

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY



Proyecciones - La faena será la menor desde 2003

Marcelo Secco - "El desafío es coincidir la oferta con los momentos de demanda"

José Bonica - "A la naturaleza hay que sumarle ingenio y actitud"

Fernando Indarte - "Soy hincha de los segundo semestres"

REBOTE

LUEGO DE TRES AÑOS EN CAÍDA, EL RODEO VACUNO CRECERÁ EN 2020

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.

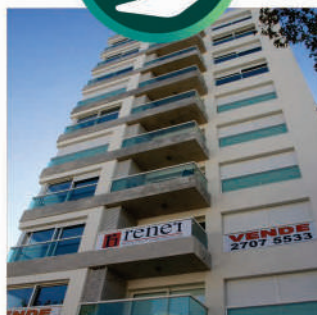
Cada unidad se entrega con equipos de aire acondicionado ya instalados.

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



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- El rodeo vacuno en fase de crecimiento

10- Faena de vacunos será la más baja desde 2003

12- “El desafío es coincidir la oferta con los momentos de demanda”

14- Se produce menos y se exporta más

16- Fuerte recuperación del Valor Agregado Industrial

18- “A la naturaleza hay que sumarle ingenio y actitud”

20- Carriquiry asumió como presidente del Plan

22- “Soy hincha de los segundos semestres”

24- USU propuso baterías de medidas

26- ADP incorpora 30 nuevos corrales en Caraguatá

28- La tierra se vendió a US\$/ha 3.342 en 2019

30- Crecimiento de Asia será nulo por primera vez en 60 años

34- SUL eliminó grifa celeste e incorpora la amarilla

38- El sector arrocero define precios mediante arbitraje



clebraq | 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



**FRIGORIFICO
PANDO**

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

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

Incertidumbre, una mala compañera de los mercados

Días pasados consulté a un importador europeo acerca de qué se podía prever sobre la demanda de carne de la cuota 481 para el último trimestre del año. La pregunta era pertinente, porque los animales destinados a esa producción deben estar ingresando a los corrales de engorde en estos momentos, de manera de completar los días mínimos requeridos con alimentación a grano, faenarse y embarcarse para que lleguen a destino idealmente en la segunda quincena de setiembre, cosa de estar disponible a partir del 1º de octubre, cuando empieza el trimestre.

La respuesta del importador fue contundente: “No sé qué voy a hacer con lo que compré en abril, ¿cómo quieres que sepa qué va a estar pasando en octubre?”

La incertidumbre campea a nivel global y eso es una pésima noticia para quien pretende trabajar con las mínimas coberturas necesarias para disminuir los riesgos del negocio. Lo bueno que tenía el negocio a corral era que se cerraba un precio de venta al momento de hacer la inversión inicial, por lo que —en principio— los números estaban claros. Eso dejó de ser así. Los frigoríficos no se animan a establecer un precio definido de compra de esos animales, dado que desde sus clientes en el exterior no reciben ninguna certeza ya no tan solo de precio, sino de si van a estar comprando o no. Algunos negocios se hicieron con un premio respecto a la planilla de consignatarios de la fecha, pero no más que eso.

El mundo intenta volver a la normalidad, a la “nueva normalidad” que comenzará a regir una vez quede atrás esta pesadilla del Covid-19. El impacto a nivel de la economía mundial ya se sabe que es devastador, pero hay un gran signo de interrogación en cuanto a cuánto puede llegar a durar. Las solicitudes de cobertura por desempleo en Estados Unidos en siete semanas desde que explotó la epidemia suman más de 33 millones. Mucho más que los puestos de empleo generados en la última década, que habían sido 20 millones. ¿Cuántos más serán dentro de

algunas semanas, o se comenzará a revertir la situación? ¿La nueva normalidad llegará a mediados de año, en el correr del segundo semestre o habrá que esperar a 2021? ¿Habrá que esperar que esté disponible una vacuna o se podrá resolver antes?

Preguntas clave para un negocio de mediano plazo, todas por el momento sin respuesta.

En varias regiones del mundo se empieza a tender a volver a la normalidad. Ya lo había hecho China, aunque el crecimiento de la demanda —al menos en lo que a carne vacuna refiere— está siendo más lento de lo que se esperaba. En estos días empezaron a hacer más laxas las restricciones en algunos de los países más castigados de Europa, caso de Francia y España. Uruguay va por el mismo camino, pero siempre con la advertencia de que, si el número de casos empieza a crecer, se dará marcha atrás.

El campo no para. No puede ni debe hacerlo. Hay que seguir trabajando y haciendo nuevos negocios. Pero hay que saber que el grado de incertidumbre en las actuales condiciones es mucho mayor del usual. Hay que convivir con eso hasta que pase la tormenta.



16° Remate virtual

valdeztv.com®

De tranquera adentro

Virtual de Valdez en directo
desde las instalaciones de Cabaña



SANTA CLOTILDE

Viernes 22/05
CIERRE de inscripciones <<<

Martes 02/06
15:00 HS / Remate en DIRECTO

Transmiten en vivo:

valdeztv.com®



J. A. Valdez y Cía.

Vacunos INSCRIPTOS
a la fecha:

2.000



Destacamos LIQUIDACIÓN
Suc. Eduardo Invernizzi

1.200 P. HEREFORD s/m
Gran genética!

Tacuarembó
463 25555

Salto
099 735 581

Paso de los Toros
099 833 478

Rivera
462 24057

Fraile Muerto
091 405 555

valdez.com.uy

El rodeo vacuno en fase de crecimiento

Las existencias crecerán en el entorno de 500 mil cabezas en 2019/20, dejando atrás tres años de baja



Si algo faltaba para asegurar un rebote en las existencias vacunas, que dejará atrás tres ejercicios consecutivos de contracción, era un primer semestre con un desplome de la faena tal como está aconteciendo en esta primera mitad de 2020.

Cuando el Sistema Nacional de Información Ganadera (SNIG) dé a conocer los datos del rodeo vacuno, con toda seguridad indicará que habrá crecido en el entorno de las 500 mil cabezas a unos 11,6-11,7 millones, dejando atrás el piso de menos de 11,2 millones de animales de mediados de 2019 pero todavía por debajo del pico de más de 12 millones de 2016. Esto se dará por

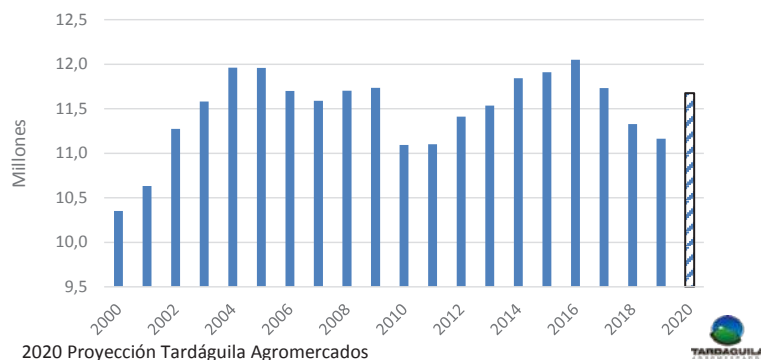
un crecimiento en los ingresos (nacimientos) y por una caída de los egresos (faena y exportación en pie).

Está todo dado para que la generación de terneros nacida en 2019 haya sido muy numerosa. Eso lo está confirmando la oferta de terneros en la presente zafra. En las principales subastas de marzo y abril la oferta de terneros y terneras pegó un salto de más de 80% respecto a las mismas de 2019. El rodeo de cría a mediados de 2019 se había mantenido en niveles elevados (4,25 millones de cabezas), en tanto que la cantidad de vacas preñadas y paridas aumentó. No será de extrañar que cuando se conozca el dato, haya más de 2,9 millones de terneros. Todavía por debajo de los ambicionados 3 millones, pero marcando un dato históricamente elevado.

A su vez, la exportación de animales en pie se derrumbó en el presente ejercicio. En 2018/19 salieron vivos por la frontera unos 275 mil vacunos, ya mostrando una caída en comparación con

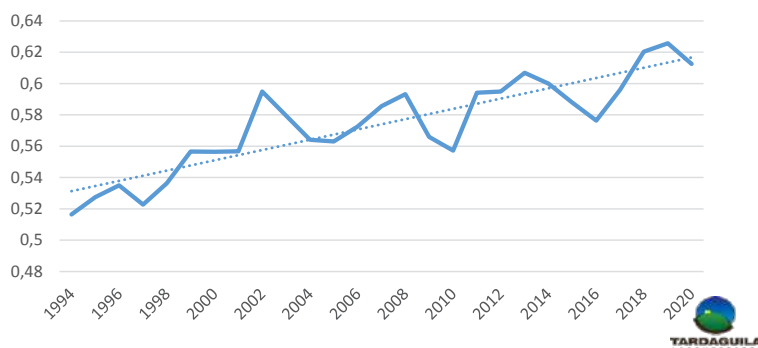
Rodeo vacuno

El rodeo vacuno crecerá a entre 11,6 y 11,7 millones de cabezas para mediados de 2020, dejando atrás tres años de baja.



Rodeo de cría como porcentaje del total de vacunos

El rodeo de cría fue el 63% del total de vacunos en el país a mediados de 2019, una proporción históricamente alta. Para 2020 caerá a alrededor de 61%. Este descenso no se dará por una baja del rodeo de cría, sino por un aumento de las demás categorías.



En las principales subastas de marzo y abril la oferta de terneros y terneras pegó un salto de más de 80% respecto a las mismas de 2019

el máximo histórico de 450 mil cabezas en 2017/18. Restando dos meses para culminar el ejercicio 2019/20, todo indica se ubicará en 110-130 mil cabezas, dado que Turquía —el principalísimo destino— primero redujo fuertemente su demanda y luego dejó de emitir certificados de importación. Además, los precios de los terneros uruguayos son sensiblemente superiores a los de otros potenciales proveedores, caso de Brasil.

A eso se suma una faena con una fuerte caída en el corriente ejercicio. Luego de haber alcanzado los 2,35 millones de cabezas e 2018/19, caerá a poco menos de 2 millones en 2019/20. Por lo tanto, habrá un crecimiento en la cantidad de animales en las categorías próximas a edad de faena, algo que no

pasaba desde 2015/16. No solamente porque se fueron menos en pie, sino también por el arrastre de animales que, de haber sido mayor la demanda en estos últimos meses, hubieran acelerado su terminación y salido para faena, pero en lugar de eso quedaron en los campos y estarán disponibles para ser faenados en 2020/21.

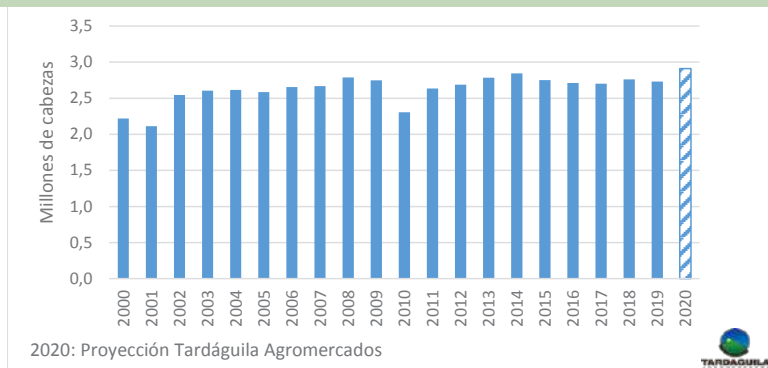
Por lo tanto, entran más animales al sistema (terneros de la parición 2019) y salen menos tanto por faena como por la exportación en pie. La mortandad seguramente haya aumentado algo, pero es un número que mueve muy poco los totales.

Quedarán atrás varias tendencias que habían predominado en los últimos años, no solamente la contracción del rodeo. También quedará atrás que el rodeo se estaba haciendo cada vez más criador debido a que se sostenía el rodeo de cría a la vez que caía la cantidad de animales de las categorías de reposición e internada. Esta disminución de la proporción del rodeo de cría se dará sin que medie una caída de este. Por el contrario, criar terneros seguirá siendo un buen negocio, por lo que la cantidad de vacas entoradas se mantendrá. **JNR**



Cantidad de terneros

Todo indica que la cantidad de terneros nacidos en la primavera de 2019 fue récord. Podría estar superando los 2,9 millones de cabezas por primera vez en la historia. Todavía no llegó a los ambicionados 3 millones, pero va en camino.



USTED YA CONOCE QUIÉN ES LÍDER EN AMÉRICA DEL SUR.

ATHENA
FOODS

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

Hable con
nosotros

Departamento Compra de Hacienda

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

Faena de vacunos será la más baja desde 2003

La menor oferta y la reducción de la demanda harán que la actividad industrial no llegue a los 2 millones de cabezas



Entre enero y abril de 2018 y 2019 se habían faenado casi la misma cantidad de vacunos, unos 830 mil. En los primeros cuatro meses de este año cayó en 230 mil cabezas, un drástico descenso de 28%. La baja anual fue más aguda en abril, de 35%.

La actividad de la industria frigorífica está siendo afectada por una serie de factores que hicieron que el ritmo de faena del primer cuatrimestre de 2020 fuese el más bajo en más de dos décadas, a pesar del importante aumento en la capacidad de faena que se ha procesado desde que comenzó el siglo XXI. Por más que la actividad crezca en el segundo semestre del año, no lo hará en la forma necesaria para compensar la caída del primero, por lo que la faena de vacunos en 2020 sufrirá un drástico descenso y será, con seguridad, la más baja desde 2003.

A la situación de escasez de oferta de animales en edad de faena, en especial de novillos —porque se fueron 400 mil terneros en pie dos años atrás que deberían engrosar la oferta de animales de esta categoría en estos momentos— se agregaron la fuerte reducción de la demanda internacional por la pandemia de coronavirus y, desde mediados de marzo, el menor ritmo de faena para reforzar las condiciones de seguridad sanitaria en las plantas y minimizar las posibilidades de infección del Covid-19. A partir de la segunda quincena de abril el ritmo de actividad creció, pero sigue por debajo del año pasado.

En la primera quincena de abril varias plantas estuvieron inactivas, algunas por decisión de la empresa y otras por

el paro determinado por la rama del Cerro de la gremial de trabajadores (Foica), que redujo la faena entre el 1 y el 8 de abril. La faena del mes fue de 137 mil vacunos, la menor para abril desde 2003. En los primeros cuatro meses del año no llegó a 600 mil cabezas procesadas, el menor ritmo de faena para el primer cuatrimestre también desde el año 2003. Además, fue unas 230 mil cabezas inferior a la faena para ese período en los años 2018 y 2019.

Además de ser en términos absolutos

En términos relativos la situación es más complicada para la industria, dado que la capacidad de faena creció fuerte en el correr de este siglo

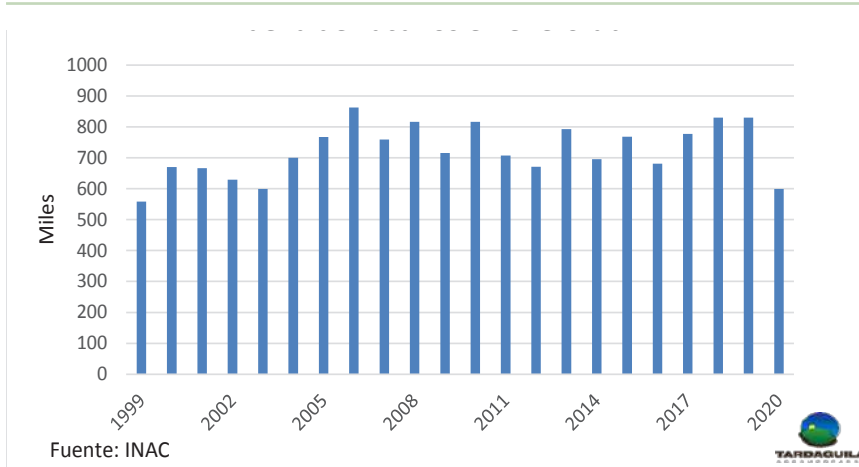
el menor nivel de actividad en 17 años, en términos relativos la situación es más complicada para la industria, dado que la capacidad de faena creció fuerte en el correr de este siglo. Fuentes de la industria estimaron que factiblemente se duplicó desde principios de siglo, por lo que la capacidad ociosa actual, con el mismo ritmo de faena de aquellos años, es muy superior.

Todo indica que se trata de una situación coyuntural y que más tarde o más temprano el tema se resolverá y la acti-

vidad tenderá a normalizarse. Al menos todo lo vinculado con la pandemia de coronavirus, tanto a nivel de ritmo de faena como a la demanda internacional por el producto. China mostró algunas señales de retorno a la normalidad, aunque con intermitencias. Falta que pase lo mismo en Europa y en los otros principales mercados. Cuando ello suceda, seguirá siendo relativamente baja la oferta de novillos en edad de faena, pero eso también tenderá a normalizarse hacia fines de este año o en

2021, cuando la generación 2018 sean novillos de 2-3 años.

Por más que la situación se normalice en el segundo semestre, la faena de vacunos en Uruguay sufrirá un descenso consistente este año, probablemente ubicándose en el eje de 1,9 millones. La recuperación del segundo semestre no será suficiente para compensar la fuerte caída del primero. En 2019 se procesaron 2,23 millones de vacunos y no se cae por debajo de los 2 millones desde 2013. /NR



Faena de vacunos en enero-abril

La faena de vacunos en el primer cuatrimestre de 2020 fue de 599 mil cabezas, la menor desde 2003 para ese período del año, cuando también había arañado las 600 mil. Ya se sabía que desde el lado de la oferta había una escasez relativa que haría descender el número. Pero a eso se sumó la disminución de la demanda como consecuencia de la pandemia del Covid-19.

NEGOCIOS RURALES | 11

AGRO ORIENTAL

UNA NUEVA FORMA DE VER EL CAMPO

**VENTAS A FRIGORÍFICOS
EXPORTACIÓN EN PIE
INVERSIONES GANADERAS
NEGOCIOS PARTICULARES
VENTAS Y TASACIONES DE CAMPOS
FIDEICOMISO AGRO ORIENTAL
TRAZABILIDAD
SEGURO AGRO ORIENTAL**

PARTICIPANTE DE plazarural

+ (598) 2 604 30 36

WWW.AGROORIENTAL.COM.UY

Por Rafael Tardáguila y
Yonnatan Santos

“El desafío es coincidir la oferta con los momentos de demanda”

Para Marcelo Secco, la fuerte baja de la faena hará que quede un remanente de ganado para el segundo semestre



El mercado mundial de la carne mantiene cierta incertidumbre por el impacto que ha tenido el Covid -19 en los principales mercados.

El principal de Marfrig para Uruguay y presidente de ADIFU, Marcelo Secco, analizó para Negocios Rurales la actualidad del mercado de la carne local e internacional y se refirió a las proyecciones económicas y lo que se puede esperar en el segundo semestre.

Se está abriendo nuevamente la brecha de los precios de la hacienda entre Uruguay y la región ¿Cómo se observa esta tendencia desde la industria?

Uno lo mira con atención y preocupación desde el punto de vista de empezar a competir en los mismos destinos, esencialmente en China, donde Brasil ha crecido. Y si lo miramos desde el punto de vista de Uruguay, con el recelo lógico de estar atentos a cómo se va a comportar la demanda y cuál va a ser el volumen de oferta que Brasil va a tener en el mercado.

Hoy es el principal jugador en ese mercado y, por lo tanto, las relaciones de precios nos condicionan en cierta forma, pero es poco lo que se puede hacer más que seguir atentamente cómo se va a comportar el tipo de cambio en Brasil.

Terminamos el primer cuatrimestre con una faena muy inferior al año pasado. ¿Qué esperan del segundo semestre en cuanto a oferta?

Yo creo que el otoño está jugando una pasada bastante particular en cuanto a la oferta forrajera de invierno – primavera. Si el área de verdeos, praderas y puentes verdes se logra, vamos a poder atender la curva de oferta que teníamos prevista. Por la estructura del rodeo ya sabíamos que iba a ser menor, pero dada la caída de la faena de la primera parte del año, habrá un remanente de ganado que va a estar en esas comidas. Dependerá de cómo evolucione, por un lado, el clima, y por otro, la demanda. Tenemos que destacar que la demanda está errática, por lo que hay que hacer coincidir los momentos de

oferta de ganado con los de demanda de carne. Ese será el principal desafío de este año. Que el pico de producción de forraje de la primavera nos encuentre con un mercado dinámico.

Si el mundo empieza a normalizarse, entiendo que podremos llegar a cumplir esos casi 2 millones de faena que teníamos previsto, siempre que el mercado internacional nos acompañe para la segunda mitad o el último tercio del año.

Hay una tensión entre Australia y China por declaraciones cruzadas ¿Eso podría generar alguna oportunidad para la carne uruguaya?

Todos sabemos lo que es Australia en carne de calidad, con una marca reconocida en todo el mundo, pero esa suspensión fue para cuatro plantas estándares y eso todavía no se ha refle-

“Si el mundo empieza a normalizarse, entiendo que podremos llegar a cumplir esos casi 2 millones de faena que teníamos previsto”

jado en el mercado, por lo que yo no creo que genere un pujo adicional de la demanda.

Más allá de esto, puede generar alguna oportunidad de nicho en lo que refiere a alguna producción en particular, sabiendo que tenemos dos dudas importantes: la primera sobre cómo son los tiempos de esta suspensión y lo otro es la consideración del tiempo de tránsito, porque nosotros tenemos más del doble de días de transporte.

Se está en plena faena de lo que iba a ser Cuota 481 del trimestre que empieza en julio, pero va a quedar un sobrante de ese producto, ¿cuál puede ser su destino?

Hay de todo en el mercado, con corrales que han reprogramado sus engordes, estirándolos a 150 o 200 días, para los que hay negocios. En otros casos las empresas que decidan cumplir con lo acordado, para no generarle un problema adicional al productor, levantarán el ganado y lo destinarán a otras producciones. Se va a resolver en el caso a caso, eso es lo que se está viendo desde la Adifu.

¿Qué se puede esperar del mercado de la carne una vez que esta situación de la pandemia quede atrás?

Por un lado, uno espera que haya un impacto positivo en el consumo masivo y donde ha habido restricciones más importantes, como hoteles y restaurantes. Pero habrá que ver cómo se reestructura la demanda en todo nivel, pero especialmente en el foodservice. En China ese segmento está en lento crecimiento y en Europa está todavía paralizado. También habrá que ver qué es lo que pasa en todo el continente americano en todo sentido, con el volumen de producción y el consumo.

Después hay un efecto indirecto en función de cómo queden esas economías. La relación entre la evolución de la economía y el consumo de carne es bas-

tante directa. Habrá todo un replanteo que obligará a analizar nuevamente los canales comerciales, incluyendo nuevas formas de comercialización e incluso de consumo. Son cosas de las que el mundo comienza a hablar y habrá que estar preparados para atender esa demanda. Esperemos que todo esto se dé con una afectación del valor que sea el menor posible y que Uruguay sea competitivo para poder hacerlo. /NR

No habrá protocolo único en plantas ante un caso positivo

“El Ministerio de Salud Pública (MSP) fue muy claro en la Comisión Nacional de Salud y Seguridad en el Trabajo (CONASSAT) en cuanto a que no es posible establecer una pauta única de acción en el caso de un positivo en una planta de faena. El MSP estará en alerta permanente para revisar el caso y tomar las medidas necesarias”, dijo Marcelo Secco Negocios Rurales, agregando que “tenemos ya la instrucción de cómo actuar frente a cada caso”. El presidente de ADIFU dijo que “desde nuestro punto de vista nos sentimos más que satisfechos con lo planteado por el MSP y creo que todas las partes quedaron conformes y vamos a actuar en base a lo que ese ámbito decida”. Por lo tanto, de suceder un eventual positivo en una planta “tenemos claro todas las partes cómo actuar para generar los mecanismos de contención de los trabajadores afectados y lo que puede ser la propagación en una planta. Dijo ser “muy optimista en cuanto a que se va a seguir actuando dentro de la normalidad que venimos aplicando en las plantas con la alerta frente a un posible caso que pueda aparecer”.

NEGOCIOS RURALES | 13

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

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos

gustavo basso
NEGOCIOS
RURALES

Batlle y Ordoñez 511
Tel.: 4352 7303*, Florida



Se produce menos y se exporta más

El Mercosur colocó en el exterior casi 790 mil toneladas entre enero y abril, por encima de las 770 mil toneladas del mismo lapso de 2019



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 caída demanda interna, impactada por la crisis de la pandemia de coronavirus.

En los primeros cuatro meses del año la faena de vacunos en el Mercosur se estima en 12,7 millones de cabezas, unas 900 mil menos (-6,6%) que las que se habían procesado en el mismo período de 2019. La baja más intensa se dio en Uruguay (28% o 231 mil cabezas), pero el que tiene un peso relativo mayor es Brasil, donde se estima que los frigoríficos con habilitación federal procesaron 7,06 millones de vacunos, 955 mil menos (-12%) que en 2019. Argentina y Paraguay compensaron parcialmente el descenso de sus socios.

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 790 mil toneladas entre enero y abril, por encima de las 770 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 la

A pesar de la menor producción, los exportadores brasileños elevaron sus ventas al exterior a 467 mil toneladas, 5% más que en los primeros cuatro meses de 2019

primera quincena de mayo el dólar en Brasil se acercó a los R\$ 5,90, lo que implica una devaluación de 45% desde que empezó el año. El boi gordo en Brasil bajó a cerca de US\$ 2,05 el kilo carcasa, fundamentalmente debido al impacto del tipo de cambio.

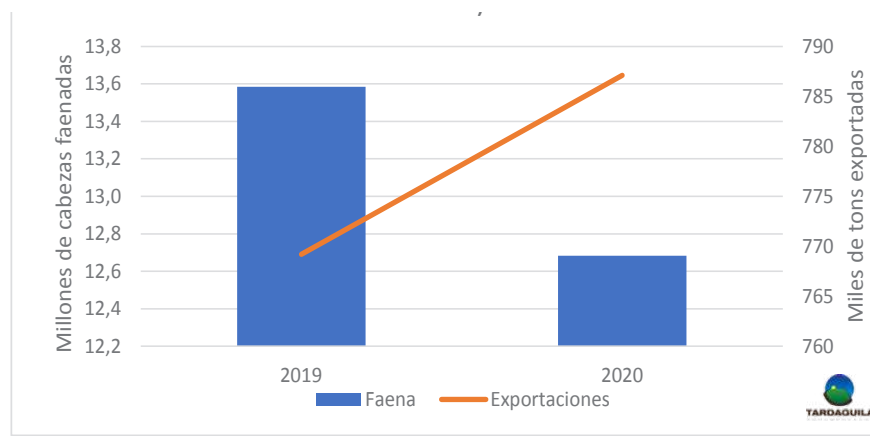
En base a ello, a pesar de la menor producción, los exportadores brasileños elevaron sus ventas al exterior a 467 mil toneladas embarcadas, 5% más que

en los primeros cuatro 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 algo más de 10% en el cuatrimestre, por encima del aumento de la faena que fue de 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 28%, respecti-

vamente), 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 y la exportación, en el eje de 3-4%.

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 de carne vacuna (ene-abr)

La tendencia es similar en Brasil, Argentina y Uruguay. En la comparación anual, la exportación evolucionó en mejor forma que la faena. En Uruguay la faena se contrajo 28% en los primeros cuatro meses del año, en tanto que la exportación se contrajo 20%. En este caso, parte de la demanda interna es cubierta por un aumento en la importación de carne vacuna.

Compramos ganado durante todo el año.
Una buena opción para vender tu producción.





Fuerte recuperación del Valor Agregado Industrial

El dato no tiene en cuenta las renegociaciones de muchos embarques a la Unión Europea

El valor del Novillo Tipo en marzo dejó de caer, en tanto el precio de compra del novillo siguió bajando, por lo que la diferencia entre ambos —que el INAC denomina el Valor Agregado Industrial (VAI)—, con lo que la industria debe cubrir todos los otros costos y, eventualmente, quedarse con un margen, subió en dólares corrientes al nivel más alto en dos años y en pesos constantes a un máximo desde mediados de 2016, casi cuatro años atrás.

El INAC dijo que la estabilidad observada en el valor del Novillo Tipo en marzo se explica por “un aumento en el valor de los cortes de exportación, de las menudencias y subproductos, así como del cuero fresco, compensado por la reducción del valor de la canal al mercado interno”, todo expresado en dólares estadounidenses.

El Novillo Tipo —el valor al que la industria comercializó 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— promedió US\$ 1.247 en marzo, un aumento mensual de US\$ 3. Por su parte, el precio de compra de esos novillos fue de US\$ 955, con un descenso mensual de US\$ 62. Por lo tanto, el VAI fue de US\$ 292 por animal, el más alto desde marzo de 2018.

Con el aumento del dólar en marzo, de 13,9% mensual, se produjo un salto en las referencias expresadas en pesos uruguayos. El precio de compra del novillo, que bajó 6% en dólares estadounidenses, en pesos uruguayos subió 7% a \$ 41.393. A su vez, el VAI pegó un salto mensual de 46,6% a \$ 12.656.

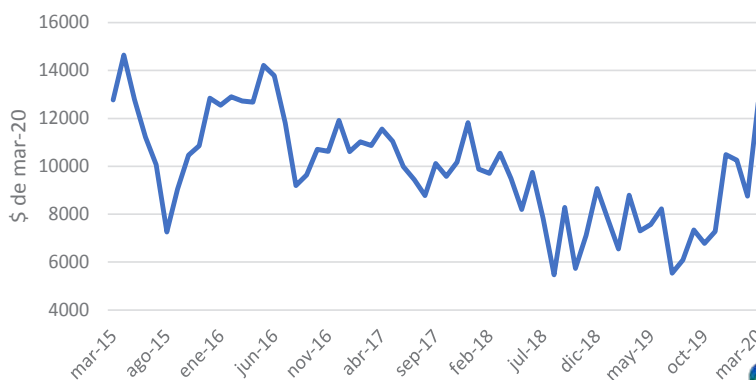
En pesos constantes, el VAI alcanzó el nivel más alto desde junio de 2016, por lo que la ecuación de la industria habría logrado una significativa mejora. Lo que en alguna medida contrabalancea la situación es el menor ritmo de actividad, lo que determina una mayor ponderación de los costos fijos.

Con el aumento del dólar en marzo, de 13,9% mensual, se produjo un salto en las referencias expresadas en pesos uruguayos

Otro hecho que el dato del valor del Novillo Tipo no tiene en cuenta son eventuales renegociaciones en las exportaciones concretadas a Europa en marzo, fundamentalmente los contingentes de cuota 481 del trimestre abril-junio, a los que varios importadores europeos pretendían realizar quitas de hasta 50% del valor establecido en la operación. /NR

El Valor Agregado Industrial en marzo en pesos uruguayos fue de \$ 12.656 por novillo faenado. En pesos constantes —teniendo en cuenta la pérdida de valor de la moneda por la inflación— es el más alto desde mediados de 2016, casi cuatro años atrás. La evolución del VAI en pesos es importante porque buena parte de los costos industriales más allá de la materia prima son en pesos, caso de los salarios, las tarifas públicas y los impuestos.

Valor Agregado Industrial en pesos constantes



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

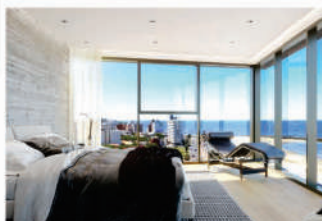
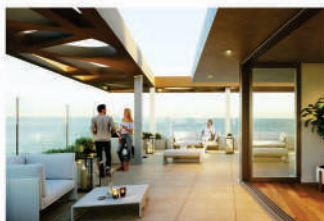
Área fitness, piscina climatizada en rooftop con vistas panorámicas, hidromasajes, barbacoas, laundry, salón de fiestas, y áreas verdes y de esparcimiento para niños.

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**

ESTRENA
JULIO 2021

algebra.uy



rener
PROYECTO Y CONSTRUCCION

ASESORAMIENTO Y VENTAS

WHATSAPP



093 348 538



“A la naturaleza hay que sumarle ingenio y actitud”

José Bonica asumió la presidencia de INIA y será secundado por Walter Baethgen como vicepresidente



El presidente de INIA, José Bonica, destacó la importancia de tener el apoyo del Ejecutivo para llevar adelante los cometidos de una institución “que debe ser más cercana a los productores”.

En un evento limitado de acceso para el público por las medidas sanitarias que viene aplicando el gobierno, asumió la presidencia del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria el ingeniero agrónomo José Bonica, que estará acompañado por el Dr. Walter Baethgen en la vicepresidencia.

Allí, luego de agradecer la confianza que el Ejecutivo otorgó al equipo entrante, Bonica dijo que se compromete ante todo el staff de INIA y los productores, a dar lo mejor “porque sabemos que está muy claro que si al campo le va bien, a todos nos va bien, y queremos producir la mejor tecnología para que se permita tener una buena innovación y que el plan de negocios sea el mejor posible para los agropecuarios”.

“Lo hacemos con mucha alegría porque recordando nuestra vida, desde que nos recibimos y nos incorporamos al mundo productivo, siempre pedimos ayuda a la investigación, siempre en contacto con la estación experimental, con técnicos nacionales y también extranjeros, de cómo producir más y mejor arroz en el país, y a lo largo de nuestra vida profesional, siempre nos basamos mucho en la información que venía desde la investigación para desenvolvemos en la actividad que estábamos involucrados”. “Lo tomamos como un desafío importante”, agregó.

¿Cómo van a trabajar en la transferencia de tecnología?

Uruguay en la producción de alimentos tiene muchas ventajas comparativas, pero está claro que a lo que la naturaleza nos da, tenemos que sumarle nuestro ingenio, nuestra actitud en cómo actuamos, y ahí el conocimiento juega un rol muy importante.

La comunidad científica nacional, pero también internacional, viene generando información que tenemos que incorporar en los establecimientos para producir más y mejor. Esto tiene que ser en consonancia con el medioambiente, en consonancia con la ética de producción y en consonancia con conceptos de sustentabilidad.

Esto no es exclusivamente por valores filosóficos, sino por valores del mercado, con consumidores tienen ciertas exigencias y se fijan en ciertas cosas a las que hay que prestar atención, eso es importante en ciertos sectores. Entonces para vender, y vender antes que nuestros competidores, nosotros tenemos que ofrecer el producto y certezas de en qué manera producimos y cómo afectamos el medioambiente.

¿Cómo estudian la variante del costo de la tecnología frente al resultado económico?

Se puede trabajar evolucionando desde los valores subjetivos a poder dar valores más objetivos, mostrando nuestra huella de carbono y no usando datos externos. Para esto, tenemos que probar realmente cómo lo hacemos nosotros y demostrar qué tendencia tiene, no sólo sabiendo si estamos bien o mal, sino mostrando que estamos en el camino correcto en la tendencia de cómo evolucionan los indicadores ambientales.

¿Desde lo económico, como está INIA y más teniendo en cuenta la renuncia que ha hecho la institución para financiar el fondo de lucha contra el Covid-19?

Este es un desafío interesante y sabemos que el país está inmerso en una crisis y debemos solucionarla, pero desde una visión optimista que obviamente compartimos porque estamos en primera línea en ese sentido, también tenemos que pensar en el rol del país y la agropecuaria dentro del mundo una vez que esto se termine, porque ya vimos esto hace unos años donde el sector demuestra que es importante para el país, y va a ser importante para los demás sectores y en ese tren que hay que empezar a mover va a tener la locomotora del agro.

Está claro que la frazada es corta y es posible que no dé para todo y hoy tenemos ciertas prioridades, pero tenemos que cubrir todas las canchas y sabemos que van a golpear nuestra puerta y tenemos que responder. /NR

“Muchas ganas de meterle para adelante”

Walter Baethgen, vicepresidente del instituto, dijo que se trata de una “oportunidad de devolverle algo a este país que yo quiero tanto y a esta institución que también quiero muchísimo”, agregando que “son muchas las ganas que tenemos de meterle para adelante a esta institución, y creo que tenemos una oportunidad muy buena de ayudar a toda la institucionalidad y a todo el país”.

Por último, el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), Carlos María Uriarte, recordó que cuando se recibió hizo la tesis en la Estación Experimental de La Estanzuela, dirigida por el ahora vicepresidente.

“Tomar el timón en una institución como INIA es una responsabilidad tan grande que nos honra y dignifica a todos y tengo la más absoluta confianza en que ambos sabrán conducirla a buen puerto y más aún después de un momento que nos tocó vivir y que va a quedar para el olvido”, aludiendo a la cuestionada presidencia de José Luis Repetto. El ministro agregó que la institución “sigue funcionando gracias a los funcionarios y vamos a seguir continuando firme como ha sido la rica historia de INIA, intentando estar cerca de los productores que más que nunca la precisan, para desarrollar tecnologías aplicadas a nuestra gestión”.

NEGOCIOS RURALES | 19



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627

Web: www.fricasa.com.uy

E-mail: fricasa@fricasa.com.uy

Carriquiry asumió como presidente del Plan

El ex integrante del staff técnico de INIA anunció que tendrá durante su mandato un proyecto de “tres E”



Esteban Carriquiry se recibió como ingeniero agrónomo por la Universidad de la República en 1991, comenzando a trabajar al año siguiente en INIA Treinta y Tres hasta 1994, cuando comenzó a gerenciar la empresa ganadera de su familia. En 1998 se integró al movimiento CREA como productor y como asesor técnico, al que pertenece desde entonces.

Desde 2008 integra como productor y es referente nacional de la organización Alianza del Pastizal, que promueve la conservación de los pastizales del Cono Sur. Desde 2014 integra AUGAP, organización que nació a instancias de Alianza del Pastizal en Uruguay y que promueve la producción ganadera a campo natural en el país, asegurando la conservación de este recurso natural y la mejora de la calidad de vida de productores y trabajadores.

El lunes 4 de mayo fue impuesto en su cargo de presidente del Instituto Plan Agropecuario el ingeniero agrónomo Esteban Carriquiry. La actividad, en esta era de pandemia, se realizó sin la presencia de público. Participó de la misma el ministro Carlos María Uriarte.

Al asumir, dijo que su labor se basará en un principio de “las tres E”: “eficiencia en el uso de los recursos que son públicos y por lo tanto tenemos que ser cuidadosos para lograr un producto acorde a lo que se gasta; efectividad en lo que hagamos para que tenga un efecto en los productores y en la producción; y ser eficaces logrando las metas en el menor tiempo posible”.

Carriquiry señaló que “buscamos lograr una institución que mantenga la cercanía con los productores, pero que a la vez trabaje aumentando la productividad y asumiendo nuevos desafíos con nuevas tecnologías de información y comunicación, ya que con esta pandemia nos dimos cuenta que tenemos herramientas para llegar a muchísima más gente de la que estamos llegando y vamos a hacer uso de ellas”.

Destacó que “el Plan Agropecuario está integrado por productores y debe atender sus demandas, pero no debemos olvidarnos que está financiado por la sociedad, a la que hay que rendirle cuentas”, resaltando también el compromiso de ser eficientes con un magro presupuesto. Entre sus propuestas de

“Buscamos lograr una institución que mantenga la cercanía con los productores, pero que a la vez trabaje en nuevos desafíos”

acción, subrayó la necesidad de definir un Plan Estratégico con las gremiales agropecuarias, para planificar el trabajo institucional.

Hizo referencia a la necesidad de ser innovadores y utilizar las herramientas disponibles para llegar a más productores. Una opción son las virtuales para lograr este objetivo, otra la transferencia horizontal, entre pares de productores, como los grupos CREA.

Carriquiry también se refirió a la necesidad de articular con otras instituciones, refiriéndose específicamente a INIA. “Tenemos que generar un impacto tecnológico en lo productivo, pensando en la sustentabilidad ambiental y social. Ese trabajo, que no es poco, lo vamos

“No debemos olvidarnos que está financiado por la sociedad a la que hay que rendirle cuentas”

a realizar con otras instituciones del Estado y el INIA es un socio fundamental, porque en INIA está la generación de tecnología y el Plan debe hacerla llegar a los productores”.

Se refirió a la articulación con las organizaciones tradicionales de productores, pero también con otras, “las nuevas que se están creando en los últimos tiempos basadas en los recursos naturales y tecnologías del proceso”.

Al finalizar la actividad, Uriarte agradeció al ingeniero Pauletti el trabajo y el deber cumplido como presidente anterior del Instituto.



Más tarde se tomó un tiempo para recordar sus años en el Plan Agropecuario, “este Plan lo vi nacer, hubo situaciones difíciles, un equipo que se fue renovando, incluso alguno llegando a ministro”. Rememoró una institución generadora de nuevas y desafiantes ideas, recordó la génesis de la trazabilidad y los remates por pantalla, entre otras innovaciones generadas en el Plan Agropecuario. /NR

NEGOCIOS RURALES | 21



Presentamos nueva línea de productos:


SANTA CLARA
BRASAS

 **Santa Clara Abasto**
Tradición en carnes



 /Santaclaraabasto

ENTREVISTA

Por Yonnatan Santos Preste
santos@tardaguila.com.uy

Fernando Indarte es, junto a su hermano Gonzalo, director de Indarte y Cía, empresa con sede central en Young, pero que trabaja en todo el país. En el sitio web de la empresa se destaca que constituyen “un grupo humano joven y responsable, que está en todos los detalles para brindarle un servicio personalizado, con sello propio. Y que se extiende a lo largo y ancho del país, para la mejor atención de sus clientes. Estamos en las filmaciones y certificaciones, cuando sale y cuando llega el ganado a cada establecimiento, cuando se trazan los terneros, se elige lo gordo, o cuando la hacienda llega al frigorífico y cuando se la pesa”.

“Soy hincha de los segundos semestres”

Para Fernando Indarte, en un plazo de dos meses, se podría estar funcionando de forma “normal”



El ingeniero Fernando Indarte, director de Indarte Negocios Rurales, analizó la situación del mercado ganadero. Señaló la importancia de adecuarse a la “nueva normalidad” y seguir ofreciendo un servicio completo, y destacó que el sector siguió operando y no paró ante la pandemia generada por el Covid-19

¿Cómo están enfrentando este escenario desde la empresa?

Los primeros cinco meses del año han sido particulares, porque ya desde el inicio de 2020 se dio una importante distorsión en los negocios, por la salida de China de los principales mercados de la carne a raíz del coronavirus, y no hay que dejar de lado que fue el que nos compró el 70% de la carne en 2019. Esto resume el impacto que tiene, en todo sentido.

Cuando parecía que iba a tomar normalidad nuevamente, el virus apareció en Uruguay, pero yo quiero ser lo más justo posible en decir que al sector agropecuario no lo ha afectado como a otros, porque si bien lo afectó, hay otros que tuvieron que cerrar directamente, como los restaurantes.

La cosecha de soja se levantó, los animales se siguen embarcando para los frigoríficos, los remates por pantalla siguieron funcionando. Lo que hubo fue una fuerte corrección a la baja en los precios de los productos respecto a los picos que provocó la propia China a fi-

“Ahora vemos como lentamente va tomando embalaje y la faena se va destrancando y de a poco las cosas se van solucionando”

nes del año pasado; estamos 20% por debajo, pero hay que tener en cuenta que aquellos valores estaban distorsionados, por eso no era sostenible.

De todas maneras, la operativa por algunos momentos fue complicada con el paro de los frigoríficos, porque los funcionarios temían contagiarse y luego vinieron los problemas con Europa, lo que hizo más trabajosa la operativa diaria. Ahora vemos como lentamente va tomando embalaje y la faena se va destrancando y de a poco las cosas se van solucionando.

¿Con este escenario, la empresa siguió funcionando con normalidad?

Nosotros no nos podemos quejar, ni el sector productivo ni los consignatarios en particular porque pudimos seguir trabajando y, de hecho, los remates por pantalla se pudieron hacer con normalidad y de forma 100% virtual, algo que nunca nos habíamos animado a hacer. La única diferencia que teníamos respecto al remate habitual es el atraso entre la transmisión y el remate. Pese a eso, no ha habido ninguna diferencia respecto a un remate habitual en cuanto a comercialización y colocación.

Obviamente que todos añoramos volver a la normalidad y a vernos, es un negocio de trato directo con la gente y es a lo que estamos acostumbrados.

En medio de esta crisis ha aparecido una oferta de terneros importante, con una zafra más abultada que lo normal. ¿Eso ha sido una clara señal del mercado?

Sí, yo creo que por todo esto me da la impresión que las pantallas comercializaron más terneros que lo que venía pasando en años anteriores, porque la gente no quería salir a revisar y este es un sistema mucho más práctico porque

“La cosecha de soja se levantó, los animales se siguen embarcando para los frigoríficos, los remates por pantalla siguieron funcionando”

todo el mundo tiene acceso a internet, o lo miras desde tu casa por televisión en algo que está súper impuesto, así como para el vendedor también.

La compra de animales chicos por parte del productor es una apuesta a futuro, porque hay que pensar que hay expectativa de que esto se va a solucionar no dentro de mucho, entonces no te lleva a quedarte cruzado de brazos y por eso compran un animal que les va a llevar por lo menos 2 años tenerlo gordo, siempre con expectativa positiva. Eso es bueno.

Pese a esto, durante fines del año pasado se vendían los animales muy por encima de las referencias actuales en las principales categorías de reposición, con un precio del gordo muy alto. ¿Eso achica los márgenes de esos animales que se

van a comercializar seguramente en la primavera próxima?

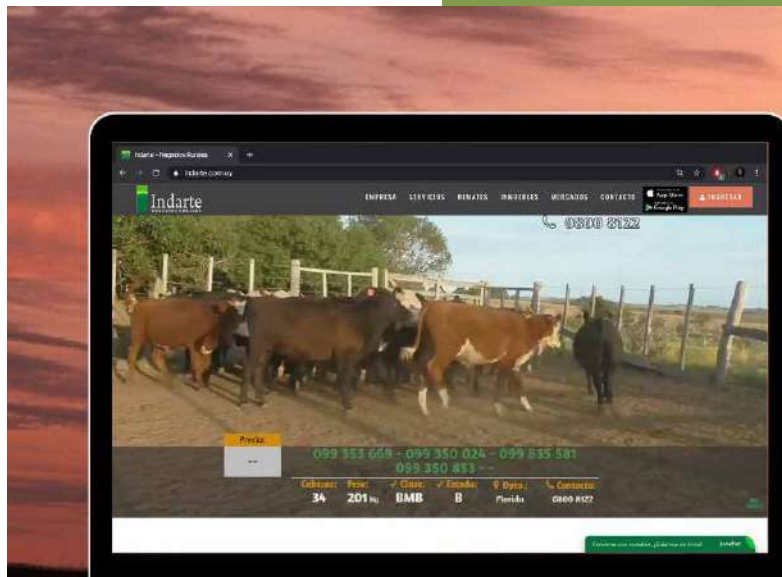
La reposición copió al gordo y así tiene que ser, sino no se pueda sostener, y al bajar el gordo bajó la reposición y siguen siendo valores muy buenos, con un ternero que está con promedios de US\$ 2,30 y terneras pesadas, con un dólar que viene acompañando en un sector con costos en pesos.

En resumen, obviamente que la baja de lo que producís siempre afecta, pero no va a ser algo que produzca una crisis.

¿Qué perspectivas ve para el segundo semestre?

Yo soy hincha de los segundos semestres, porque es cuando empiezan a acomodarse las cosas y agarra más revoluciones. Hay que tener en cuenta que Europa ya empezó a hacer algo, y hay mucho stock en los frigoríficos de traseros enfriados esperando que se los lleven ellos, y no se va a solucionar la cosa en dos días, porque China está en el mercado, pero tampoco es tan fácil.

Yo creo que, en un plazo arbitrario de dos meses, ya podríamos estar funcionando “normal”, con precios firmes y demanda ágil; porque no es bueno que empiece una corriente de negocios y que después se tranque. Acá lo bueno es que se instaure un mercado, con una referencia de valores con las cosas girando y que se pueda faenar y exportar y yo creo que, en ese plazo —siendo también una expresión de deseo—, veo que va a estar funcionando a buen ritmo. **/NR**



Indarte & Cía. fue fundada en el año 1996 por Horacio Indarte junto a sus dos hijos, Gonzalo y Fernando Indarte, quienes poseen una sólida trayectoria en negocios rurales.

Hoy, la firma se describe como “una empresa dinámica y con una firme creencia en la innovación. Transcurridos más de 20 años de actividad, nuestras operaciones registran un crecimiento permanente en volumen de negocios, en el portafolio de clientes y servicios que se brindan. Contamos con técnicos y profesionales capacitados en las diferentes áreas, quienes asesoran, promueven y comercializan el trabajo del productor”.

USU propuso baterías de medidas

El grupo de productores confía en que ante futuros eventos extremos se pueda actuar con mayor celeridad



Los integrantes del Movimiento Un Solo Uruguay buscan aplicar medidas ante sequías o inundaciones de forma más práctica, para avanzar en una rápida implementación de las mismas.

El movimiento Un Solo Uruguay (USU) volvió al ruedo en las últimas semanas, tras publicar un documento con una serie de recomendaciones para atacar eventos extremos a nivel climático y dejar un protocolo de actuación para ocasiones en las que se registren inundaciones o sequías.

“Se entiende que es necesario avanzar en el sentido de generar un sistema nacional que atienda estas emergencias y que permita automáticamente coordinar distintos organismos del Estado para que, ante las situaciones extremas, se disparen mecanismos de apoyo pre definidos ante la emergencia”, sostiene el comunicado.

Se afirma por parte del movimiento que “cabe tener en cuenta que este tipo de situaciones genera dos perjuicios: por un lado, impacta en menores niveles productivos, efecto de la falta de agua y, por otro, incrementa los costos de producción a esos niveles ya deprimidos, ya sea por necesidad de mayores insumos en el caso de la producción animal o porque la mayor cantidad de inversión ya se realizó, como es el caso de las producciones de origen vegetal”.

Las medidas propuestas son las siguientes:

- Eliminar la categorización de productores afectados de acuerdo a la escala, en el entendido que la sequía golpea a la producción en general y a todo productor o empresa que la padece.
- Dejar abierta de forma permanente la posibilidad de inscripción de los productores como damnificados por la emergencia.
- Difusión permanente de los planes y programas existentes en diferentes organismos del Estado que pueda aportar a solucionar esta problemática fuera de los períodos de emergencia (ejemplo COMAP).
- Rebaja del 18% de la contribución inmobiliaria para el año en que se produce el evento.
- Diferir pagos de DGI, BPS y contribución hasta seis meses pasada la emergencia climática.
- Suspender cortes de energía y permitir la refinanciación de deuda a 12 meses luego de terminada la emergencia.
- Rebaja del costo del KW durante el período, manteniendo el valor de todo el consumo al valor del KW básico.
- Corrimiento de seis meses del pago de las cuotas a colonización que caigan dentro del período de seca, con una refinanciación en tres años.
- Eliminar fuera del período de riego de cultivos la tasa básica vinculada a la potencia contratada de UTE, cobrando únicamente el consumo para permitir el riego de pasturas y campos naturales, de ser necesario.
- Agilizar permisos y trámites para la exportación de ganado en pie a los efectos de defender precios y no quedar con la industria como única herramienta de bajar carga rápidamente.
- Habilitar líneas de créditos blandas, permitiendo utilizar el ganado como prenda y garantía para la compra de

raciones y reposición o realización de pasturas.

- Exoneración de IVA a los fletes que se realicen para traslado de fardos.
- Comercialización de los sub productos generados por ALUR, ya sean pellets o burlanda al costo de producción.
- Poner maquinaria de distintos organismos del Estado para construcción y mejora de tajamares, así como realización de pozos, con costo operativo a cuenta del productor.
- Habilitar una línea de crédito para productores lecheros equivalente a US\$ 1.500 por cada 3.000 litros de leche producidos en el mes para apoyar la necesidad del aumento de uso de

“Es necesario avanzar en el sentido de generar un sistema nacional que atienda estas emergencias”

raciones o suplementos consecuencia del déficit forrajero.

- Reducción de devolución del 50% del FAL hasta tres meses de terminada la emergencia.
- Coordinación por parte del organismo para la realización de fardos en distintas zonas que permitan utilizar la fibra de los rastrojos de arroz u otros cultivos por productores de las zonas afectadas.
- Habilitar automáticamente líneas de crédito para refinanciación en los sistemas agrícolas y hortifrutícolas, por ser estos los que tienen una mayor pérdida directa en tan corto plazo y que genera endeudamientos importantes que afectan rápidamente las cadenas de pago. Estas líneas deberán ser de al menos tres años. /NR



Proyectos de largo plazo

Además de las mencionadas medidas puntuales, USU entiende que es necesario avanzar en el desarrollo de cuatro proyectos de largo plazo que le den sustento a la producción agropecuaria:

- 1) Desarrollar, a partir de campos de colonización que no están asignados, áreas gestionadas por gremiales o grupos de productores locales que tengan como objetivo la generación de reservas forrajeras para estas eventualidades y que actúen como hotel de ganado durante las sequías, priorizando las categorías de terneros y cría.
- 2) Desarrollar programas de créditos de largo plazo (10-15 años) que favorezcan la incorporación de riego en sistemas pastoriles o cultivos, con eliminación de IVA y otros impuestos que muchas veces inviabilizan la inversión.
- 3) Generar fideicomisos de largo plazo que permitan recapitalizar e incorporar tecnología en los sistemas productivos nacionales, como herramienta que dé competitividad al productor uruguayo. De esta manera, se permite a fondos de inversión de distinta índole aportar al desarrollo agropecuario, fortaleciendo el entramado social existente.
- 4) Generar líneas de seguros agropecuarios que atiendan estas situaciones, seguros que reflejen mejor a los existentes el impacto de los problemas climáticos sobre la producción, tanto en las condiciones disparadoras de los mismos como de costos de las primas respectivas.

Más allá de la necesidad de comenzar a implementar varias de estas medidas en la coyuntura actual, todas estas medidas paliativas deben ser promovidas y estimuladas en las situaciones de clima normal como forma de prevenir situaciones catastróficas.



Vamos a donde sea por nuestros clientes

ADP incorpora 30 nuevos corrales en Caraguatá

La inversión, que se encuentra al lado de la planta de acopio de la empresa, permite engordar hasta 5.500 animales



ADP aspira a tener una alternativa para los productores de la zona y quienes ya mantienen negocios con la firma, dinamizando así los negocios de la firma con granos como sorgo y soja.

Agronegocios del Plata (ADP) realizó una fuerte inversión para adquirir 30 corrales, ubicados en la localidad de Caraguatá en el departamento de Tacuarembó, una zona dedicada principalmente a la cría de vacunos.

El feedlot se encuentra ubicado al lado de la planta de acopio de la compañía, con capacidad para unas 23.000 toneladas. Asimismo, posee un eficiente sistema de distribución de alimentos que contribuye a la practicidad dentro del corral en lo que refiere al manejo de alimentos, y sus características físicas

aseguran el bienestar animal, anuncia un comunicado en el que se informa sobre la adquisición.

Cada corral tiene una capacidad máxima de 200 animales, por lo que esta incorporación permite engordar hasta 5.500 animales. Adicionalmente, los corrales cuentan con un sistema de tratamiento de efluentes, de acuerdo a los requerimientos que exige la Dirección Nacional de Medio Ambiente (Dinama) del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA).

Para la compra de los animales se buscará priorizar a los productores de la zona y a aquellos clientes que ya mantienen negocios con la firma, apostan-

Posee un eficiente sistema de distribución de alimentos que contribuye a la practicidad dentro del corral

do a dinamizar otros negocios que la compañía ya mantiene como la semilla de sorgo y la semilla de soja con genética brasilera cuya protección contra la roya asiática la ha posicionado con ventajas competitivas en la zona norte y noreste. Adicionalmente, la empresa apuesta a proveer alimento a aquellos productores de ganado que necesiten suplementar y deseen ingresar a un sistema de recría intensiva con un ingreso a corral durante todo el año. **/NR**





Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

La tierra se vendió a US\$/ha 3.342 en 2019

DIEA informó que se comercializaron 225 mil hectáreas, un aumento anual de 41%



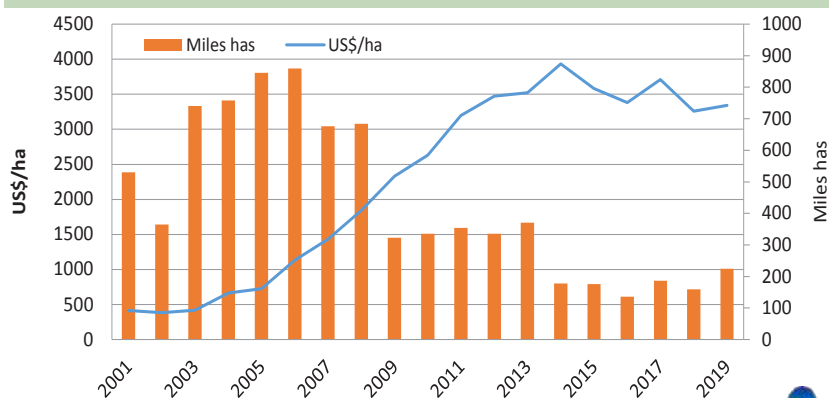
Los departamentos con más superficie arrendada fueron, por su orden, Soriano, Paysandú y Artigas, sumando un área de 231.231 hectáreas (28% del arrendamiento del año) constituyendo el 32% del monto total.

El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), publicó los datos de los negocios de compraventa de tierras en el año 2019, cuando se realizaron 959 operaciones que comprendieron una superficie de casi 225 mil hectáreas, un aumento anual de 41%. Fue la mayor superficie comercializada desde 2013.

El monto total de las operaciones en el pasado año superó los US\$ 751 millones resultando en un valor promedio de US\$/ha 3.342, manteniéndose levemente superior a los US\$/ha 3.257 de 2018. El comparativo entre primer semestre y segundo manifestó un aumento en el número de operaciones (45%) así como de superficie vendida y monto total operado; en tanto el valor por hectárea resultó 15% inferior.

Los departamentos con mayor superficie operada fueron Cerro Largo, Tacuarembó y Treinta y Tres, acumulando algo más de 82 mil hectáreas y US\$ 231 millones, que constituye el 37% y 31% de los totales respectivos del año. El departamento de Salto registró el precio promedio por hectárea más alto esencialmente explicado por una operación en particular vinculada al sistema productivo de citrus; con el fin de hacer comparable el dato departamental con años anteriores se calculó el valor promedio del departamento no teniendo en cuenta dicha compraventa y este fue de US\$/ha 3.357. Los departamentos de Colonia y Río Negro lo siguen con promedios por hectárea de US\$/ha 5.581 y US\$/ha 5.208 res-

Uruguay - Precio medio y compraventa de tierra



Fuente: DIEA



pectivamente, al tratarse de suelos con mayor potencial productivo en especial para la agricultura de secano. En el otro extremo, el precio medio más bajo correspondió por quinto año consecutivo al departamento de Artigas con US\$/ha 1.896.

La comercialización de tierras según su escala de tamaño muestra, como es habitual, que aquellos inmuebles ru-

El comparativo entre primer semestre y segundo manifestó un aumento en el número de operaciones (45%) así como de superficie vendida

rales entre 10 y 100 hectáreas concentran el mayor número de operaciones (71% del total) y el 10% de la superficie total transada. En el otro extremo, el 2% de las operaciones —las mayores a 2.000 hectáreas— explican el 45% de la superficie vendida y el 42% del monto operado.

Los valores observados entre US\$ 2.501 y 5.000 por hectárea explican 39% de las operaciones y el 52% de la superficie. /NR

Arrendamientos promediaron US\$ 107 por hectárea

DIEA también presentó el estudio de los arrendamientos, y se observa que el monto total de las operaciones fue de US\$ 87 millones, con un precio promedio de US\$/ha 107 por año, lo que muestra una caída de 2% respecto al precio medio de los contratos inscriptos en el año 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 61%, 64% y 66% respectivamente del total operado en el año.

Se evidenció una disminución del precio de las rentas para todos los rubros agropecuarios a excepción de los arrendamientos Agrícola-Ganadero que incrementó su precio promedio 2%.

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 el 55% de la superficie para el año —13% menos área que en 2018— con un valor de US\$ 69 por hectárea, equivalente a 3% menos que los promedios registrados en el año anterior.

NEGOCIOS RURALES | 29

algebra | ALGEBRA.UY

EL AGRO, ESLABÓN PRINCIPAL DEL PAÍS PRODUCTIVO

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



EN VIVO
MONTECARLO 930 AM

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

RADIO TABARÉ 740 AM

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

Crecimiento de Asia será nulo por primera vez en 60 años

China tendrá un fuerte impacto en su economía tras el paso de la pandemia



La pandemia del Coronavirus impactará negativamente en la economía de los principales países del continente asiática.

La economía de Asia no crecerá en 2020 debido al impacto provocado por la pandemia de coronavirus, de acuerdo con las proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI). Será la primera vez en 60 años, desde la pos guerra, que esta región del mundo no crecerá.

El director del FMI para la región asiática, Changyong Rhee, advirtió que la contracción económica será peor que la sufrida cuando la crisis financiera

China crecerá solo 1,2% este año, lejos debajo del 6,5% de 2019, que ya era la menor tasa de expansión en 30 años

global de 2008/09 y también de la crisis financiera en Asia en 1997.

“El impacto del coronavirus en la región será grave, generalizado y sin precedentes”, dijo Rhee, según publicó el Financial Times. De todas maneras, se

espera que a esta región le vaya mejor que a Europa y América del Norte.

Para el FMI, China crecerá solo 1,2% este año, lejos debajo del 6,5% de

La contracción económica será peor que la sufrida cuando la crisis financiera global de 2008/09

2019, que ya era la menor tasa de expansión de la economía en 30 años. Por su parte, India crecería a una tasa de 1,9%. Las economías regionales más avanzadas, como Japón, serían las más perjudicadas, en este caso con una contracción de su PBI de 5,2%. A Australia le iría todavía peor, con una baja de 6,7%.

Entre las economías desarrolladas, a la que le irá mejor es a Corea del Sur con un descenso de 1,2% debido a su estrategia de control del coronavirus, que incluyó un gran número de test. **/NR**

Junta de INAC auditará uso de tarjetas corporativas

El estudio abarcará las presidencias de Alfredo Fratti y Federico Stanham

La Junta Directiva del Instituto Nacional de Carnes (INAC) resolvió realizar una auditoría por el uso de las tarjetas corporativas de la institución.

La misma incluirá las dos presidencias de Luis Alfredo Fratti y la de Federico Stanham, finalizada semanas atrás. También incluye a Fernando Pérez Abella, vicepresidente de la institución por los últimos 15 años.

Carlos Pagés, integrante de la Junta por la Asociación de Plantas de Faena del Mercado Interno, declaró al programa Valor Agregado, de Radio Carve, que la decisión se tomó por unanimidad y que surgió porque en la administración anterior hubo una denuncia que se resolvió archivar.

Ante esto, ahora deberá ser la auditoría externa la que evalúa esta situación.

Al ser consultado al respecto, Alfredo Fratti dijo que "es una campaña de operación tizón, que si no te quema,



te ensucia". También se defendió y dijo que nunca se realizó una utilización de una tarjeta corporativa para un destino que no sea el de su objetivo.

Según Fratti, "para este gobierno hoy todo está en plena discusión y en cuestionamiento, y se sospecha antes de tener una comprobación de los hechos" y agregó que "una vez que se concreta se debe hacer público, pero decir que puede ser, sin tener una respuesta final, sólo genera sospechas". **/NR**

Se espera que en los próximos meses la auditoría externa se cumpla y pueda hacer una evaluación de la situación.

NEGOCIOS RURALES | 31

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



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.



algebra.uy

ZAFRA 2020



Diego Rosmarino
095 674 393
www.campotv.tv

**TRANSMITA
USTED TAMBIÉN**

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

NUEVA ALIANZA
RURAL campo tv
MAYOR DIFUSIÓN

El Covid-19 se esparce por la industria

Hubo al menos 10 mil casos de trabajadores de los frigoríficos, con 45 fallecidos



ron cerradas y otras interrumpieron sus actividades en los días posteriores al decreto del 28 de abril, lo que provocó que el Departamento de Agricultura de EEUU emitiera una nota advirtiendo que se tomarían “medidas adicionales” contra los frigoríficos cerrados.

El mercado ganadero y el cárnico en Estados Unidos están totalmente alterados por la epidemia. Debido al cierre de los frigoríficos —no solo procesadores de vacunos, sino también de

Muchas unidades permanecieron cerradas y otras interrumpieron sus actividades en los días posteriores al decreto del 28 de abril

La industria frigorífica de Estados Unidos alcanzó una marca negativa a principios de mayo al registrar más de 10.000 casos relacionados con el coronavirus en sus fábricas. Al menos 170 fábricas en 29 estados han tenido uno o más trabajadores que dieron positivo por coronavirus y 45 trabajadores han muerto.

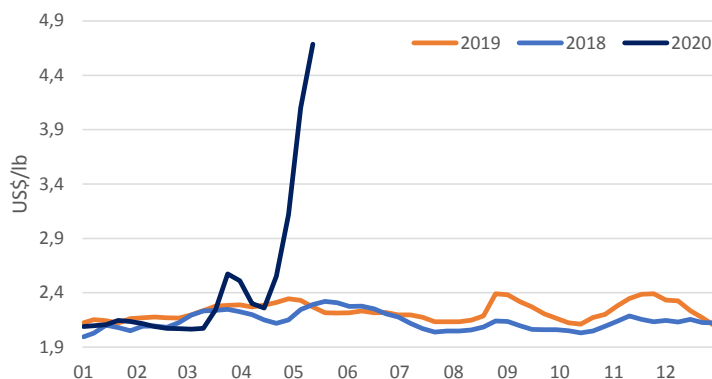
Según USA Today, desde el inicio de la pandemia los brotes en las fábricas han provocado al menos 40 cierres de plantas de faena y procesamiento de carne. Estas interrupciones de actividad variaron de un día a varias semanas y causaron escasez de carne en algunas regiones del país, lo que llevó al presidente Donald Trump a emitir una orden para mantener abiertas las plantas. A pesar de la medida del gobierno, muchas unidades permanecie-

ron cerradas y otras interrumpieron sus actividades en los días posteriores al decreto del 28 de abril, lo que provocó que el Departamento de Agricultura de EEUU emitiera una nota advirtiendo que se tomarían “medidas adicionales” contra los frigoríficos cerrados.

ron cerradas y otras interrumpieron sus actividades en los días posteriores al decreto del 28 de abril, lo que provocó que el Departamento de Agricultura de EEUU emitiera una nota advirtiendo que se tomarían “medidas adicionales” contra los frigoríficos cerrados.

EEUU Precio mayorista

El precio mayorista de la carne vacuna en Estados Unidos más que se duplicó desde el inicio de la epidemia, lo que llevó al presidente Trump a emitir un decreto obligando a las plantas industriales a mantenerse en actividad.





MOVIENDO SU NEGOCIO

EMPRESA DE
TRANSPORTES
DE HACIENDAS



CONTACTO:

Tel.: 4554 7690

Cel.: 099 68 77 27

f Dicaro Transportes
@dicarotrans

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

COMO HACE CASI 4 DÉCADAS
GENTE EN QUIEN CONFIAR



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



Indarte
NEGOCIOS RURALES



En equipo creciendo sobre
bases sólidas

www.indarte.com.uy

INTEGRANTE DE:
plazarural
Líderes en remates virtuales

Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.



EL PAIS

rurales.elpais.com.uy



ruraleselpaisuy



@ruraleselpaisuy

NUESTRA TRAYECTORIA ASEGURA SU CONFIANZA

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

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

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



ALFONSO
IRAOLA LTDA.

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

SUL eliminó grifa celeste e incorpora la amarilla

Se busca dar mayor profesionalidad y mejores lotes con un nuevo sistema, eliminando una grifa que actualmente es poco utilizada



Ya rige la eliminación de la grifa celeste, utilizada históricamente en el país. Los productores y esquiladores cuentan con la grifa amarilla que tiene el respaldo del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL).

El Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) presentó en conferencia de prensa cambios en el programa de acondicionamiento de lanaS, donde se informó que dejará de entregarse la grifa celeste a los productores y que se entregará como alternativa una grifa amarilla a las máquinas de esquila, que se sumará a la ya existente grifa verde.

Para una zafra que ronda los 25 millones de kilos de lana los productores acondicionan el 60%. hasta el momento se realizaban dos certificaciones a través de las grifas verde (colocada por la máquina de esquila) y la celeste (colocada por el productor).

En los últimos años la última ha sido cuestionada por la industria topista y ha caído su importancia a la hora de negociar el precio del lote de lana.

El Téc. Agr. Carlos Piovani, coordinador de esquila y acondicionamiento del SUL, señaló que el 80% de la lana cosechada y acondicionada en la actualidad, responde a la grifa verde y que esta se corresponde con el 50% de los ovinos en el país. En tanto que el 20% restante se realiza con grifa celeste y reúne a cerca de 900 productores y 600 mil ovinos.

El profesional explicó que, en un principio, la grifa celeste se había planteado para ser utilizada en aquellos casos que las máquinas de esquila estuvieran en proceso de certificación para obtener la grifa verde. Sin embargo, esto se extendió en el tiempo y existen máquinas con casi 20 años de trabajo conjunto con el SUL; que por un motivo u otro no acceden a la grifa.

“La alternativa de esta nueva grifa es para entregar a aquellas máquinas de esquila que quieran realizar el proceso de acreditación a Grifa Verde”

Teniendo en cuenta el alto nivel de lanas acondicionadas grifa verde, la directiva del SUL decidió retirar la distribución de la grifa celeste. Al mismo tiempo, determinó como alternativa el otorgamiento de la grifa amarilla.

El Ing. Romeo Volonté, gerente de la institución, dijo que la alternativa de esta nueva grifa es “para entregar a aquellas máquinas de esquila que

quieran realizar el proceso de acreditación a Grifa Verde". Para acceder a la misma, las empresas de esquila deberán firmar un contrato por dos años en el cual se comprometan a trabajar con el SUL y a capacitar a su personal en ese sentido.

Finalizado ese período, si la máquina no llega al nivel mínimo de acreditación para Grifa Verde, el SUL dejará de asis-

"Aquellos productores que hacen su propia esquila, podrán acceder a la grifa amarilla a través del contacto con los técnicos de la institución".

tirla y capacitarla. De esta manera, retirada la grifa celeste, la grifa amarilla se entregaría únicamente a las máquinas de esquila, que sería la responsable por la calidad de la cosecha de lana. Para aquellos productores que realizan su propia esquila y utilizaban la grifa celeste, el SUL ha determinado que para recibir la nueva grifa deberán asistir a

una escuela de esquila y acondicionamiento para aprender a acondicionar y a hacer el romaneo del lote.

Completada esta etapa se le dará un número, grifas amarillas, un romaneo SUL y firmarán un contrato de responsabilidad por el uso de las grifas y el acondicionamiento de su lote.

A partir de ese momento éstos serán incluidos en un listado, disponible en el sitio web del Secretariado Uruguayo de la Lana, de productores que hacen su propia esquila.

Piovani explicó que "quien use la grifa amarilla tendrá un respaldo, capacitación y compromiso" de parte del SUL debido a que deberá tener un contrato firmado, "procurando la institución una mayor cantidad de lotes que tengan respaldo".

"Tenemos alrededor de 20 empresas de esquila en las que vamos a priorizar para seguir adelante con ellas, y encargar la grifa amarilla", sostuvo Piovani. "Aquellos productores que hacen su propia esquila, podrán acceder a la grifa amarilla a través del contacto con los técnicos de la institución". /NR

**ANUNCIAMOS NUESTRO REMATE 216
SIN PÚBLICO - 100% VIRTUAL**

**JUEVES 28
VIERNES 29
DE MAYO
7a | GANADERA**



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

Pantalla Uruguay

SIEMPRE A FIN DE MES

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

FINANCIA



Por Luis Silva
luis@tardaguila.com.uy

Ventas globales de lana sucia cayeron 10%

El impacto del coronavirus llegó en marzo al mercado de lanas y no ha parado de afectarlo negativamente



La colocación de lanas sucias tuvo una fuerte caída en los últimos meses como consecuencia del Covid-19. Uruguay ha sido el más afectado en volumen, con una disminución de 34%, seguido por Argentina y Australia

En un reciente informe del Consejo Nacional de Agentes de venta de lana de Australia (NCWSBA, por sus siglas en inglés) se marca la caída del comercio mundial de la lana debido a la débil demanda que ya existía previo al impacto de la pandemia del Covid-19 y las medidas impuestas de restricciones sociales, económicas y de viajes.

De acuerdo al director ejecutivo de NCWSBA, Chris Wilcox, las exportaciones totales de lana sucia de los cinco principales países exportadores sufrieron una caída del 10% en los primeros ocho meses de la presente zafra (julio 2019 a febrero 2020), en comparación con la anterior.

La principal caída en las exportaciones de lana sucia corresponde a Uruguay, con una disminución de 34%, dice el informe. En tanto que las de Argentina y Australia cayeron 16% y 15%, respectivamente.

En contraste, Nueva Zelanda y Sudáfrica incrementaron sus volúmenes exportados. Sin embargo, se espera que las ventas al exterior de Nueva Zelanda descendan en marzo como resultado de la prohibición de subastas y dificultades en la logística marítima.

En el caso particular de Sudáfrica, cuyas ventas al exterior crecieron 25%, se debe tener en cuenta la reactivación

China, en los ocho primeros meses de la zafra registró un descenso en sus compras del 11% interanual

del comercio entre Sudáfrica y China luego de la prohibición impuesta por el gigante asiático ante la aparición de un brote de fiebre aftosa el año pasado. Al igual que en Nueva Zelanda, se espera una caída en las ventas.

Al mirar las importaciones de los principales países procesadores de lana, se refleja el descenso en las ventas de los principales exportadores. China en los ocho primeros meses de la zafra registró un descenso en sus compras del 11% interanual al mes de febrero.

Italia, Alemania y República Checa también experimentaron descensos importantes en esta zafra. Aunque en

Italia, Alemania y la República Checa también experimentaron descensos de sus importaciones en esta zafra

menor medida, dichas caídas también se dieron en Corea, Japón, Tailandia, Malasia y Egipto, entre otros países procesadores.

Por el contrario, India y el resto de Europa registran modestos aumentos en sus importaciones de los cinco principales países exportadores de lana. /NR



NEGOCIOS RURALES | 37



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	31

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

El sector arrocerero define precios mediante arbitraje

Ante la falta de acuerdo entre la industria y los productores, se procederá a este sistema por cuarta vez en la historia



Desde la zafra 2012/13 los productores y molinos no necesitaban recurrir al arbitraje para definir el precio de una zafra, pero en este año entienden que las diferencias son insalvables por la vía habitual.

Tras la última reunión entre productores y molinos para definir el precio final de la zafra 2018-19, no se llegó a un acuerdo por las grandes diferencias que se encuentran en los componentes que conforman el costo industrial, por lo que la cotización final del cereal la definirán en un arbitraje.

Durante la zafra 2018-19, los productores alcanzaron a nivel de las chacras un promedio de 170 bolsas secas y limpias, con un costo de US\$ 1.850 por hectárea. En una cuenta simple el costo que tuvieron los productores es de US\$ 10,88 por bolsa, por lo que el costo está muy por encima del precio provisorio de dicha zafra que está en US\$ 9,03.

Desde la Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA) se ha venido marcando consecuentemente que el resultado económico del sistema productivo ha registrado cinco zafras con precios por debajo de los costos. En el caso puntual de la 2018/19 la diferencia entre el precio provisorio y el costo por hectárea deja poco más de US\$ 300 de pérdida.

Ahora bien, diferencias existen en todas las zafras; sin embargo, siempre se llega a un acuerdo entre las partes sin tener que recurrir al arbitraje previsto en el acuerdo. ¿Por qué este año se utiliza

este mecanismo? Porque la propuesta de la industria es menor al precio provisorio acordado, lo que incrementaría aún más las pérdidas del productor.

Leomar Goldini, gerente de Saman Uruguay, dijo en la inauguración de la zafra arrocerera este año que durante la zafra pasada hubo una caída en el precio de la exportación, por lo tanto, eso debería reflejarse en el valor definitivo.

Por el lado del sector productivo se ha señalado que los costos industriales

Si bien no hay plazo para la presentación de los resultados, en oportunidades anteriores ha demorado cerca de cuatro meses

son una verdadera "caja negra" que siempre tiene algunos parámetros que no son posibles de analizar claramente. Esto ha llevado a que los productores tengan sus dudas sobre los costos. Además, entienden que lo planteado por la industria no refleja la mejora generada por la valorización del dólar en el último año y la reestructura de los molinos, cerrando plantas que, debido a la caída del área del cultivo, se encontraban ociosas. **/NR**

Arbitraje

Ya quedaron definidos los árbitros tanto de los productores como de los molinos para analizar a fondo los diferentes componentes que integran el costo industrial. Si bien no hay plazo para la presentación de los resultados, en oportunidades anteriores ha demorado cerca de cuatro meses.

En la historia del acuerdo comercial, los productores y molinos, no se han puesto de acuerdo en tres oportunidades. La última fue en la zafra 2012-13, hace cinco años.



Zafra 2019-2020

La presente zafra está finalizada con un rendimiento por hectárea que se acerca a las 178 bolsas secas y limpias por hectárea a nivel país, en tanto que en el norte el rendimiento estaría muy cercano a las 183 bolsas por hectárea.

Los costos de esta zafra se ubican en US\$ 1.700 por hectárea. Desde ACA, un directivo dijo que de acuerdo a los análisis realizados desde la gremial, solamente la mejora del dólar ha permitido acortar la diferencia cercana a US\$ 300 por hectárea, cerca de un 40%.

Aún en el medio del arbitraje, los productores y molinos deberán volver a sentarse en la mesa de negociación para definir el precio provisorio de la zafra 2019-2020. En este sentido se señaló desde ACA que son dos negociaciones independientes, aunque se reconoció que es muy probable que el precio provisorio no refleje el momento del mercado actual.

A modo de repaso, el acuerdo comercial entre los productores arroceros y la industria tiene dos componentes muy importantes; por un lado, el ingreso por las ventas de arroz y en este sentido los números están definidos y son informados por la Dirección Nacional de Aduanas. El segundo componente es el costo industrial y es en el mismo que se generan las grandes dudas e incertidumbres.

NEGOCIOS RURALES | 39



CALENDARIO DE REMATES

LOTE21 | 2020

Nos preparamos para un año con más oportunidades de negocios.

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						

SEPTIEMBRE	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			

FECHA REMATE

CIERRE DE INSCRIPCIONES

Preocupa faltante de granos en camiones de soja

Se constataron hechos delictivos con camioneros que vendían parte de su carga camino al puerto



Se estima que son varios los camioneros que han despachado granos a quienes se lo compraban en el trayecto desde los campos hasta los puertos de Nueva Palmira y Colonia.

La Asociación Rural de Soriano se mostró preocupada por el faltante de granos en los camiones que trasladan la soja, algo que fue denunciado por varios productores en el inicio de la zafra de cosecha del cultivo.

Ante esto, la gremial emitió un comunicado en el que señala que “hemos recibido la inquietud de los allegados a la gremial acerca de posibles actividades delictivas durante el transporte de granos. Por tal motivo se dio cuenta de la situación a las autoridades policiales de la zona, quienes se encuentran trabajando en tal sentido”.

Allí se agrega que se exhorta a productores y vecinos que tengan conocimiento sobre cualquier actividad sospechosa que pudiera estar vinculada a un posible hurto de granos, que formulen la denuncia policial o se comuniquen con la Asociación Rural de Soriano y aporten cualquier información relacionada con posibles hurtos”.

Al respecto, el presidente de la gremial, Jorge Andrés Rodríguez, dijo que “hay irregularidades en el entorno del puerto pero también en algunas ciudades y estamos atentos a las imágenes

que nos han llegado y demuestran el delito, sumado a la honestidad de algunos camioneros que han contribuido al tema para poder analizar de oficio los procedimientos. La Rural ha hablado en fiscalía y con Investigaciones para prevenir esto”.

Según dijo, existen antecedentes de esto y se había actuado en zafas anteriores, pero el protocolo del Covid-19 permitió identificar a quienes se contactaban con los camioneros para buscar hacerse del grano. El operativo del Ministerio de Defensa que involucra al puerto de Nueva Palmira y todo el litoral también hizo que estuviéramos en alerta, porque el delito tomó estado público”.

La Intergremial de los Transportistas de Carga también mostró preocupación por este escenario, ya que es un delito que deja expuesto a los conductores.

Tras esta situación, el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), Carlos María Uriarte, emitió un comunicado en el que exhorta a los productores

“Estamos al tanto de irregularidades que están ocurriendo tanto en el puerto de Nueva Palmira como en el de Colonia”

res a pesar los camiones al salir de los campos para evitar estas estafas.

“Estamos al tanto de irregularidades que están ocurriendo tanto en el puerto de Nueva Palmira como en el de Colonia y es por eso que apoyamos la exhortación que la ARS ha hecho a los productores a denunciar a quienes puedan constatar hechos de esa naturaleza para fortalecer la situación de la Fiscalía que está actuando”, sostuvo Uriarte.

“Aparte de estar arriba del tema que nos ha ocupado desde que asumimos y estamos relacionándonos con los agentes portuarios y las agencias que intervienen en la carga de los buques para que tomen medidas para un correcto vaciamiento de los barcos a nivel de puertos”, finalizó. **/NR**

PARTE DE FAENAS

ESTABLEC.	BOVINOS						OVINOS					
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	TOTAL	Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	TOTAL
1 FRIG. PUL (PULSA)	6.987	6.201	410	1	305	13.904						0
2 CARRASCO	4.086	6.180	1.093	28	240	11.627						0
3 TACUAREMBÓ S.A.	5.009	4.246	1.013	8	391	10.667						0
4 ONTILCOR S.A.	4.769	3.577	2.027		197	10.570						0
5 LAS PIEDRAS S.A.	6.447	1.972	1.202	9	81	9.711	2.470	175	1.011	2.634	1	6.291
6 ESTAB.COLONIA	4.380	3.580	874		132	8.966						0
7 BREEDERS P.U.	3.275	3.661	1.057		106	8.099						0
8 SAN JACINTO	2.368	4.344	958	1	144	7.815	1.162	208	116	1.363	3	2.852
9 BILACOR S.A.	2.689	3.820	487	3	254	7.253						0
10 LAS MORAS	3.550	2.163	1.418	2	64	7.197						0
11 CLEDINOR S.A.	2.075	3.668	676	3	140	6.562						0
12 INALER S.A.	2.624	3.149	671	1	68	6.513						0
13 COPAYAN S.A.	1.644	2.597	509	1	102	4.853						0
14 SIRSIL S.A.	1.634	2.145	487		71	4.337						0
15 LORSINAL S.A.	621	2.561	400		86	3.668						0
16 SOLIS	718	975	783	43	30	2.549						0
17 CASA BLANCA	791	940	528	42	33	2.334	22	17	263	1.028		1.330
18 ARROYAL S.A.	162	488	1.223	157	46	2.076						0
19 SIMPLIFY S.A.	69	499	711	44	1	1.324						0
20 FRIGOCERRO S.A.	52	921	80		166	1.219	2.394	174	560	2.161	33	5.322
21 OFERAN S.A.	383	328	448		9	1.168						0
22 SOMICAR S.A.	264	774	5		47	1.090	751	84	325	2.490	20	3.670
23 SCHNECK	14	811	12		124	961						0
24 LOS OLIVOS	131	73	681	11	34	930						0
25 CUAREIM	227	376	21	2	108	734	114	114	180	48		456
26 MIRIAM CRAVEA	55	78	23	296	3	455						0
27 MUN. ARTIGAS	11	179	132	2	5	329	119	219	646	394	18	1.396
28 MERCEDES	52	23	198			273	4	4				8
29 LUCHASOL	17	126	39	22	2	206	78			39		117
30 LINERIM S.A.		16	70		2	88						0
31 SIDERCOL						0						0
33 ARDISTAR						0						0
34 ROSARIO						0						0
35 CLADEMAR S.A.						0						0
36 CANELONES						0						0
37 LA TABLADA						0						0
38 FRIG.MARTINEZ						0						0
39 BORDENAVE A.						0						0
40 MUN.LAVALLEJA						0						0
41 MARTINEZ, ADAN						0						0
42 MUN.SALTO						0						0
43 CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL	55.104	60.471	18.236	676	2.991	137.478	7.114	995	3.101	10.157	75	21.442

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	1,72	1,74	3,16	3,20
	Liviano Bueno de Pradera	1,65	1,67	3,08	3,12
	Exportacion Especial	1,74	1,76	3,15	3,19
	Exportacion Bueno de Pradera	1,67	1,69	3,08	3,12
	Exportacion General			3,03	3,07
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,06	3,10
	Generales			2,94	2,98
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,46	1,48	3,00	3,04
	Buenas	1,42	1,44	2,93	2,97
	Generales	1,35	1,37	2,86	2,90
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales			2,76	2,80
	Generales			2,66	2,70
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	1,63	1,65	3,17	3,21
	Buenas	1,56	1,58	3,01	3,05
INDUSTRIA	Toros gordos	1,38	1,40	2,56	2,60
	Toros y Novillos generales	1,29	1,31	2,32	2,36
	Vacas Manufactura Alta	1,14	1,16	2,13	2,17
	Vacas Manufactura Baja	0,92	0,94	2,01	2,05
	Conserva	0,66	0,68	1,82	1,86
OVINOS GORDOS	Corderos			3,41	3,45
	Cordero pesado			3,55	3,59
	Borregos			3,44	3,48
	Capones			3,29	3,33
	Ovejas			3,10	3,14

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	
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	
SEPTIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

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

VACA GORDA ESPECIAL

NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020						
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76	ENERO	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99						
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76	1.87						
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52	MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8	1.75						
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	1.67						
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72		MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84							
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84		JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95							
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91		JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04							
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9		AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	2.05							
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95		SEPTIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09							
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06		OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22							
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15		NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25							
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93		DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11							
US\$ 1.53	USD	1.46	USD	1.32	USD	1.36	USD	1.54	USD	1.83	PROMEDIO ANUAL	US\$ 1.77	US\$ 1.72	US\$ 1.63	USD	1.66	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 contado promedio del 5% al 7% según condiciones de carga estipuladas

CATEGORÍA			1 a 4	5 a 11	12 a 18	19 a 25	26 a 30
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$/kilo	2.40-2.60	2.20-2.50	2.20-2.50	2.10-2.50	2.20-2.50
TERNEROS	141 a 180 k	U\$/kilo	2.10-2.50	2.10-2.45	2.10-2.45	2.00-2.45	2.10-2.45
TERNEROS	Más 180 k.	U\$/kilo	2.01-2.35	1.95-2.15	1.90-2.35	1.95-2.20	1.90-2.17
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$/kilo	2.20-2.30	1.95-2.25	1.95-2.30	1.95-2.30	1.95-2.30
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$/kilo	1.95-2.10	1.90-2.00	1.90-2.10	1.90-2.10	1.90-2.10
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$/kilo	1.80-2.00	1.70-1.90	1.70-2.00	1.70-2.10	1.70-2.00
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$/kilo	1.72-1.90	1.70-1.85	1.68-2.00	1.75-1.90	1.75-1.90
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$/kilo	1.60-2.00	1.60-1.75	1.50-1.85	1.55-1.85	1.60-1.75
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$/kilo	1.80-1.90		1.70-1.85	1.75-1.90	1.78-1.82
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$/kilo	2.05-2.30	2.08-2.22	1.90-2.25	1.90-2.35	2.00-2.25
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$/kilo	1.97-2.18	1.87-2.00	1.85-2.15	1.85-2.30	1.85-2.20
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$/kilo	1.81-1.90	1.50-1.85	1.50-1.90	1.50-1.90	1.50-1.90
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$/pieza	1.70-1.80	1.45-1.80	1.35-1.80	1.45-1.80	1.45-1.80
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$/kilo	1.75-1.80		1.60-1.80	1.60-1.80	1.60-1.70
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$/pieza	640-740	580-650	580-750	580-800	580-800
VACAS DE INVERNADA		U\$/kilo	1.35-1.50	1.20-1.50	1.20-1.50	1.20-1.50	1.20-1.50
PIEZAS DE CRÍA		U\$/pieza	320-420	320-390	310-400	300-400	325-400

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%
Suínos	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
1	44,003
2	44,213
3	44,622
6	43,635
7	43,037
8	43,147
13	43,510
14	43,465
15	43,699
16	43,507
17	43,389
20	43,202
21	43,248
22	43,135
23	43,160
24	43,702
27	43,459
28	42,986
29	42,438
30	42,257
	43,391

Por más información

ingrese a nuestra web

acg.com.uy



SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Telefono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. M° Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquin Abelenda	wharural@adinet.com.uy 099 680661	4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 189	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez Lic. Marcelo Somoza	haciendas@agroenlacetrade.uy 093 630389 093 635348	4363 5153	
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437 4452 7285
AGROORIENTAL	Divina Comedia 1638	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquin Berenbau	mscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2604 7050 2604 7050
ALFARO Y CIA	Manuel Lavalleja 1303	Treinta y Tres	Felipe Alfaro	escritorio@alfaroycia.com.uy	099 857400	4452 0017
ALORI &Cia.SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@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 Yi	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 Arrilaga	negociosarrilaga@gmail.com	099 352 616	43529092 4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarrospe.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 Odrizola	bardieryodrizola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856 4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Batlle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303 4352 7303
BELLO, Gustavo	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769	4352 7242 4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo Montevideo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea		099 802075 099 146782	4642 3143 2709 8084 2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838
BERRUITI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215 4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservasi@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300 4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851 4472 6280
BLANCO & RODIÑO S.R.L.	Miraflores 1650	Montevideo	Sebastián Blanco Guillermo Rodiño	info@bragroservicios.com.uy	099 212728 098 649393	2600 7884 2600 7884
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Ignacio Segredo	bocking@adinet.com.uy	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594 2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612 2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722448 098 389708 099 727789	4742 2112 4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244 4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991 4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecabrerapeile@adinet.com.uy	099 536134	4536 9080 4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200 4472 0200
CAMPO ESTE Ltda.	Ruta 9 Km 207	Rocha	Onelli Pereira German de Castro	campoeste@hotmail.com	099 872690 099 872678	4472 3626 4472 3626
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcaneпа@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	cohelyasociados@gmail.com	099 831195 099 836799 099 245330	4632 4403 4632 4403
COMAGRO LITSUR S.R.L.	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldemarcabajal.com.uy mauricio@waldemarcabajal.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
CRADERCO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	craderco@adinet.com.uy		4558 8303 4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833 4352 4833
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 4442 2947
					095028572	4442 2550

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario		Celular	Teléfono	Fax
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970	4722 0039
DELAGRO & Cia..	Alejandro Schroeder 6478/101	Montevideo	Eduardo Del Baglivi	info@delagro.com.uy	099 187273	2601 0338	
			Santiago Stefan		099 542 826		
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz	escdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703	4364 3350
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Federico Diaz	federdiaz@adinet.com.uy	099 364 509		
			Diego Di Santi	razaslecheras@disantiromualdo.com.uy	099 353400	4353 1618	4352 1570
			Romualdo Rodriguez		099 685825		
			Mauricio Lanza		091 294601		
			Mauro Olivera		099 351289		
			Pablo Argul		091 294602		
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662	
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578	2924 0164
DUTRA Rafael	Reyes 1569	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@adinet.com.uy	099 607160	2337 5247	2337 5247
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra	adutra@escritoriiodutra.com	099 611200	2604 7041-3	
			Rodrigo Abasolo		099 245222		
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	Montevideo	Mateo Fernández	mfi@mf.com.uy	098 253012	2915 2902	
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández	otto@ottofernandez.com.uy		4772 2818	4772 2818
			Otto Fernández Nystrom	ottohijo@ottofernandez.com.uy	099 773057	4622 3288	
			Gerardo Xavier de Melo	gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 941114		
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990	2924 0166	2924 0173
			Jorge Muñoz		099 680353		
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	negociosrurales@gallinalyboix.com	099 660802	2901 2120	2901 2120
			Álvaro Boix	controldeplagas@gallinalyboix.com	094 429970		
			Ignacio Elhordoy		099 154213		
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939	Montevideo	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346	
	Taruselli 1154	Mercedes				45327952	
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389	4772 3624	
			Juan Pablo Acevedo		099 423 504		
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin	julio@gaudinhos.com.uy	099 730302	4733 0918	4733 4086
			German Gaudin				
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604	
			Fernando Hareau		099 102272		
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona	gronlus@adinet.com.uy	099 567038	4567 2971	4567 2971
			Fernando Lusiardo		099 567868		
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García	haciendasdelitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400	4567 3989
			Gabril Garcia		099 728080		
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hnegocios.com	094 876543	4632 0632	4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santisima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain	alejandroiilundain@adinet.com.uy	099 683529	4364 2559	4364 2559
			Federico Constantin		099 397648		
INDARTE & Cía.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte	oficina@indarteycia.com	099 682585	4567 2546	4567 2276
			Fernando Indarte		099 567267		
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001	4567 2172
ISASA & Cía., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 802207	4642 2085	4642 5589
			Ricardo Isasa (h)		099 604224		
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira	miguelaizmendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706	4452 8090
			Juan Martin Silveira		095 308282		
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		manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117	
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso	jfbelloso@laconsignataria.com	099 414006	2900 2733	
			Santiago Cortina	scortina@laconsignataria.com	099 118203		
			Enrique Bonner		099 534619		
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcides@adinet.com.uy	099 668051	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 Martinez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242	4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martinez Dos Santos	fmurales@adinet.com.uy	099 352626	4352 2908	4352 2908
			Federico Martinez Elorga		099 352249		
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	jpaicardi@megaagro.com.uy	099 643219	2600 1600	2600 1600
			Juan M. Otegui	jmotegui@megaagro.com.uy	099 630690		
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877	2409 8877
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralescolombo@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		099 660320	2600 0131	2601 7212
				alnicoar@adinet.com.uy			
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Batlle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227	43624155
PATIÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579	4352 4717	4352 4717
			Luis A. Patiño		099 352058		
			Agustín Patiño		099 352290		
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	rodeos@ramosgarcia.com.uy	099 970565	4362 6513	4362 3917
			Álvaro García	contacto@ramosgarcia.com.uy	099 362775		

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reycib@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926 4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy rpaulo@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	4534 2124 2601 7459 2606 1051
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez Gabiela	nrh@camposyhaciendas.com.uy	099 351208 095 602857	4353 0369 4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez Guzman Rodriguez Guzman Areosa	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@federicrodriguez.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 Mendingo	Cardona	Martin Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554 4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713 4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931 4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan Maria 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.	Ituzaingo 419	Mercedes	Joaquín Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615 4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	Uruguay 1555	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	ctrindade@vera.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496
VALDEZ & Cia.. Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Pigurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360 4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanveratis@gmail.com	099 362 262 099 359 090	4362 3593
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 622087	2924 0055 2924 8864
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zaballasr@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 Yi 1879 apto 201	Artigas Montevideo	Facundo Schauricht Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 561196 099 531469	4773 1768 4773 1768

Por más información

ingrese a nuestra web

acg.com.uy



EL PAÍS Rurales



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

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 PAÍS

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



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