

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

REGIONALES - Cae la producción, pero crecen las exportaciones de carne

FRIGORÍFICOS - INAC alertó que industria no cubre los costos

EMPRESAS - Sólidos resultados de Marfrig en el primer trimestre de 2020

AGRÍCOLAS - Se prevé un área de invierno similar a la de 2019



ATAQUE FRONTAL

LA CREADA DIRECCIÓN GENERAL DE SEGURIDAD RURAL SERÁ LA ENCARGADA DE ENCARAR EL TEMA DEL ABIGEATO CON EL RESPALDO DE LA COMISIÓN HONORARIA

MAUI

26 DE MARZO 3213
ESQ. BUXAREO



ESTRENE EN POCITOS

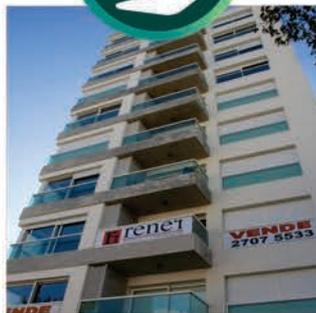
EN BUXAREO Y 26 DE MARZO
A PASOS DE LA RAMBLA Y DEL WTC

Terminaciones de alta gama, con gran cuidado en TODOS LOS DETALLES

En el último nivel se dispondrá de una amplia barbacoa cerrada con parrillero

Cuenta con un local destinado a lavadero de uso común con los lavarropas y secarropas correspondientes.

Cada unidad se entrega con equipos de aire acondicionado ya instalados.



algebra.uy

Monoambientes desde U\$S 110.000

1 Dormitorio desde U\$S 158.000

AMPLIAS UNIDADES DE
1 DORMITORIO Y MONOAMBIENTES

DISPONEMOS DE
UNIDADES YA ALQUILADAS
CON EXCELENTE RENTA!



rener

PROYECTO Y CONSTRUCCION

WHATSAPP



093 348 538

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 haciéndole honor a sus 90 años en el rubro, con la mejor carne del país.

100% NACIONAL



100% FAMILIAR

SUMARIO

JUNIO 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
Av. Bolivia 1348 - Montevideo

Dpto. Comercial : T. 2606 0676

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

Arte: algebra.com.uy

8- Lucha frontal contra el abigeato

10- “El abigeato ha crecido en ciertas zonas”

12- Frigoríficos bajo la lupa por el Covid-19

14- 20 años de oro para Federico Rodríguez

16- Fuerte reducción de la actividad en lo que va del año

17- Cae la producción, pero crecen las exportaciones

18- Frigorífico Modelo arrasó en la pista de Florida

20- INAC alertó que industria no cubre los costos

22- Equipos kosher comenzaron a trabajar en la región

26- Junta de INIA cumplió primeros 30 años

30- Resurge el tema de la trazabilidad ovina

34- Preven área de invierno similar a la de 2019

38- Exportar en pie desde Artigas está más cerca



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



Tras cuernos, palos

La exportación de carne entró en un espiral de acontecimientos negativos que tiene a maltraer a todos.

El año comenzó con la noticia del frenazo de la demanda de quien hasta el mes anterior compraba de forma casi desenfrenada, sin techo a la vista. Beijing, al advertir la escalada de los precios de los alimentos, puso el freno de mano y dejó a muchos importadores patas arriba, obligados a solicitar descuentos en los precios pactados con sus proveedores.

No habían pasado ni 15 días y China se paralizó para intentar contener la dispersión del Covid-19, hasta ese momento conocido por su nombre genérico, coronavirus. Puertos saturados, contenedores que debieron quedar semanas en ellos —con los gastos a cuenta del exportador, porque los negocios se concretan con precio a levantar de puerto de destino— o que debieron recalcar en puertos sustitutos (Taiwán, Singapur) porque en los de destino no había más lugar.

Cuando comenzó a haber tímidas señales de mejora desde China, la ola del tsunami ahogó a Europa. Miles de toneladas de carne que entrarían en la cuota 481 del trimestre de abril fueron

recibidas por el importador europeo con condiciones de mercado diametralmente opuestas a las que había cuando concretaron el negocio. Por lo tanto, muchos de estos importadores exigieron descuentos significativos en los precios del producto. La alternativa, traer el contenedor de vuelta e intentar colocarlo en otro lado, con todo lo que ello implica.

En las puertas del verano, con una alta proporción de lo que llegó enfriado a Europa que se congeló, los importadores están cortos de mercadería enfriada y salieron a buscar más. Encuentran una oferta escasa y pagan unos US\$ 1.000-1.500 más de lo que ofrecían un par de semanas atrás. Todavía lejos de los precios precrisis Covid-19, pero marcando que el piso puede haber quedado atrás.

Pero cuando Europa comenzaba a mostrar señales de vida, otra vez llegaron las complicaciones desde China. El mercado no reaccionó como los importadores suponían lo haría, se encuentran con elevados stocks de carne vacuna importada —y descomunales importaciones de cerdo— que no tienen una salida fluida debido a que la población sigue reticente a salir a comer afuera. Consecuencia: nuevamen-

te pedidos de renegociación por parte de varios importadores, que parece les gustó pasar hacia atrás los inconvenientes que, eventualmente, pueden surgir en el negocio. Así a cualquiera le cierran los números.

Es de suponer que la situación tenderá a mejorar hacia el segundo semestre. Los stocks en China deberán evolucionar a la baja, la pandemia debería retroceder —aunque no hay nada cierto al respecto— y se estará en el momento de mayor demanda desde China, que es en los últimos cuatro meses del año. Además, el real brasileño se valorizó, quitándole algo de la enorme competitividad ganada por parte de los exportadores brasileños en las semanas anteriores. Pero claro, para los exportadores brasileños, con la materia prima a US\$ 2,50-2,60 el kilo carcasa, sigue siendo negocio. Al decir de un operador de ese país: “Lo que se terminó fue la fiesta, China sigue siendo rentable para la industria brasileña. Lo que pasa es que ahora tienen que agarrar una calculadora para tomar la decisión, antes ni era necesario”.

Pero son especulaciones. No hay que confiarse con este 2020 que, cuando muestra alguna señal de mejora, rápidamente es seguida por nuevas malas.

TORRE ARENAS

Viví como siempre soñaste

Torre Arenas, una nueva forma de vivir en la Rambla de Malvín

FRENTE AL MAR

Cercano a áreas verdes, restaurantes, comercios y la mejor conectividad hacia todos los puntos de la ciudad.

SORPRENDENTE

Con sus modernas terminaciones, calidad de materiales y espacios diseñados para vivir como siempre quisiste vivir, en un entorno residencial y con el Río de la Plata a tus pies. Todo en un proyecto de gran amplitud y seguridad.

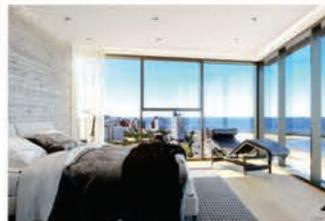
UNA EXPERIENCIA ÚNICA

Área fitness, piscina climatizada en rooftop con vistas panorámicas, hidromasajes, barbacoas, laundry, salón de fiestas, y áreas verdes y de esparcimiento para niños. Son más de 1.700 m² dedicados a amenities pensados para que no te falte nada y disfrutes las ventajas de vivir como siempre quisiste vivir.

**Excepcionales unidades
de 1 a 3 dormitorios
y amplios monoambientes**



algebra | ALGEBRA.UY



rener
PROYECTO Y CONSTRUCCION

ASESORAMIENTO Y VENTAS

WHATSAPP  093 348 538

Lucha frontal contra el abigeato

La nueva administración tiene definidos los lineamientos para dar batalla contra uno de los flagelos de la producción agropecuaria

Fernanda Maldonado presidirá la Comisión Honoraria de Seguridad Rural que integran el Poder Ejecutivo, Poder Judicial y las gremiales.



El Senador Sebastián Da Silva, del partido Nacional, ha sido uno de los precursores del encare al abigeato desde la órbita oficial.

La Ley de Urgente Consideración (LUC) que se aprobará este mes en el Parlamento encara de forma decidida el tema del abigeato. La nueva administración tiene en carpeta desde la campaña electoral el encare de este tema que azota a la producción con carneadas y robos que no solo impactan en lo económico, sino también en la moral de los productores.

La LUC crea la Dirección de Seguridad Rural, que estará en la órbita del Ministerio del Interior. “Es una unidad del Ministerio, como el Departamento de Bomberos, especializada en seguridad rural”, explicó a **Negocios Rurales** Fernanda Maldonado, directora general del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, quien ahora está a la cabeza de la Comisión Honoraria de Seguridad Rural, integrada por representantes del Poder Ejecutivo, del Poder Judicial, de las intendencias y por gremiales agropecuarias.

El senador nacionalista Sebastián Da Silva, quien además es productor rural, en entrevista con **Negocios Rurales**, valoró el hecho de que Maldonado esté al frente de la Comisión de Seguridad Rural. “Tiene una trayectoria larga en el tema, es una especialista. Tener gente empapada y con criterio es, muchas veces, mejor que la mejor de las leyes”, afirmó el senador. Desde la Federación Rural, Maldonado ha encarado con profundidad el tema del abigeato en los años anteriores.

Maldonado explicó que “el combate del abigeato es una política de seguridad pública”, por lo que “la competencia es del Ministerio del Interior”. A su vez, lo que se pretende desde la actual administración es “la coordinación institucional, porque ese combate tiene mucho que ver con el Ministerio de Ganadería, la Fiscalía de la Nación, el INAC, las intendencias, así como los privados, que son quienes tienen que hacer la denuncia cuando se comete el delito”. En lo concreto sobre la participación del INAC en este tema, Da Silva dijo que realizará un control de las carnicerías del interior que, en teoría, colaborará para que se sepa el origen de mucha de la carne que se vende de ganado robado. “Digo en teoría porque la ley después tendrá que aplicarse”, aclaró.

Luego de una reunión en la sede en la sede Ministerio del Interior de la que participó el principal de la cartera, Jorge Larrañaga, y el ministro de Ganadería, Carlos María Uriarte, Larrañaga dijo que “el abigeato, muchas veces, queda en una suerte de impunidad donde actúa la Justicia, pero se termina en los mecanismos de libertad vigilada o suspensión condicional del proceso, y esto genera una situación especial, porque provoca un grave e irreparable daño en las explotaciones agropecuarias”.

Agregó que el Ministerio del Interior planifica la adquisición de vehículos de patrullaje apropiados para el medio rural, a través de un llamado a licitación, que se destinarán a las Jefaturas departamentales y se complementarán con el uso de motos.

En tanto, Uriarte destacó el trabajo coordinado entre las diferentes instituciones nacionales y departamentales, así como la utilización de nuevas herramientas tecnológicas, que permitirán recibir denuncias basadas en la georreferenciación. “Necesita validarse con el sistema de comunicación de la Policía y fue desarrollado en el Plan Estratégico Nacional del Rubro Ovino”, apuntó.

Da Silva manejó el concepto de “inteligencia rural”. Explicó que “inteligencia rural es saber los momentos vulnera-

Como parte de las acciones en el combate al abigeato comenzarán a funcionar las líneas gratuitas 0800 abigeato y 0800 seguridad rural, además de una aplicación digital para teléfonos celulares dirigida a productores y trabajadores del medio rural.

Maldonado explicó que el objetivo de estas herramientas “es ponerlas a disposición de la ciudadanía para que puedan realizar la denuncia de forma más rápida. Una de las dificultades que muchas veces se presenta es que se deben recorrer muchos kilómetros para hacer una denuncia, ir hasta tres veces. El objetivo es tener más cercanía para que, en la forma más inmediata posible de la constatación de los hechos, se puedan realizar las denuncias”.

bles para los robos, que en momentos de cerrazón es cuando más se roba, que pasa lo mismo en momentos de partos, cuando los pueblos más cercanos cuentan con carneadores clandestinos, donde la comisaría está atenta y ahora estará amparada”.

El senador resaltó la creación de la Dirección de Seguridad Rural, el encare que le dará al tema la Comisión de Seguridad Rural, y dijo que eso se complementa con “el control de la frontera por parte de las Fuerzas Armadas”. Recordó que también existe “el abigeato de cuello blanco, que se da a través de las impactaciones de las caravanas, que también está intentando regularse. Impactar un ganado no va a ser tan sencillo”. Con estos cuatro pilares es que se dotará “de inteligencia rural al tema del abigeato”, explicó.

Tanto Maldonado como Da Silva identificaron al rubro ovino como el más castigado por el abigeato, aunque claramente no es el único. El robo de hacienda “atenta, especialmente, contra la moral del productor y, en definitiva, contra una enorme oportunidad que tiene el Uruguay, que es el desarrollo de la producción ovina. Parece mentira, pero estamos con una capacidad ociosa en los campos porque el productor está harto de que le carneen 3,

El mensaje para el productor

Fernanda Maldonado dijo que el mensaje que se le quiere dar al productor agropecuario con las decisiones que se están tomando en este tema es que “esta administración tiene el compromiso, partiendo desde el presidente de la República, de un ataque frontal al tema de la inseguridad, en lo particular con el sector rural, el tema del abigeato”.

Agregó que “es un problema que ha perjudicado a muchos productores, en especial en el caso del sector ovino, dado que el abigeato es uno de los factores identificados como limitante de su crecimiento”.

Dijo que el “ataque frontal” implica “un abordaje muy amplio y para ello es necesaria una coordinación interinstitucional eficiente, que es lo que ahora estamos comenzando a implementar. Esperamos en los próximos meses poder empezar a hablar de resultados”.

Por último, destacó que también es importante que el productor sepa que “se necesita del compromiso de la parte privada para comunicar las nuevas herramientas y que el uso de ellas sea eficiente”.

4 o 30-40 ovejas. Además del temor que significa encontrarse en la noche con uno de estos malandras en el campo”, expresó Da Silva. Agregó que “el valor de la carne ovina es el más alto de las que se producen en los campos uruguayos, la llegada de cruza nuevas, con una buena carcasa y lana fina, como el Merino Dohne, le permite al productor tener un ingreso mejor. Hoy no lo hace porque estar todos los días amaneciendo con una carnicería en los campos lo inhibe de ello”. **JNR**

NEGOCIOS RURALES | 9

USTED YA CONOCE QUIÉN ES LÍDER EN AMÉRICA DEL SUR.

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

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

Hable con
nosotros

Departamento Compra de Hacienda

Pul (00598) 4640 2809

Carrasco (00598) 2601 4002 - Interno: 125

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

“El abigeato ha crecido en ciertas zonas”

Miguel Sanguinetti, presidente del SUL, opinó que con el nuevo gobierno la policía tiene otra libertad y mayor apoyo para actuar



El presidente del SUL, Miguel Sanguinetti, se mostró esperanzado en el encare que la nueva administración le dio al abigeato.

El presidente del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL), Miguel Sanguinetti, quien ha estado involucrado desde el gremialismo en la lucha contra el robo de animales, dijo que “dentro del tema de abigeato el nuevo gobierno ha aplicado un cambio que el país pedía a gritos y ha habido una actitud importante de un cambio de enfoque”.

“Pese a esto, vimos que era un tema mucho más difícil de lo que nos parecía, creemos claramente que la policía está actuando con otra actitud y con cierta libertad y apoyo que no tenían con el gobierno anterior, pero claramente el tema es más complejo y diría que en los últimos dos meses el abigeato ha crecido en ciertas zonas”, remarcó Sanguinetti.

Sobre este enfoque, dijo que “el actuar de la policía y de la Justicia es fundamental, y la gente tiene que darse cuenta que por ahí (el robo) no va la cosa, sino que tenemos que aumentar el trabajo por medio de la producción y las exportaciones y darle un empleo digno a esas personas”.

“Hay mucho por hacer, pero creo que se va en el buen sentido”, agregando que la Comisión Honoraria Asesora en Seguridad Rural, que se volvió a convocar, “tendrá un papel fundamental”.

Para el presidente del SUL, el trabajo que se venía haciendo no estaba consiguiendo los resultados deseados. Resaltó el hecho de que la Comisión de Seguridad Rural, de la cual el SUL forma parte, esté trabajando. Opinó que su labor debe “concentrarse en determinadas zonas”, como por ejemplo “al lado de los pueblos, donde la situación

“El actuar de la policía y de la Justicia es fundamental, y la gente tiene que darse cuenta que por ahí (el robo) no va la cosa”

es compleja”. Valoró los cambios que se proponen en la Ley de Urgente Consideración para ser más duros con los que cometen abigeato.

Sobre el impacto de esta práctica, dijo que “muchas veces al que le roban es al pequeño productor que tiene un predio cerca del pueblo y es el que la tiene más complicada, a esas cosas hay que atenderlas y también se debe calcular cuánto se pierde en el sector ovino, ya que muchos productores no se incorporan al rubro por temor a la posibilidad de robo”. /NR

Cifras en constante crecimiento

Las denuncias por casos de abigeato no han parado de crecer en los últimos años y las fotos con los restos de los animales que quedan en los campos pululan por las redes sociales, generando un malestar creciente en todo el sector.

De acuerdo con las últimas cifras disponibles, entre enero y octubre de 2019 se efectuaron 1.707 denuncias por casos de abigeato, un crecimiento de 13,4% respecto de las 1.498 del mismo período de 2018 que, a su vez, ya había crecido 11,5% respecto a las 1.343 de los 10 primeros meses de 2017.

Además, hay denuncias por faltante de ganado que involucran una cantidad de animales superior a la de los abigeatos. Aunque no se cuenta con datos sobre faltante de animales para 2019, entre enero y octubre de 2018 se hicieron 1.120 denuncias de faltante de ganado por un total de 7.987 cabezas. En este caso, tanto la cantidad de denuncias como de animales involucrados se redujo respecto a 2017, cuando habían sido, respectivamente, 1.164 y 10.265.



1



2



3



4



5



6



7



8



9

Fotos:

- 1 -Robo a un predio de un pequeño productor en la localidad de Baygorria, departamento de Durazno.
- 2- Robo de animales de pedigrí en Ruta 21 y Las Maulas, departamento de Soriano.
- 3- Incautaron un auto con 14 ovinos en la ciudad de Minas, departamento de Lavalleja.
- 4- Camioneta detenida en el departamento de Canelones con un vacuno hurtado de un predio de la ruta 48.
- 5-Robo de ganado en Ruta 3 kilómetro 73, localidad de Villa María, San José.
- 6-Mataron dos vaquillonas de la raza Holando en el último ciclo de gestación en Paraje Margat, Canelones.
- 7-Productor ovino de pequeña escala afectado en el departamento de Salto.
- 8-A un productor le faenaron cuatro vacas en poco más de un mes en la localidad de Cerros Blancos, Paysandú.
- 9-Robo en el campo El Atilio, en la Liga de Trabajo de El Carmen, departamento de Durazno.

Frigoríficos bajo la lupa por el Covid-19

A nivel mundial se asocia la mayor dispersión del virus con regiones donde hay plantas de faena



Aunque el artículo de Financial Times no lo menciona, Uruguay es, al igual que Dinamarca, un caso exitoso sobre el control de la epidemia en plantas de faena, donde —al menos hasta el cierre de la presente edición de Negocios Rurales— no se han registrado casos.

“**Los mataderos** son puntos calientes para el Covid-19”, dijo Priscila Dibi Schvarcz, abogada laborista brasileña consultada por el Financial Times, medio que dedicó un extenso artículo a las condiciones de trabajo en las plantas de faena a nivel mundial y la diseminación del coronavirus.

El artículo dice que, desde las Américas hasta Europa y Australia, las plantas de faena se han convertido en importantes vectores de la infección. Solamente en Estados Unidos se detectaron más de 20 mil casos de la enfermedad vinculados con el trabajo en las plantas, lo que determinó el cierre temporal de muchas de ellas, con el consecuente impacto bajista sobre los precios de la hacienda para faena y alcista sobre los de la carne. Financial Times agrega que la situación se exacerbó porque en muchos países este trabajo fue considerado esencial, caso de Estados Unidos.

Scharcz, que es gaúcha, dijo que en su estado de Rio Grande do Sul, las mayores concentraciones de casos de infección de Covid-19 se han dado en las regiones donde hay mataderos. El diagnóstico, con el que coinciden infectólogos de distintos países, es que las condiciones de trabajo, con los empleados confinados y desempeñando

sus tareas en estrecho contacto, son ideales para la diseminación del virus.

En Alemania el sector está siendo seguido de cerca luego de que se registraran varios cierres de plantas por la aparición del virus. Tradicionalmente este sector en Alemania ha concentrado su fuerza de trabajo en inmigrantes subcontratados que trabajan por un salario relativamente bajo y con hasta 60 horas semanales.

En base a estas críticas, el gobierno alemán anunció propuestas para hacer más estrictas las condiciones laborales dentro de la industria, prohibiendo la

En Alemania el sector está siendo seguido de cerca luego de que se registraran varios cierres de plantas por la aparición del virus

subcontratación de trabajadores y estableciendo estándares mínimos de trabajo.

En América del Sur se han dado varios casos en plantas brasileñas, así como también en Argentina.

El artículo destaca que, dentro de este panorama general, el caso de Dina-

marca —gran exportador de carne de cerdo— sobresale por la escasa incidencia del Covid-19 en sus plantas de faena. Lo mismo puede decirse de Uruguay, donde hasta el momento no se han registrado casos en ninguna planta. En Paraguay hay un solo caso detectado.

Según Lars Hinrichsen, del Instituto Danés para la Investigación Cárnica, los



Conciencia social dentro y fuera del lugar de trabajo

Si el nivel de los sueldos de los trabajadores de la industria frigorífica está relacionado con el resultado exitoso del control del Covid-19 en el rubro, es un argumento a favor de que a Uruguay le esté yendo bastante mejor que al resto de la región. En promedio, los sueldos de la industria frigorífica en el país oscilan en el eje de US\$ 2.100-2.200, en tanto que los jornaleros que trabajan a nivel de planta ganan entre US\$ 1.700 y US\$ 1.800 mensuales, dependiendo del nivel de actividad de la industria. Eso da un precio por hora trabajada en el entorno de los US\$ 11,5, no mucho por debajo de lo que ganan los trabajadores del sector en Estados Unidos, pero claramente por encima del resto de la región.

Para Marcelo Secco, principal de Marfrig en Uruguay, el hecho de que en las industrias no haya habido casos se debe a la exitosa implementación de la estrategia del país y a la conciencia y responsabilidad de los trabajadores. “Hay que recordar que dos terceras partes del día, el trabajador no está en su lugar de trabajo, por lo que la responsabilidad debe ser a lo largo de todo el día”, expresó.

Dentro de este panorama general, el caso de Dinamarca sobresale por la escasa incidencia del Covid-19 en sus plantas de faena

mataderos daneses cuentan con un alto grado de automatización y trabajadores bien pagos. “Si la fuerza laboral es barata, no tienes el incentivo para la automatización”, aseguró. En Danish Crown, el principal procesador de carne en Europa, los trabajadores ganan unos US\$ 30 la hora, más del doble de los US\$ 14 que se paga a los trabajadores del sector en Estados Unidos./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



ENTREVISTA

Por Yonnatan Santos
santos@tardaguila.com.uy

20 años de oro para Federico Rodríguez

El escritorio recibió el reconocimiento de la Sociedad Rural de Cerro Largo por ser el de mayor cantidad de animales vendidos en el local Conventos



El empresario remarcó que “vale la pena destacar a nivel de todo el país el papel de los consignatarios y los rematadores, que son realmente una herramienta muy necesaria de toda la cadena del negocio ganadero. Creo que siempre estamos y eso es importante para los productores”.

El escritorio arachán Federico Rodríguez obtuvo el reconocimiento del Martillo de Oro de la Sociedad Agropecuaria de Cerro Largo por las ventas en el local Conventos, siendo el escritorio que mayor número de cabezas comercializó allí en el último año. Este reconocimiento coincide con los 20 años de la empresa.

¿En qué momento les llega este reconocimiento?

La firma está cumpliendo 20 años, si bien estábamos comenzando a operar tiempo antes, con algún remate, pero oficialmente se inició por el año 2000.

Vivimos varias etapas, primero con la fiebre aftosa, luego el cierre de algunos bancos, teniendo remate en plena crisis con un banco de la plaza local que dejó de operar y en ese momento en 15 días empezamos a hacer la primera feria al contado, y la verdad que desde allí hasta el día de hoy, todas nuestras ferias ganaderas las hacemos al contado.

También han ido surgiendo cosas y las venimos aplicando en nuestras ferias, incorporando tecnologías, los remates

televisados, además de la herramienta del tele-pique y el pre-pique, y todo eso nos permite hacer que los remates sean más funcionales, que la gente lo pueda seguir.

Esta es una apuesta de todo el equipo, con personal en el campo, los colaboradores, la gente que está a caballo el

“Una de las cosas que buscamos es tratar de mejorar continuamente nuestros servicios, con ideas para reinventarnos”

día de la feria, el personal administrativo y el personal técnico para las transacciones.

A nosotros nos toca la parte más fácil, que es ordenar ese equipo y representarlos, pero tenemos un trabajo realmente importante de toda esa gente que es la que hace que las cosas sucedan.

¿Cuáles son los desafíos que enfrentan tras este reconocimiento?



Indudablemente, nuestro desafío es ir generando que los remates feria, a los cuales estamos apuntando y que fue lo que nos trajo este reconocimiento, sean más completos. Una de las cosas que buscamos es tratar de mejorar continuamente nuestros servicios, con ideas para reinventarnos; eso ha sido una constante en el recorrido de estos 20 años.

Uno ve cómo era la dinámica de nuestros primeros remates, los valores de las cabezas en las distintas categorías y cómo todo se ha ido reconvirtiendo, lo que ha sido formidable.

Por supuesto que eso se logra únicamente de la mano de los clientes, de los vendedores y compradores que van apoyando lo que se va haciendo y, de alguna manera, nos permite generar ese tipo de cosas, incorporando tecnología a las ventas.

¿Cuáles son los servicios principales que brindan en el escritorio?

Básicamente estamos con nuestros remates feria cada 15 días en el local Conventos de la Sociedad Agropecuaria de Cerro Largo, las ventas a través

de Lote 21, negocios particulares, venta de campos, arrendamientos y, por supuesto, todo lo que es ganado gordo y exportación en pie, trabajado en el tema de la lana; además, una de las cosas que hace años trabajamos, es generar algunos remates especiales./NR

“En estos meses debe haber habido un aumento de 30% en la oferta de terneros”

Sobre el mercado de la reposición, Federico Rodríguez sostuvo que “se ha visto en los últimos 50 días una gran oferta de terneros y de ganados en general, con una zafra que tuvo más oferta, con un mercado de la categoría bastante estabulado con el pasar de los remates y en volumen de ganado”.

“Yo creo que hay que rescatar que ese volumen de ganado se fue absorbiendo, pero en años con sequías e inundaciones los precios varían bastante y yo te diría que se han ido defendiendo, con un mercado que se armó y eso muestra claramente la dinámica que todavía existe en el negocio y las perspectivas que la gente tiene para el negocio”.

Sostuvo que “en estos meses debe haber habido un crecimiento de 30% en la oferta de terneros, y si tomamos los registros de los remates, probablemente la oferta haya sido el doble respecto al año pasado. Eso ha pasado en todas las pantallas del país, como en las ferias y con destino a la exportación en pie”.



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627

Web: www.fricasa.com.uy

E-mail: fricasa@fricasa.com.uy

Fuerte reducción de la actividad en lo que va del año

Según información presentada por INAC durante los primeros cuatro meses el rubro se vio afectado desde varios frentes



INAC dijo que debido a la baja demanda de China y el impacto del COVID-19 en Uruguay, la actividad de la industria frigorífica se vio resentida en el primer tercio del año.

Durante el primer cuatrimestre del año el sector cárnico mostró una reducción del nivel de actividad de faena, un menor ingreso de divisas por exportaciones, la reestructura de los mercados de exportación y la reducción del volumen comercializado en el mercado interno, dijo el Instituto Nacional de Carnes (INAC), durante una conferencia de prensa donde analizó la situación del sector.

Participaron de la misma el presidente, Fernando Mattos, y los gerentes del Instituto del Área de Negocios; Lautaro Pérez de Marketing, Jorge Acosta de Información y Fernanda Cuervo de Contralor.

Durante el período comprendido entre enero y abril la faena de vacunos se redujo 28% en relación con igual período del año pasado. A su vez, los precios de hacienda para faena disminuyeron 22% (novillos) y 24% (vacas).

Las exportaciones de carnes registraron una caída en sus ingresos de US\$ 114 millones en comparación con los primeros cuatro meses de 2019. El volumen de carne bovina exportada registró una caída de 25% (41 mil toneladas peso canal, lo que equivale a un mes de exportaciones del año pasado).

A su vez, hubo una reestructura relativa de los mercados, en la cual China registró una disminución de su participación, pasando de representar el 61% del volumen de la carne vacuna exportada por Uruguay en los primeros cuatro meses de 2019, al 52% en el primer cuatrimestre de 2020. Por su parte, el mercado del Nafta ganó participación pasando de 20% a 25%, pero sin lograr compensar la caída de las importaciones del gigante asiático.

En este marco, el Ingreso Medio de Exportación de carne bovina mostró una tendencia bajista, ubicándose en el promedio de abril 17,8% por debajo del valor promedio de diciembre de 2019.

En cuanto al mercado interno, se registró una caída del volumen comercializado de 5% para todas las carnes. La carne bovina disminuyó 14%, mientras que la carne aviar aumentó 17%. A su

El mercado del Nafta ganó participación pasando de 20% a 25%, pero sin lograr compensar la caída de las importaciones del gigante asiático

vez, la carne bovina importada aumentó su participación en el mercado interno alcanzando el 28,5% del total comercializado durante los tres primeros meses de 2020.

Otro indicador relevante es la caída del valor de la media res de novillo y vaca, que corrigieron 13% a la baja en dólares y se mantuvieron en pesos.

Se verificó que el precio al público durante 2020 registró un leve incremento de 1,8% del índice de precios de carne bovina en pesos, mientras que en dólares muestra una disminución de 11,8%. Por su parte, en lo que va de 2020, el índice de precios de la carne porcina aumentó 0,6% y el de carne aviar 4,9%.

En todos los casos, los índices de precios de las distintas carnes aumentaron por debajo del IPC, el que en el acumulado del año es de 6,2%. /NR

Cae la producción, pero crecen las exportaciones

La mejora de la competitividad de los exportadores permite que crezcan las ventas al exterior

La faena de vacunos en los países del Mercosur está en caída en el arranque de 2020, pero eso no ha significado una disminución del volumen exportado. Por el contrario, las exportaciones se han sostenido e incluso incrementado de forma moderada, favorecidas por la fuerte ganancia de competitividad de la exportación en comparación con la alicaída demanda interna, impactada por la crisis de la pandemia de coronavirus. En los primeros cinco meses del año la faena de vacunos en el Mercosur se estima en 16 millones de cabezas, 1,3 millones menos (-7,5%) que las que se habían procesado en el mismo período de 2019. La baja más intensa se dio en Uruguay (26% o 268 mil cabezas), pero el que tiene un peso relativo mayor es Brasil, donde se estima que los frigoríficos con habilitación federal procesaron 8,87 millones de vacunos, 1,3 millones menos (-13%) que en 2019. Argentina y Paraguay compensaron parcialmente el descenso de sus socios con aumentos respectivos de 248 mil cabezas (4,6%) y 46 mil (6,7%) en los cinco meses.

Pero esta caída en la producción no impidió que las exportaciones se mantengan sostenidas, a pesar de las grandes complicaciones en el comercio internacional por las trabas establecidas para intentar limitar la expansión del coronavirus. El Mercosur exportó casi 1,04 millones de toneladas peso embarque entre enero y mayo, casi 6% por encima de las 986 mil toneladas del mismo lapso de 2019.

La ganancia de competitividad de la exportación respecto a la demanda interna, en especial en el caso de Brasil, es la principal causa de que se haya mantenido la corriente exportadora. Los frigoríficos brasileños compran la hacienda en reales y quienes trabajan para el mercado interno venden la carne en esa moneda para satisfacer la demanda de un castigado consumidor brasileño. Por el contrario, el exportador vende ese producto a dólares que cada vez valen más reales.

En base a ello, a pesar de la menor producción, los exportadores brasileños

elevaron sus ventas al exterior a 625 mil toneladas embarcadas, 10% más que en los primeros cinco meses de 2019. En Argentina pasa lo mismo, aunque los exportadores deben cambiar las divisas que reciben al tipo de cambio oficial —muy por debajo del paralelo— y además pagar un impuesto de 9%. Argentina elevó las exportaciones 11% en el período, por encima del aumento de la faena que fue de 4,6%.

En Uruguay sucede algo similar: la caída de la exportación es proporcionalmente inferior al de la producción en lo que va del año (20% y 26%, respectivamente), en este caso compensado parcialmente por un aumento de los volúmenes importados desde la región. Paraguay es el país que ha tenido un crecimiento similar de la faena (6,7%) y de la exportación (8,3%).

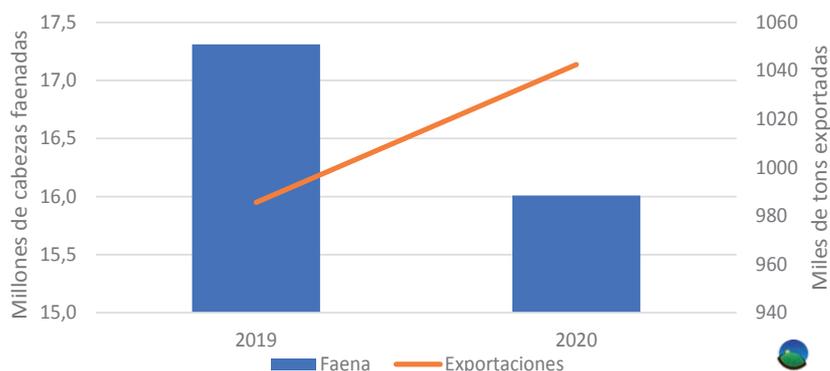
En definitiva, la región —principal proveedora de carne vacuna al mundo— mantiene un fuerte ritmo de ventas por una demanda que más allá de las complicaciones del coronavirus sigue ávida por proteína animal, en especial en el continente asiático y más concretamente en China. /NR



Mercosur faena y exportación

Los números confirman un aumento en la exportación a pesar de la menor producción regional de carne vacuna

Mercosur: faena y exportación de carne vacuna (ene-may)



Frigorífico Modelo arrasó en la pista de Florida

La cabaña tacuareboense se quedó con los principales lauros Angus en las categorías PI, SA y Puro Controlado



Más de un centenar de personas se hizo presente en la muestra, lo que reflejó el interés de participar de este tipo de eventos, suspendidos desde la aparición del Covid-19 en el país.

En una fría mañana se desarrolló la quinta edición del Concurso Nacional de Vientres Angus y el primer Concurso Nacional de Terneros Angus, que tuvo lugar, como es tradicional, en el local de la Rural de Florida. El evento es organizado por la gremial local, con el apoyo de la Sociedad de Criadores Aberdeen Angus del Uruguay y la firma Zambrano y Cía.

Ante el actual escenario, se aplicaron extremas medidas sanitarias, con distanciamiento social, uso de tapabocas y disponibilidad de alcohol en gel para toda la familia Angus que se reunió en un evento que marcó la vuelta de las actividades ganaderas al país, tras el Coronavirus.

Sebastián Mercant, presidente de la Asociación Rural de Florida, destacó la importancia de volver a realizar un evento de estas características, que demandó una constante coordinación entre la intendencia departamental, el Ministerio de Salud Pública y la Sociedad de Criadores, debido a que "era necesario tener claro que la gente podía asistir, pero con las medidas sani-

tarias y distanciamiento social tal como solicitó el gobierno".

El ministro de Ganadería, Carlos María Uriarte, quien estuvo presente durante toda la actividad, destacó la importancia de retomar este tipo de jornadas en el país, a lo que señaló que es una

“Demandó una constante coordinación entre la intendencia departamental, el Ministerio de Salud Pública y la Sociedad de Criadores”

gran prueba para comenzar a definir la próxima edición de Expo Prado y todas las muestras del interior del país.

Uriarte reconoció que este tipo de eventos dan prestigio a las razas y un lugar especial para que los principales criadores digan presente y puedan exponer su genética y compararse con otros criadores.

Álvaro Díaz Nadal, presidente de la gremial hasta el pasado 15 de junio,

sostuvo que se mostró un gran nivel de ejemplares en la pista y reconoció que “fue de lo mejor de los últimos años”.

En la pista, el gran triunfador fue Frigorífico Modelo, que obtuvo los mayores lauros en pistas en las que, en general, se observó muy buena genética.

El jurado estuvo integrado por Juan Pablo Pérez Frontini y Nazario Irazábal, quienes durante toda la mañana debieron observar con detalle lote a lote “por lo bueno y lo parejo que era cada uno, demostrando que seguimos mejorando año a año el nivel genético”. /NR



Premios

En las categorías de pedigrí el mejor lote fue presentado por Frigorífico Modelo y el segundo por San Gregorio Ganadera. La mejor hembra perteneció a Frigorífico Modelo.

En SA, el lote Campeón fue presentado por Frigorífico Modelo y el segundo mejor lote por San Gregorio Ganadera. La Mejor Hembra fue presentada por San Gregorio Ganadera.

A nivel de Puro Controlado, el lote Campeón fue presentado también por Frigorífico Modelo y el segundo mejor lote era de Portón Campero. Por su parte, Frigorífico Modelo presentó la mejor hembra.

Por último, en el concurso de terneros, Frigorífico Modelo presentó el Mejor Lote, y Roberto J. Zerbino expuso al segundo mejor lote. El mejor ternero también fue presentado por Frigorífico Modelo.

Se realizó en esta oportunidad la primera edición del Concurso de Terneros Angus, el cual dejó conformes a los organizadores por el nivel presentado.

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

INAC alertó que industria no cubre los costos

El presidente del INAC expuso en conferencia de prensa sobre el alto peso de los costos que hacen poco viable la actividad de los frigoríficos



El presidente de INAC y su equipo explicaron el escenario de costos en la industria frigorífica.

Al dar a conocer los datos del Novillo Tipo de abril, el Instituto Nacional de Carnes (INAC) hizo algunas advertencias entre las que se destaca que “en las actuales condiciones, el Valor Agregado Industrial en promedio no alcanza a cubrir los costos industriales”.

El Novillo Tipo en abril bajó US\$ 85 por cabeza respecto a marzo, cotizando a un valor estimado en US\$ 1.162, el más bajo desde mayo de 2019, cuando comenzó la escalada de los precios de importación de China.

Pero el valor medio de compra de esos animales sufrió una baja más fuerte, de US\$ 120 por cabeza, a US\$ 835. Por lo tanto, el Valor Agregado Industrial (la diferencia entre ambos, con la cual la industria debe cubrir todos los otros costos y, eventualmente, quedarse con un margen) subió en US\$ 35 a US\$ 327 por cabeza, el más alto desde diciembre de 2017.

A pesar de este consistente dato del VAI, que representa 28,1% del valor del Novillo Tipo, INAC advirtió que no alcanza a cubrir los costos industriales. Agregó que el valor del Novillo Tipo “refleja los datos estadísticos disponibles

al momento del cálculo y, por lo tanto, quedan fuera cambios posteriores y excepcionales de los contratos de exportación”.

Se refiere a las renegociaciones que parte de la industria debió realizar con los importadores europeos para ventas fundamentalmente dentro de la cuota 481 concretadas en marzo. Además, dice que “la coyuntura de muy baja actividad (desde el punto de vista de la faena) hace que los volúmenes de ventas sean igualmente insuficientes para cubrir los costos”.

El Valor Agregado Industrial subió en US\$ 35 a US\$ 327 por cabeza, el más alto desde diciembre de 2017

En el documento se realizan algunas salvedades, señalando que “el sector de la industria frigorífica ha mostrado cierto deterioro de los resultados económicos en los últimos años a causa de situaciones del mercado internacio-

nal combinada con la evolución de los costos de producción y de la materia prima (hacienda). Adicionalmente, desde fines de 2019 ha estado viviendo un momento excepcional con renegociaciones de contratos (China, Unión Europea) que implican que exportaciones registradas (cumplidas) a un determinado valor, luego mediante notas

estable el valor de la canal al mercado interno (todos los precios medidos en dólares)” estadounidenses.

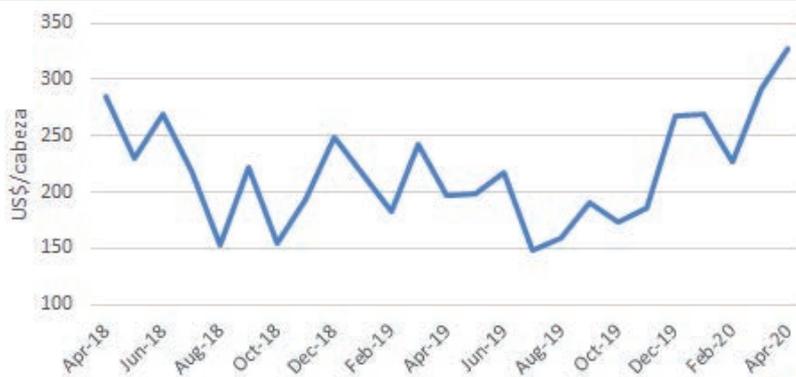
El Novillo Tipo es el valor medio al que la industria frigorífica comercializa todos los productos en los que descompone un novillo de razas carniceras y sus cruza de 480 kilos en pie y 54% de rendimiento al gancho. /NR

“La coyuntura de muy baja actividad hace que los volúmenes de ventas sean igualmente insuficientes para cubrir los costos”

de crédito, se efectivizan a otro menor. Estos cambios no quedan reflejados inmediatamente en las estadísticas ya que requieren tramitación aduanera que lleva tiempo.

Respecto al Novillo Tipo, INAC dijo que el descenso de abril se debió a “una disminución en el valor de los cortes de exportación, de las menudencias y subproductos y del precio del cuero fresco, manteniéndose prácticamente

Valor Agregado Industrial



Fuente: INAC



Presentamos nueva línea de productos:

SANTA CLARA
BRASAS



Sc | Santa Clara Abasto
Tradición en carnes

Equipos kosher comenzaron a trabajar en la región

Las faenas con el rito judío, tanto para Israel como para Estados Unidos, empezaron a ganar ritmo



El Canciller de la República, Ernesto Talvi, celebró con esta imagen la llegada de los equipos Kosher a Uruguay.

¿Qué capacidad de incidir en los precios del mercado tendrá la llegada de los equipos kosher al país? En principio, no parece que sea mucha, más allá de la escasez de oferta de novillos, dado que será una sola planta la que estará participando del mercado en la puja por animales de pasturas. La escasez de oferta es, justamente, la razón por la que muchas de las plantas que están equipadas para trabajar kosher no lo harán en esta oportunidad: el temor a quedar atados a una demanda que la deben satisfacer y que no saben si podrán conseguir la oferta suficiente.

Tradicionalmente, uno de los acontecimientos que es seguido con atención en el mercado de hacienda para faena es la llegada de los equipos kosher, que implica que la industria debe tener, sí o sí, la cantidad necesaria de animales para abastecer las necesidades de las cuadrillas de rabinos.

Luego de que el primer grupo de rabinos cumpliera los protocolos sanitarios en Uruguay, comenzaron las faenas kosher en tres empresas, dos equipos especiales que trabajan con animales de corral para Estados Unidos y un equipo regular que trabaja para Israel. Las plantas en donde están desempeñando las tareas son San Jacinto, Las Piedras y Marfrig-Colonia. En alguno de los casos de equipos especiales se trata de unas pocas faenas.

Desde el año pasado a Uruguay le está costando cerrar negocios con Israel. En 2019 los embarques a ese destino se desplomaron 67% anual. Por más que el precio de la hacienda bajó fuerte en los últimos meses, el país sigue caro respecto a los competidores de la región, especialmente en el caso de Paraguay.

Por otra parte, Paraguay comenzó con las faenas para Israel en la segunda semana de junio, informó la Cámara de Carnes de ese país. "La industria espera que este sea el comienzo de la reactivación de las exportaciones para la cadena de la carne, uno de los pilares de la economía de nuestro país", dice el comunicado.

Israel es el tercer mercado más importante para de la carne paraguaya. Representa poco más de US\$ 100 millones al año, de acuerdo con las estadísticas del año 2019 publicadas por el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Animal (Senacsa). Son seis los frigoríficos que realizarán las faenas para el mercado israelí: Guaraní, Mussa, San Antonio, FrigoChaco, Concepción y Belén.

En tanto, en los primeros días del mes arribó a Argentina desde Israel un centenar de rabinos que trabajarán en seis plantas de distintas provincias, donde se encuentran haciendo la cuarentena sanitaria. En algunas de esas plantas la actividad comienza el 16 de junio.

Las plantas que empezarán a faenar son La Anónima de la localidad de Salto, en Buenos Aires; Marfrig, en Villa

Desde el año pasado a Uruguay le está costando cerrar negocios con Israel. En 2019 los embarques a ese destino se desplomaron 67% anual

Mercedes (San Luis); en la provincia de Santa Fe, Friar, con plantas en Nelson y Reconquista; Swift de Venado Tuerto y Black Bamboo, en Hughes. Además estaban llegando equipos a Carnes Pampeanas (La Pampa) y Alberdi (Entre Ríos). Estas plantas se agregan así a las cinco que ya venían operando con equipos locales: Azul, Gorina, Ecocarnes, CIABER y Federal, todas en Buenos Aires.

Según el sitio Valor Carne, los contratos con los importadores israelíes implican en general unas 300 toneladas de cortes deshuesados del delantero por planta y por mes. "En la campaña previa a las últimas Pascuas, Israel llevó un promedio de 2.500 toneladas por mes. Esto representa la necesidad de unos 40.000 animales mensuales, principalmente novillos pesados, aunque se utiliza también un porcentaje menor de vacas". /NR

Sólidos resultados de Marfrig en primer trimestre 2020

Pese a la situación mundial, la firma logró una excelente performance respecto al mismo periodo del año anterior

Marfrig logró mejoras en sus resultados operativos en el primer trimestre de 2020, con un Ebitda de R\$ 1.223 millones que más que duplicó al del mismo período de 2019 (+109%) y un margen Ebitda de 9,1%, en aumento respecto al de 5,5% del año anterior. Con un resultado financiero negativo debido al impacto del tipo de cambio, las ganancias netas de la empresa fueron de R\$ 32 millones en el período, por encima de los R\$ 4 millones un año antes.

Marfrig destaca que tanto en las operaciones de América del Norte como las de América del Sur se lograron resultados récord, en reales, para el primer trimestre. En América del Norte fueron récord la facturación líquida (US\$ 2.185 millones), el Ebitda ajustado (US\$ 175 millones) y el margen Ebitda de 8,0%.

A su vez, en América del Sur el margen del Ebitda ajustado fue récord con 12,3%, con una facturación líquida de R\$ 3.765 millones y un Ebitda ajustado de R\$ 464 millones. La compañía argumenta que estos números son “el



un crecimiento de 64,5%, debido a una mejora de 30,4% del valor medio. China y Hong Kong fueron responsables de 60% de la facturación por exportaciones de Marfrig, con un aumento anual de las ventas a estos destinos de 106%. Las exportaciones fueron 60% de la facturación de Marfrig América del Sur en el primer trimestre de 2020, frente a 45% del mismo período de 2019.

Marfrig cuenta con 21 plantas de faena de bovinos, tres en América del Norte y 18 en América del Sur, de las cuales 12 están en Brasil, 4 en Uruguay y 2 en Argentina. La capacidad de faena es de 31,2 mil animales por día.

Las operaciones de América del Norte como las de América del Sur se lograron resultados récord

resultado de una estrategia comercial eficiente y la captura de economías generadas por las acciones de mejoras operativas comenzadas a inicios de 2019”.

También destaca la reducción del peso de la deuda. En enero liquidó “de forma anticipada, con recursos propios, US\$ 446 millones en Notas Senior con vencimiento en 2023 y tasa de 8,0% anual. Adicionalmente, liquidó R\$ 938 millones en operaciones de capital de giro que impactaban sobre el resultado financiero”. Con ello se logró reducir el peso de la deuda al menor registro histórico para la compañía, de 5,81%.

Desde América del Sur, Marfrig exportó 111 mil toneladas —un aumento anual de 26,2%— por R\$ 2.222 millones, con

Marfrig y ADM crean PlantPlus Foods

Marfrig Global Foods informó al mercado un acuerdo con Archer-Daniels-Midland Company (“ADM”) para la creación de PlantPlus Foods, una joint Venture que “combinará la capacidad de innovación, excelencia operacional y escala de las dos compañías para la producción y comercialización” de alimentos de contenido vegetal por medio de los canales de ventas al por menor y foodservice en los mercados de América del Sur y América del Norte.

No será la primera vez que ambas empresas trabajan de forma conjunta. Marfrig recuerda que junta a ADM tienen “una historia de suceso en el desarrollo y fabricación de productos sustentables” con contenido vegetal incluyendo las hamburguesas Rebel Whopper, de la cadena de comida rápida Burger King, la Aussie Plant Burger, de Outback Steakhouse, en Brasil, así como productos comercializados con la marca Revolution, de Marfrig.

La empresa dice que PlantPlus Foods permitirá la expansión de la relación entre ambas empresas, por medio de la cual podrán ofrecer a sus clientes Hamburguesas, Nuggets, embutidos, salchichas y otros productos con contenido vegetal “de la más alta calidad”.

Marfrig tendrá 70% de la compañía y ADM el 30% restante. Marfrig se responsabilizará de la producción, venta y distribución de PlantPlus Foods utilizando sus instalaciones en Várzea Grande (Mato Grosso, Brasil) y de Ohio en Estados Unidos. Por su parte, ADM proveerá conocimiento técnico, desarrollo del uso de una amplia gama de ingredientes de origen vegetal a partir de su complejo especial de proteína en Campo Grande, en el estado de Mato Grosso do Sul, además de su red de unidades de proteína distribuidas en Estados Unidos, incluyendo su fábrica de proteína de guisantes en Enderlin, estado de Dakota del Norte.

Definen protocolo sanitario para Expo Prado

La ARU pretende realizar la edición 2020 de la forma “más normal posible” pero son conscientes de los cambios que deberán aplicar



Seguramente el predio de la Rural del Prado cuenta con un buen número de animales, pero poco público recorriendo sus calles y pabellones.

El pasado lunes 15 de junio las autoridades de la Asociación Rural del Uruguay (ARU) comenzaron las reuniones oficiales con el Ministerio de Salud Pública para delinear una hoja de ruta que lleve a un protocolo sanitario que permita realizar la Expo Prado “más normal posible”.

La reunión tuvo lugar en el Ministerio de Salud Pública y allí se comenzó a trabajar de manera oficial para poder llevar adelante la muestra agroindustrial más grande del país, ya que es claro que el

Se comenzó a trabajar de manera oficial para llevar adelante la muestra agroindustrial más grande del país

Covid-19 no va a permitir que todas las actividades se cumplan.

Lo que está confirmado es la realización de la muestra ganadera, para lo cual ya hay fecha de preinscripción y de confirmación de los animales.

Desde ARU hay optimismo en contar con varias actividades en el evento que

mantiene su fecha original, del 9 al 20 de setiembre.

Al respecto, Rafael Ferber, actual director de exposiciones de la gremial, dijo que “ya se ha comunicado a los caba-

“Mirando que se fijaron las elecciones departamentales para el 27 de setiembre, ya se prevé otro movimiento para esa fecha del año”

ñeros que las preinscripciones se realizan del 1 al 20 de julio, mientras que la confirmación de las mismas será del 10 al 21 de agosto. Además, el plazo para presentar las muestras de ADN vencerá el 31 de julio.

El director de exposiciones dijo que “en esa fecha, mirando que se fijaron las elecciones departamentales para el 27 de setiembre, ya se prevé otro movimiento para esa fecha del año”. El comunicado es más rotundo en este sentido y dice que la realización de la muestra ganadera es “indefectible”.

El campo no para

Ferber dijo que “la gente que trabaja en este sector no paró, ha seguido normalmente”, por lo que previo a comunicar la realización de la muestra se realizó un relevamiento en el que se constató que “no hay una merma significativa” de posibles participantes.

El directivo de ARU dijo que la intención de la gremial fue comunicar con tiempo la realización de la muestra porque “ahora es cuando se comienza a apretar el acelerador, evidentemente es un gasto grande preparar un animal para el Prado, pero no creemos que haya una merma importante”.

Lo comercial

Ante la suspensión de Expo Melilla, que se realizó únicamente de forma virtual, se está trabajando para que todas las empresas puedan participar de la Expo Prado, aun cuando en años anteriores participaban de una muestra y no de la otra.

Respecto al entorno comercial del evento, donde participan las diferentes empresas, así como también las instituciones del Estado, Ferber dijo que la gremial se puede “tomar un poco más de tiempo” para las decisiones en este sentido, de acuerdo con cómo evoluciones la situación. /NR



La región

La primera de las gremiales en decidir postergar su muestra fue la Asociación Rural del Paraguay, lo cual era lógico por ser la primera en el calendario. Esta muestra estaba fijada para desarrollarse en el predio Mariano Roque Alonso entre el 11 y el 26 de julio; por el momento la gremial aún no ha definido fecha para su realización.

En el caso de la Sociedad Rural Argentina también decidió postergar su exposición en el predio de Palermo. En ese país sigue aún la cuarentena obligatoria. La muestra que se desarrollaría del 22 de julio al 2 de agosto, fue transferida en el calendario para concretarse del 7 al 18 de octubre.

La tercera muestra en el calendario, y que tradicionalmente se realiza entre la Expo Palermo y la Expo Prado, es la Expointer, en Esteio, y este año podría realizarse en el mes de setiembre y quizás hasta superponerse a la exposición organizada por ARU. De acuerdo a un comunicado emitido por la Comisión Ejecutiva de la Expointer, la exposición se mantiene con una fecha límite de realización hasta fines de setiembre.

La intención de los organizadores es concretar el evento, teniendo en cuenta que este año se celebra el 50 aniversario del Parque Estadual de Exposiciones Assis Brasil, el cual posee 141 hectáreas que son dedicadas anualmente a la muestra.

NEGOCIOS RURALES | 25



algebra | ALGEBRA LY

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.

Junta de INIA cumplió primeros 30 años

La institución comenzó a funcionar en mayo de 1990 tal como lo hace en la actualidad

La Junta Directiva actual está conformada por los ingenieros agrónomos José Bonica (presidente), Walter Baethgen (vicepresidente), Rafael Secco (representante de ARU y FRU), Alberto Bozzo y Alejandro Henry (representante titular y suplente de CAF, Fucrea y CNFR, respectivamente).



En presencia del presidente de la República de la época, Luis Lacalle Herrera, se presentó la primera Directiva de INIA, encabezada por José Miguel Otegui.

El Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) conmemoró su 30º aniversario de la asunción de su primera Junta Directiva, un suceso que tuvo lugar el 19 de mayo de 1990 en la estación experimental de INIA La Estanzuela con la presencia del presidente de la República del momento, Luis Alberto Lacalle, y que marcó la puesta en funcionamiento de la institución como tal.

Un año antes, en 1989, con la ley de creación del INIA (N° 16.065) se estipularía que, por la forma de financiación del instituto, los productores eran responsables junto con el gobierno por el pago de la investigación y, por lo tanto, ambos debían conducir la institución a través de una Junta Directiva.

De esta manera, el organismo de máxima jerarquía estaría conformado por dos representantes del Poder Ejecutivo propuestos por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, y dos representantes de los productores, uno a propuesta de la Asociación Rural del Uruguay (ARU) y la Federación Rural del Uruguay (FRU), y el otro a propuesta de las Cooperativas Agrarias Federadas (CAF), la Comisión Nacional de Fomento Rural (CNFR) y la Federación Uruguaya de Centros Regionales de Experimentación Agrícola (Fucrea).

La primera conformación tuvo como miembros al Ing. Agr. José Miguel Otegui (presidente), el Ing. Agr. Marcial Abreu (vicepresidente), el Ing. Agr. Roberto Symonds (representante de ARU

y FRU) y el Sr. Juan Pedro Hounie (representante de CAF, Fucrea y CNFR), quienes asumieron en la ceremonia oficial de 1990 ante el primer mandatario y el entonces ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Ing. Agr. Álvaro Ramos.

Durante el acto, Otegui expresó que “tener como objetivo la creación y comunicación del conocimiento al servicio del trabajo agropecuario es una actividad estratégica para el desarrollo del sector”. En referencia al rol del INIA, subrayó la importancia de “poner en

Por la forma de financiación del instituto, los productores eran responsables junto con el gobierno por el pago de la investigación

las porteras de los establecimientos las propuestas tecnológicas capaces de aumentar la producción” y enfatizó que “la inversión en investigación tecnológica es de las más rentables”.

Al día de hoy, INIA mantiene la estructura de co-gobierno estipulada hace 31 años en su ley de creación. Esta formación asegura la consideración de las necesidades de los productores, el sector privado y el gobierno al momento de definir las líneas de investigación del instituto. **/NR**



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

Arrendamientos promediaron US\$ 107 por hectárea

Según informó la Dirección de Estadísticas Agropecuarias, se dio en el período una caída del precio respecto a 2018.



Los departamentos con más superficie arrendada fueron, por su orden, Soriano, Paysandú y Artigas; sumando un área de 231.231 hectáreas (28% del arrendamiento del año) constituyendo el 32% del monto total.

Arrendamiento de tierras para uso agropecuario. Número de contratos, superficie arrendada y valor anual, por trimestre

La Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) presentó el estudio de los arrendamientos de campos en 2019, en el que se observa que el monto total de las operaciones fue por US\$ 87 millones, con un precio promedio de US\$/ha 107 por año, una caída de 2% con respecto al precio medio de los contratos inscritos en 2018.

En el segundo semestre (julio – diciembre) se celebraron 1.477 contratos, por más de 523 mil hectáreas y algo más de US\$ 57 millones; representando el 61%, 64% y 66% respectivamente del total operado en el año.

Por destino

Según este estudio, se advirtió una disminución del precio de las rentas para todos los rubros agropecuarios a excepción de los arrendamientos Agrícola-Ganadero que incrementó 2% su precio promedio.

Los precios medios de las rentas para Ganadería, Agrícola-Ganadero y Agricultura de secano fueron de US\$ 69, US\$ 134 y US\$ 194 por hectárea y por año, respectivamente.

Estos rubros acumularon algo más de 732 mil hectáreas por un monto de US\$ 76 millones, representando el 88% del monto total transado en el período de estudio.

En comparación con el año 2018, la cantidad de operaciones de 2019 presentaron comportamientos disímiles según el destino productivo; verificándose así aumento de aquellas destinadas a Lechería, Forestación, Arroz y Agrícola/Ganadera.

Por su relevancia, los campos para Ganadería involucraron 55% de la superficie para el año –13% menos que en 2018 – con un valor de US\$ 69 por hectárea, un descenso anual de 3%. **/NR**

Trimestre	Número de contratos	Superficie arrendada		Valor anual	
		Total (ha)	Promedio (ha)	Total (miles de USD)	Promedio (USD/ha/año)
Total	2.402	814.553	339	87.018	107
Primer Semestre	925	291.296	315	30.004	103
Enero - Marzo	288	91.322	317	8.056	88
Abril - Junio	637	199.974	314	21.947	110
Segundo Semestre	1.477	523.257	354	57.014	109
Junio - Setiembre	847	290.882	343	32.540	112
Octubre - Diciembre	630	232.376	369	24.474	105

Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR.

China y la UE sin impacto en tercer trimestre

La institución proyecta un nivel de demanda “normal” en los dos trascendentes destinos de la carne uruguaya

Rabobank realizó un análisis del impacto del Covid-19 sobre el complejo de la carne vacuna en distintos países, tanto para el segundo como para el tercer trimestre del año, en el que se destaca que observa una demanda “normal” en el tercer trimestre para dos demandantes clave del producto en América del Sur, tanto China como la Unión Europea.

Rabobank analizó el impacto de la pandemia a nivel de la producción, del procesamiento y de la demanda en los países clave desde el punto de vista de la producción y el consumo, entre ellos países de América del Norte, América del Sur, Oceanía, Europa y el Sudeste asiático (ver cuadro). En el caso de América del Sur solo tiene en cuenta a Brasil y Argentina.

Para el trimestre en curso no se observa impacto del Covid-19 sobre la producción, pero lo hay sobre el procesamiento (fundamentalmente en EEUU y algunos países del sudeste asiático) y sobre la demanda.

En cambio, para el tercer trimestre Rabobank supone cierto impacto en la producción en América del Norte y América del Sur. Esto estará dado por un menor ingreso de animales a los corrales de engorde, en la medida que la producción se adecua a la expectativa de una menor demanda por el producto.

Sin embargo, a nivel de la demanda, Rabobank observa “impactos moderados” del virus en los países de América del Sur incluidos en el análisis (Argentina y Brasil), así como en EEUU, pero considera que no habrá impacto en China y la Unión Europea (28 países), por lo que estarían dejando atrás rápidamente la moderación actual de su consumo.

China es el principal destino en volumen de la carne uruguaya (y de todo el mundo) y la Unión Europea, mercado altamente protegido, es el que paga un mayor valor medio y donde se colocan los cortes finos. **/NR**



		Impacto del COVID19											
		EEUU	Canadá	Argentina	Brasil	China	Indonesia	Vietnam	India	UE (28)	México	Australia	N. Zelanda
Actual trimestre	Producción	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal
	Procesamiento	Fuerte caída	Moderada caída	Leve caída	Leve caída	Leve caída	Fuerte caída	Normal	Fuerte caída	Leve caída	Normal	Normal	Moderada caída
	Demanda	Moderada caída	Moderada caída	Leve caída	Leve caída	Leve caída	Fuerte caída	Leve caída	Fuerte caída	Moderada caída	Moderada caída	Leve caída	Normal
Siguiete trimestre	Producción	Leve caída	Leve caída	Normal	Leve caída	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal
	Procesamiento	Normal	Normal	Leve caída	Leve caída	Normal	Fuerte caída	Normal	Moderada caída	Normal	Normal	Normal	Leve caída
	Demanda	Moderada caída	Moderada caída	Leve caída	Leve caída	Normal	Fuerte caída	Leve caída	Moderada caída	Normal	Moderada caída	Leve caída	Normal



Vamos a donde sea por nuestros clientes

Resurge el tema de la trazabilidad ovina

Existen varias voces que se han expresado sobre los beneficios que podría traer la implementación del sistema



Existen versiones encontradas sobre la utilidad comercial que podría tener la trazabilidad individual en los ovinos, pero para Romeo Volonté gerente del SUL desde el punto de vista de los mercados repercutirá en un beneficio para el rubro.

La trazabilidad individual del ganado vacuno ha sido cuestionada en varias oportunidades, sin embargo es imposible dejar de reconocer el impulso que le ha dado al país, principalmente en la apertura de mercados y el fortalecimiento de la confianza de los destinos más exigentes.

A nivel del rubro ovino, al comienzo, se manejó en una reunión en la Asociación Agropecuaria de Artigas por parte de las autoridades del momento, que era el próximo paso a seguir; sin embargo, van 14 años y aún el tema no está en la agenda a corto plazo, según el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Ing. Agr. Carlos María Uriarte. El jerarca dijo que “no lo descartamos” porque generar la trazabilidad en el ovino sería acompañar lo que Uruguay “ya ha hecho en otros rubros y sería un tema a considerar”.

La realidad es que ha dejado de ser un problema para transformarse en parte de una solución que está impulsando la producción de carne ovina a nivel país, como lo es la creación de los comparti-

mentos ovinos. Para exportar carne ovina con hueso a Estados Unidos, desde los compartimentos, uno de los requisitos es el caravaneo individual de cada animal a su ingreso y el registro de lo que se realiza durante el período que se encuentran en dicho predio.

Sería acompañar lo que Uruguay “ya ha hecho en otros rubros y sería un tema considerar”

En tal sentido el Ing. Agr. Romeo Volonté, gerente del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL), señaló que “indudablemente que desde el punto de vista de los mercados” la trazabilidad redundaría en un beneficio para el rubro; sin embargo, reconoció que “cómo se instrumenta” sería el tema principal para comenzar a trabajar.

“Creo que no puede ser de un día para otro, obviamente una cosa es el costo por animal vacuno y otra es por el ovi-

no”, dijo el profesional. Volonté recordó que la trazabilidad es un “requisito” para brindar garantías a un mercado exigente a través del compartimento y que “esa tendencia, así como la del bienestar animal, es clara. En la medida que podamos empezar a dar pasos, aunque sea gradualmente, creemos nos va a beneficiar”.

El costo podría ser una de las grandes limitantes para implementar la trazabilidad individual en el ovino. “Creo que el rubro ovino tiene que empezar a recorrer ese camino”, afirmó.

Reconoció que siempre se plantea en este tipo de casos aquella vieja discusión de “si no me pagan más porqué voy a tener que hacerlo, o porqué voy a tener que asumir el costo” y marcó que “a veces es difícil determinar si no nos pagan más”.

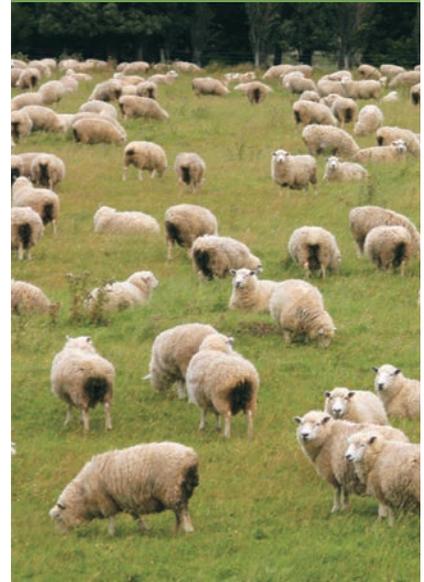
En el caso del vacuno, la trazabilidad fue obligatoria desde el comienzo y no se pudo comparar cuanto se pagaba más por tener o no lo animales trazados; sin embargo, en el caso del ovino, el compartimento puede comenzar a ser un termómetro del propio mercado.

Más allá de los demás requisitos que posee este sistema productivo y que se destina a un solo mercado, ya ha generado un valor diferencial que ha impulsado el desarrollo de varios emprendimientos en distintas zonas del país.

Volonté recordó que “cuando se pensó el plan piloto de la trazabilidad vacuna había mucha resistencia de los productores, de porqué tener que caravanear

El costo podría ser una de las grandes limitantes para implementar la trazabilidad individual en el ovino

todos los animales, qué capacidad de control tenía, porqué uno no era libre de elegir, distintas visiones” y luego remarcó que “el camino nos mostró que nos dio muchas soluciones, nos permitió acceder a muchos mercados”. En este sentido, señaló la Cuota 481 como el mercado de mayor valor para las carnes vacunas, para la cual “obviamente se necesita trazabilidad individual”./NR



Si nos conociste ayer,
no nos reconoces hoy...
En **RURAL**,
no paramos de innovar!



ZAFRA 20 20



TRANSMISIÓN DE REMATES FERIA EN VIVO, POR INTERNET

Con el menor delay del mercado (3 a 5 segundos). En dos modalidades:
1 | Te enviamos el equipo auto-administrable a cualquier parte del país!
2 | Vamos a la feria y nos encargamos de todo!
(sujeto a disponibilidad 3G, 4G, Wi-Fi ó Satelital)



REMATE MÁS SIN MOVER LA HACIENDA!

• Organizamos su propio remate por pantalla y lo administramos a distancia! Aproveche su público local y venda más! Recibimos sus videos desde el campo, los editamos y los transmitimos en vivo, por internet. También remates virtuales y combinación de físicos + virtuales. **Usted solo se encarga de vender!**



REMATE 100% DIGITAL

• Todos los actores en vivo, pero en la comodidad de su casa u oficina. Remate hacienda por internet, los usuarios se registran en la plataforma y ofertan exclusivamente por ese medio. Usted tiene el control de los créditos, las ofertas y la apertura y cierre de cada lote.



SUBASTAS VIRTUALES A TIEMPO FIJO

Nunca viste algo igual.
• En pocos clics organice su subasta virtual. Decida plazos, reglamentos, precios de apertura y tome el control de las ofertas que recibe. Deje que nuestro sistema venda por Usted.



Diego Rosmarino
095 674 393
www.campotv.tv

TRANSMITA
USTED TAMBIÉN

Federico Capdeville
098 725 261
www.rural.com.uy



Bajó el área, pero se mantuvo la producción

DIEA informó que, en la menor superficie de los últimos 20 años, los cultivadores de arroz lograron mantener el volumen de producción

La superficie ocupada por el cultivo de arroz en la zafra 2019/20 es la menor de los últimos 20 años, pero los cultivadores lograron elevar el rendimiento medio, por lo que la producción del cereal en el país es similar a la de la anterior campaña.

Los datos fueron informados por la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. La superficie sembrada total de arroz en la zafra 2019/20 fue estimada en poco más de 140 mil hectáreas, 3,2% inferior a la registrada en la zafra anterior cuando se sembraron 145 mil hectáreas y se estableció como el menor registro de las últimas 20 campañas del cultivo. La producción total a nivel nacional se estimó en 1.209.031 toneladas de arroz cáscara seco y limpio, valor similar al registrado en la zafra anterior.

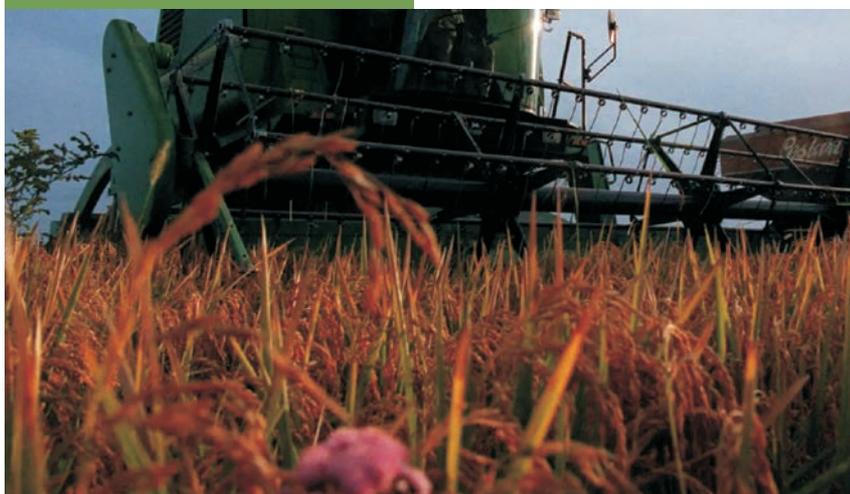
El rendimiento promedio para todo el país se estimó en 8.620 kilogramos por hectárea sembrada, 4,1% más que el registrado en la zafra anterior, cuando se obtuvieron 8.280 kg/ha. Se trata del segundo rendimiento más alto de la historia del cultivo en Uruguay, muy próximo al máximo registrado en la zafra 2014/15 que logró 8.686 kg/ha.

Las condiciones climáticas del verano 2019/20 fueron propicias para el desarrollo del cultivo. En la zona Norte-litoral oeste se alcanzaron 8.980 kg/ha, mientras que en las zonas Centro y Este los

El rendimiento promedio para todo el país se estimó en 8.620 kilogramos por hectárea sembrada, 4,1% más que en la zafra anterior

rendimientos superaron los 8.500 kg/ha, valores que se encuadran dentro de los máximos históricos.

Las variedades Merim y Olimar fueron las más sembradas en la zafra 2019/20 con más del 40 % del área total. En la zona Este la variedad Merim fue la predominante con más de 25 mil hectáreas sembradas, el 25% del área total. En la zona Norte el 53% de la superficie se sembró con la variedad Olimar, más de 14 mil hectáreas, y finalmente en la zona Centro las variedades Olimar y Merim acumulan casi 80% del área de arroz. **/NR**



Superficie de arroz según variedad y zona de producción Zafra 2019/2020

Variedades	Superficie en hectáreas			
	Zona Centro	Zona Norte	Zona Este	Total
Total	13.065	26.531	100.661	140.257
Merim	4.491	2.591	25.279	32.362
Olimar	5.666	14.276	9.029	28.970
Gurí CL	1.413	7.037	16.507	24.957
Tacuari	170	s/d	16.417	16.587
Inov CL	237	259	9.711	10.207
El Paso144	--	300	5.734	6.034
Otras variedades (*)	332	1.713	3.583	5.627
CL 212	462	--	2.355	2.817
Selección 404	59	--	2.370	2.429
XP 113	175	354	1.877	2.406
CL 244	--	--	1.862	1.862
Parao	--	--	1.390	1.390
Hayate	--	--	1.190	1.190
Perla	--	--	1.051	1.051
Titan	60	--	991	1.051
Japónica	--	--	758	758
Quebracho	--	--	458	458
Urumati	--	--	102	102

FUENTE MGAP - DIEA , ENCUESTA ARROCERA 2020



**MOVIENDO
SU NEGOCIO**

EMPRESA DE
TRANSPORTES
DE HACIENDAS



CONTACTO:

Tel.: 4554 7690

Cel.: 099 68 77 27

f Dicaro Transportes
t @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. Saravía 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

f ruraleselpaisuy

t @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.**

Preven área de invierno similar a la de 2019

Los cultivos de invierno ocuparían una superficie del entorno de las 480 mil hectáreas este año



Los cultivos de invierno tendrán un comportamiento diferencial en área respecto al año pasado, con aumento de colza y carinata y disminución de los cereales.

El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) presentó las perspectivas de siembra de cara a los cultivos de invierno, donde se prevé que se mantenga una superficie similar a la de la zafra anterior, alcanzando los 480 mil hectáreas, aunque se esperan distintos comportamientos de los cultivos.

Según ese comunicado “se confirma una reducción en el área de siembra de cebada, la cual se estima podría ser de tan sólo 150 mil hectáreas, habida cuenta del impacto del COVID-19 en el consumo de cervezas en Brasil y, por lo

Durante nov19-abr20, las exportaciones de colza totalizan 59 mil toneladas por US\$ 24 millones

tanto, en las necesidades de malta de la industria en el país vecino”.

En cuanto al trigo, la expectativa de siembra es a la baja respecto al año

anterior, estimándose en 225 mil hectáreas (5% menos que en 2019), considerando los escasos márgenes del cultivo y los problemas de calidad e inocuidad que ha presentado el grano en las últimas zafas.

La colza será el cultivo a destacar este invierno. Si las condiciones acompañan y lo permiten, las expectativas para el cultivo son muy buenas y se esperan al menos 10 mil hectáreas adicionales respecto a la zafra anterior (75 mil hectáreas), que totalizarían 85 mil hectáreas junto a la carinata (10 mil hectáreas). Desde el punto de vista comercial, el cultivo presenta un contrato con reglas claras (mercado local o exportación), con una logística que aprovecha la infraestructura y maquinaria ociosa en esa fecha, y un manejo que viene ajustándose año a año, levantando limitantes e incorporando tecnología.

La incidencia que tiene en la fecha de siembra del cultivo de segunda y la mejora en el control de determinadas malezas también son elementos muy valorados por el productor.

Facturación por cultivos de invierno cayó 27% en la zafra anterior

En cuanto a las exportaciones, “de acuerdo a la información de Aduanas, las de granos de invierno y derivados 2019/20, (considerando los meses de nov-abr) alcanzaron casi US\$ 147 millones, 27% menos respecto al mismo período de la zafra anterior (US\$ 200 millones) dice un estudio divulgado por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP).

De allí se desprende que “durante nov19-abr20, las exportaciones de colza totalizan 59 mil toneladas por US\$ 24 millones, 10% menos en volumen y 7% menos en valor que la zafra anterior”.

En el caso de las exportaciones de trigo, se observa una disminución mayor a 60% tanto en el volumen como en el valor exportado, concretando negocios por apenas 106 mil toneladas y US\$ 21,5 millones. **/NR**



Para la cebada, se constata que el volumen exportado a la fecha es similar al de la zafra anterior, con una importante caída de 31% en el precio percibido por tonelada. Respecto a la exportación de derivados, las exportaciones de harina de trigo totalizan durante nov19-abr20, 8,5 mil toneladas por US\$ 3 millones, cifras aproximadas a las registradas durante mismo periodo 2018/19.

NEGOCIOS RURALES | 35

 PANTALLAURUGUAY

ANUNCIAMOS NUESTRO REMATE 217
SIN PÚBLICO - 100% VIRTUAL

VIERNES 26
DE JUNIO

Pantalla Uruguay

SIEMPRE A FIN DE MES

RECUERDE:
SOLO CON NOSOTROS
SIEMPRE COBRA CONTADO
Y SIN DESCUENTO FINANCIERO

Bertsch Correa y San Román | Campelir S.A. | Copagran | Escritorio Alori & Cía.
Escritorio Bergara | Escritorio Dutra | Escritorio Miguel Angel Izemendi
Fernando de la Peña | Gastón Araujo | Heber Hernández & Asoc. | Jaso & Jaso
Jorge Strauch Neg Rurales | Megaagro | Otto Fernández | Silveira Neg Rurales

www.pantallauruguay.com.uy

FINANCIA

Itaú



PANTALLA®
URUGUAY

desarrollado por ALGEBRA.UY

“La demanda de productos agrícolas percibe un menor impacto”

Uruguay XXI maneja distintos escenarios para los diferentes sectores para salir del impacto económico de la pandemia



En particular, los principales productos exportados por Uruguay no han sufrido fuertes caídas en sus precios en los primeros meses del año. Según datos del Banco Mundial, se prevé que durante 2020 sus precios no presenten grandes variaciones.

Para Uruguay XXI la magnitud del impacto económico provocado por la pandemia Covid-19 radica en que es un shock combinado de oferta y demanda que afecta simultáneamente a múltiples sectores y países, en distintos niveles. En especial, para el caso de las empresas exportadoras, el efecto de la crisis dependerá de cuán expuestas estén a los distintos shocks y qué capacidades tengan para enfrentarlos. A continuación, se presentan algunos indicadores que ayudan a comprender de qué manera los principales sectores exportadores están expuestos a esta crisis.

Demanda de los productos

Si bien la propagación del COVID-19 ha provocado un derrumbe de la economía mundial que reducirá por cierto tiempo la demanda de casi todos los productos, habrá algunos más afectados que otros.

La caída en los commodities tiene un efecto directo sobre los precios internacionales de estos bienes. En este sentido, la crisis y las medidas de aislamiento social impactaron más fuertemente en los precios de la energía, con valores del petróleo que alcanzaron mínimos históricos. Por su parte,

la demanda de productos agrícolas — por ser bienes menos sensibles a las variaciones de la economía— están percibiendo un menor impacto, lo que se refleja en un menor shock negativo sobre sus precios.

En particular, los principales productos exportados por Uruguay no han sufrido fuertes caídas en sus precios en los primeros meses del año. Según datos del Banco Mundial, se prevé que durante 2020 sus precios no presenten grandes variaciones. En este sentido, la evolución actual de los precios de los commodities, con un desplome del petróleo y leves variaciones a la baja en los productos agrícolas, constituye un elemento positivo para países como Uruguay. Sin embargo, el petróleo es un componente importante para los costos de producción agrícola. En caso de prolongarse este escenario, impone un sesgo a la baja a los precios de los bienes agrícolas.

A nivel global, la crisis sanitaria provocada por la propagación del COVID-19 está repercutiendo en la economía y, si bien es difícil cuantificar el impacto que tendrá, es importante monitorear los efectos de la pandemia en la economía y el comercio. En abril 2020, varios organismos internacionales actualizaron sus proyecciones económicas, que deben considerarse como preliminares ya que podrían diferir ante cambios en

los próximos meses. Tal como era esperable, la revisión fue a la baja, y tanto el FMI como la CEPAL coinciden que 2020 será el año de peor desempeño de la economía mundial desde la Gran Depresión (1929). El mundo se enfrenta a una crisis global que afecta negativamente y de forma generalizada a todas las economías. En este sentido, a comienzos de año, las proyecciones económicas suponían un aumento del PIB para 182 de los 192 países que re-

como no se habían visto en crisis anteriores, y esto repercute directamente en el comercio internacional. Según la OMC, el comercio mundial de bienes experimentará un descenso de 13% en un escenario optimista, de rápido retorno a la normalidad. Sin embargo, si la crisis actual se agudizara y la recuperación fuera más prolongada los volúmenes transados de comercio podrían caer más de 30% en 2020. A nivel de regiones los efectos que se esperan son dispares, y en todas se experimentarían caídas de dos dígitos tanto en exportaciones como en importaciones. /NR

En base a Uruguay XXI

2020 será el año de peor desempeño de la economía mundial desde la Gran Depresión

portan al FMI. Tras la pandemia, el escenario cambió drásticamente y ahora se espera que 153 países experimenten caídas en sus niveles de actividad.

A medida que los países hacen frente a la emergencia sanitaria, los efectos económicos de la suspensión de casi toda actividad repercuten inmediatamente en los mercados mundiales. La oferta de trabajo, el transporte y los viajes están hoy directamente afectados

Derrumbe en las proyecciones globales

Más allá de la magnitud que finalmente tenga esta crisis, es claro que implicará contracciones en el nivel de producción, la inversión privada y el comercio internacional. Sin embargo, no todas las economías se verán igualmente afectadas. Las proyecciones del FMI indican una mayor revisión a la baja para las economías de EE.UU. y la Eurozona. Entre los países emergentes se observa una mayor disparidad, siendo América Latina una de las zonas más afectadas, con una retracción de 5,2% en 2020. Esto implica 6,8 puntos porcentuales menos que lo proyectado antes del COVID-19.



CALENDARIO 2020



plazarural

Enero						
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	

Febrero						
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

Marzo						
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				

Abril						
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	

Mayo						
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						

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				

Julio						
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	

Agosto						
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					

Setiembre						
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		

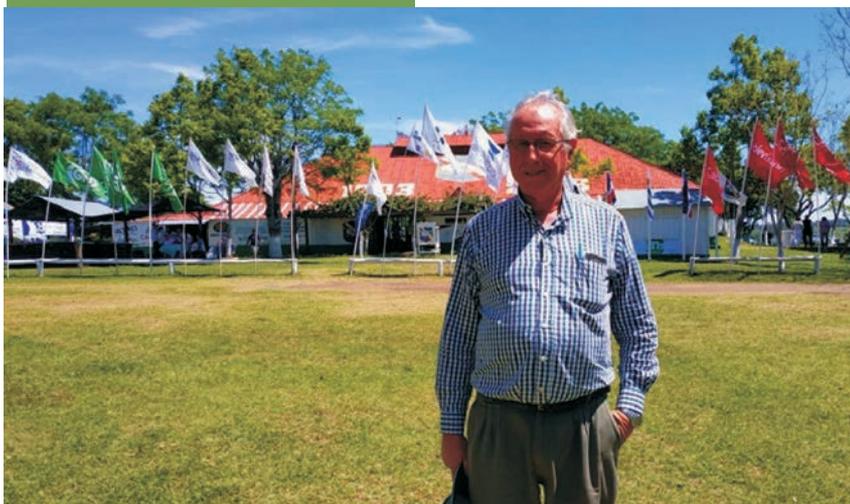
Octubre						
D	L	M	M	J	V	S
						1
2	3					
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Noviembre						
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					

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		

Exportar en pie desde Artigas está más cerca

La posibilidad de crear un cuarentenario que permita exportar ovinos y vacunos a Brasil tomó fuerza en la Agropecuaria artiguense



El presidente de la Asociación Agropecuaria de Artigas, Juan José Senatcore señaló que el proyecto está armado, el lugar está determinado, la habilitación de la Dinama ya está dada, por lo que ahora depende del gobierno la concreción y habilitación de la operativa por el puente internacional de la Concordia.

Desde los comienzos de los trabajos para la instalación de la Terminal de Cargas Artigas-Quaraí (Uruguay-Brasil) en las cercanías del predio de la Asociación Agropecuaria de Artigas, la gremial comenzó a trabajar en la posibilidad de crear un cuarentenario en su predio para habilitar la exportación en pie, tanto de ovinos como de vacunos a través del puente internacional de la Concordia, que une ambas ciudades

fronterizas, ya que el proyecto original y posterior construcción de la obra por parte del anterior gobierno no tuvo en cuenta la necesidad de estas instalaciones para la comercialización hacia el vecino del norte.

En la actualidad, los exportadores deben trasladar sus animales desde los departamentos de Artigas o Salto, has-

En la actualidad, los exportadores deben trasladar sus animales desde los departamentos de Artigas o Salto, hasta el cruce de frontera en Aceguá

ta el cruce de frontera en Aceguá, para poder ingresar al vecino país, lo que prácticamente hace inviable la operativa debido a los altos costos, situación que solamente es posible para aquellos animales de alto valor, como lo pueden ser reproductores con destino a exposiciones o mejoramientos genéticos en cabañas brasileñas.

El Dr. Juan José Senatcore, presidente de la Asociación Agropecuaria de Ar-

tigas, dijo a **Negocios Rurales** que debido a las reglamentaciones actuales, dicho cuarentenario no se puede concretar en el predio de la gremial debido a que allí se realizan exposiciones y remates ferias. Sin embargo, en un trabajo conjunto con el Comité de Frontera, creado a partir de la instalación de la terminal de cargas, y con el impulso del anterior jefe del Regimiento Guayabos, se ha generado el proyecto para la instalación del cuarentenario en el predio de la propia terminal de cargas.

El gremialista dijo que ya se cuenta con la autorización de la Dinama para la concreción de la obra y remarcó



Con las nuevas autoridades se ha generado una nueva expectativa al respecto

que con las nuevas autoridades se ha generado una nueva expectativa al respecto. La terminal de cargas depende del Ministerio de Defensa, pero las gestiones realizadas en el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, han encontrado la respuesta necesaria para avanzar en el tema, situación que no sucedió con los dos ministros anteriores, a los cuales se les planteó la iniciativa, según Senattore.

Desde Brasil se allanarían los caminos para hacer viable la operativa, de acuerdo con los directivos de la gremial artiguense. En la actualidad la ciudad de Quaraí no posee un inspector sanitario para realizar los trámites, pero sí lo hay en la ciudad de Alegrete a 100 kilómetros, por lo cual se trabaja en el traslado del profesional dos veces a la semana para realizar los trabajos de habilitación correspondientes. /NR

Existe optimismo en la Asociación Agropecuaria de Artigas de poder concretar el cuarentenario en el segundo semestre de 2020.



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

MGAP explicó cómo aplica la Emergencia Agropecuaria

El ministro Uriarte y todo su equipo acudió al Parlamento, citado por la Comisión de Ganadería



Uriarte y su equipo se presentaron en el Parlamento para explicar cómo trabajan en la Emergencia Agropecuaria.

La Comisión de Ganadería de la Cámara de Diputados decidió citar a las máximas autoridades del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), para conocer qué criterios se utilizan para declarar la Emergencia Agropecuaria y saber por qué no se llevará adelante el programa Más Agua, que planteó la administración anterior y que no cuenta con los fondos necesarios para su aplicación.

Asistió el ministro Carlos María Uriarte, acompañado por el subsecretario Juan Ignacio Buffa, la directora general, María Fernanda Maldonado, y los directores de las divisiones involucradas.

Según dijo tras el encuentro fue “la primera visita a la Comisión de Ganadería de Diputados y, más allá de que hubo varios temas, dos fueron los principales: el primero relacionado con la Emergencia Agropecuaria y cuáles fueron los criterios aplicados, cuál es la realidad y el alcance que ha tenido”, el segundo el programa Más Agua.

Sobre la emergencia agropecuaria, Uriarte dijo que “explicamos cómo se está instrumentando y, al momento actual, cómo nos encontramos y cómo vemos el futuro cercano”, explicó.

Al ser consultado sobre este aspecto, dijo que “básicamente explicamos que el MGAP tiene por presupuesto unos US\$ 7 millones por el Fondo de Emer-

gencia Agropecuaria, y son los fondos que disponemos y tuvimos que pensar en cómo hacérselos llegar en base a experiencia, porque hay que recordar que en el pasado se daba ración. Pero nosotros encontramos en esa forma dos grandes problemas, ya que el productor terminaba accediendo a un alimento que era más caro que otras opciones que podía tener en el mercado, pero además que él realmente puede decidir mejor qué hacer con ese dinero y puede manejar sus urgencias a su modo de entender”.

Uriarte recordó que “otro punto es que el recupero que han tenido esas ayudas en el pasado fueron bastante deficientes y por eso se decidió otorgar dinero con la figura del Fondo de Garantía para triplicar el fondo en base a créditos”.

Hoy hay 2.700 postulantes en el Fondo de Emergencia Agropecuaria. Es importante remarcar que este sistema

El segundo tema fue un proyecto que hoy está en dificultades para su continuidad, que es el denominado Más Agua Para la Producción Familiar

abarcará a productores familiares y se agregó la figura de personas de menos de 100 hectáreas, “porque hay mucha gente que no se inscribió, sea porque no supo por mil razones su condición. También trabajamos con productores de la granja pero con un fondo distinto”.

El segundo tema fue “un proyecto que hoy está en dificultades para su continuidad, que es el denominado Más Agua Para la Producción Familiar, que está financiado por el Banco Mundial, en el marco de dos créditos muy grandes que el país ha tomado en los últimos 10 años, que todavía están en ejecución, pero como nosotros lo recibimos se nos hace difícil su continuidad”. /NR

PARTE DE FAENAS

Semana del 01/05/2020 al 31/05/2020

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 TACUAREMBÓ S.A.	9.582	5.633	1.061	6	490	16.772						0
2 FRIG. PUL (PULSA)	7.372	8.169	693	2	249	16.485						0
3 CARRASCO	6.465	7.002	1.408	21	262	15.158						0
4 BREEDERS P.U.	6.368	3.681	3.608		103	13.760						0
5 LAS PIEDRAS S.A.	9.671	1.490	1.628	4	49	12.842	4.478	300	589	4.394	29	9.790
6 ONTILCOR S.A.	7.891	2.212	2.447	1	121	12.672						0
7 INALER S.A.	6.413	4.406	1.447	2	130	12.398						0
8 SAN JACINTO	5.227	4.197	1.893	2	183	11.502	10.031	364	1.568	4.680	84	16.727
9 CLEDINOR S.A.	4.852	5.144	721	3	190	10.910						0
10 ESTAB.COLONIA	5.798	3.448	505	5	176	9.932						0
11 LAS MORAS	4.307	2.194	1.964		54	8.519						0
12 BILACOR S.A.	3.193	4.164	911	10	138	8.416						0
13 LORSINAL S.A.	757	2.715	1.129		79	4.680						0
14 COPAYAN S.A.	1.378	2.344	450	1	148	4.321						0
15 SIRSIL S.A.	1.287	1.929	346		130	3.692						0
16 CASA BLANCA	778	1.381	570	7	36	2.772	464		466	2.280		3.210
17 SOLIS	977	755	594	23	35	2.384						0
18 SCHNECK	116	995	64	11	264	1.450						0
19 FRIGOCERRO S.A.	40	1.056	74		180	1.350	1.963	57	598	1.214	4	3.836
20 ARROYAL S.A.	195	257	543	206	4	1.205			14	120		134
21 SIMPLIFY S.A.	54	388	679	18	2	1.141						0
22 OFERAN S.A.	430	377	263	7	26	1.103						0
23 LOS OLIVOS	256	110	534	7	23	930						0
24 SOMICAR S.A.	91	617	72		38	818	900	617	127	553		2.197
25 CUAREIM	273	275	2		177	727		250		45		295
26 MUN. ARTIGAS	29	387	71	1		488		255	238	474		967
27 MIRIAM CRAVEA	142	48	64	202	1	457						0
28 MERCEDES	32	2	218			252						0
29 LINERIM S.A.	44	21	107		1	173						0
30 LUCHASOL	13	86	46	16	1	162				49		49
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	84.031	65.483	24.112	555	3.290	177.471	17.836	1.843	3.600	13.809	117	37.205

PROMEDIOS

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo	
NOVILLOS GORDOS	Liviano Especial	1,71	1,73	3,19	3,23	
	Liviano Bueno de Pradera	1,67	1,69	3,14	3,18	
	Razas carne	Exportacion Especial	1,77	1,79	3,17	3,21
	Exportacion Bueno de Pradera	1,68	1,70	3,11	3,15	
	Exportacion General			3,07	3,11	
NOVILLOS GORDOS	Especiales			3,08	3,12	
	Otras Razas			2,98	3,02	
VACAS GORDAS	Especiales	1,47	1,49	3,06	3,10	
	Razas carne	Buenas	1,44	1,46	3,02	3,06
	Generales	1,39	1,41	2,95	2,99	
VACAS GORDAS	Especiales			2,84	2,88	
	Otras razas			2,75	2,79	
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	1,67	1,69	3,17	3,21	
	Buenas	1,62	1,64	3,13	3,17	
INDUSTRIA	Toros gordos	1,43	1,45	2,58	2,62	
	Toros y Novillos generales	1,34	1,36	2,40	2,44	
	Vacas Manufactura Alta	1,23	1,25	2,18	2,22	
	Vacas Manufactura Baja	1,07	1,09	2,04	2,08	
	Conserva	0,79	0,81	1,86	1,90	
OVINOS GORDOS	Corderos			3,40	3,44	
	Cordero pesado			3,48	3,52	
	Borregos			3,41	3,45	
	Capones			3,11	3,15	
	Ovejas			3,00	3,04	

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	
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	
SETIEMBRE	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

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			
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76			
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		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		SETIEMBRE	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	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 2	3 a 9	10 a 16	17 a 23	24 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$\$/kilo	2.20-2.50	2.10-2.50	2.20-2.45	2.10-2.45	2.15-2.30
TERNEROS	141 a 180 k	U\$\$/kilo	2.10-2.45	2.00-2.45	2.10-2.30	2.05-2.34	2.10-2.29
TERNEROS	Más 180 k.	U\$\$/kilo	1.90-2.17	1.90-2.35	2.00-2.20	1.90-2.14	1.90-2.12
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$\$/kilo	1.95-2.30	1.95-2.25	2.10-2.25	2.05-2.30	2.05-2.15
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$\$/kilo	1.90-2.10	1.90-2.10	1.80-2.02	1.87-2.00	1.90-1.95
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$\$/kilo	1.70-2.00	1.70-2.00	1.75-1.90	1.78-1.90	1.70-1.88
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$\$/kilo	1.75-1.90	1.72-1.85	1.66-1.85	1.67-1.85	1.60-1.85
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$\$/kilo	1.60-1.75	1.60-1.75	1.65-1.80	1.57-1.80	1.65-1.80
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$\$/kilo	1.78-1.82	1.80-1.86	1.80-1.85	1.80-1.80	1.70-1.70
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$\$/kilo	2.00-2.25	2.08-2.25	1.90-2.15	1.95-2.30	1.95-2.15
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$\$/kilo	1.85-2.20	1.85-2.15	1.90-2.05	1.84-2.12	1.86-2.00
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$\$/kilo	1.50-1.90	1.50-1.90	1.67-1.90	1.73-1.95	1.74-1.90
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$\$/pieza	1.45-1.80	1.45-1.75	1.50-1.80	1.60-1.75	1.55-.70
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$\$/kilo	1.60-1.70	1.63-1.70	1.67-1.70	1.65-1.65	1.60-1.60
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$\$/pieza	580-800	580-800	550-800	600-750	620-800
VACAS DE INVERNADA		U\$\$/kilo	1.20-1.50	1.20-1.50	1.30-1.45	1.28-1.46	1.25-1.40
PIEZAS DE CRÍA		U\$\$/pieza	325-400	325-400	320-380	320-380	330-400

ARANCELES :

Resolución de Asamblea General Extraordinaria del 6 de Febrero 1991

HACIENDAS CON DESTINO A FAENA	COMPRADOR	VENDEDOR
Bovinos gordos	1%	2.50%
Bovinos de manufactura y conserva	1%	2.50%
Ovinos	1%	2.50%
Suinos	1%	3.50%
Yeguarizos	5%	5.50%

VENTAS PARTICULARES Y/O EXPORTACIÓN	COMPRADOR	VENDEDOR
Bovinos y ovinos generales	3%	3%
Ganado lechero, yeguarizos y reproductores en general	5%	5%

OTRAS COMISIONES HABITUALMENTE EN ESCRITORIOS RURALES		
Tasaciones de campos		1%
Tasaciones de ganados en el campo		1%
Contratos de arrendamientos (*)		3%
Contratos de pastoreo o capitalización		2%
Compra venta de campos		3%

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

DÓLAR

INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA
4	42,744
5	42,536
6	43,117
7	44,161
8	44,062
11	43,625
12	43,584
13	43,915
14	44,098
15	44,052
19	43,584
20	43,140
21	43,174
22	43,391
25	43,231
26	42,937
27	43,203
28	43,311
29	43,308
	43,430

Por más información

ingrese a nuestra web

acg.com.uy



SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
ABELEND A Neg.Rurales, Walter H.	A. M ^o Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquín Abelenda	wharural@adinet.com.uy 099 680661	099 660530 4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 189	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 Joaquín Berenbau	msscasso@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@aloriycia.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@arraldeycia.com.uy	099 123186	2403 1353 2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092 4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130 4352 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 Raúl Odriozola	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856 4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303 4352 7303
BELLO, Gustavo	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769	4352 7242 4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea		099 802075 099 146782	4642 3143 4642 5329 2709 8084 2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838
BERRUTTI - UB&P	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@robertbertsch.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 23214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300 4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrieth@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	campoeste@hotmail.com	099 872690 099 872678	4472 3626 4472 3626
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cânepa	rfcanepa@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401 4732 5401
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararías-Colonia	Emanuel Celedon	eceledonmediza@gmail.com	098 079 116	
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 190	Tacuarembó	Alfredo Coelho Sebastián Sánchez Oscar Da Silva	coheloyasociados@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

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
CRADERCO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Berninat	craderco@adinet.com.uy	4558 8303	4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833 4352 4833
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	fpnegociosrurales@gmail.com	4442 4343 095028572	4442 2947 4442 2550
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970 4722 0039
DELAGRO & Cia..	Alejandro Schroeder 6478/101	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273 099 542 826	2601 0338
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	esrdiaz@adinet.com.uy federidiaz@adinet.com.uy	099 680510 099 364 509	4364 2703 4364 3350
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodríguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razaslecheras@disantiromualdo.com.uy	099 353400 099 685825 091 294601 099 351289 091 294602	4353 1618 4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578 2924 0164
DUTRA Rafael	Reyes 1569	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@adinet.com.uy	099 607160	2337 5247 2337 5247
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritoriadutra.com	099 611200 099 245222	2604 7041-3
ESC. IZMENDI	Ruta 8 km 291,5	Treinta y Tres	Juan Izmendi	izmendi@montevideo.com.uy	099 539 424	4452 2031
FERNANDEZ, Mateo	Juan Carlos Gomez 1348 of.202 Wilson Ferreira Aldunate 1045	Montevideo Minas-Lavalleja	Mateo Fernández Emilio Montero	mf@mf.com.uy	098 253012 099 843651	2915 2902 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 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 660802 094 429970 099 154213	2901 2120 2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346 45327952
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 Geman Gaudin	julio@gaudinhos.com.uy	099 730302	4733 0918 4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquineve@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 Gabriel García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131 099 728080	4567 6400 4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hnhnegocios.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@indarteycia.com	099 682585 099 567267	4567 2546 4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001 4567 2172
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h)	risasa@adinet.com.uy	099 802207 099 604224	4642 2085 4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martin Silveira	miguelaimzendi@adinet.com.uy	095 308281 095 308282	4452 2706 4452 8090
JOSE DE FREITAS GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203
JUAN MANUEL FABIAN	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia	Manolo Fabian	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	juanalides@adinet.com.uy	099 680501	2709 6486 2709 6486
MARRERO Ltda.	18 de Julio 160	Tacuarembó	Dario Marrero	info@escritoriomarrero.com.uy	099 830133	4632 4286 4632 4286
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilven@hotmail.com	099 840 171	4442 2242 4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martínez Dos Santos Federico Martínez 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

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax	
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	Batlle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
PATÍÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsr@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717	4352 4717
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALES	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira	francisco@pereiranr.com.uy	099 611601	2605 7960	
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	rodeos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970565 099 362775	4362 6513	4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reycib@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926	4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	4534 2124	4534 2831
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez Gabriela	nrh@camposhaciendas.com.uy	099 351208 095 602857	4353 0369	4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez Guzman Rodríguez Guzman Areosa	tomiyo@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@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902	4642 2017
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Cuareim 1978	Montevideo	Juan José Rodríguez Joaquin Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2924 0475	2924 8130
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendiando	Cardona	Martin Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554	4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713	4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931	4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	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	santiagozuluaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902	
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzaingno 419	Mercedes	Joaquín Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615	4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastián 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	zabalasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682	4632 8682
ZAMBRANO & Cia., S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060	2600 6060
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht	az@az.uy	099 561196	4773 1768	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Yí 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469		

Por más información

ingrese a nuestra web

acg.com.uy



EL PAIS Rurales



GANADERÍA

LECHERÍA

AGRICULTURA

REMATES

MAQUINARIA

OTROS

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

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

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAIS

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