Y cuando se inviertan los papeles, Uruguay es muy chiquito y tanto Brasil como Argentina se pueden llevar todos los terneros. /NR

¿Hay seguridad para invertir en más terneros?

El ternero no va a tener problemas, ni siquiera si hay más producción. Los sistemas de invernada cambian, los terneros tienen que estar, el país tiene que producir más. Cuando se promovieron los 3 millones de terneros, fue tan bueno que parecía que ya había un excedente brutal. Eso cambió el mercado, bajó el precio del ternero y no se habló más del objetivo. No puede ser que se apueste a menos para ganar más.

Pero hoy estaríamos cerca-nos a los 2,9 millones...

Estamos medio cerca, pero sí no está mancomunada toda la cadena, es más difícil. Lo que sí te puedo decir es que el poder de absorción de la invernada es mayor y más ágil que antes, hoy hay precio para todo y eso antes no ocurría, así que cuanto más terneros mejor, mientras más se produzca, mejor, y creo que vamos a seguir por mucho tiempo encontrando un buen nivel.



Estamos enfocados en las **oportunidades**

Buscan bajar costos de faena sanitaria

Una de las limitantes de la industria es el alto costo que debe enfrentar por cada animal con tuberculosis o brucelosis



El Ministerio de Ganadería encaró como uno de sus ejes de trabajo la mejora en la gestión de los recursos destinados a enfermedades prevalentes.

El ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), Carlos María Uriarte, confirmó que se viene trabajando en distintas áreas que componen a la faena de animales con brucelosis.

Dijo que “se ha avanzado y se tiene que avanzar más, pero en los primeros 100 días de gobierno hicimos un trabajo arduo con los técnicos de campo en el sangrado de los animales, con una identificación de más de 3 mil animales positivos que hoy están en el campo y deben ser faenados a la brevedad”.

Ante diversas consultas, días atrás se realizó una reunión con los sindicatos, las cámaras de la industria frigorífica y las gremiales del sector “para encontrarle la forma en la cual saliéramos del tema que es la faena de estos positivos porque hay que pagarla, y también pensando en que de aquí en más deberíamos cumplir lo que la Ley manda, que es faenarlos en los 30 días luego de ser diagnosticados positivos”.

Según dijo, “está todo encaminado para que así sea, pero hay que recordar que la faena que se realizó el año pasado y los primeros días del corriente fue con el Fondo de Enfermedades Prevalentes y para eso tuvimos que tener una autorización de la Comisión que lo administra y el dinero se iba a

devolver desde el Fondo de Aftosa, lo cual también está encaminado”.

“Seguimos trabajando para encontrar desarrollos que nos permitan ser más rápidos y por eso las plantas habilitadas van a dejar la última hora del día o una jornada entera a la semana para hacer estas faenas sanitarias”, sostuvo. Se busca también reducir los costos de

“Hay identificados más de 3 mil animales positivos que hoy están en el campo y deben ser faenados a la brevedad”, dijo Uriarte

estas faenas, porque en la mayoría de los casos el recupero de lo que queda después de la faena de estos animales es muy poco.

Ante esto, se está trabajando para tramitar herramientas para minimizar el aporte al INAC y a la DGI de esta faena sanitaria, bajando US\$ 100 por animal.

Estos anuncios se realizaron en conferencia de prensa para evaluar los primeros 100 días del gobierno. Participaron, además de Uriarte, el subsecretario de la cartera, Ignacio Buffa, y la directora general, María Fernanda Maldonado. /NR



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

ADP selló alianza con Stine

La empresa presentó una nueva familia de semillas para el cultivo de maíz, con un portfolio de uso exclusivo en Uruguay



Desde la próxima zafra de cultivos de verano, estarán disponibles tres variedades de maíz de la firma estadounidense Stine

En la actualidad, Stine se posiciona en un lugar de privilegio en el mercado internacional, al convertirse en una de las firmas más grandes de semillas en Estados Unidos, y ser líder en el mejoramiento de soja y maíz. El negocio familiar traspasó las fronteras llegando a Argentina, Brasil y ahora también a Uruguay, de la mano de ADP-Agronegocios del Plata, que confió en realizar esta alianza por tratarse de un referente en la productividad del maíz.

ADP-Agronegocios del Plata firmó una alianza con Stine, compañía estadounidense líder en la industria semillera, que le permitirá ampliar su propuesta de negocio al sumar maíz al portfolio a través de la representación exclusiva en Uruguay de esta prestigiosa marca norteamericana.

De esta forma, la empresa uruguaya incorpora la comercialización de semilla de maíz a su cartera de productos, que hasta ahora incluía soja, trigo, canola, avena y sorgo.

Según un repartido de prensa de la firma, la sociedad “supone mucho más que la concreción de un negocio para ADP-Agronegocios del Plata, e implica un salto de gran relevancia debido a que se alía con una organización de enorme trayectoria con la que se siente muy cercana por ser también un emprendimiento familiar, que conserva el espíritu y la esencia de sus inicios, con un afán de superación constante”. Ambas marcas comparten valores como el liderazgo en base al trabajo, la constante búsqueda de la excelencia

siempre teniendo como prioridad al productor dentro de la cadena, así como el enfoque en el aumento del rendimiento de los cultivos y “por poner siempre la mejor genética a disposición de sus clientes”.

La apuesta inicial de ADP es comenzar por maíz, pero el objetivo posterior es también introducirse en la genética de la soja.

ADP incorpora la comercialización de semilla de maíz a su cartera de productos, que hasta ahora incluía soja, trigo, canola, avena y sorgo

“Desde ADP-Agronegocios del Plata estamos muy felices de anunciar esta alianza con Stine, una organización con la que compartimos valores esenciales como la pasión por el trabajo y la familia. Nos llena de satisfacción haber podido concretar esta sociedad con una

empresa líder en la industria, ya que era una meta que nos habíamos trazado desde hace tiempo. Como compañía, consideramos esencial hacer negocios que nos permitan avanzar en nuestro compromiso con la innovación y excelencia, y a la vez signifiquen un orgullo para el país”, señaló Marcos Guigou, director ejecutivo de ADP-Agronegocios del Plata.

Al día de hoy, en Uruguay se siembran 140.000 hectáreas de maíz, y de ese

“Como compañía, consideramos esencial hacer negocios que nos permitan avanzar en nuestro compromiso con la innovación y excelencia”

total hay un aproximado de 100.000 que son destinados a granos, donde se encuentra el principal foco de los productos propuestos por ADP, aunque también existen opciones que pueden aportar muy buena genética en el área destinada al silaje. /NR

Habrán tres materiales disponibles

Para esta primera campaña habrá tres híbridos disponibles para el mercado local que fueron seleccionados por su adaptación a las condiciones del país. Las opciones serán: ST 120-29 BTGT, ST 9808 E-20 y ST 9734-0 GT. Se trata de tres híbridos de características complementarias que buscan cubrir el espectro de situaciones de cultivo que se presentan en Uruguay. Por un lado, ST 120-29 BTGT es un híbrido pensado para siembras de primera en una amplia gama de ambientes, con un ciclo de 121 días y una estabilidad sorprendente es ideal para siembras tempranas.

En el segmento de maíces precoces y de alto potencial se encuentra ST 9734-0 GT, que tiene un ciclo a madurez relativa de 110 a 112 días y una velocidad de secado muy rápida. ST 9734-0 GT es un híbrido diseñado para lograr máximas productividades en planteos de alto potencial en siembras de primera, bajo riego y con alta población. En cuanto al híbrido ST 9808 E-20, un material de 115 días a madurez, tiene una adaptación muy amplia a distintos ambientes. Es un híbrido que se comporta muy bien en primera, en ambientes de alto potencial, en seco o bajo riego, y además responde muy bien en situaciones de segunda.

Para siembras de diciembre se destaca que es un híbrido con excelente comportamiento frente a tizón, rápida velocidad de secado y muy buena caña, sumándole a esto que se presentará en la versión AgrisureViptera3®, que es hoy la tecnología disponible con mayor rango y eficacia en prevención de plagas en maíz, previniendo daños por Spodoptera, Diatraea, Helicoverpa y Argotis y que además le confiere resistencia a glifosato y glufosinato.

NEGOCIOS RURALES | 29

alsebra | ALGEBRA.UY

EL AGRO, ESLABÓN PRINCIPAL DEL PAÍS PRODUCTIVO

INFORMACIÓN SAGAZ E INDEPENDIENTE,
CON LA CONDUCCIÓN DE
YONNATAN SANTOS
Y LA PRODUCCIÓN DE
TARDÁGUILA AGROMERCADOS



EN VIVO
MONTECARLO 930 AM

LUNES A VIERNES 5:30 A 6:30 HS.

RADIO TABARÉ 740 AM

LUNES A VIERNES 17:00 A 18:00 HS.

“Uruguay se consolida como un jugador clave”

Gualberto Muñoz, director de la Unidad Forestal de Interagrovial, analizó las perspectivas del sector para el segundo semestre



La tecnología utilizada por John Deere ha permitido mantenerse a la vanguardia del sector, conectando a todos los clientes y su maquinaria de forma remota, destacó Gualberto Muñoz.

¿Cómo vé el encare que ha hecho de la pandemia el sector forestal?

Vemos que la cadena forestal ha sido ejemplo en el manejo cuidadoso de esta realidad, desde el inicio se activaron todos los protocolos y gracias a la cultura de seguridad, experiencia en el manejo de protocolos y salud ocupacional que desde hace años tenemos todos los actores, es que hemos logrado amortiguar los impactos en las operaciones.

A corto y mediano plazo vemos que este tema seguirá presente en el día a día de la gestión, no solo lo sanitario, es decir, hoy estamos incorporando prácticas laborales, formas de organización y decisiones, que sí o sí van a quedar en la operación; por ejemplo, la cultura del cuidado entre todos, la aceleración y maximización del uso de la tecnología, la planificación cuidadosa y detallista de la logística en escenarios de incertidumbre. De pronto nos encontramos con paralizaciones temporales del suministro de componentes en algunas fábricas alrededor del mundo que nos obliga a revisar nuestra estrategia, a revisar nuestros supuestos y a prepararnos para una realidad diferente y menos previsible.

Más allá del enlentecimiento evidente del comercio mundial, del que Uruguay no es ajeno, vemos un futuro alentador para el negocio. La cadena forestal es un protagonista principal de la economía en términos de inversión, de profesionalización de la cultura de trabajo y de desarrollo de muchas zonas del interior del país en las cuales se generan nuevas fuentes de trabajo directas e indirectas.

Obviamente el año 2020 está siendo de altibajos, con cambios, algunos ocasionados por el Covid-19 y otros generados de la propia variación del mercado. Existe un muy importante stock de madera destinado al consumo de las plantas, lo que ha generado algunas medidas de ajuste temporal de la actividad de cosecha que enlentece la actividad comercial, pero a mediano plazo vemos un desarrollo importante.

¿Qué efectos estiman pueda tener la pandemia sobre la comercialización de equipos de cosecha?

La pandemia y las limitaciones que impuso sin previo aviso a las operaciones, es también una oportunidad. Los

Más allá del enlentecimiento evidente del comercio mundial, del que Uruguay no es ajeno, vemos un futuro alentador para el negocio

equipos John Deere están equipados con la última tecnología que permite, justamente en estos casos, el soporte conectado y remoto de los mismos.

En esta nueva realidad, contar con esta tecnología es una gran oportunidad para agregar valor, y entiendo que John Deere, que tiene entre sus valores la Innovación, está muy bien posicionada. La accesibilidad de esta tecnología ya incorporada en nuestras máquinas le da a nuestros clientes y a nuestros equipos de soporte la posibilidad de

una gestión tecnológica moderna, “aggiornada”, esto es un valor diferencial en la comercialización de nuestros productos. Más allá del escenario puntual del comercio mundial, la cadena forestal seguirá expandiéndose, no solo en Uruguay, sino en toda la región.

Esta perspectiva nos hace ser optimistas en una mejora progresiva de la economía y, por lo tanto, de la comercialización, nuestra mirada es a corto, mediano y largo plazo, hablamos de escenarios actuales, pero es obligación de los líderes y John Deere lo es, la de intentar visualizar el futuro. Ese futuro es, sin dudas, de desarrollo; sin embargo, como decimos en John

“Nuestra mirada es a corto, mediano y largo plazo, hablamos de escenarios actuales, pero es obligación de los líderes y John Deere lo es, la de intentar visualizar el futuro”

Deere, “hay que tener la mirada en el horizonte, pero los pies en la tierra”, rever aspectos de nuestra estrategia, mejorar nuestros procesos internos, adecuar nuestra estructura, entender y adecuarnos a las necesidades de nuestros clientes, ese es nuestro desvelo, trabajamos para que nuestra propuesta se traduzca en la mejor relación de US\$/m3 producido para nuestros clientes, es un desafío constante.

Nos enfocamos en desarrollar y ofrecer soluciones; no es solo el equipo, es la tecnología y lo que podemos hacer con ella, es el entrenamiento, es la fortaleza del soporte posventa, es un trabajo continuo.

¿Cómo estiman que incidirá la nueva planta de UPM en el mercado de maquinaria?

Lo vemos muy positivo, con mucha expectativa. Esta inversión realmente es una gran noticia, no solo para la cadena forestal, sino para el país. Claramente es una expansión de la actividad, aumentará la necesidad de equipos para la cosecha, para la silvicultura, la carga, la caminería y el transporte, generará mayor actividad para todos los proveedores de servicios e insumos de la nueva planta.

Uruguay con estas inversiones se consolida como un jugador clave en la región y en el mundo en lo que refiere a la actividad forestal.

Los niveles de disponibilidad mecánica requeridos en una actividad que demanda fuertemente a los equipos, es un desafío para alcanzar un soporte óptimo en niveles prácticamente de excelencia. Sin duda que la calidad de los equipos es clave, pero también lo es la tecnología que poseen, el análisis de los datos que los mismos transmiten y contar con programas y sistemas de mantenimiento acordes. En este sentido nuestros equipos obtienen muy buenas performances y rendimientos, lo que es posible por el grupo de personas que trabaja alineado en el análisis de datos, los cuales representan acciones en los equipos y buscan la rentabilidad en cada decisión./NR



¿Cuáles son las novedades para 2020 y 2021?

Una de las líneas de desarrollo tecnológico de John Deere está orientada hacia la eficiencia en la operación. En este sentido, están desembarcando en Uruguay los primeros Harvester con Intelligent Boom Control (IBC) y esto nos pone a la altura de los países más desarrollados en tecnología de cosecha. IBC automatiza algunos movimientos del ciclo, volviéndolos sumamente eficientes y reduciendo la curva de aprendizaje de los operadores nuevos, con esto se logran movimientos sincronizados.

Además, en Interagrovia estamos concretando nuestro Centro de Soporte a las Operaciones con la última tecnología para dar soporte conectado a nuestros clientes, los equipos poseen una serie de desarrollos que nos permite leer y entender a distancia como está funcionando el equipo, en sus consumos, en su capacidad productiva, en la utilización. También podemos actuar anticipadamente atendiendo las alertas que los equipos transmiten y posibilitando el agregado de valor al poder detectar oportunamente áreas de mejora, ya sea en la operación, en el mantenimiento y en el ajuste de los parámetros de los equipos. Esto tiene un nivel de detalle increíble, por ejemplo, desde reconocer agua en el combustible hasta detectar cuando se está quedando sin grasa en el sistema de lubricación automática.

Creo que esto es un cambio sustancial en cómo se gestiona el servicio, enfocarnos en aumentar la eficiencia, en bajar los costos y maximizar la inversión que hacen nuestros clientes.

Por otro lado, también estamos rediseñando nuestro Centro de Entrenamiento, con más recursos, más tecnología en la sistematización de la enseñanza, de manera de poder afrontar la necesidad de formación de operadores y técnicos mecánicos que demandara el mercado en el corto plazo.

En definitiva, con John Deere e Interagrovia nos estamos preparando para un futuro desafiante, sin dudas, pero también auspicioso.

La demanda por petróleo tendrá una lenta recuperación

El coronavirus generó una caída importante en las ventas de crudo, principalmente por la baja en la demanda de las aerolíneas



Esperan que en el segundo semestre se recupere la demanda mundial de petróleo que cayó estrepitosamente por el Coronavirus

El impacto de la pandemia del Coronavirus sobre el mercado del petróleo se extenderá a 2021, aseguró la Agencia Internacional de Energía (IEA) en su primera proyección sobre el mercado para el año próximo.

Según se destaca del informe, se aprecia que el principal responsable de la debilidad de la demanda será el transporte aéreo, que demorará en recuperarse.

En las proyecciones para 2021 IEA dijo que el consumo de petróleo aumentará en 5,7 millones de barriles por día, a 97,4 millones. Más allá del aumento, no logrará compensar la dramática reducción de 8,1 millones de barriles diarios del año en curso —la más pronunciada de la historia— por lo que será 2,4 millones de barriles diarios inferior al consumo de 2019.

El transporte aéreo, que se desplomó 55% en 2020, será el principal responsable de la lenta recuperación del consumo de petróleo. “La demanda de la aviación caerá en 3 millones de barriles diarios este año y solo recuperará 1 millón en 2021”, pronosticó la IEA.

En abril, los principales productores de petróleo acordaron reducir en 9,7 millones de barriles diarios la extracción de crudo, medida que a principios del

El transporte aéreo, que se desplomó 55% en 2020, será el principal responsable de la lenta recuperación del consumo de petróleo



**MOVIENDO
SU NEGOCIO**

EMPRESA DE
TRANSPORTES
DE HACIENDAS



CONTACTO:

Tel.: 4554 7690

Cel.: 099 68 77 27

Dicaro Transportes
 @dicarotrans

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



Indarte
NEGOCIOS RURALES



En equipo creciendo sobre
bases sólidas

www.indarte.com.uy

INTEGRANTE DE:
plazarural
Líderes en remates virtuales

Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.



EL PAIS

rurales.elpais.com.uy

ruraleselpaisuy

@ruraleselpaisuy

**NUESTRA TRAYECTORIA
ASEGURA SU CONFIANZA**

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

Siempre apostando a brindar un mejor servicio, hemos adquirido nuevos remolques priorizando el bienestar animal, reduciendo la mortalidad, estrés físico y lesiones.

Aportando al productor una mayor capacidad de carga, mejorando la calidad del producto final reduciendo costos y tiempo de transporte.



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

**ALFONSO
IRAOLA LTDA.**

La LUC estableció cambios en INAC

La Ley de Urgente Consideración, aprobada en los primeros días de julio, establece nuevas normativas para el instituto cárnico



INAC tendrá algunos cambios a nivel de sus funcionamientos y objetivos basados en la Ley de Urgente Consideración.

Luego de su tratamiento en la Cámara de Senadores y Diputados, quedó aprobada la Ley de Urgente Consideración (LUC) que incluye cambios en las competencias y el funcionamiento del Instituto Nacional de Carnes (INAC).

La ley, de más de 400 artículos, contenía una sección especial denominada "Fortalecimiento del Instituto Nacional de Carnes", en la que se introducen modificaciones en cuatro leyes y se promueven nuevos artículos.

Las normas modificadas refieren a las Competencias en el sector primario; Competencias en la habilitación, registro y contralor de carnicerías a nivel nacional; Competencias en el contralor de elaboración de productos cárnicos embutidos artesanales; Otras competencias en la Ley Orgánica; Competencias en la transparencia comercial e inocuidad en la comercialización de carnes y derivados y Obligación para los particulares.

Dentro de los cambios en el mercado interno, la nueva redacción en el artículo 2° toma en consideración que INAC puede proponer actividades accesorias en el sector de producción de animales, asesorando, promoviendo, analizando, coordinando, colaborando, orientando y promocionando.

En el literal C) del artículo 3°, referido a los cometidos institucionales, se dispone: "En la producción de animales: La realización de actividades de asesoramiento, orientación, coordinación,

promoción, creando ámbitos de discusión tendientes a mejorar la calidad en la producción y el fortalecimiento de la cadena cárnica."

Otro punto fundamental es que se le otorga a INAC la potestad de habilitar, registrar y controlar carnicerías y locales de venta al consumidor en todo el territorio nacional.

Se establece que las actividades en el interior del país de habilitación y control se deben realizar de forma coordinada con los gobiernos departamentales.

Se le otorga a INAC la potestad de habilitar, registrar y controlar carnicerías y locales de venta al consumidor en todo el territorio nacional

Los aspectos técnicos que deben cumplir las carnicerías y locales de venta al consumidor se determinarán en un protocolo de especificaciones técnicas de alcance nacional.

El numeral 2 del literal D) del artículo 3° dice: "Para el cumplimiento de sus objetivos, el Instituto Nacional de Carnes ejercerá en la materia de su competencia, todos los cometidos conducentes a ellos, y especialmente: D) En general: Cumplir tareas de investigación y asesoramiento a las empresas del sector en los aspectos comercial, económico-financiero, tecnológico, entre otros,

contribuyendo a la generación de conocimiento y difusión del mismo, con la finalidad de promover la eficiencia y mejor desempeño de la actividad.”.

En consecuencia, se agrega un objetivo concreto al cometido, de forma no taxativa pero explícita, que es contribuir a la generación de conocimiento y difusión del mismo.

En la Ley N° 19.782 se modifica el artículo 1° y en la misma línea que lo anterior —relativo a la habilitación y control de funcionamiento de carnicerías— la norma se ajusta a la nueva realidad: el órgano competente para aplicar el protocolo a seguir por las carnicerías de corte que decidan elaborar productos cárnicos embutidos artesanales es INAC en todo el territorio nacional. El protocolo a seguir está contenido en el proyecto de Decreto reglamentario de la Ley N° 19.782.

Además, se ajusta el Registro Nacional de Carnicerías en relación a que la habilitación esté a cargo de INAC en todo el territorio nacional y se adiciona la publicidad del registro.

Se armonizan las normas y se introduce que el registro sea de carácter público,

extremo que se considera fundamental para generar transparencia comercial en el sector.

El registro de las habilitaciones de los locales, y eventuales modificaciones, es condición necesaria para iniciar o mantener la habilitación de las operaciones de los locales de carnicería.

Por último, se mantiene el Grupo de Coordinación para facilitar la implementación de la Ley N° 19.783, agregándose al Ministerio del Interior para fortalecer las acciones sobre los circuitos informales de comercialización de Carnes y Derivados.

La Ley crea una obligación para los particulares que deberá ser fiscalizada por INAC. El artículo 359 de la LUC obliga a las personas físicas y jurídicas a exhibir al público la constancia de habilitación para la comercialización de carnes y derivados, haciendo más eficaz y eficiente la tarea de control.

Esto es particularmente relevante en lo que refiere al control del comercio digital, así como sobre los locales de ferias, ya que son habilitados por el Ministerio de Economía y Finanzas o las Intendencias. /NR



INAC tendrá la tarea de investigación y asesoramiento a las empresas del sector en distintos aspectos

Lanas acondicionadas lograron una gran diferencia

Según los Consignatarios de Lanas, la zafra que acaba de finalizar fue de las más complejas desde la década de 1990



Ricardo Stewart, del escritorio Romualdo Rodríguez, presidirá la gremial de Consignatarios y Rematadores de Lana, acompañado por Pablo Iramendi como vicepresidente y Francisco Preve como secretario.

La Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana del Uruguay (UCRLU) presentó los valores promedio de la zafra lanera 2019/20, en la que claramente hubo una baja importante en los precios respecto al período anterior, pero con una fuerte valorización del acondicionamiento grifa verde, principalmente para las lanas más finas.

En la reunión anual de la gremial también se definieron las nuevas autoridades que encabezarán la Junta Directiva 2020-2022. La gremial será presidida por Ricardo Stewart, acompañado por Pablo Iramendi como vicepresidente y Francisco Preve como secretario.

En diálogo con **Negocios Rurales** Stewart realizó un breve análisis de la zafra, donde puntualizó que “es una de las más complicadas de los últimos tiempos, te diría que desde la década

de 1990 no se veía una zafra tan complicada”, principalmente luego de un año previo en el que “parecía que los precios iban a tocar el cielo”.

Explicó que al comienzo de la zafra ya se visualizaba un cambio en la tendencia de valores, lo que llevó a que los productores fueran postergando sus ventas para la segunda parte. Ayudó a esta decisión los buenos valores de la hacienda vacuna, permitiendo que el productor tuviera “caja” y decidiera esperar.

Entre los factores que afectaron fuertemente esta zafra, el consignatario detalló “la oferta grande de Australia, que con la seca tenía que salir a vender lanas de baja calidad, después se sumaron los incendios, el productor estaba con una situación crítica y era vendedor, contrario a lo que pasaba acá”.

A esta situación se sumó la guerra comercial entre China y Estados Unidos que “fue trancando un poco los mercados y los pedidos de lana, (por lo que)

Valores medios de la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lanas del Uruguay

Micronaje	Sin Acondicionar	Grifa Celeste	Grifa Verde
Menos de 17,9		8,00	9,30
18 a 18,9			8,40
19 a 19,9			7,43
20 a 20,9		6,60	7,42
21 a 21,9		6,48	7,04
22 a 22,9		6,11	6,61
23 a 23,9	4,85	5,32	6,01
24 a 24,9		4,95	5,15
25 a 25,9		4,40	4,85
26 a 26,9		4,00	4,07
27 a 27,9	2,72		3,60
28 a 28,9	2,50	2,90	3,14
29 a 29,9	2,33	2,85	3,05
30 a 31,5		2,20	
Más de 34,1	1,20		
Subproductos finos	0,90	1,00	1,00
Subproductos generales	0,54	0,62	0,64
Cordero fino	3,53		
Cordero General	2,08		

La demanda está muy lenta, muy demorada. Si bien ha habido algunos negocios, son muy puntuales, dijo Stewart

el indicador siguió bajando”, pero reconoció que a nivel interno “había valores y se podía vender”. Recordó que “a fin de enero y febrero hubo algún repunte con algunos lotes bien vendidos, Merinos a US\$ 8,50, que no eran lo mismo que los US\$ 10 u 11 de la zafra anterior, pero eran buenos valores”.

Luego llegó “el coronavirus prácticamente enseguida y ahí aterrizó todo lo que teníamos en mente” dijo el flamante presidente de la gremial de consignatarios laneros. Si bien indicó que en estos momentos comienzan a visualizarse mejoras en China y Europa, dijo que “la demanda está muy lenta, muy demorada. Si bien ha habido algunos negocios, son muy puntuales y también con otros valores”.

Acondicionamiento

En el informe de la UCRLU se destaca la valorización que ha ganado el acondicionamiento de las lanas en este escenario de baja de precios, donde las lanas más finas son las que recogen un beneficio mayor. A modo de ejemplo, la diferencia de precios entre grifa verde y grifa celeste para las lanas de menos de 17,9 micras es de US\$ 1,30, mientras que en las de 29 a 29,9 micras es de 20 centavos. En tanto que para las lanas de 23 a 23,9 micras acondicionadas grifa verde, se pagaron 70 centavos más que las lanas acondicio-

nadas grifa celeste. Tomando como referencia las lanas de 21 y 28 micras, las diferencias entre la grifa celeste y la verde son en promedio de US\$ 94 y US\$ 24 centavos respectivamente.

Al analizar por micra, el descenso más importante se registró en las lanas finas. El promedio de US\$ 7,04 para las lanas de 21 micras en esta zafra registra una caída de 27% respecto a la anterior, en tanto que para las de 28 micras la caída fue de 11%, con un promedio de US\$ 3,14 en la presente zafra. /NR

45% sin vender

De acuerdo al presidente de los consignatarios laneros “los remanentes de lana se hacen al tun-tun” en el país. En este sentido dijo que de acuerdo al diálogo con los operadores y la industria, se estima que “entre 35% y 45% está en manos de productores, incluso sabemos que hay quienes están con una y dos zafras arriba”.

En cuanto al tipo de lana sin comercializar, mencionó que “en general son lanas finas o muy gruesas, los dos extremos, por un lado son merinos e ideales y por otro Corriedale fuerte o Romney”.

¿Vender o no vender?

Ante la proximidad de la nueva cosecha de lana, Stewart señaló que la recomendación es “vender cuando hay demanda, cuando no hay precio ni interés hay que buscar alternativas”. El consignatario indicó que desde su punto de vista “el depósito no es la limitante más grande, porque los lotes son más chicos, los que vienen quedando son grifa verde, en fardos, o sea que no es tanto el lugar que ocupan”.

Desde la gremial se observa que el productor “está preparado” para sostener dos zafras en los galpones sin problema, “pero en algunos casos puede haber puntualmente algún problema y se le busca una solución”.

NEGOCIOS RURALES | 37



Más oportunidades, mejores negocios

12,13,14 AGOSTO

REMATE

223

AGOSTO - 2020

09	10	11	12	13	14	15
DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO



plazarural



ecoplaza

La soja facturó US\$ 260 millones menos

El impacto de la sequía sobre el rendimiento hundió el resultado económico de la oleaginosa



cola invierno 2020, en la que informa sobre la intención de siembra de los cultivos de invierno y le pasa raya a los de verano.

Para este invierno DIEA dijo que se constata un aumento en el área ocupada por los cultivos con destino a la producción de granos. La intención de los agricultores es sembrar 532 mil las hectáreas con cultivos de invierno, 12,3% más que el año pasado. La superficie sembrada de trigo alcanzaría las 217 mil hectáreas, un descenso anual de 5,4 %, mientras que la cebada con una intención de 183 mil hectáreas estaría 21% por encima del año anterior.

En los cultivos que se da el crecimiento más impactante es en colza y carinata con un área de 111 mil hectáreas, un aumento anual del orden del 47%.

El crecimiento del área de invierno es

La intención de los agricultores es sembrar 532 mil las hectáreas con cultivos de invierno, 12,3% más que el año pasado

La cosecha 2020 de soja habría facturado en el entorno de los US\$ 610-620 millones, con un consistente descenso respecto a la anterior debido, fundamentalmente, al menor rendimiento promedio y, en menor medida, a una baja en la superficie ocupada. Respecto a la zafra pasada la caída en la facturación será del orden de los US\$ 260 millones, teniendo en cuenta que la cotización de la oleaginosa no sufrió variaciones de significación.

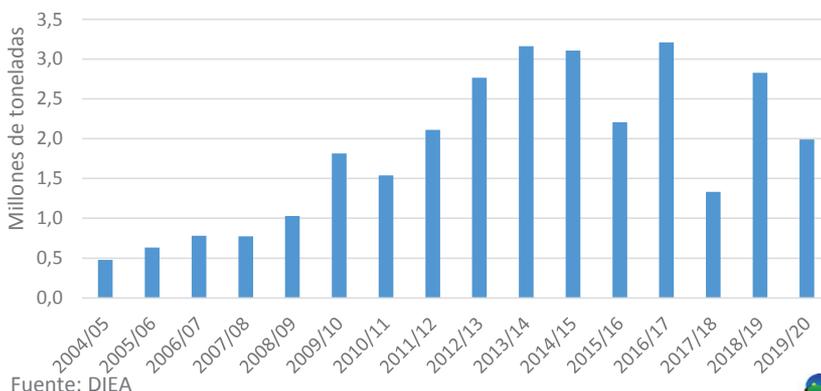
La Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) del Ministerio de Ganadería dio a conocer la encuesta agrí-

otra clara demostración de los agricultores en cuanto a que “a mal tiempo, buena cara”, ya que los resultados obtenidos en la zafra de verano no fueron los deseados. La sequía pegó en la productividad de los cultivos, reduciendo los rendimientos medios.

La superficie total sembrada con cultivos de verano en la zafra 2019/20 fue de 1.055.424 hectáreas, un descenso de 4,5% respecto a las poco más de 1.104.931 de 2018/19.

Además de la disminución del área, se observa un descenso en los rendimientos debido al impacto de la sequía estival. El mayor impacto se dio en la soja, con un rinde promedio de 2.171 kilos por hectárea, 26% por debajo del muy buen resultado de la campaña anterior, cuando se habían orillado los 3 mil kilos por hectárea.

Producción de soja



Con la menor superficie y la fuerte caída del rendimiento, la producción de soja fue estimada por DIEA en un poco menos de 2 millones de toneladas, más de 800 mil toneladas por debajo del año pasado. Si se le pone un precio de unos US\$ 308 por tonelada, que es la cotización que ha promediado la oleaginosa hasta el momento, base Nueva Palmira, son cerca de US\$ 260 millones menos que facturará este cultivo, vaya golpe para el país en un año tan difícil.

Con la menor superficie y la fuerte caída del rendimiento, la producción de soja fue estimada por DIEA en un poco menos de 2 millones de toneladas

Los rendimientos del maíz y del sorgo también se vieron impactados, pero en mucho menor medida, en especial en el caso de este último que rindió 4.525 kilos por hectárea, solo 1% por debajo del año anterior. En el caso del maíz el rinde medio fue de 6.536 kilos, con un descenso anual de 14%. **/NR**



Lluvias obligaron a resembrar “una superficie significativa”

Es difícil estimar un número certero de hectáreas de cultivos de invierno que debieron ser resembradas, pero se trata de una superficie significativa, opinó Alberto Cruces, responsable del departamento de insumos de Zambrano y Cía.

El impacto de la continuidad de lluvias en momentos de la implantación fue importante. “Hay zonas en el centro sur que tenían más de 300 hectáreas sembradas que no tuvieron más remedio que resembrar, sabemos de casos similares en el litoral, pero es difícil tener un número certero, pero sí que es un área significativa, con el consecuente aumento de los costos”, expresó Cruces.

En cuanto a los costos de los insumos dijo que “han sido por debajo de los del año pasado”, a pesar de que fue una zafra con problemas de abastecimiento y faltante de algún producto y semilla.



CALENDARIO DE REMATES

LOTE21 | 2020

Nos preparamos para un año con más oportunidades de negocios.

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	D L M M J V S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

■ FECHA REMATE ■ CIERRE DE INSCRIPCIONES

La economía de INIA preocupa a la nueva directiva

La falta de pagos del aporte del Estado podría tener un impacto negativo en su funcionamiento



El presidente José Bonica, durante su visita al departamento de Salto, donde se reunió con la directora de la estación, Mariana Espino, y con diferentes técnicos referentes de programas de investigación.

Los atrasos en los aportes del Estado al Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) han obligado al organismo a recurrir a sus fondos de reserva, por lo que en la actualidad “no cuenta con ese colchón que se necesita para trabajar cómodamente”, dijo su presidente, el ingeniero agrónomo José Bonica.

Bonica visitó la estación experimental Salto Grande, donde dialogó con la directora de la estación Ing. Agr. Mariana Espino, y con diferentes técnicos referentes de programas de investigación. En esa oportunidad fue que mantuvo un diálogo con Negocios Rurales.

Habló de los recursos con los que cuenta la institución para la investigación, tanto económicos como humanos. El jerarca recordó que en el año 1989 se votó por unanimidad en el Parlamento la ley de creación de INIA, donde se establece que “los productores en la primera vez que vendan sus productos van a colaborar con determinado porcentaje a la investigación y que el Estado se compromete a aportar por lo menos esa cantidad”.

Reconoció que han “existido problemas en los últimos años, algunos atrasos” y que esta deuda que mantiene el Estado con la institución es “del orden del presupuesto de un año de ejercicio de INIA”.

Bonica explicó que, debido a la variabilidad de la actividad agropecuaria, con las subas y bajas tanto en los precios como por el impacto del clima, “es bueno siempre contar con un fondo de reserva, pero con estos atrasos hubo que echar mano a esos fondos, por lo que INIA es hoy una institución que no tiene ese colchón que se necesita para trabajar cómodamente”.

El productor dijo que se entiende desde la institución “que no puede o no debe exigir o cobrar ahora esos atrasos porque estamos en una emergencia, en una crisis. No tiene nada que ver el sector agropecuario con esto, pero somos todos ciudadanos de este país, lo entendemos, y hay cosas prioritarias para atender”.

Indicó que, si bien la “ley es muy clara”, habrá que ver en el próximo presupuesto

Esta deuda que mantiene el Estado con la institución es “del orden del presupuesto de un año de ejercicio de INIA”

to “que a medida que se generen los recursos, le lleguen a INIA y eventualmente efectuar ajustes, según cómo oscile la economía”. Bonica dijo estar confiado de “revertir la experiencia de los últimos años”, pero advirtió que “no es algo que dependa de INIA, sino de quienes manejan las finanzas del país”.

Recursos humanos

Consultado sobre el recurso humano para afrontar la investigación en este período, Bonica dijo que “lo realmente importante en organizaciones de este tipo es el capital humano”.

En este sentido reconoció que “INIA no está en la mejor situación”, aludiendo a los problemas que se generaron en la pasada administración entre el presidente y el gremio de los profesionales universitarios. Si bien dijo que “no corresponde emitir opinión sobre ello”, remarcó que es importante conocer y reconocer el problema porque “es la única manera de superarlos”. **NR**

PARTE DE FAENAS

Semana del 01/06/2020 al 30/06/2020

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 FRIG. PUL (PULSA)	9.344	6.693	936	2	318	17.293						0
2 LAS PIEDRAS S.A.	11.977	2.171	2.041	3	63	16.255	8.030		1.202	1.047	25	10.304
3 CARRASCO	6.732	8.398	828	8	254	16.220						0
4 TACUAREMBÓ S.A.	7.619	5.482	1.618		280	14.999						0
5 BREEDERS P.U.	9.444	2.186	2.616		74	14.320						0
6 ESTAB.COLONIA	7.588	3.480	1.485	18	123	12.694						0
7 ONTILCOR S.A.	5.276	1.757	3.429	1	32	10.495						0
8 BILACOR S.A.	3.100	5.197	789	9	190	9.285						0
9 LAS MORAS	4.595	1.993	2.221		127	8.936						0
10 CLEDINOR S.A.	3.653	3.914	812	2	90	8.471						0
11 SAN JACINTO	4.023	2.645	972	2	80	7.722	4.763	282	533	1.460	16	7.054
12 COPAYAN S.A.	1.160	2.309	808	14	76	4.367						0
13 LORSINAL S.A.	1.183	2.363	541	2	117	4.206						0
14 INALER S.A.	1.969	1.833	260		62	4.124						0
15 SIRSIL S.A.	2.202	1.301	315		44	3.862						0
16 CASA BLANCA	769	1.458	885	8	24	3.144	421		15	535		971
17 SOLIS	988	507	911	35	49	2.490						0
18 ARROYAL S.A.	245	466	792	133	34	1.670				44		44
19 SCHNECK	23	1.348	39	15	82	1.507						0
20 SIMPLIFY S.A.	88	402	891	13	2	1.396						0
21 FRIGOCERRO S.A.	169	916	55		113	1.253	1.664	233	4	338	10	2.249
22 OFERAN S.A.	477	303	349	1	4	1.134	1.368	611	136	500	7	2.622
23 LOS OLIVOS	224	72	641	9	5	951						0
24 CUAREIM	249	485	46	2	104	886	110	325				435
25 MIRIAM CRAVEA	106	50	67	340		563						0
26 MUN. ARTIGAS	42	428	53		8	531	114	185	349	174		822
27 MERCEDES	70	2	235			307						0
28 SOMICAR S.A.		242	48		7	297	1.110	4	923	570	3	2.610
29 LUCHASOL	3	124	67	12	2	208	35					35
30 LINERIM S.A.						0						0
31 SIDERCOL						0						0
33 ARDISTAR						0						0
34 ROSARIO						0						0
35 CLADEMAR S.A.						0						0
36 CANELONES						0						0
37 LA TABLADA						0						0
38 FRIG.MARTINEZ						0						0
39 BORDENAVE A.						0						0
40 MUN.LAVALLEJA						0						0
41 MARTINEZ, ADAN						0						0
42 MUN.SALTO						0						0
43 CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL	83.318	58.525	24.750	629	2.364	169.586	17.615	1.640	3.162	4.668	61	27.146

PROMEDIOS

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	1,71	1,73	3,21	3,25
	Liviano Bueno de Pradera	1,68	1,70	3,18	3,22
	Exportacion Especial	1,77	1,79	3,23	3,27
	Exportacion Bueno de Pradera	1,68	1,70	3,19	3,23
	Exportacion General			3,13	3,17
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,11	3,15
	Generales			3,03	3,07
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,49	1,51	3,10	3,14
	Buenas	1,45	1,47	3,06	3,10
	Generales	1,38	1,40	3,01	3,05
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,33	1,35	2,92	2,96
	Generales	1,23	1,25	2,83	2,87
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	1,71	1,73	3,21	3,25
	Buenas	1,66	1,68	3,17	3,21
INDUSTRIA	Toros gordos	1,46	1,48	2,59	2,63
	Toros y Novillos generales	1,36	1,38	2,43	2,47
	Vacas Manufactura Alta	1,16	1,18	2,25	2,29
	Vacas Manufactura Baja	1,06	1,08	2,11	2,15
	Conserva	0,82	0,84	1,88	1,92
OVINOS GORDOS	Corderos			3,38	3,42
	Cordero pesado			3,47	3,51
	Borregos			3,39	3,43
	Capones			3,05	3,09
	Ovejas			2,95	2,99

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ENERO	1,2659	1,2382	1,2168	1,1655	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512	1,2127
FEBRERO	1,3039	1,2556	1,2716	1,2094	1,1911	1,3756	1,3136	1,2612	1,1826	1,2429
MARZO	1,2945	1,3018	1,3009	1,2597	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279
ABRIL	1,2379	1,3290	1,2457	1,2456	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	1,2163	1,3018
MAYO	1,2123	1,2997	1,2363	1,1996	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	1,1921	1,2563
JUNIO	1,2014	1,3055	1,1994	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589	1,2391
JULIO	1,1600	1,3308	1,1994	1,1162	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100	
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	
SEPTIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

- Promedios mensuales en dólares, kilo en pie a levantar del establecimiento, flete a cargo del comprador, negocio al contado.
- Los precios en pie a plazo son U\$S 0.02 más que a contado

VACA GORDA ESPECIAL

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	1.46
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	1.47
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	1.49
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91	
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9	
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95	
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06	
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15	
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93	

NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76	ENERO	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.87	
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52	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	1.46	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	1.47	MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84	
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	1.49	JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95	
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91		JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04	
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9		AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	2.05	
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95		SEPTIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09	
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06		OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22	
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15		NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25	
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93		DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11	
US\$ 1.53	USD 1.46	USD 1.32	USD 1.36	USD 1.54	USD 1.83		PROMEDIO ANUAL	US\$ 1.77	US\$ 1.72	US\$ 1.53	USD 1.56	USD 1.73	USD 1.97	

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 6	7 a 13	14 a 20	21 a 27	28 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$/kilo	2.12-2.30	2.20-2.30	2.15-2.40	2.08-2.28	2.15-2.50
TERNEROS	141 a 180 k	U\$/kilo	2.08-2.27	2.10-2.20	2.05-2.25	2.05-2.25	2.05-2.25
TERNEROS	Más 180 k.	U\$/kilo	1.90-2.10	1.95-2.12	1.90-2.20	1.90-2.20	2.00-2.15
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$/kilo	2.10-2.25	2.05-2.25	2.03-2.25	2.05-2.25	1.92-2.25
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$/kilo	1.85-1.92	1.90-2.00	1.80-1.95	1.83-2.10	1.80-2.00
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$/kilo	1.70-1.90	1.75-1.85	1.80-1.85	1.80-1.85	1.75-1.85
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$/kilo	1.65-1.81	1.70-1.85	1.70-1.80	1.70-1.85	1.70-1.80
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$/kilo	1.60-1.75	1.60-1.75	1.60-1.75	1.60-1.75	1.65-1.75
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$/kilo	1.70-1.70	S/C	1.70-1.70	1.70-1.75	1.70-1.75
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$/kilo	2.00-2.25	2.00-2.15	1.95-2.07	1.95-2.10	2.00-2.10
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$/kilo	1.87-2.02	1.90-2.12	1.85-2.05	1.80-2.00	1.90-2.00
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$/kilo	1.70-1.95	1.75-1.90	1.70-1.80	1.75-1.90	1.65-1.90
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$/pieza	1.60-1.65	1.60-1.65	1.60-1.70	1.60-1.65	1.55-1.65
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$/kilo	S/C	S/C	1.60-1.60	S/C	1.62-1.72
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$/pieza	620-750	630-800	600-750	640-700	600-750
VACAS DE INVERNADA		U\$/kilo	1.25-1.40	1.30-1.40	1.27-1.40	1.30-1.42	1.35-1.45
PIEZAS DE CRÍA		U\$/pieza	330-380	320-360	330-360	340-405	310-415

ARANCELES :

Resolución de Asamblea General Extraordinaria del 6 de Febrero 1991

DÓLAR

INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA
1	43,312
2	43,077
3	42,922
4	42,955
5	42,557
8	42,484
9	42,522
10	42,822
11	42,999
12	42,745
15	42,907
16	42,609
17	42,468
18	42,705
22	42,310
23	42,164
24	42,143
25	42,070
26	42,058
29	42,062
30	42,212
	42,576

Por más información

ingrese a nuestra web

acg.com.uy



Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. Mª Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquin Abelenda	wharural@adinet.com.uy 099 680661	099 660530 4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437 4452 7285
AGROORIENTAL	Divina Comedia 1638	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquin Berenbau	mscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2604 7050 2604 7050
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017
ALORI & Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@aloriyca.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557 4643 1584
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469 4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yí	Ignacio Aramburu Arturo Aramburu José Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy arturo@aramburu.com.uy jose@aramburu.com.uy	099 367032 099 367787 099 367152	4367 9052 4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy sian@adinet.com.uy	099 771295	4772 6249 4772 2750
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeyca.com.uy	099 123186	2403 1353 2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092 4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130 4352 5098 4352 2007
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865 4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Ituzaingo 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039 099 140028	4442 5789 4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173 4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raul Odriozola	bardierodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856 4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303 4352 7303
BELLO, Gustavo	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769	4352 7242 4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo Montevideo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea	099 802075 099 146782	4642 3143 2709 8084	4642 5329 2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838
BERRUCCI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215 4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300 4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851 4472 6280
BLANCO & RODIÑO S.R.L.	Miraflores 1650	Montevideo	Sebastián Blanco Guillermo Rodiño	info@bragroservicios.com.uy	099 212728 098 649393	2600 7884 2600 7884
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Ignacio Segredo	bocking@adinet.com.uy	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594 2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612 2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722448 098 389708 099 727789	4742 2112 4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244 4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991 4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecabrerapeile@adinet.com.uy	099 536134	4536 9080 4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200 4472 0200
CAMPO ESTE Ltda.	Ruta 9 Km 207	Rocha	Onelli Pereira German de Castro	campeste@hotmail.com	099 872690 099 872678	4472 3626 4472 3626
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcanepa@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401 4732 5401
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Taraias-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116	
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 190	Tacuarembó	Alfredo Coelho Sebastián Sánchez Oscar Da Silva	cohelyosociados@gmail.com	099 831195 099 836799 099 245330	4632 4403 4632 4403
COMAGRO LITSUR S.R.L.	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldermarcarbajal.com.uy mauricio@waldermarcarbajal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580 4552 2580
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887 2408 7972
CURUCHET JOSE	Tacuarembó 1465	Paysandú	José P.Curuchet		099 727072	4722 6938 4722 6938
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	cradeco@adinet.com.uy		4558 8303 4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833 4352 4833
DE FREITAS CIA. CARLOS	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875 2600 4875
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fnegociosrurales@gmail.com	095028572	4442 4343 4442 2947 4442 2550

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
DELAGRO & Cia..	Alejandro Schroeder 6478/101	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273 2601 0338 099 542 826	
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	esrdiaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510 099 364 509	4364 2703 4364 3350
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodriguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razaslecheras@disantiromualdo.com.uy	099 353400 099 685825 091 294601 099 351289 091 294602	4353 1618 4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578 2924 0164
DUTRA Rafael	Reyes 1569	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@adinet.com.uy	099 607160	2337 5247 2337 5247
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra	adutra@escritorioutdra.com	099 611200	2604 7041-3
			Rodrigo Abasolo		099 245222	
ESC. IZMENDI	Ruta 8 km 291,5	Treinta y Tres	Juan Izemendi	izmendi@montevideo.com.uy	099 539 424	4452 2031
FERNANDEZ, Mateo	Juan Carlos Gomez 1348 of.202	Montevideo	Mateo Fernández	mf@mf.com.uy	098 253012	2915 2902
	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja		Emilio Montero	099 843651	4443 5376
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 773057 099 941114	4772 2818 4622 3288
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990 099 680353	2924 0166 2924 0173
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix Ignacio Elhordoy	negociosrurales@gallinalyboix.com controldeplagas@gallinalyboix.com	099 668082 094 429970 099 154213	2901 2120 2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Tanuselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346 45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo Juan Pablo Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389 099 423 504	4772 3624
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gauidihnos.com.uy	099 730302	4733 0918 4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquiringve@hotmail.com	099 664512	4354 7343 4354 7343
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894 099 102272	29151604
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando Lusiardo	gronlus@adinet.com.uy	099 567038 099 567868	4567 2971 4567 2971
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabril Garcia	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131 099 728080	4567 6400 4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhnegocios.com	094 876543	4632 0632 4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantin	alejandroiundain@adinet.com.uy	099 683529 099 397648	4364 2559 4364 2559
INDARTE & Cia... Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indartecia.com	099 682585 099 567267	4567 2546 4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001 4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingó 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyenn@gmail.com	092 060060	4654 3144
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h)	risasa@adinet.com.uy	099 802207 099 604224	4642 2085 4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martin Silveira	miguelizmendi@adinet.com.uy	095 308281 095 308282	4452 2706 4452 8090
JOSE DE FREITAS GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@df.com.uy	099 681 540	2603 8203
JUAN MANUEL FABIAN	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia		manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006 099 118203 099 534619	2900 2733
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalclides@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486 2709 6486
MARRERO Ltda.	18 de Julio 160	Tacuarembó	Daño Marrero	info@escritoriomarrero.com.uy	099 830133	4632 4286 4632 4286
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martinez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242 4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martinez Dos Santos Federico Martinez Elorga	fmurales@adinet.com.uy	099 352626 099 352249	4352 2908 4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108 4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	jpaicardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643219 099 630690	2600 1600 2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877 2409 8877
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralesscolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197	
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243 4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicoar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131 2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227 43624155
PATIÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717 4352 4717
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALES	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira	francisco@pereiran.com.uy	099 611601	2605 7960
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	rodeos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970565 099 362775	4362 6513 4362 3917

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reycib@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926 4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy rpaulo@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	4534 2124 2601 7459 2606 1051
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez Gabriela	nrh@camposyhaciendas.com.uy	099 351208 095 602857	4353 0369 4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez Guzman Rodriguez Guzman Areosa	tomiyoo@adinet.com.uy gareosa@adinet.com.uy	099 366 212 099 366 099 099 366 554	4364 3062 4364 3062
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodríguez	escritorio@federicordríguez.com	099 803286	4642 1902 4642 2017
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Cuareim 1978	Montevideo	Juan José Rodríguez Joaquín Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2924 0475 2924 8130
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendingo	Cardona	Martin Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554 4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713 4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martin Lohier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931 4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720 4536 7720
STRAUCH, Jorge y Cia., Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686 4452 2415
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu Ithurralde	sorianegociosrurales@vera.com.uy	099 847 235 099 872 541	4342 3808
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozuluaaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Ituzaingo 419	Mercedes	Joaquín Touron Rodrigo Sainz Rasines	tourosainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615 4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	ctrindade@vera.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496
VALDEZ & Cia., Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Pigurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360 4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanveratis@gmail.com	099 362 262 099 359 090	4362 3593
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 622087	2924 0055 2924 8864
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasr@gmail.com	099 830658	4632 8682 4632 8682
ZAMBRANO & Cia., S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060 2600 6060
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. Branco Yí 1879 apto 201	Artigas Montevideo	Facundo Schauricht Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 561196 099 531469	4773 1768 4773 1768

Por más información

ingrese a nuestra web



acg.com.uy

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

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