

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

Balance positivo para la
zafra de toros 2020

Jorge López - “Es una linda
posibilidad para comer
churrasco de cuadril”

Brea Saravia - El mercado
está “arriba de un hilo muy
fino”

Fernando Villamil - Los
precios agrícolas entre la
incertidumbre y la firmeza



RELACIONES ATÍPICAS

EN UN HECHO INUSITADO, EL DELANTERO KOSHER COTIZA
A UN PRECIO MÁS ALTO QUE LA CUOTA HILTON EUROPEA

ALGEBRA

COMUNICACIÓN APLICADA AL AGRO



WWW.ALGEBRA.UY

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
Tel.: 2618 3383

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

Arte: algebra.com.uy

SUMARIO

NOVIEMBRE 2020

8 - Zafra de toros con balance positivo

10 - Relaciones atípicas en un año atípico

12 “Es una linda posibilidad para comer churrasco de cuadril”

14 - Reposición: Menores precios en dos años

16 - NASA divulgó preocupante mapa

18 - El mercado está “arriba de un hilo muy fino”

22 - La vacuna, Biden y la escasez de oferta juegan a favor

24 - Clima y precios fundamentales en Carpetas Verdes

26 - Crean talonario para venta minorista

28 - Promueven beneficios fiscales para inversiones en agua

30 - China se vuelve relevante para el enfriado

31 - Importaciones crecieron en octubre

32 - Duplicar la producción elevaría 10% el PIB

34 - Agricultura: incertidumbre y firmeza

36 - El mercado volvió a tener referencias de precios



ALBERTO | ALBERTA 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

Comenzó una nueva etapa

Desde mayo de 2018 hasta principios de noviembre de 2020 el precio del novillo gordo en Uruguay fue el más alto de toda la región, con momentos como octubre-noviembre de 2019, cuando el mercado estaba sumamente recalentado y la diferencia llegó a ser del orden de US\$ 1,50 el kilo carcasa.

Fueron momentos de precios récord para el gordo en Uruguay, con más de US\$ 4,30 para el novillo y US\$ 4,20 para la vaca pesada. A todas luces era una coyuntura que fue bien aprovechada por el sector productor en todos sus eslabones, con inversiones en la alimentación (pasturas, suplementos) que aceleraron la velocidad de engorde. La edad media de los novillos cayó a un mínimo histórico de 31 meses, como se daba cuenta en la pasada edición de **Negocios Rurales**.

La diferencia en los precios de la región se sostuvo en dos argumentos. Desde el lado de la demanda, Uruguay contó con prácticamente toda su industria frigorífica habilitada para la exportación a China, cosa que no pasaba con los demás socios regionales. Hasta setiembre del año pasado eran unas pocas las plantas habilitadas en Brasil y Argentina. Luego ese número creció y los precios comenzaron a acercarse. China pagaba mucho más que cualquier otro destino y la industria uruguaya lo aprovechó a pleno.

Desde el lado de la oferta, fue marcada la escasez de hacienda en edad de faena, por lo que la industria se vio obligada a competir fuertemente por una mercadería que no abundaba y a pagar precios altos para incentivar a la producción a invertir y acelerar la velocidad de engorde. Fueron buenos tiempos para el sector productor, pero la industria no lo pudo aprovechar debido al alto precio de compra, que contrajo fuertemente sus márgenes.

Pero como toda coyuntura, pasado su momento se ingresa en una nueva fase. En la ganadería los ciclos son largos y también lo son los cambios de etapa. Esta comenzó sobre fines del año pasado y parece consolidarse en estos momentos.

Los cambios se dan en los dos frentes. En el local, la oferta comienza a crecer. La población de animales en edad de faena es creciente. La generación 2018, cuyos terneros machos se fueron en pie en mucho menor número que las anteriores, ya cumplió los 2 años. Además, el drástico ajuste en el precio de los terneros seguramente hará crecer los refugos del rodeo de cría, tendiendo a elevar la oferta de vientres a faena.

En el plano internacional, las diferencias con los vecinos en el acceso a China se achicaron. En el caso de Argentina, no solo son muchas más plantas que el año pasado, sino que también pueden exportar con hueso a este destino. Además, el escape que Uruguay tenía con Estados Unidos ahora tampoco nos diferencia, dado que tanto Argentina como Brasil quedaron habilitados para exportar carne fresca al país norteamericano, y lo están haciendo.

Además, aunque todo indica que China seguirá importando volúmenes trascendentes, el impacto de la fiebre porcina africana sobre su producción doméstica de carne de cerdo ya no es lo que era. No se supone que se vea obligado a pagar los sobreprecios que pagó en el segundo semestre del año pasado.

Se viene un año de mayor oferta doméstica y con un mercado internacional más calmo. Todo indica que los precios de la hacienda, tanto del gordo como de la reposición, se van a ubicar un escalón relativamente significativo por debajo de las referencias de los años anteriores. Por lo tanto, pasarían a ser mejores momentos para la industria frigorífica, luego de tres años de sufrimiento.

Quizás los precios del gordo en Uruguay vuelvan a ser los más altos de la región, sitio que hoy ostenta Brasil. Pero nada indica que se paguen sobreprecios como los del año pasado. Comenzó una nueva etapa, mucho más competitiva respecto al resto de la región.



Software desarrollado para la industria frigorífica

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



Beneficios

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



Conocé sus funcionalidades y procesos en

albasoft.com.uy

✉ info@albasoft.com.uy

☎ +598 94 435 197

📍 San Carlos de Bolívar 6239,
Montevideo, Uruguay

Zafra de toros con balance positivo

Se comercializaron más de 6.600 reproductores a un valor medio de US\$ 2.880 y con Aberdeen Angus como la raza más numerosa



José Ignacio Aramburu opinó que la zafra fue buena, pero que fue acompañando en precio a la incertidumbre del mercado interno.



Otto Fernández consideró que se dio lo que se esperaba y que las ventas conformaron a todas las partes involucradas.

El balance de la zafra de toros 2020 es positivo, según distintos operadores consultados por **Negocios Rurales**, tras venderse más de 6.600 reproductores en todo el país. Esto demuestra la necesidad que tiene el campo de seguir entorando, seguir produciendo terneros y mantener alta la disponibilidad de un producto como la carne que, pese a este particular año, tiene demanda y buenos precios en todo el mundo y que tras la coyuntura actual, se espera retomar ese escenario.

Un año que en cuanto a razas volvió a presentar un variado nivel de colocación, con algunas que crecen, otras que bajan y los precios que oscilan según el tipo de cabaña, la inversión en genética y el reconocimiento de años y años de trabajo.

Ese número total de toros vendidos, que se comercializaron a US\$ 2.880 de promedio, tiene distintos puntos de análisis. El primero es la cantidad por raza, con Aberdeen Angus como la principal en número de cabezas colocadas. Según información de Rurales El País se vendieron 3.445 ejemplares Angus, seguida por Hereford con 1.903 y luego Brangus con 361 y Braford con 253.

En cuanto a precios, la raza Hereford marcó el promedio máximo en esta zafra, tal viene sucediendo en los últimos años, con un precio de US\$ 2.995, seguido por Aberdeen Angus a US\$ 2.917.

Otro aspecto relevante es la cantidad de ventas en las exposiciones del interior, que viene decreciendo de manera estrepitosa. Este año vendieron un total de 646 ejemplares, significando el 10% del total a un promedio de US\$ 2.362.

Si se tienen en cuenta los principales precios de esta zafra por cabaña, el promedio más alto fue para la cabaña duraznense Las Anitas, de Alfonso, con un precio promedio de US\$ 4.231, seguido por Sociedad Ganadera El Yunque, de la familia Albanell, con un promedio de US\$ 4.198. La cabaña Macedo completa el podio, obteniendo

US\$ 4.061 por sus toros comercializados.

Si se analiza ese informe realizado por Rurales El País, se aprecia también que el departamento de Durazno volvió a ser donde se vendieron más toros, con 1.041 ejemplares comercializados y un promedio de US\$ 3.011. Lo sigue Tacuarembó con 857 a US\$ 2.983 y completa el podio Cerro Largo, con 736 toros a una media de US\$ 2.952.

Al analizar la zafra, José Ignacio Aramburu, del escritorio Aramburu y Cía., dijo a Negocios Rurales que “fue una zafra que arrancó muy bien, con valores muy buenos y buena colocación, que después fue bajando de a poco, también acompañando al mercado y al resto de las categorías”.

Para el empresario, “se logró un valor promedio un poco menor que el año pasado, pero comparando con el mercado de haciendas, tanto del gordo

“Una zafra que ratifica la apuesta del productor a la cría, en la que se vendió mucho vientre en los remates”

como de la reposición, podemos decir que mantiene la relación”.

“Una zafra de toros que se adaptó a la nueva modalidad, con herramientas que llegaron para quedarse, como por ejemplo la preoferta, ya que hubo un sistema que se instaló en casi todos los remates, que te permite ver toros desde antes con los datos, lo que ayudó mucho al arranque de los remates. También a todos los remates fue menos gente con todo esto de la pandemia, por más que se aplicaron los protocolos pertinentes”, reconoció.

Hizo hincapié en que “en los remates con transmisión por TV fue impresionante cómo se operó, también los que tenían transmisión únicamente por internet. Se dio lo que otros años era impensable, de vender toros de forma totalmente virtual”.

Aramburu explicó que “a medida que fue avanzando la zafra en los últimos remates quedó algún toro sin vender”, lo que relacionó con que, a la misma vez, iba creciendo la preocupación por la ausencia de precipitaciones, que “complicó todo”.

Pero haciendo un balance general “el mercado anduvo muy bien, con alto nivel de colocación, pero con precios menores, algo que era de esperarse”.

Por su parte Otto Fernández (h), del escritorio del mismo nombre, dijo des-

“Esto demuestra la necesidad que tiene el campo de seguir entorando y seguir produciendo terneros”

de el norte del país que “fue una muy buena zafra, a nivel de nuestra firma tuvimos actividades nuevas y 100% de venta en la gran mayoría de los remates”.

En cuanto a valores, dijo que “se amoldaron más a lo que es la realidad de esta zafra, que considero que ha sido buena. Personalmente creía que todo este tema de la sequía y la incertidumbre en un año difícil con ventas con menos cantidad de público podía afectar un poco, pero no se dio de esa manera,

entonces estamos conformes con una zafra que ratifica la apuesta del productor a la cría, en la que se vendió mucho vientre en los remates y eso refleja la apuesta del productor también en ese sentido”.

Fernández dijo que empezó la zafra con “buena expectativa porque el agua que se dio a mediados de octubre fue clave para el cierre de la zafra en distintas zonas, fue un punto clave. Podemos decir que se dio un mercado que no acompañó la tendencia que a mediados de octubre se empezó a dar con los ganados de reposición, que comenzó a bajar constantemente”.

“Teniendo en cuenta el escenario de mercado, el momento y el año, fue una buena zafra y creo que tiene que haber conformado plenamente a todas las partes”. /NR



Se vendieron en la zafra más de 6.600 toros a un precio inferior al registrado un año atrás.

		Cantidad	US\$/cabeza
		Total	6.672
ZAFRA DE TOROS 2020	A. Angus	3.445	2.917
	Hereford	1.903	2.996
	Brangus	361	2.956
	Braford	253	2.834
	Otros*	710	2.367
	* incluye ventas en exposiciones - Fuente: Rurales El País		

NEGOCIOS RURALES | 9

ATHENA FOODS URUGUAY FELICITA A LA
ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO POR SUS 100 AÑOS
Y AGRADECE SU INVALUABLE CONTRIBUCIÓN EN EL DESARROLLO DEL SECTOR.



Usted ya conoce quien es líder en América del Sur.

Athena Foods es una empresa chilena, que pertenece a Minerva Foods y es conocida por la producción y la comercialización de las mejores carnes de Uruguay. Además, lleva la excelencia y calidad de Carrasco, Canelones y Pul a los cuatro rincones del mundo.

Hable con nosotros

Departamento de Compra de Hacienda

Pul (00598) 4640 2809

Carrasco (00598) 2601 4002 - Interno: 125

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

Relaciones atípicas en un año atípico

En un hecho inusitado, el delantero kosher cotiza a un precio más alto que la cuota Hilton europea



precio del macho para faena en Paraguay subió casi 50%— obligó a elevar los precios de venta para el mercado israelí. Esta situación sirvió para que los demás países de la región también eleven los precios de venta, ya que Paraguay suele ser la referencia más baja. Los cortes del delantero y el bife ancho que lleva Israel fueron vendidos por Argentina hasta US\$/t 8.000, en tanto que Uruguay se posiciona unos US\$/t 1.000 por debajo.

Se da la insólita relación de que este set kosher, compuesto por cortes del delantero y bife ancho, se está comer-

Los desequilibrios en la demanda debido a la pandemia están provocando relaciones de precios inusitadas en los mercados cárnicos. Europa, tradicional destino de los cortes de mayor valor, está con demanda nula, en tanto que otros cortes como algunos del delantero y los de la rueda mantienen un mercado más equilibrado y con cotizaciones sostenidas.

En estos días comenzaron a trabajar los equipos kosher en la región y los frigoríficos lograron cerrar con una mejora en los precios de exportación. Israel estaba comprando volúmenes trascendentes en el mercado paraguayo, donde los precios de la hacienda estaban muy bajos, pero el aumento de los últimos meses —desde mayo el

Alemania mantendrá cerrados por cuatro semanas sus restaurantes, en un nuevo lockdown en el intento de contener el espiral alcista en el contagio del coronavirus

cializando a precios superiores al rump & loin que se vende para Europa. Este set, que incluye cuadril, bife angosto y lomo, alcanza con suerte una referencia para el producto argentino de US\$ 6.500-7.000, con muy pocas posibilidades de venta. Son unos US\$/t 1.000-1.500 menos que el kosher.

Cautela ante noticias positivas

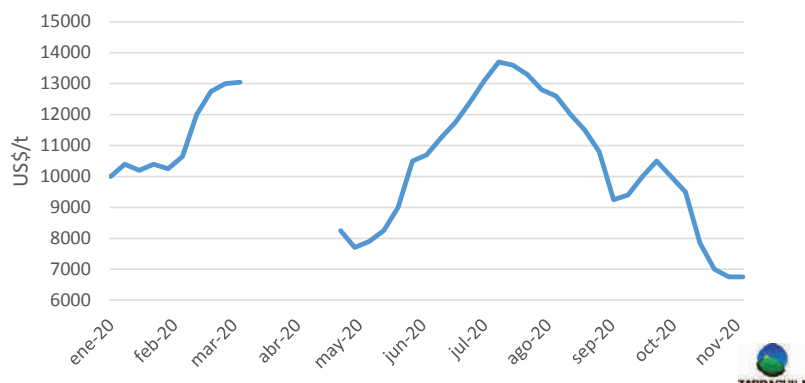
En cuanto la demanda europea comience a mejorar, las relaciones de precios comenzarán a volver a la normalidad. Obviamente, que los delanteros coticen más alto que los bifes, no es un equilibrio que haya llegado para quedarse.

A principios de noviembre el laboratorio estadounidense Pfizer anunció que su vacuna contra el Covid-19 está logrando una efectividad de 90%, una proporción muy alta y que genera expectativas favorables. Desde Rusia manejaron proporciones similares.

Europa ya reservó 300 millones de dosis de la vacuna de Pfizer que, según el laboratorio, podrían quedar disponibles para fin de año.

Pero en Europa todavía son muy cautos y a los operadores del mercado de la carne les cuesta ver la luz al final del túnel. Un importador holandés consultado por **Negocios Rurales** dijo que por el momento el mercado sigue “muerto” y con expectativas sombrías. “De lo que se habla ahora es de que Alemania estaría cerrando nuevamente las escuelas”, por lo que “lejos de mejorar, las cosas están empeorando”, aseguró.

Precio del rump & loin Hilton de Argentina



Otra consecuencia de la nula demanda europea es la sobreabundancia de cuadril en el mercado interno a la cual hace referencia Jorge López, principal de Abasto Santa Clara, en nota en esta misma edición de Negocios Rurales. Tan es así que este corte está cotizando por debajo de los de la rueda (nalgua, bola de lomo, peceto), una relación nunca vista. El consumidor uruguayo no tiene costumbre de comprar cuadril, porque asume que es más caro que la nalga y va directamente a este producto para hacer milanesas o churrascos. Sin embargo, en las actuales circuns-

tancias tiene la posibilidad de mejorar mucho el producto con unas buenas milanesas de corazón de cuadril a precio de nalga.

Alemania mantendrá cerrados por cuatro semanas sus restaurantes, en un nuevo lockdown en el intento de contener el espiral alcista en el contagio del coronavirus. Cuanto antes lo logre, antes se recuperará la demanda y el equilibrio de precios tenderá a volver a la normalidad. Mientras tanto, hay que aprovechar como consumidores a comer buenas y baratas milanesas de cuadril. **/NR**

Esperar que cambie el viento

Los precios del rump & loin de Argentina y Uruguay dentro de la cuota Hilton habían logrado una rápida recuperación a mediados de año, cuando tendía a mejorar el tema de la pandemia en Europa. Sin embargo, la segunda ola tiró por tierra esa recuperación y en la primera quincena de noviembre la referencia argentina se ubicó por debajo de los US\$/t 7.000, casi la mitad del precio de julio. En Uruguay el precio ha estado nominal en estas últimas semanas, pero casi siempre es inferior al argentino.

Una vez tienda a recuperarse la demanda, podría darse una rápida recuperación de los precios. Los volúmenes que está comprando Europa son mínimos, por lo que no debería haber grandes stocks de enfriado, en tanto que la expectativa es que la oferta argentina caiga en los próximos meses, dado que la ecuación para los corrales de engorde en el vecino país —de donde sale una alta proporción de los animales que se envían a faena— es negativa y hay poco ganado encerrado.

Habrà que esperar que cambie el viento.

NEGOCIOS RURALES | 11

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



“Es una linda posibilidad de comer churrasco de cuadril”

El titular de Abasto Santa Clara, Jorge López, analizó la realidad del mercado interno de la carne y las perspectivas para el cierre del 2020



Desde Abasto Santa Clara estiman un crecimiento del consumo de cuadril debido a una menor demanda desde Europa, principal destino de ese corte.

El abasto ha tenido un año 2020 cambiante, con un mercado que mostró distintas versiones tanto desde el precio de los productos como el comportamiento del consumo de los uruguayos según analizó Jorge López, principal de Abasto Santa Clara

¿Qué análisis hacen del escenario en el mercado interno de carnes durante este año?

Este año no acaba de darnos sorpresas. La última es este rebrote del virus en Europa, que ha hecho que se paralizaran totalmente las ventas de lo que llamamos Rump & Loin, que es bife, cuadril y lomo, que es la vedette de lo que va para Europa. Hoy por hoy tenemos una oferta de cortes como el cuadril, más que fino y muy versátil, con poco hábito en Uruguay, pero que se puede comprar a muy buen precio. Te diría que hoy hay ofertas de 20%-25% menos de lo que es el precio normal de este corte.

Tenemos más producto y también calidad. ¿Eso se siente en el consumo?

El consumo se tendrá que ir habituando a un corte que, tanto el carnicero

como el supermercado, lo considera de alto valor, y yo creo que hay una linda posibilidad de que el uruguayo coma un corte de alto valor a un muy buen precio.

Comparado con los precios de los cortes más usuales que se comercializan en el mercado interno, ¿cómo queda el cuadril hoy?

El cuadril queda a la par de todos los cortes de la rueda. Nalga con tapa, bola de lomo, peceto, queda en esos precios y se abre una linda posibilidad para comer unos buenos churrascos.

No hay costumbre, pero con un poco de propaganda y de incentivo por parte de todas las partes, creo que a lo bueno nos acostumbramos fácil.

Respecto a la importación de carne, ¿cómo se ha comportado la región en estos últimos meses?

Lo podemos dividir bien en dos semestres. Nosotros, los importadores de carne, nos vimos sorprendidos en el primer semestre porque importamos más que en el último semestre del año pasado que, con los precios que había en las exportaciones a China, pensamos que habíamos llegado a un techo; sin embargo, importamos más.

Si analizamos este segundo semestre, realmente van a caer las importaciones y más sobre fin de año porque hoy el ganado en Brasil está mucho más caro que en Uruguay, con poca oferta. Hay que sumarle que el precio del ganado uruguayo hoy es competitivo y tenemos carne nacional a los mismos precios que la importada.

Se pasó por un período de baja oferta en el mercado interno que coincidió con una demanda de China que parecía una aspiradora. Uruguay aprovechó ese momento para exportar a mejor precio, importando más barato desde la región. ¿Miran-

Se prevé un descenso del consumo en las fiestas respecto a otros años

Estamos a pocas semanas de las fiestas y la temporada estival, que sin dudas va a ser atípica por el impacto de la pandemia. ¿Cómo se prepara el abasto para esta situación de incertidumbre?

Ni que hablar que entre los colegas charlamos, vemos que si todo está dentro de lo que el gobierno pide no va a haber grandes fiestas, no habrá grandes reuniones ni despedidas de fin de año de las empresas, entonces pensamos que va a haber pequeñas reuniones y ahí el consumo creo que es menos masivo. Por lo tanto, pensamos en una venta menor a otras navidades y fin de año, con la expectativa de que el cordero, que es muy de la Navidad, con los valores que alcanza no habrá consumo de grandes volúmenes.

do en el mediano plazo, eso fue una coyuntura o vino para quedarse?

Yo creo que vino para quedarse, sobre todo en el delantero. Incluso ahora llegaron los equipos kosher, que han pagado muy bien, por lo que es impen-sable encontrar paleta y aguja nacional a los precios que se consigue en Brasil y Paraguay. Entonces ese corte de gran consumo, que ha llevado a tener la carne picada como producto de gran demanda en esta pandemia, creo que se va a seguir importando y en gran volumen. No pasa lo mismo con los cortes de la rueda, que hoy están casi al mismo precio. Si analizamos los cortes estacionales como la colita de cuadril y el pulpón junto a otros cortes de la parrilla, se van a tener que seguir trayendo, pero a precios similares.

Viendo este escenario de suba de precios en la región, ¿cómo piensan suplir ese producto en el mercado interno, que se importa a un precio mayor?

Surgió ese tema, a mi concretamente me pasó en mi empresa, porque en Uruguay si salís a comprar no conseguís todo lo que necesitas, porque están vendidos para afuera en algunos cortes, entonces tenés que salir a comprar a Brasil casi al mismo precio que

pagas la uruguaya y la suplimos por el mismo valor, pero es un tema que hay que comprarlo igual porque acá no hay.

¿Qué escenario se imagina para el cierre del año?

Me imagino que para la carne uruguaya va a ser más favorable, yo a esto de la seca lo veo con un aumento de faena y más disposición de carne uruguaya, y creo que en noviembre como en diciembre se va a importar bastante menos y, como decía, por estacionalidad se va a conseguir mucha colita, mucho pulpón y mucho peceto. /NR

El nicho Premium sigue demandado

Abasto Santa Clara se ha posicionado en el segmento de alta calidad con la línea Brasas ¿Cómo viene ese mercado?

El consumo de carne de alta calidad tiene una incidencia que no supera el 5% en ningún caso de los kilos de venta, pero la marca viene respondiendo bien tanto por la parte de los clientes como por nuestra parte, estamos cubriendo la necesidad para un sector en el que la demanda no ha caído, se mantiene.

NEGOCIOS RURALES | 13



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627

Web: www.fricasa.com.uy

E-mail: fricasa@fricasa.com.uy

Menores precios en dos años

Varios factores pesan en esta tendencia, entre ellos los dos de más incidencia: el valor del gordo y las condiciones forrajeras

Los precios de la reposición corrigieron fuertemente a la baja hasta alcanzar las menores referencias en dos años, desde el segundo semestre de 2018. Son varios los factores que pesan en esta tendencia, entre ellos los dos de más incidencia sobre el precio de la reposición: el valor del gordo y las condiciones forrajeras.

Según la planilla de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG), los precios de los terneros a principios de noviembre habían caído por debajo de los US\$ 2 el kilo. Los animales de 141 a 180 kilos hicieron un valor medio de US\$ 1,94 el kilo, con una consistente caída semanal de US\$ 9 centavos, en tanto que los de más de 180 kilos bajaron US\$ 7 centavos a US\$ 1,86 en promedio. A su vez, los terneros enteros para la exportación en pie sufrieron bajas aún más intensas en la semana, al caer de US\$ 2,01 a US\$ 1,89 el kilo en pie.

En las últimas referencias de los remates por pantalla pasó lo mismo, con promedios que tienden a ubicarse por debajo de los US\$ 2 el kilo. Son las referencias más bajas desde el segundo semestre de 2018.

El mercado está mucho más ofertado. “En los últimos días se advierte un fuerte aumento de la oferta”, aseguró un integrante del sector de engorde a corral. Adjudicó esta sobreoferta a la suba del

precio de la soja, que alienta a muchos productores con campos de potencial agrícola a considerar un aumento del área destinada a la oleaginosa en el próximo verano. “Muchos recriadores están quemando el campo para hacer soja”, recalcó. El precio de la soja de la próxima zafra, que se está comenzando a sembrar, superó los US\$ 415 por tonelada puesta en Nueva Palmira. Una cotización más que atractiva que asegura un buen negocio incluso con un rendimiento promedio de aceptable para abajo.

El área que en los últimos años la ganadería le ganó a la agricultura tendrá, al menos, un impasse durante este ejercicio. Si el clima lo permite, la superficie destinada a la soja que, según los datos de DIEA, cayó en algo más

“En los últimos días se advierte un fuerte aumento de la oferta”, aseguró un integrante del sector de engorde a corral

En las planillas de la Asociación de Consignatarios de Ganado, el valor medio de los terneros de 141-180 kilos quebró el piso de US\$ 2 por kilo en pie a principios de noviembre, algo que no pasaba desde setiembre de 2018, más de dos años atrás.

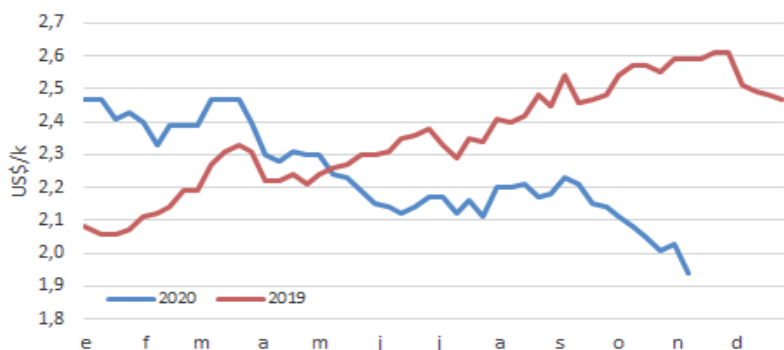
de 400 mil hectáreas desde los picos de mediados de la década, aumentará en este ejercicio. Y probablemente lo hagan también los cereales de verano.

Pero para eso se deben dar las condiciones de siembra. Los cultivos de primera ya están jugados, pero quedan las segundas para las que se precisará más humedad en los suelos. De hecho el arroz, cuya intención de siembra era superior a la superficie ocupada el año pasado, finalmente no crecerá porque no había la suficiente agua en las represas como para permitir un aumento del área.

El crecimiento dependerá, entonces, de que llueva y se pueda sembrar. Si así sucede, podrán ser 50-70 mil hectáreas que la agricultura le quite a la ganadería este año. En algunas categorías puede tener un peso relevante.

Pero hay otros factores que juegan. La exportación en pie, aunque no ha deja-

PRECIO DEL TERNERO (140 - 180 KGS)



Fuente: ACG



do de comprar, lo hace sin presionar al mercado, acumulando lotes para algún barco que, por el momento, no tiene fecha. La demanda por terneros para la exportación es muy inferior a la de años anteriores.

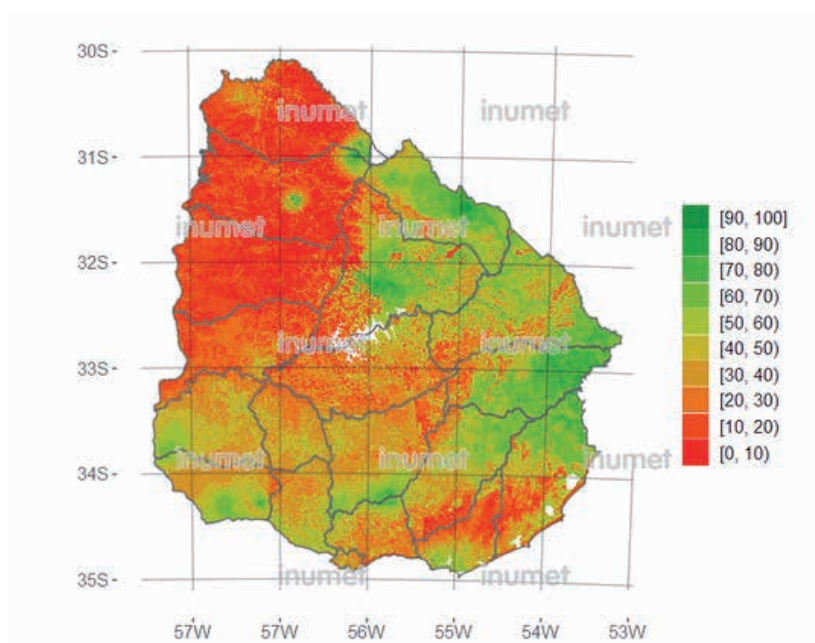
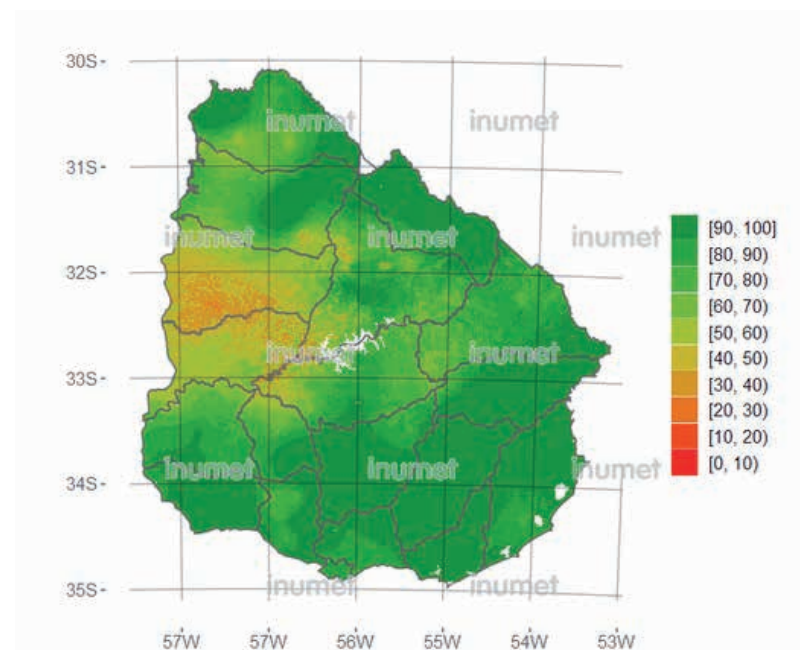
No se puede dejar de lado la corrección a la baja del precio del gordo, que comenzó a ser significativa y está jugando sobre las expectativas de precios para el año próximo.

Lo numeroso de las categorías nuevas también juega a favor de la demanda. Lo ambicionados 3 millones de terneros deberán tener una salida fluida que, con las actuales condiciones endeble

en el mundo, como consecuencia de la pandemia, no se ve tan clara.

Por último, las condiciones de déficit hídrico también están jugando. Es claro que hay regiones del país donde se precisa hacer campo y eso llevó a muchos productores a tomar la decisión de vender, especialmente teniendo en cuenta que se advierte sobre la posibilidad de año Niña, con mayores probabilidades de lluvias por debajo de lo normal en el verano.

Las zonas más complicadas son el litoral norte, desde Río Negro hasta Artigas, así como algunas regiones de Rocha y Maldonado. /NR



Mapas de Bienestar Hídrico y PAD

En los mapas del Instituto de Meteorología (Inumet) se puede observar el Índice de Bienestar Hídrico y el Porcentaje de Agua Disponible (PAD) para la tercera década de octubre, últimos disponibles al momento del cierre de esta edición de **Negocios Rurales**.

En cuanto al Bienestar Hídrico la situación no parece tan preocupante y concuerda con lo que, en general, se observa en buena parte del país. Los campos todavía están verdes, aunque tienen poco forraje. Pero el mapa de Porcentaje de Agua Disponible es el que enciende las alarmas, porque predominan —y cada vez más— las tonalidades rojizas, con menos de 20% de agua disponible.

NASA divulgó preocupante mapa

En una publicación realizada por la agencia norteamericana, se da a conocer la situación crítica en América del Sur



Importantes incendios se han registrado en gran parte del continente como consecuencia de la falta de lluvias.

Gran parte de América del Sur está sufriendo un grave déficit de precipitaciones. Según la información publicada por la NASA en su sitio web, las señales de la sequía comenzaron a aparecer en las observaciones de gravimetría satelital en el sudeste de Brasil a mediados de 2018 y se habían extendido a partes de Paraguay, Bolivia y el norte de Argentina para 2020. Hasta el momento, la sequía actual es la segunda más intensa del continente desde 2002, sólo superada por la que ocurrió en 2015-2016 en el este de Brasil y Venezuela.

“Esta es la segunda sequía más intensa en América del Sur desde 2002”, dijo Matthew Rodell, hidrólogo del Centro de Vuelo Espacial Goddard de la NASA. “El cálculo se basa en la extensión, la duración y el volumen de agua perdida durante la sequía, según lo medido por los satélites GRACE y GRACE-FO”.

La NASA también disponibilizó un mapa del 26 de octubre de 2020 que muestra el almacenamiento de agua subterránea poco profunda en América del Sur medido por los satélites Gravity Recovery and Climate Experiment Follow On (GRACE-FO). Los colores representan la anomalía de humedad,

es decir, cómo se comparan los niveles de agua subterránea con los registros a largo plazo de octubre. Las áreas azules tienen más agua de lo habitual y las áreas naranjas y rojas tienen menos. Los rojos más oscuros representan condiciones secas que, estadísticamente, deberían ocurrir sólo aproximadamente una vez cada 50 años.

El largo período de condiciones secas en el centro y sur de Sudamérica tuvo como consecuencia enormes áreas afectadas por incendios generalizados e inusualmente intensos. En general, los cultivos de maíz de invierno tuvieron bajos rendimientos y la llegada tardía de las lluvias primaverales retrasó las nuevas plantaciones de soja.

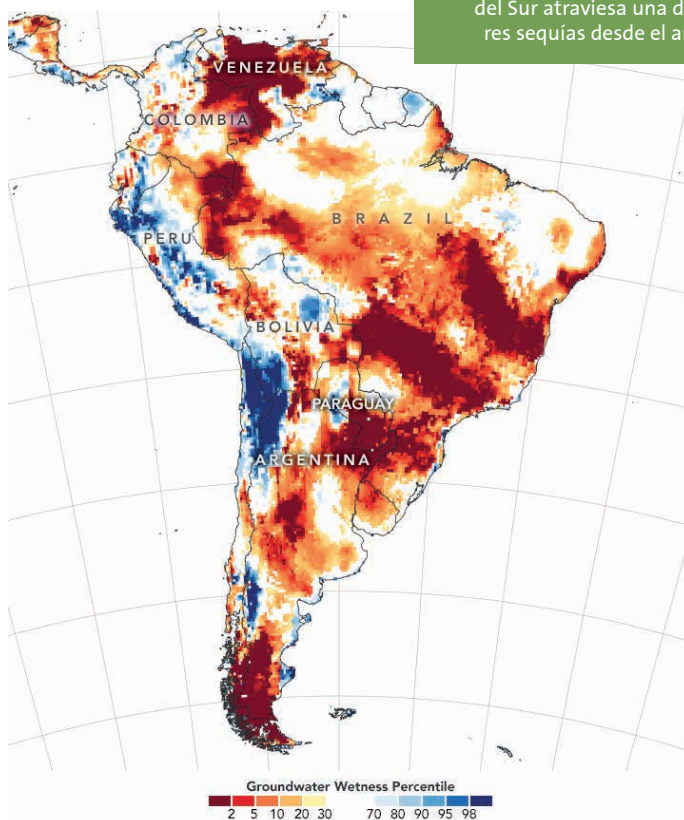
En varios ríos la falta de agua trajo consecuencias para el transporte marítimo y varios barcos terminaron encallados. El río Paraguay registró su nivel más bajo en medio siglo, el transporte de cargas se demoró o redujo a cargas más pequeñas, lo que provocó la pérdida de millones de dólares en comercio. Los expertos aseguran que si los niveles de agua continúan bajando, el envío al puerto podría detenerse, según publica Meteored.

Sequía anunciada

Dado que los océanos desempeñan un papel importante en el almacenamiento y distribución del calor y la humedad en todo el mundo, los períodos prolongados de sequía o humedad a menudo van precedidos y acompañados de anomalías notables en las temperaturas de la superficie del mar.

Antes de la temporada de incendios, Yang Chen de la Universidad de California en Irvine, pronosticó un clima seco y favorable al fuego en el sudeste del Amazonas, basándose en temperaturas inusualmente altas en el océano Atlántico tropical. Estos períodos de temperaturas cálidas del agua son parte de lo que los climatólogos llaman Oscilación Multidecadal Atlántica, y tienden a cambiar los patrones climáticos de una manera que empuja hacia el norte un cinturón de lluvia clave en los trópicos. /NR

Información difundida por la NASA que refleja que América del Sur atraviesa una de las peores sequías desde el año 2002.



NEGOCIOS RURALES | 17

AGRO ORIENTAL

UNA NUEVA FORMA DE VER EL CAMPO

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



+(598) 2 604 30 36



WWW.AGROORIENTAL.COM.UY



Juan Brea Saravia, acompañado de su hijo Gerónimo y Enrique Fernández, quienes llevan adelante las tareas del escritorio.

“Arriba de un hilo muy fino”

Juan Brea Saravia opinó que entre el impacto del coronavirus y la falta de agua se atraviesa un momento de dificultades en la ganadería

Juan Brea Saravia, titular del escritorio del mismo nombre ubicado en la localidad de Santa Clara de Olimar del departamento de Treinta y Tres, se refirió a la situación productiva de ese departamento, analizó el mercado ganadero y el impacto de la pandemia del coronavirus.

¿Cómo observa este año tan particular?

Desde noviembre del año pasado, cuando el mercado cambió, estamos atravesando un año sumamente difícil; consideramos que el mercado está arriba de un hilo muy fino y ese hilo se rompe cada tanto, cada un par de meses o algunas semanas, según lo que pasa en Europa o en China, tanto en lo que refiere al plano económico como lo relacionado con el COVID-19.

Cuando ese hilo se rompe hay que recomponerlo y eso trae subas y bajas de precios. Por eso ha sido un año sumamente difícil. A eso le agregamos una sequía permanente que sobre todo en la zona nuestra, de Lavalleja, Cerro Largo, Treinta y Tres y parte de Tacuarembó, nos ha golpeado hasta el día de hoy. Eso ha llevado a que en esta vuelta los ganados valgan US\$ 10 o US\$ 15 centavos menos.

La realidad es que ha sido un año sumamente difícil, pero lo vamos terminando y ojalá cambie para el año que viene y empiece de la mejor manera.

En octubre se dieron algunas precipitaciones en su zona, ¿eso no tuvo incidencia?

En absolutamente nada, los campos están pintados de verde, pero estamos todos esperando que se registren más precipitaciones, porque lo que precisamos acá son varios eventos más y que suban las temperaturas.

Hoy veíamos en nuestras zonas ganado con paperas, novillos con paperas y se confirma lo que estamos diciendo hace mucho tiempo, porque esos novillos son los que estamos cuereando nosotros y los clientes en nuestras zonas, es porque realmente la situación forrajera es muy, pero muy complicada.

El precio del gordo está en baja. ¿Cómo están viendo esa posición de la industria?

Yo te diría que también la industria está arriba de un hilo fino, porque lo que pasa en Europa es el reflejo de eso. Piensas que Europa se recompone y cuando querés acordar hay una caída en España, Italia y Francia por el coronavirus y eso repercute inmediatamente en el tema de la carne, porque esos países automáticamente, cuando empiezan las cuarentenas de nuevo, se para todo inmediatamente, incluyendo la compra de este producto.

Lo mismo pasa en China y en cualquier lugar donde haya una segunda ola, lo primero que pasa es que se paran las compras.

Entonces eso repercute en la industria, que no para y no baja los precios porque quiere, sino porque estamos arriba de un hilo fino, la cadena en general y diría el mundo en su totalidad.

Acá lo otro que tenemos es que todos los que opinamos no tenemos mucha idea porque no hay antecedentes de pandemias de este tipo, entonces estamos todos aprendiendo sobre la marcha. Yo escuchaba a Marcelo Secco

“Los campos están pintados de verde, pero estamos todos esperando que se registren más precipitaciones”

que tiene una idea bastante parecida, porque estamos todos tratando de aprender y de zurcir, y así salir del paso. Hay momentos en los que la industria mata más porque tiene ganado de corrales de ellos que hay que matarlos y lo van a seguir matando, pero si hoy los llamas para ofrecerle un ganado o no lo quieren o no hay precio. Eso repercute directamente en todo lo que es la cadena de precios.

Si hablamos del país, en lo interno hubo cambio de gobierno. ¿Qué evaluación hacen de lo hecho por la nueva administración hasta el momento?

Los que lo votamos estamos sumamente contentos con lo que se está haciendo dentro de lo que se puede, porque la pandemia nos cambió todo. Nadie pensaba que hoy íbamos a estar pensando en esto, sino que pensábamos que íbamos a hablar de los US\$ 900 millones de ahorro, achicando el

“Pensábamos que íbamos a hablar de los US\$ 900 millones de ahorro, achicando el costo país”

costo país, pero los que tenemos raciocinio hoy estamos convencidos de que hay que apuntar a que el país no caiga en una crisis sanitaria más grande de la que está, porque no tendríamos capacidad de respuesta. Yo creo que los que estamos trabajando y tratando de que el país no pare es para eso, para no entrar en una crisis económica más grande de la que ya tenemos, pero la realidad es que el coronavirus lo cambió todo.

Entiendo que el gobierno viene haciendo todo bien dentro de un clima de ajuste y de tratar de manejar de mejor manera la plata de la gente; habrá que ver los resultados a más largo plazo. /NR

Plazarural nos obligó a crecer

¿Cómo viene trabajando el escritorio?

A nosotros, evidentemente, la entrada a Plazarural nos obligó a crecer, porque tenés que juntar ganado y los escritorios son todos grandes. Acá entramos en una carrera de Pura Sangre que son todos rápidos y te impulsa, más como escritorio invitado, a ponerte las pilas y estar enchufado. Pero en líneas generales el escritorio viene bien, porque además de Plazarural trabajamos en el campo, embarcamos a frigoríficos, estamos firmes y contentos.

¿Tienen objetivos de crecimiento a largo o mediano plazo?

El escritorio no tiene capacidad de crecer más, hay que entender que estamos en Santa Clara de Olimar, con 2.800 personas y para conseguir gente para trabajar es difícil. Este año incorporamos dos personas más y fue un sacrificio, tuvimos que llevar una de Montevideo y de otra localidad. El objetivo es atender a nuestros clientes y darle el mejor servicio, como hacemos hasta ahora.

Si nos dicen ¿querés crecer más? No tenemos capacidad, hay que saber que uno puede crecer hasta donde puede atender a la gente con el mejor servicio y eso es lo que tenemos hoy en día.

Yo creo que en la zona nadie vende los ganados como los vendemos nosotros, nadie vende el porcentaje que logramos nosotros y cuando entran nuestros lotes a la pantalla, en donde sea uno ve que el escritorio marca una diferencia y un plus, siempre en nuestra zona de influencia y nos deja contentos ver cómo hemos crecido y se nos suman clientes remate a remate.

NEGOCIOS RURALES | 19

35 años garantizando la excelencia en la distribución y calidad de nuestros productos.

Sc
Santa Clara
Tradición en carnes

Sc
Santa Clara
Tradición en carnes
35
ANIVERSARIO



Megaagro lanza M360 para potenciar sus servicios

La firma generó una nueva estrategia para centralizar todos sus productos en todos los rubros y brindar un servicio integral



Jose Aicardi, uno de los principales de Megaagro, explicó los alcances de la estrategia M360, que busca consolidar un servicio integral para los clientes de la firma.

Jose Aicardi, uno de los principales de Megaagro, explicó a **Negocios Rurales** cuál es el alcance de M360, que busca crear sinergias en todas las áreas de la empresa.

¿A qué apunta Megaagro con esta campaña?

Es un refresh a todos los clientes y todo el espectro de personas que podemos estar ampliando como clientes que capaz que nos tienen una imagen de empresa por la venta de insumos, por los negocios rurales o por la venta de semillas a través de Calvase o por la venta de fertilizantes.

M360 es una campaña en la que hemos tratado de que nos visualicen en el sentido de una empresa que da servicios y soluciones al productor o empresario del campo. Con nosotros podés encontrar y adquirir tus insumos, ya sea desde los agroquímicos, semillas forrajeras, semillas de granos, le damos todo el asesoramiento técnico para ello y también todo el departamento de negocios rurales para dar soluciones con respecto al ganado, embarques a frigoríficos, reposición y remates por pantalla. A esto se suma nuestra empresa Calvase, que está dentro del paraguas de las empresas Megaagro, que como todos saben es productora de semillas, que también exporta, incluyendo forrajeras y agrícolas, entre ellas soja.

Representamos a Barenburg, una firma holandesa de primera línea en lo que son semillas forrajeras a nivel mundial.

Entonces, de lo que se trata M360 es que una persona puede venir a la firma a buscar todas las soluciones. Muchas veces a esto hay que agregarle el asesoramiento profesional con excelencia en todos los tramos de servicio que se dan, para agregar valor. Yo pongo el ejemplo que una fosforita puede ser un commodity, que puede ser aplicada y entregada en el campo, financiada, y capaz que la terminas pagando con tus terneros a los 6 meses; eso es un valor agregado. Es una solución y esto es lo que buscamos. Hay que recordar que el año pasado aplicamos más de 55

mil hectáreas de fosforita a productores, en un mercado que hoy debe estar en los 85 o 90 mil hectáreas aplicadas.

Nosotros teníamos el claim “socios en su producción” que ahora lo dejamos y pasamos a “excelencia al servicio de su empresa” lo que nos exige más y es un poco lo que buscamos con esa idea de M360.

¿Se van a enfocar entonces en el asesoramiento y trabajo en el campo?

Es un paquete, como si una persona quiere pintar su casa, se la miden la cotizan y vuelves con todo pintado y funcionando. Esto es igual, cotizas un paquete llave en mano de 200 kilos por hectárea y ahí va a estar todo incluido, desde el flete, la aplicación, dando soluciones y agregando valor a la cadena, que es lo que nos permite rodear a todos los rubros, por ejemplo, con la importación de subproductos como maíz, importando de varios países de la región.

¿Esto responde a una necesidad del mercado?

Sí, creo que nada se hace de un día para el otro, sino que es una sumatoria de crecimiento de un gran paraguas que llamamos Megaagro con sus distintas divisiones y empresas que tratan de tener profesionales en esos equipos y tratamos de brindar soluciones globales, incluyendo la logística, lo que potencia al nuevo sistema.

¿Qué cambia con esto para los clientes de la empresa?

Nosotros lo que buscamos es que aquellos productores que nos visualizan con foco en algunos de los servicios que prestamos que nos vean más integrales, porque tenemos al productor agrícola que te ve más por los insumos o el más ganadero que te ve más por los negocios rurales o el corral que te ve porque te compra un subproducto, y ahora queremos que nos conozcan con todas las opciones. **/NR**

The logo for Torre Arenas features the word "TORRE" in a white sans-serif font with a yellow circle representing the letter 'O'. To its right, the word "ARENAS" is written in a white script font, with a white wavy line underneath it.

TORRE ARENAS

UNA NUEVA
FORMA DE VIVIR
EN LA RAMBLA
DE MALVÍN



**EXCEPCIONALES UNIDADES
1 A 3 DORMITORIOS Y MONOAMBIENTES**

1700 m2 DEDICADOS A AMENITIES

VENÍ A CONOCER NUESTRO SHOWROOM

Conocé más en www.torrearenas.uy -
Rambla O'Higgins 4741 esq. 18 de Diciembre, Montevideo.

ASESORAMIENTO Y VENTAS 093 348 538

The logo for rener features a stylized 'r' inside a square frame, followed by the word "rener" in a lowercase sans-serif font.

rener
PROYECTO Y CONSTRUCCION

La vacuna, Biden y la escasez de oferta juegan a favor

Los precios del gordo en la región subieron fuerte impulsados por el tono más optimista en el mundo



Novillo en la región

Uruguay tuvo el precio más alto de la región desde mayo de 2018 hasta principios de noviembre de 2020. Ahora el primer puesto lo pasó a tener Brasil. Uruguay, Argentina y Paraguay tienen cotizaciones dentro de una estrecha banda entre US\$ 2,90 y US\$ 3,00 el kilo carcasa.

El tono más optimista a nivel mundial hizo subir fuerte a las monedas de los países emergentes y con ello al valor medio del novillo en el Mercosur. Las posibilidades de una vacuna que frene la pandemia y comience a normalizar a la movilidad en el mundo fue recibida con gran optimismo en los mercados globales.

El laboratorio estadounidense Pfizer anunció, pocos días después de las elecciones presidenciales en ese país, que las pruebas están indicando que su vacuna contra el Covid-19 tiene un 90% de efectividad. Pocos días después, como si todavía se estuviera en aquellas épocas de la guerra fría, desde Rusia llegaron también buenas noticias al respecto. Sputnik V, la primera vacuna rusa registrada contra la Covid-19, ha probado ser eficaz en el 92% de los casos, según los primeros resultados de las pruebas publicadas por el Centro Gamaleya y el Fondo de Inversiones Directas de Rusia (FIDR). Lógicamente, una vacuna efectiva no solamente es una excelente noticia desde el punto de vista sanitario, sino también para la economía mundial. Cuanto antes comience a normalizarse la movilidad, cuanto antes queden de lado las cuarentenas en el mundo, antes comenzará la recuperación de la castigada economía mundial, en especial en continentes clave para la

demanda internacional como Europa y América del Norte.

La confirmación del triunfo de Joe Biden en las reñidas elecciones presidenciales de Estados Unidos también traen tranquilidad a los mercados internacionales. Por más que a su contendor y actual primer mandatario de la principal potencia mundial, Donald Trump, le cuesta reconocer su derrota, es muy difícil que se cambie el resultado y el candidato del partido Demócrata será quien gobierne a la potencia por los próximos cuatro años. La

Los inversores apuestan a los activos de riesgo, por lo que subieron los indicadores bursátiles, los precios de las materias primas y las monedas de los países emergentes

expectativa internacional es que Biden zurza las deterioradas relaciones de Washington con Beijing. Que las dos principales potencias económicas del mundo estuvieran enfrascadas en una guerra comercial castigó al comercio internacional. Se elevaron aranceles y se beneficiaron ineficiencias, reduciendo el comercio. Si esto queda atrás, crecerá la economía mundial por un

mejor ambiente comercial, lo cual es bueno para la economía en general y particularmente para quienes colocan bienes en el mercado internacional.

Por lo tanto, ambas noticias impactaron en mejoras significativas en los principales indicadores de la economía mundial. Los inversores apuestan en mayor medida a los activos de riesgo, por lo que subieron los indicadores bursátiles, los precios de las materias primas —alimenticias y minerales— y las monedas de los países emergentes. Entre estas, el real brasileño se valorizó 6% frente al dólar en solo una semana.

Esta valorización del real impulsa al alza los precios de los bienes que Brasil coloca en los mercados internacionales, entre ellos la carne vacuna. En lo que va del año la debilidad de la moneda brasileña había contrarrestado parcialmente la recuperación del precio del ganado gordo en Brasil. El principal exportador mundial atraviesa por una intensa fase de recomposición de existencias, lo que determina un descenso en la oferta de animales a faena, fundamentalmente vientres. Como ejemplo, en el estado de Mato Grosso —el de mayor población ganadera del país— la faena de vientres en octubre fue la menor en 48 meses.

Pero ahora, con la valorización de la moneda, se potencia la suba de los precios en reales. En la segunda semana de noviembre —al cierre de esta edición de Negocios Rurales— el valor medio del macho para faena en los principales estados exportadores de Brasil explotó, con una suba de US\$ 36 centavos a US\$ 3,36 el kilo carcasa. En Sao Paulo, que suele ser el estado donde los precios son más altos, el boi gordo subió US\$ 33 cents en la semana a US\$ 3,48 el kilo.

De esta manera, Brasil pasó a tener, por amplio margen, el precio más alto de la hacienda para faena en la región. /NR

Corrales argentinos

Argentina sigue teniendo el precio más bajo de la región, pero esa situación puede cambiar en el mediano plazo. Los números de los corrales de engorde son negativos, por lo que están encerrando pocos animales. Una elevada proporción de la oferta para faena en Argentina sale desde los corrales, por lo que esto puede tener una marcada incidencia en la disponibilidad de animales para faena en los próximos meses. Si esto sucede, y a pesar de la pobre demanda doméstica, los precios de la hacienda pueden subir fuerte en Argentina en los próximos dos o tres meses.



Argentina y Paraguay en alza, Uruguay en baja

Al igual que en Brasil, en Argentina y Paraguay la tendencia también es alcista, pero siguen de lejos el fervor brasileño. En Argentina el novillo de exportación, a pesar de la nula demanda desde Europa, cotiza próximo a US\$ 2,90 el kilo carcasa, incluyendo el impuesto de 9% a la exportación. Por su parte, en Paraguay se dieron fuertes mejoras en los precios, con referencias del macho para faena que se arriman a los US\$ 3,00 el kilo carcasa.

Paraguay fue el país con los precios más bajos de toda la región hasta poco tiempo atrás. El hecho de no tener relaciones comerciales con China lo castigó, a lo que se sumó una intensa sequía. Esta última quedó atrás con muy beneficiosas precipitaciones, fundamentalmente en la región del Chaco, y los precios subieron prácticamente 50% desde mediados de mayo, cuando se habían hundido a solo US\$ 2,00 el kilo carcasa.

El único país de la región donde el precio cae, y de forma consistente, es en Uruguay. Por primera vez desde principios de mayo de 2018 no es el precio más alto de la región, con negocios incluso por debajo de US\$ 3, algo que no pasaba desde fines de 2017. La mayor oferta por la sequía está ejerciendo una marcada incidencia sobre los precios.



Vamos a donde sea por nuestros clientes

Clima y precios fundamentales en Carpetas Verdes

El Ingreso de Capital en general cayó debido a un menor producto bruto y a pesar de la disminución de costos



Participaron de la actividad de presentación, además de Molina, el subsecretario de Ganadería, Ignacio Buffa, el presidente del Plan Agropecuario, Esteban Carriquiry, Marcelo Pereira, del Plan Agropecuario y Gonzalo Ducós por Fucrea.

Con una amplia diversidad de situaciones en cuanto a los resultados logrados en el ejercicio 2019/20, el Instituto Plan Agropecuario presentó los resultados de las Carpetas Verdes de los predios ganaderos que monitorea la institución.

Según los resultados generales, este año se caracterizó por ser, a nivel climático, un ejercicio con diversidad en todas las zonas del país.

“Esta situación climática ocurrida, menos favorable para la producción ganadera en general, dejó nuevamente como consecuencia una amplia diversidad de situaciones en cuanto a los resultados logrados por los productores, tanto a nivel productivo, como en lo económico y en lo financiero”, señala el estudio.

Como siempre, la presentación de los resultados productivos y económicos se divide por el tipo de producción (predios criadores y de ciclo completo) y por la región del país.

Ciclo completo

En el caso de empresas de ciclo completo del norte, litoral norte y centro norte, los precios logrados por la venta de los vacunos crecieron 3% respecto al ejercicio anterior a US\$ 1,79 por kilo de peso vivo, así como también el precio de los lanares (+3%), mientras que el precio de la lana desciende en todas sus finuras, desde 5% a 26%, ubicán-

dose en un rango desde US\$ 2,93 a US\$ 6,25 por kilo vellón.

En el caso del rubro vacuno, más allá del aumento en el valor medio de venta respecto al ejercicio inmediato anterior, los precios de las haciendas cayeron al final del período respecto al inicio, entre 13% y 15%, y también se tuvo un impacto directo en el estado de las haciendas, debido a la situación de déficit hídrico. Esto se reflejó en un descenso de 14% en el Producto Bruto a US\$ 173 por hectárea.

Por su parte, los costos de producción se redujeron 9% en promedio para estos predios. “El efecto dólar, valorización de 20% en el ejercicio; y el nivel de inflación (7,5 a 11%), manifiestan sus efectos en el costo de producción, logrando una reducción”, dijo el IPA.

En consecuencia, en estos predios, el Ingreso de Capital (Producto Bruto – costos económicos de producción) cae 18% anual, ubicándose en US\$ 93 por hectárea.

En tanto el Ingreso Neto, que difiere del Ingreso de Capital en que se consideran dentro de los costos los pagos por arrendamientos y por intereses de deuda, también cae, en este caso a US\$ 68 por hectárea.

Por su parte, en el caso de las empresas de ciclo completo ubicadas en el este, noreste y centro-este del país, al igual que los productores del punto anterior, los precios por sus vacunos en términos generales suben, con un

incremento del orden de 9%, mientras que el precio de venta de los ovinos creció algo menos, en el orden de 2%, y la lana bajó 4%.

El Producto Bruto de estas empresas presenta una caída respecto al ejercicio anterior, explicado en parte por la menor valorización del stock de haciendas al final del ejercicio, como también el peor estado de las mismas en cuanto a kilos. El Producto Bruto cae 14%, ubicándose en US\$ 181 por hectárea. Por su parte los costos se contrajeron 7% anual a US\$/ha 92.

El resultado final medido a través del Ingreso de Capital cae 20%, alcanzando los US\$ 89 por hectárea, mientras que para los arrendatarios el Ingreso Neto es de US\$ 63, frente a los US\$ 85 obtenidos en el ejercicio anterior.

Cría

En las empresas criadoras ubicadas en el norte, litoral norte y centro norte, la producción total, medida en kilos producidos por hectárea, se mantiene sin cambios, llegando a 92 kilos de carne equivalente. Los precios de venta de los vacunos crecieron, al igual que en otras zonas, 9% respecto al ejercicio anterior, con un precio medio por kilo de carne vacuna en pie que llegó a US\$ 1,85 por kilo.

En el caso de los ovinos, el precio de la carne aumentó 6% y las lanas pierden varios escalones, llegando las más gruesas a US\$ 2,60 por kilo de vellón y las finas a US\$ 6,71.

El resultado final de estas empresas, medidos a través de Ingreso de Capital, cae a US\$ 70 por hectárea (-9%), mientras que el Ingreso Neto de arrendatarios se redujo a US\$ 44 por hectárea (-15%).

A su vez, en las empresas criadoras del Este Noreste y Centro Este, la producción en vacunos, luego de un ejercicio de destacado crecimiento como fue el 2018-19; se reduce en este ejercicio. El efecto sequía comienza a pasar su factura, la producción se reduce 14%, alcanzando 94 kilos por hectárea. Por su parte la producción ovina, asociada a la reducción de ovinos, cae 17%. La producción total, cae 13%, ubicándose en los 104 kilos de carne equivalente por hectárea.

El descenso de la producción vacuna (14%), el crecimiento de los precios vacunos (6%), así como el descenso

de la producción lanar, resulta en un descenso en el Producto Bruto de estas empresas. El Producto se ubica en los US\$/ha 170, valor 11% inferior al registrado en el ejercicio pasado. El componente más importante del Producto Bruto es el vacuno, con un peso relativo de 92%. Por su parte, los costos de producción en estas empresas también muestran un descenso respecto al ejercicio pasado, del orden de 4%, ubicándose en US\$/ha 97. El Ingreso de Capital desciende, pasando de US\$ 90 a US\$ 73 por hectárea; mientras que el Ingreso Neto también cae a US\$ 50 por hectárea. **/NR**

En una parte de la síntesis del trabajo, refiriéndose a la alta variabilidad verificada en cortos períodos de tiempo del comportamiento de diferentes variables “ambientales” que impactan en los resultados de las empresas, el IPA dice que “parece que la adaptabilidad de las mismas es una condición cada vez más deseable y necesaria para las empresas. Creemos que la construcción de adaptabilidad y flexibilidad en las empresas es una condición necesaria para tener mejores posibilidades de enfrentar variaciones del entorno de origen y magnitud diversa y que ocurren con mayor frecuencia.”



“El consignatario agrega valor a la cadena”

“El consignatario agrega valor a la cadena cárnica”, aseguró Esteban Carriquiry, presidente del Instituto Plan Agropecuario, al ser recibido en la sede de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) luego de la reunión de precios de los lunes.

Carriquiry fue acompañado por el vicepresidente del IPA, Francisco Donagaray. En el encuentro los directivos de ambas organizaciones se comprometieron en establecer una comisión para evaluar las cosas en las que podrían trabajar en conjunto. “Démosle un plazo de seis meses a esa comisión” para ver en qué se pueden aunar esfuerzos, propuso el presidente de la ACG, José Aicardi.

Carriquiry dijo que las actividades que no generan valor tienden a desaparecer y que el hecho de que la ACG haya cumplido 100 años confirma la validez de la función

del consignatario. “El consignatario sabe lo que el frigorífico precisa y se lo transmite al invernador, y sabe lo que el invernador precisa y se lo transmite al criador”, ejemplificó. En síntesis, el aporte es información.

Por su parte, Donagaray expresó que el objetivo de la nueva directiva del IPA es darle visibilidad al instituto y valoró la información de la planilla de precios de la ACG. “Hay cada vez más información, pero la que es referencia es la de la ACG”, expresó.

Carriquiry dijo que el IPA “tiene que salir a buscar socios para hacer un agro más productivo y más rentable” y valoró el trabajo de los consignatarios porque “son depositarios de la confianza de los productores”. Dijo que el consignatario tiene mucho que ver con la adopción de tecnología por parte de los productores por el diálogo y el vínculo que generan con ellos.

Crean talonario para venta minorista

A propuesta del senador Sebastián Da Silva, se hará un sistema para dar “trazabilidad” a la venta de corderos y lechones



La iniciativa del representante parlamentario tuvo eco positivo por parte de las autoridades del MGAP y del INAC.



El senador de la República por el partido Nacional, Sebastián Da Silva, propuso al Ministerio de Ganadería (MGAP) y al Instituto Nacional de Carnes (INAC) que se pueda crear un talonario para la faena y expendio de animales por parte de pequeños productores, que no tienen capacidad suficiente para cargar a frigoríficos.

“Lo que se busca es poner un manto de paz a una preocupación que se ve seguido y se viene acrecentando por parte de micro productores, incluso muchos de ellos empleados de establecimientos que como es habitual en la zafra de fin de año tienen algún cordero o lechón para vender” explicó.

Argumentó su iniciativa en que “como nosotros estamos haciendo una lucha frontal contra el abigeato, hay algunas disposiciones o controles que pueden llegar a perder el sentido común, porque la Ley vigente establece que está prohibido el traslado de carnes que no sea con guía o de carnicería” agregando que “al apretar un poco las perillas apareció una serie de temores por parte de miles de personas que están esperando el fin de año para vender 10, 15 o 30 lechones o corderos y a nosotros nos pareció una buena idea solucionar esto, aunque sea momentáneamente para esta zafra”.

Por lo tanto, se pidió “de forma urgente al MGAP y al INAC que confeccionen un talonario con un ticket de forma tal de que vaya cualquier persona como comprador a un lugar, le hace un recibo y eso nos sirva de “trazabilidad” para presentarle al agente civil si hoy o mañana nos paran para preguntar de dónde procede el producto”.

“Ese talonario se vendería en las comisarías y nosotros entendemos que tienen que solicitar número de cédula y dirección a quien lo adquiera. No pedimos número de Dicose, porque en muchos casos sabemos que no lo tienen, porque tienen dos chanchas madres y 15 lechones” subrayó, explicando que la idea es “aplicar el sentido común”.

En departamentos como Canelones, San José, Colonia, Maldonado, Rocha y todos los cinturones de la ciudad hay

gente hoy tiene en la zafra de fin de año gran parte de sus ingresos.

Da Silva explicó que “para vender un cordero a un frigorífico tenés que tener 300, si no es imposible, y si nosotros vamos al detalle de quiénes son los que están incrementando su producción ovina sobre todo en el sur, es justamente por parte de tamberos que ven un complemento, pequeños productores que también ven un complemento y esa gente no tiene más de 30, 40 o 50 animales y de alguna forma tienen que vender esa producción. El costo del talonario, así sea \$ 100 por ticket, que oficie de un impuesto, por un cordero que venden hoy en \$ 3.000, busca darle la una salida para la zafra de fin de año, que no va a ser normal por la pandemia”.

Al ser consultado sobre la inmediatez de las festividades, dijo que “uno no se cree dueño de la verdad, pero el tratamiento de esto tiene que ser rápido, es una idea, pero a mí me basta con la palabra del ministro del Interior, Jorge Larrañaga, dando instrucciones a la Dirección General de Seguridad Rural y las comisarías para distinguir entre una señora que hoy tiene una chacra para mejorar sus ingresos y personas que viven de lo ajeno y que andan robando las ovejas”, agregando que “hay que tener inteligencia policial para poder hacer las requisas que se hacen a otro nivel, por lo que estamos a favor del combate al abigeato, pero con sentido común”.

En cuanto a las carnicerías, que puedan tener algún reparo al respecto, dijo que “naturalmente conocemos un eventual conflicto que también se da en una discusión que es enorme y grande, porque muchos de estos pequeños productores venden a carnicerías. En el mundo de la burocracia quizás esto no se ve.”

Pese a esto, dijo que “debo tener identificados por lo menos 70 pueblos donde no tienen carnicerías, y esa gente tiene que comer carne y por perder parte del sentido común nos compramos un problema en un aspecto más que tradicional”./NR



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

Promueven beneficios fiscales para inversiones en agua

Desde el MGAP recuerdan a los productores que se realiza un descuento del IMEBA mediante la Ley 18.747

Ganadería busca promover las inversiones en sistemas de agua mediante el beneficio fiscal que rige desde el año 2011.



A partir de la Ley N° 18.747 reglamentada por el Decreto N° 294/011, el MGAP busca facilitar las inversiones en agua para los productores que tributan IMEBA (como impuesto definitivo) para distintas inversiones.

Las iniciativas promovidas son: tajamares, pozos y perforaciones, molinos de viento, tanques australianos, tanques flexibles, motores y bombas para extraer agua, represas con destino a irrigación o abrevadero, instalaciones para la distribución de energía eléctrica para el funcionamiento del sistema de riego o abrevadero, cañerías de distribución de agua y bebederos.

El beneficio fiscal es de 10% de la inversión (sin IVA), más el IVA correspondiente (22%).

Para poder tramitar dicho crédito, la inversión total (con IVA incluido) presentada deberá superar las UI 4.000. Al valor de hoy son unos \$ 19.000. El productor no podrá poseer deudas con el Fondo Agropecuario de Emergencias, ni con la Dirección General de Desarrollo Rural o la Dirección General de la Granja.

El director de Desarrollo Rural del MGAP, Carlos Rydstrom, informó que

el beneficio ya está vigente y que lo que está haciendo el MGAP es volver a lanzar la difusión para que se conozca: “En el marco de trabajar en la formulación de nuevas políticas públicas para toda la producción y para el desarrollo rural, entendemos fundamental nuestro rol de difusión de las políticas ya existentes y una de ellas es este crédito fiscal para inversiones en extracción y distribución de agua en predios agro-

“Una de ellas es crédito fiscal para inversiones en extracción y distribución de agua en predios agropecuarios”

pecuarios. Es una Ley que ya tiene casi una década de promulgada. Es un beneficio de crédito en la DGI para productores que tributen IMEBA, tengan proyectos de tajamares, pozos, tanques australianos, abrevaderos, tanques flexibles y demás. En ese sentido, la intención que tenemos es volver a hacer una campaña de difusión, estamos trabajando en conjunto con el Plan Agropecuario y con demás instituciones, también de la sociedad civil, para que los productores estén al tanto

de estos beneficios existentes y sobre todo en momentos en los que se nos viene un verano complicado, explicó Rydstrom.

Consideró “importante” que el productor sepa que puede contar con estas herramientas, que básicamente consisten en un 10% del costo total antes de quitar el IVA y después también la reducción del IVA a estas inversiones.

Rydstrom agregó que “si el productor considera que tiene un proyecto realizado o que está por realizar, que cum-

Todo productor interesado que cumpla con los requisitos puede acercarse a las oficinas del Plan Agropecuario, de DIGEGRA o del MGAP

pla con las condiciones necesarias, tiene que comunicarse con el Ministerio, realizar un formulario en el cual le pedimos no sólo declarar que es tributante de IMEBA, sino también que comenzó las gestiones con la DINAGUA para el tipo de proyecto que está realizando”. De esta manera se constata que se trata de un proyecto productivo y a partir de ahí el Ministerio se hace cargo de las gestiones y el productor, si es po-

sible beneficiario, va a recibir el crédito fiscal por parte de la DGI.

Todo productor interesado que cumpla con los requisitos puede acercarse a las oficinas del Plan Agropecuario, de DIGEGRA o del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca para informarse sobre este beneficio. En la web del MGAP se accede al formulario, instructivo, preguntas frecuentes y a las direcciones de las oficinas del MGAP, DIGEGRA y Plan Agropecuario.

El director de Desarrollo Rural explicó además que “no tienen por qué ser inversiones de aquí en más, sí es importante que sean inversiones que ya hayan iniciado los trámites correspondientes con DINAGUA y es importante destacar que no es para productores que hayan sido beneficiarios de otras políticas públicas de apoyo, tanto de la DGDR como de otra política de manejo de agua del Ministerio”.

Luego de que el MGAP analice los formularios y el productor cumpla con todos los requisitos, estos serán enviados a DGI, que propiamente realizará sus trámites de filtrado para ver si el productor finalmente accederá al beneficio. /NR



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.

China se vuelve relevante para el enfriado

La industria frigorífica encuentra en el país asiático posibilidades de colocar lo que Europa no está comprando

Uruguay busca a gran ritmo opciones para colocar los cortes de alto valor que se suelen vender en una elevada proporción como carne enfriada al mercado europeo, el cual en las últimas semanas redujo su demanda a un mínimo debido a la segunda ola de contagios de Covid-19.

Entre las opciones de relevancia aparece —cuando no— China, que creció fuerte como destino para la carne

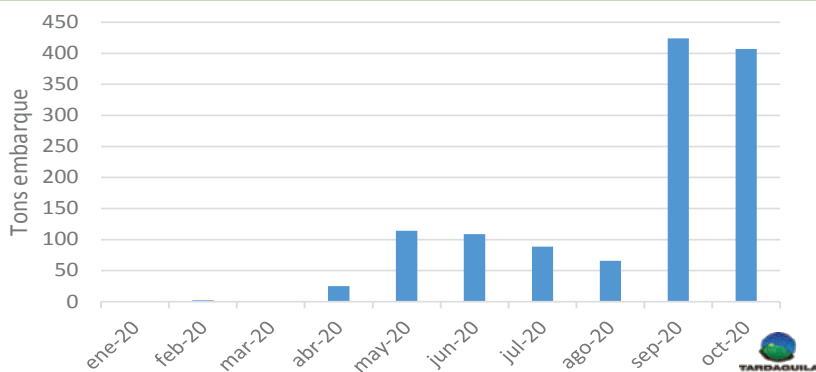
enfriada en los dos últimos meses. La carne que se exporta enfriada suele ser la de los cortes de mayor valor (bifes, lomo, cuadril), que son los que tradicionalmente forman parte de la cuota Hilton europea.

De acuerdo con información del Instituto Nacional de Carnes (INAC), China llevó 407 toneladas peso embarque de carne vacuna enfriada en octubre, cuando en el acumulado de los primeros nueve meses del año había sido el destino de poco más de 600 y, de estos, el grueso fue embarcado en setiembre. Pero esta corriente comercial no se debe solo a la abrupta caída de la demanda europea, sino que además se corresponde con una mayor avidez desde el país asiático. “Hay fluidez de la demanda china por cortes enfriados”, aseguró un industrial consultado por Negocios Rurales. Al respecto es interesante notar el fuerte descenso de las exportaciones australianas a China, en parte por la reducción de su saldo exportable, pero también por otras razones. Existe una “sugerencia” del gobierno chino de no comprar producto de origen australiano por motivos políticos. “No es una prohibición, sino una sugerencia, que muchos importadores acatan por patriotismo”, comentó a Negocios Rurales un operador del mercado chino.

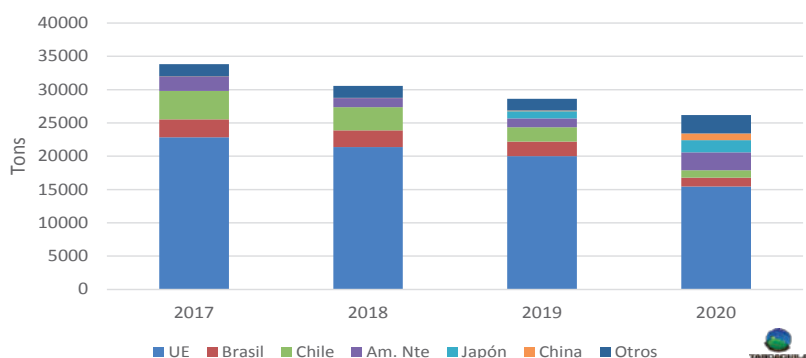
China no es el único destino que crece por la nula demanda desde Europa por cortes finos. También ha habido un aumento de las colocaciones de enfriado en Japón. En la región se comienzan a mirar nuevamente a Brasil y a Chile, dos tradicionales destinos del enfriado uruguayo que habían reducido significativamente su demanda en los últimos tiempos. /NR

Enfriado a China

En setiembre y octubre se exportaron 830 toneladas de carne enfriada a China, más de 80% del volumen de los primeros 10 meses del año.



Exportaciones de enfriado en ene-oct



Europa pierde peso

Las exportaciones de carne vacuna enfriada a la Unión Europea cayeron fuerte este año debido a la abrupta disminución de la demanda como consecuencia de la pandemia del coronavirus. En los primeros 10 meses del año fue el destino de 15.437 toneladas peso embarque; en el mismo período de 2019 había llevado 20.006 tons, por lo que la baja es de 4.569 tons, 22,8%.

Otros destinos tradicionales del enfriado, como Brasil y

Chile, también contrajeron sus compras en el acumulado anual, aunque en el último mes están más activos. Quienes compensaron parcialmente estos descensos fueron América del Norte, quien duplicó sus compras, así como China (las multiplicó por 10) y Japón (+71% a 1.856 tons).

En total, las exportaciones de enfriado en el año a octubre se contrajeron 8,5% a 26.188 tons.

Importaciones crecieron en octubre

A pesar del encarecimiento del precio del ganado en Brasil el ingreso de carne vacuna fue el más abultado del año

A pesar del acortamiento de la brecha entre los precios de la hacienda para faena en Uruguay y el resto de la región, y del crecimiento de la producción doméstica, las importaciones de carne vacuna aumentaron en octubre. Según datos de Aduanas ingresaron 3.250 toneladas peso embarque, de las que 2.808 tons eran carne enfriada y 442 tons congelada.

Se trata del mayor volumen mensual en lo que va del año, aunque igualmente

El producto enfriado ingresó a un valor medio de US\$/t 4.055. Los cortes del delantero se pagaron a una media de US\$/t 3.631 y los del trasero (exceptuando lomos) a US\$/t 4.260. En ambos casos son valores crecientes en la comparación mensual.

El principal origen sigue siendo Brasil. Se importaron 2.329 tons de enfriado desde este país, seguido por Paraguay (437 tons) y Argentina (42 tons).

La principal empresa importadora de enfriado fue Maufe con 531 tons, seguida de Santa Clara (496 t) y Saturno (398 t).

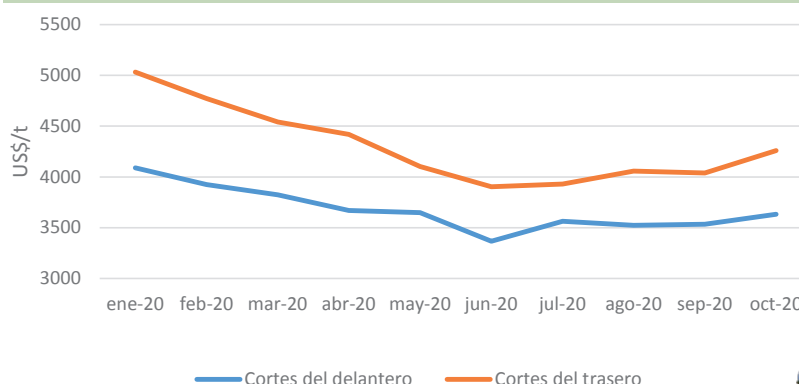
La expectativa es que esta corriente comercial tienda a moderarse dado que actualmente los precios de la hacienda gorda en Brasil son más altos que los de Uruguay. /NR

En el acumulado de los 10 primeros meses del año Uruguay importó 27,5 mil toneladas de carne vacuna fresca, el equivalente a la faena de unos 160 mil vacunos

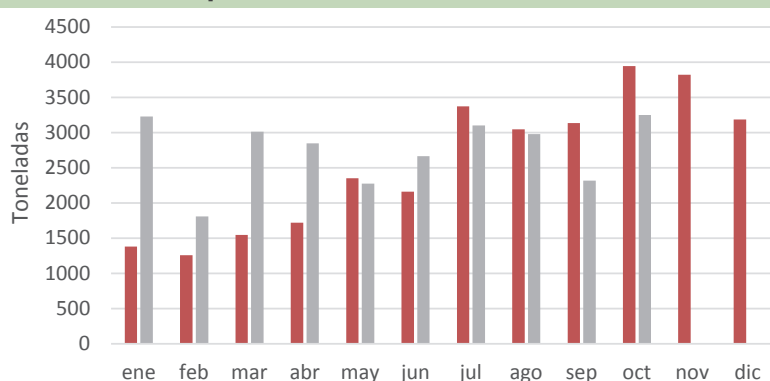
es casi mil toneladas inferior al de octubre del año pasado, cuando se dio el pico histórico de carne fresca desde el exterior.

En el acumulado de los 10 primeros meses del año Uruguay importó 27,5 mil toneladas de carne vacuna fresca, el equivalente a la faena de unos 160 mil vacunos, algo así como un mes de producción de actividad industrial moderada.

Valor medio de importación del enfriado



Importaciones de carne vacuna



Fuente: Aduanas

■ 2019

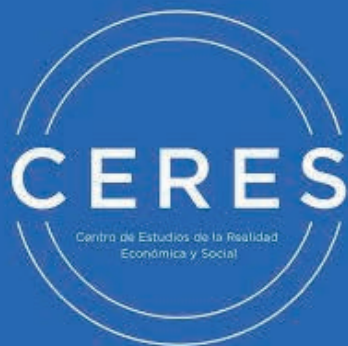
■ 2020



El valor medio de importación tanto de los cortes del delantero como los del trasero han aumentado de forma moderada desde los pisos de mediados de año. Lo más factible es que los volúmenes caigan y los valores medios aumenten en los meses venideros.

Duplicar la producción elevaría 10% el PIB

Un estudio de Ceres estima el impacto directo, indirecto e inducido que tendría esta expansión



NEGOCIOS RURALES | 32

“La producción de carne no solo posee la magnitud necesaria como para impulsar el crecimiento económico, sino que tiene buenas perspectivas de demanda internacional”, dice el informe especial de la consultora Ceres (Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social) denominado “¿Cuál es el impacto de aumentar la producción de carne sobre la economía uruguaya? Análisis del efecto directo y los derrames que genera”.

El estudio de Ceres recuerda que la producción de carne ha sido históricamente uno de los principales rubros de actividad económica en el país y tiene potencial para transformarse en un gran dinamizador de la actividad en los próximos años. En 2019, más de 80% de la carne producida domésticamente se destinó a la exportación.

Ceres realizó un ejercicio teórico bajo el supuesto de que el sector puede

duplicar su producción, asumiendo que cuenta con los insumos y recursos naturales necesarios para ese aumento productivo. “Si se duplicara la producción de carne, el impacto directo ascendería a \$ 113.727 millones (US\$ 2.670 millones), el impacto indirecto a \$ 189.857 millones (US\$ 4.458 millones) y el impacto inducido a \$ 199.836 millones (US\$ 4.692 millones). Por lo tanto, el impacto total ascendería a \$ 503.419 millones (US\$ 11.821 millones), en todos los casos, en términos de valor bruto de producción”, estimó Ceres.

La consultora agrega que la duplicación de la producción de carne vacuna contribuiría “a un aumento con el PIB aproximado de \$ 209.786 millones (US\$ 4.926 millones). En otras palabras, dejando el resto de los sectores constantes, el crecimiento del PBI asociado a la duplicación de carne sería 10%”. /NR



CALENDARIO 2020



plazarural

<



**MOVIENDO
SU NEGOCIO**

EMPRESA DE
TRANSPORTES
DE HACIENDAS



CONTACTO:

Tel.: 4554 7690

Cel.: 099 68 77 27

Dicaro Transportes
@dicarotrans

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

**COMO HACE MÁS DE 4 DECADAS
GENTE EN QUIEN CONFIAR**



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

TRANSPORTE DE HACIENDA Y REFRIGERADOS



CARDONA - SORIANO

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



El informe del USDA de noviembre impactó de forma muy positiva sobre los precios de la soja. En Uruguay la cotización de la oleaginosa de la cosecha 2021 puesta en el puerto de Nueva Palmira superó los US\$ 415 por tonelada, una cotización que hacía más de cuatro años que no se alcanzaba.

Agricultura: incertidumbre y firmeza

Tras un informe de existencias del USDA que ajustó a la baja la producción en Estados Unidos, el mercado explotó

Los precios internacionales de los granos han sufrido, durante el último mes, una recuperación importante, lo que a priori es una oportunidad para los agricultores uruguayos. Pero ahora la principal incertidumbre no pasa por las referencias de precios, sino por la situación climática, concretamente el riesgo de que las lluvias sean inferiores al promedio.

Al respecto, **Negocios Rurales** consultó a Fernando Villamil de la firma Agrosud.

¿Qué pasó en Chicago luego de que el USDA diera a conocer sus datos de oferta y demanda mundial de noviembre?

Lo que pasó es que hubo una fuerte reacción del mercado al alza. Concretamente, la soja en la posición julio del año próximo, que todos tomamos como referencia para la próxima cosecha en Uruguay, llegó a subir US\$ 12 por tonelada en un día, y eso tiene su explicación en el informe mensual del USDA, sobre producción y consumo a nivel mundial.

Las estimaciones para Estados Unidos marcan una corrección a la baja en la producción, con una cosecha que está con un avance de un 94%, por lo que los datos son bastante ajustados al rendimiento real. El mercado estaba esperando un ajuste en rendimientos y eso se confirmó, pero la corrección a la baja fue mayor de lo que se preveía, estimando unos 3.410 kilos por hectárea.

La otra expectativa que había en el mercado era que iba a haber un ajuste en las existencias finales para el ejercicio 2020/21, en buena medida por el incremento importante que hubo en las compras desde China, en especial en los últimos tres meses. El mercado estimaba que el ejercicio culminaría con existencias del entorno de los 6,5 millones de toneladas, pero el USDA estimó 6,175 millones de toneladas. Eso fue un dato muy alcista porque esas existencias en términos relativos al consumo son bajas, similares a las del año 2013, cuando el precio de la soja se

acercó a los US\$ 500 por tonelada.

El impacto alcista de este dato sobre existencias finales fue muy significativo. Para el resto del mundo no hubo variaciones tan significativas. El USDA mantuvo la expectativa de producción en Brasil en 133 millones de toneladas, más allá de que en estos momentos hay dudas sobre si se va a concretar o no, por un tema climático.

Por su parte, ajustó a la baja la producción de Argentina a 51 millones de toneladas, y levemente bajó la de India.

¿Es un precio que llega para quedarse o es una reacción coyuntural del mercado ante este informe?

Estrictamente analizando el balance de Estados Unidos, puede tomarse como algo coyuntural, de hecho, las posiciones más cercanas subieron más que las que están diferidas, con un mercado invertido, por lo que en el corto plazo imagino que habrá un ajuste a la baja.

Ahora bien, en esto hay una gran incertidumbre en el mercado sobre si se va a concretar la cosecha en el Mercosur por el escenario que representa una

Hay una gran incertidumbre en el mercado sobre si se va a concretar la cosecha en el Mercosur por el escenario que representa una menor presencia de lluvias

menor presencia de lluvias en la zona, porque representa el 54% de la producción mundial de soja. Por lo tanto, un quiebre en esta cosecha del Mercosur generaría sin dudas un espacio para mayor crecimiento de los precios. Esa es la gran incertidumbre.

Lo estamos sufriendo nosotros en nuestro país con siembras que se han interrumpido, por falta de lluvias y los pronósticos de lluvias cercanos no se ven y está esa incertidumbre en el mercado.

La evolución del precio depende netamente de este factor, que es el más relevante de aquí a febrero o marzo del próximo año.

Proyecciones del USDA

El informe de noviembre del USDA señala respecto a la soja que mientras la cosecha en Estados Unidos ingresa en el último tramo, se estima que la producción sea de 113,50 millones de toneladas, por debajo de los 116,15 millones previstos el mes pasado y de los 115,70 millones calculados por los operadores en la previa del trabajo oficial. Para llegar a dicho volumen, el organismo ajustó el rinde promedio nacional, de 3.490 a 3.410 kilos por hectárea.

Acerca del resto de las variables comerciales estadounidenses, el USDA mantuvo la molienda en 59,33 millones de toneladas e incrementó levemente, de 63,03 a 63,11 millones, el uso total. Pese al raudo avance de las exportaciones, el organismo

mantuvo su meta de ventas externas en 59,87 millones.

En cuanto al maíz en EEUU, con poco menos del 10% del área por cosechar, el USDA estimó la producción en 368,49 millones de toneladas, por debajo de los 373,95 millones del reporte precedente y de los 372,35 millones calculados en promedio por los privados. Para arribar a dicho volumen el organismo ajustó el rendimiento promedio nacional, de 11.197 a 11.034 kilos por hectárea.

Redujo también el uso forrajero de 146,69 a 144,79 millones de toneladas y el uso total, de 311,16 a 309,26 millones (el uso para etanol fue sostenido en 128,28 millones). Pero el dato destacado es el aumento de 14% en la pro-

yección sobre las ventas externas, que pasó de 59,06 a 67,31 millones de toneladas.

Por último, en su revisión sobre las cifras estadounidenses de trigo, el USDA mantuvo el volumen de la cosecha en 49,69 millones de toneladas, al igual que las importaciones, en 3,40 millones, y que el uso forrajero, en 2,72 millones. El uso total fue levemente elevado, de 30,51 a 30,67 millones, mientras que las exportaciones fueron proyectadas sin variantes, en 26,54 millones. Así, las existencias finales fueron calculadas por el organismo en 23,86 millones de toneladas, por debajo de los 24,03 millones de octubre y cerca de los 23,98 millones previstos por los privados. /NR

NEGOCIOS RURALES | 35

   | PANTALLAURUGUAY

ANUNCIAMOS NUESTRO REMATE 222
SIN PÚBLICO - 100% VIRTUAL

26 Y 27
DE NOVIEMBRE

Pantalla Uruguay

SIEMPRE A FIN DE MES



SIEMPRE CONTADO

SIN DESCUENTO FINANCIERO



Bertsch Correa y San Román | Campelir S.A. | Copagran | 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 | Silveira Neg Rurales

www.pantallauruguay.com.uy

44 | GANADERA



HEREFORD



ALGEBRADY

FINANCIA

Itaú

Buscan blindar palabra carne

El Parlamento Europeo redobla esfuerzos para que los productos de origen vegetal no puedan usar terminología de la carne



El Parlamento Europeo, al igual que lo hizo Uruguay, busca prohibir el uso de terminología relacionada a la carne para productos de origen vegetal

Tal como el Poder Ejecutivo uruguayo propuso en la Ley de Presupuesto, el Parlamento Europeo estudia la posibilidad de restringir el uso de ciertos términos de alimentos exclusivamente para productos cárnicos, prohibiendo que otros de origen vegetal se promocionen como "hamburguesas" o "salchichas" vegetales.

El Parlamento Europeo decidirá si los restaurantes y tiendas de la Unión Europea podrán seguir comercializando

“Términos como bistec, salchicha, escalope y hamburguesa deberían utilizarse únicamente para los productos cárnicos”

productos no cárnicos utilizando términos como "hamburguesas vegetarianas" o "salchichas veganas", informó la publicación argentina Valor Carne, en base a un artículo de la agencia Reuters.

Según la enmienda propuesta, términos como bistec, salchicha, escalope y hamburguesa deberían utilizarse únicamente para los productos cárnicos.

Los productores que pidieron que se incluyera la enmienda dijeron que las medidas son necesarias para proteger

a los consumidores de ser engañados. Los ambientalistas y las empresas que fabrican productos vegetarianos dijeron, sin embargo, que la decisión podría significar un retroceso en el cumplimiento de los objetivos ambientales y de salud del bloque económico.

Un grupo de defensores de los alimentos de origen vegetal, que incluye empresas como Unilever, además de la Asociación Médica Europea, calificó las propuestas de "desproporcionadas y contrarias al momento actual". La línea de hamburguesas de verduras de Unilever, "The Vegetarian Butcher", se comercializa en 31 países en todo el mundo.

Jean-Pierre Fleury, del Copa-Cogeca, entidad que representa a las cooperativas y productores rurales europeos, dijo al diario The Guardian que se trata de un caso evidente de "secuestro cultural". "Ciertas agencias de marketing están usando esto para confundir deliberadamente a los consumidores", dijo.

Dentro del Parlamento de la UE, algunos grupos de partidos buscan una solución intermedia a la enmienda. Una de las propuestas es permitir el uso de los términos siempre que el empaque deje claro que los productos no contienen carne. **/NR**

El mercado volvió a tener referencias de precios

LANAS
Por Luis Silva

Tras nueve meses de incertidumbre, comenzó una tímida corriente exportadora en la plaza local



Sin pensarlo, el mercado lanero uruguayo pasó nueve meses prácticamente sin operativa ni referencias de precios para los distintos micronajes de lana. La última planilla de precios que brindó la Unión de Consignatarios y Rematadores de Lana del Uruguay fue el 27 de febrero de este año y luego hasta el pasado 29 de octubre se vieron apenas pocas referencias.

En esos nueve meses pasaron muchas cosas en el mercado lanero a nivel internacional, pero también local. En el exterior China adoptaba medidas para contener el Covid-19 en febrero, lo que detuvo a la industria y posteriormente Europa hizo lo propio, lo que determinó un cese prácticamente total de los negocios en Uruguay. Además de ello, el Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) decidió realizar cambios en el acondicionamiento y retiró la Grifa Celeste para habilitar en el mercado la Grifa Amarilla.

La pandemia trajo consigo, además, cambios en la comercialización de las lanas y cada vez se hace más importante la certificación de los procesos productivos, ya sea una certificación orgánica como la RWS (Responsible Wool Standard) u otras similares que han sido clave para la concreción de algunos negocios en los últimos días, pero además para la diferenciación en los valores.

En este sentido el grupo australiano Schneider organizó la conferencia "Wool Connect" a comienzos de octubre, donde se planteó reiteradamente el posicionamiento de las firmas de venta minoristas de prendas, en avan-

zar hacia lanas con este tipo de certificaciones para nichos de mercado que van en crecimiento y con valores diferenciales.

En el mismo rumbo, a comienzos de noviembre, el SUL desarrolló conjuntamente con las industrias topista y un exportador en sucio, una charla sobre "Bienestar animal y mercados", donde también se resaltó la importancia de continuar avanzando en lograr un mayor volumen de lanas certificadas ante un mundo que las demanda. En este sentido, los integrantes de la demanda concordaron que toda certificación, destinada a un nicho especial de mercado, debería tener una remuneración diferencial a lo que sería "un lote tradicional". **/NR**

Los productores uruguayos ya comenzaron a vender sus lanas, con un mercado interno que tímidamente se muestra con mayor agilidad

Valores

El Indicador de Mercado del Este (IME) en Australia, principal referencia internacional, tocó piso a principios de setiembre con un valor de US\$ 6,31 el kilo limpio. Desde entonces se ha recuperado, aunque sin perder la volatilidad. Al cierre de esta edición de Negocios Rurales cotizaba a US\$ 8,69 el kilo, una recuperación de 38%.

En Uruguay los negocios no son fluidos, pero luego de tantos meses sin actividad, se han realizado varios, fundamentalmente en el caso de lanas finas. La Unión de Consignatarios Laneros informó de negocios a US\$ 6,12 para lanas de 19 micras y de US\$ 3,90 para las de 24 micras, en ambos casos grifa verde.

En micronajes de Corriedale se han pagado precios tan bajos como US\$ 1,70 para lotes de 28 micras sin acondicionar. Los precios mejoran para lotes grifa verde, con referencias de US\$ 2,70 para lanas vellón de 27 micras y US\$ 2,80 para las de 28 micras.

Más allá del retrogusto amargo de estos precios tan bajos, lo más trascendente es que, tímidamente, comienza a haber posibilidades de colocación.

La electricidad sigue llegando al campo

Con la presencia del presidente el gobierno inauguró una nueva red eléctrica en tres parajes de Tacuarembó



Lacalle Pou destacó el rol necesario de la energía eléctrica en las escuelas rurales.

El Presidente de la República, Luis Lacalle Pou, participó en la inauguración de la electrificación en Las Chircas, Las Pajas y Minuano, localidades de Tacuarembó. Destacó que son iniciativas que llevan su proceso y las generan la unión de los vecinos, los referentes locales, sociales y políticos, que escuchan, y las empresas públicas, que concretan. El mandatario reflexionó que son acciones simples pero de las más importantes, porque brindan calidad de vida.

La obra fue realizada por la Comisión Interinstitucional de Electrificación Rural, que integran los ministerios de Industria, Energía y Minería; Ganadería, Agricultura y Pesca; Vivienda y Ordenamiento Territorial; Ambiente, y Desarrollo Social, junto con la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, el Instituto Nacional de Colonización, Antel, Mevir y UTE.

“Cuando desde la empresa pública se dice que es de los uruguayos, hay que actuar de tal manera”, afirmó el presidente Lacalle Pou en Las Chircas. “El fin social tiene que ser acollorado al

resultado económico de la empresa pública”, remarcó, al tiempo que celebró la presencia en el lugar de la actual presidenta de UTE, Silvia Emaldi, y del ex titular Gonzalo Casaravilla.

Además del mandatario y las autoridades actuales y anteriores del ente eléctrico, participaron el ministro de Industria, Energía y Minería, Omar Paganini, el subsecretario de Ganadería, Agricultura y Pesca, Juan Ignacio Buffa, la directora general de la cartera, Fernanda Maldonado, y el subdirector de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, José Luis Falero.

También asistieron el intendente de Tacuarembó, José Omar Menéndez, el electo, Wilson Ezquerro, el presidente del Mevir, Juan Pablo Delgado, y la inspectora departamental del Consejo de Educación Inicial y Primaria, Beatriz Diperna.

Lacalle dijo que se lleva deberes, en el entendido de que, luego de lograda la electrificación, habrá que trabajar en los temas de agua y conectividad. Recordó que, recientemente, en otra localidad del departamento, Paso del

Cerro, se inauguró una antena y se incorporó una nueva ambulancia, lo que mejoró la calidad de vida de sus habitantes. Aun así, admitió que resta la construcción de un puente.

En la zona de Las Chircas, “tenemos el compromiso de la construcción y modernización de la ruta 6, que va a ser un cambio sustancial para este pago”, sostuvo en otro pasaje de su discurso.

“Luego de lograda la electrificación, habrá que trabajar en los temas de agua y conectividad”

Lacalle Pou cerró su oratoria rescatando la simpleza y profundidad que transmiten las frases de una niña incluidas en una carta dirigida al presidente, en la que indicó que la obra inaugurada le provocó “esforzarse y estudiar más”.

Por su parte, Emaldi describió, en rueda de prensa, que esta es la primera obra de electrificación del período en esas localidades. Consistió en el tendido de 33 kilómetros de red, una conexión de 32 servicios para 29 familias y 3 escuelas: la n° 29, Las Chircas; la

n° 75, Minuano, y la n° 128, Las Pajas. La inversión fue del orden de los 60 millones de pesos, de los cuales el 25% correspondió a materiales aportados por UTE; OPP y los demás organismos contribuyeron con un porcentaje similar y el resto fue producto de la colaboración de los vecinos beneficiados.

Paganini valoró el esfuerzo de la localidad y subrayó el trabajo en conjunto de la ciudadanía y las instituciones para lograr el acceso a la tecnología y a una mejor calidad de vida. Además, sumó el compromiso del Ministerio de Industria a la voluntad de UTE, en el desafío de alcanzar la totalidad de hogares electrificados al final del período de gobierno. “Vivir en el medio rural y desarrollarnos plenamente es posible”, auguró.

En tanto, Falero evidenció la señal de compromiso que el Gobierno le está dando a la comunidad con la presencia del presidente Lacalle Pou. Aseguró que se trabajará para acortar la brecha entre la capital y el interior del país en lo que respecta al acceso a servicios en los centros urbanos y el medio rural. La llegada de la electrificación es un antes y un después para la comunidad, aseveró. **/NR**





1 5 9 0 R E M A T E
MIÉRCOLES 2 DE DICIEMBRE

CIERRE DE INSCRIPCIONES
18 DE NOVIEMBRE

T R A N S M I S I Ó N E N V I V O







Barcos, camiones y mejora continua

La necesidad de seguir progresando en materia de infraestructura en el país fue abordada por parte de Juan Manuel Laxague



Juan Manuel Laxague, gerente de logística de Montes del Plata, analizó el escenario de los puertos disponibles para la forestación.

Juan Manuel Laxague, gerente de logística de Montes del Plata, fue el protagonista del último capítulo del podcast “Bienplantados” y habló sobre la importancia de la logística tanto terrestre como marítima y la mejora continua. Uruguay tiene uno de los puertos de celulosa con mejor desempeño en el mundo y se ubica en el complejo industrial de Montes del Plata (Colonia). En la forestación, la logística de la madera es clave, y se apunta a un transporte sostenible y eficiente, con camiones y barcazas. “En logística movemos productos —en nuestro caso principalmente madera— desde un origen a un destino, de una forma eficiente, segura y sostenible. Y la madera la movemos a través de un sistema bimodal: terrestre y fluvial”, explica Laxague.

“Si nos imaginamos el mapa de Uruguay y lo dividiéramos en dos por un límite natural que sería el Río Negro, la madera que está al sur se transporta por vía terrestre hacia la planta que está ubicada en Colonia. La madera que está al norte se transporta por vía terrestre hacia una terminal logística que está ubicada próxima a Fray Bentos —la Terminal Logística M’Bopicuá— y de ahí navega río abajo hacia la planta en Colonia”.

“Ambas vías se reparten en volúmenes casi iguales, de manera que desde Fray Bentos llegan a Colonia aproximadamente 2 millones de toneladas de rolos de madera al año en barcaza, un volumen similar a lo que mueve Nueva Palmira en exportación de soja”, agregó Laxague. Así, de los 4 millones de toneladas de madera que consume la planta por año, la mitad llega directo por camión y la otra mitad por barcazas. Todo esto permite una reducción de las emisiones de CO₂ de por lo menos 50%.

En el transporte carretero la eficiencia pasa por el cumplimiento de los tiempos de ciclo y cumplimiento de las cargas comprometidas. En Montes del Plata todos los camiones están monitoreados satelitalmente, con un GPS gestionado desde una central de

transporte que está en Fray Bentos. Allí se monitorea a los camiones y se puede saber dónde está cada camión en tiempo real, y tomar acciones en caso de desvíos. “En Logística tenemos una obsesión por evitar las filas de camiones, pues son un síntoma de ineficiencia y, a la vez, una oportunidad de mejora. Por eso, tenemos todo un procedimiento para hacer las cosas predecibles, para nosotros y para el chofer. Cuando él arranca su jornada, ya sabe cuándo carga en el monte, cuándo descarga en la planta y cuándo llega a su casa”, explicó el gerente de Logística de Montes del Plata. Para Laxague, “la cadena de abastecimiento implica desde la construcción de la caminería forestal —que hace posible que los camiones ingresen al monte—,

“Desde Fray Bentos llegan a Colonia aproximadamente 2 millones de toneladas de rolos de madera al año en barcaza”

la cosecha, la carga, el transporte fluvial y marítimo, los acopios y el área de planificación, que es la responsable de que cada eslabón funcione bien y en forma coordinada. El sistema tiene que ser predecible, porque al ser predecible se puede optimizar”.

“Toda la información que tenemos la abrimos a las empresas transportistas, que —a través de una App— pueden ingresar desde el celular o la computadora a ver toda la información sobre su camión y cómo viene el trabajo. Y vamos un paso más: diariamente publicamos un ranking que muestra el desempeño de las 12 empresas y las posiciona. Y si bien a nadie le gusta ser el último de la fila, es una forma de mostrar a las empresas el potencial que tiene el sistema. Y cuando vemos que una empresa repetidamente está en los últimos puestos, la apoyamos y elaboramos un plan en conjunto para que pueda revertir la situación y mejore la eficiencia”, concluyó. /NR

PARTE DE FAENAS MES DE OCTUBRE

BOVINOS

OVINOS

ESTABLEC.	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros	TOTAL	Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	TOTAL
1 CARRASCO	8.260	8.290	1.324	31	250	18.155						0
2 LAS PIEDRAS S.A.	13.498	1.840	2.022		56	17.416	26.712	872	3.126	4.602	61	35.373
3 BREEDERS P.U.	7.582	6.885	2.187	2	131	16.787						0
4 ESTAB.COLONIA	9.680	5.241	1.180	25	354	16.480						0
5 TACUAREMBÓ S.A.	7.967	6.811	888	3	357	16.026						0
6 INALER S.A.	5.775	5.886	1.960	3	120	13.744						0
7 CLEDINOR S.A.	5.764	6.069	971	5	136	12.945						0
8 FRIG. PUL (PULSA)	6.001	5.673	529	5	215	12.423						0
9 ONTILCOR S.A.	5.430	4.424	1.701	4	225	11.784						0
10 LAS MORAS	3.579	5.184	951	1	54	9.769						0
11 BILACOR S.A.	3.386	4.792	1.250	3	261	9.692						0
12 SAN JACINTO	3.000	3.947	865	1	65	7.878	34.923	1.993	2.047	4.044	159	43.166
13 COPAYAN S.A.	1.501	3.184	900	12	129	5.726						0
14 SIRSIL S.A.	2.099	2.347	724		79	5.249						0
15 CASA BLANCA	928	2.276	1.657	9	65	4.935	7.626	1.578	4.594	2.614	59	16.471
16 LORSINAL S.A.	793	2.650	596		130	4.169						0
17 SOLIS	1.239	1.126	1.204	17	21	3.607						0
18 SOMICAR S.A.	58	1.711	64		8	1.841	8.678	888	9.604	4.012	410	23.592
19 ARROYAL S.A.	139	313	1.005	63	160	1.680	555	17		133		705
20 SCHNECK	20	1.179	22	16	322	1.559						0
21 FRIGOCERRO S.A.	111	822	114	6	202	1.255	9.314	730	4.914	4.511	42	19.511
22 SIMPLIFY S.A.	132	269	704	1		1.106	387	439				826
23 OFERAN S.A.	369	290	427		5	1.091	2.033		2.054	665	36	4.788
24 MIRIAM CRAVEA	448	39	61	318	2	868						0
25 LOS OLIVOS	300	26	416	54	4	800						0
26 CUAREIM	193	310	16		76	595	2.615		23	60		2.698
27 MUN. ARTIGAS	36	431	63	7	11	548	410	201	670	57		1.338
28 MERCEDES	54		211			265						0
29 LUCHASOL	3	100	89	2		194	3			47		50
30 LINERIM S.A.	30	3	95			128						0
31 SIDERCOL	1	8	1			10	5.307		1526	2.025	30	8.888
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	88.376	82.126	24.197	588	3.438	198.725	98.563	6.718	28.558	22.770	797	157.406

FUENTE: Datos proporcionados por INAC

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	1,72	1,74	3,19	3,23
	Liviano Bueno de Pradera	1,68	1,70	3,16	3,20
	Exportacion Especial	1,81	1,83	3,20	3,24
	Exportacion Bueno de Pradera	1,75	1,77	3,16	3,20
	Exportacion General			3,11	3,15
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,07	3,11
	Generales			3,02	3,06
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,52	1,54	3,00	3,04
	Buenas	1,47	1,49	2,96	3,00
	Generales	1,39	1,41	2,90	2,94
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,28	1,30	2,85	2,89
	Generales	1,18	1,20	2,73	2,77
VAQILLONAS GORDAS	Especiales	1,74	1,76	3,12	3,16
	Buenas	1,68	1,70	3,09	3,13
INDUSTRIA	Toros gordos	1,42	1,44	2,52	2,56
	Toros y Novillos generales	1,33	1,35	2,38	2,42
	Vacas Manufactura Alta	1,15	1,17	2,15	2,19
	Vacas Manufactura Baja	1,01	1,03	2,04	2,08
	Conserva	0,76	0,78	1,84	1,88
OVINOS GORDOS	Corderos			3,44	3,48
	Cordero pesado			3,49	3,53
	Borregos			3,47	3,51
	Capones			3,09	3,13
	Ovejas			3,04	3,08

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ENERO	1,2659	1,2382	1,2168	1,1655	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512	1,2127
FEBRERO	1,3039	1,2556	1,2716	1,2094	1,1911	1,3756	1,3136	1,2612	1,1826	1,2429
MARZO	1,2945	1,3018	1,3009	1,2597	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267	1,3279
ABRIL	1,2379	1,3290	1,2457	1,2456	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	1,2163	1,3018
MAYO	1,2123	1,2997	1,2363	1,1996	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	1,1921	1,2563
JUNIO	1,2014	1,3055	1,1994	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589	1,2391
JULIO	1,1600	1,3308	1,1994	1,1162	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100	1,1889
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	1,1441	1,1857
SEPTIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	1,1620	1,1742
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	1,1467	1,1886
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	1,1436	
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	1,1663	

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

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

VACA GORDA ESPECIAL

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	1.46
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	1.47
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	1.49
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91	1.57
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9	1.59
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95	1.6
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06	1.51
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15	
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93	
US\$ 1.53	USD 1.46	USD 1.32	USD 1.36	USD 1.54	USD 1.83	

NOVILLO GORDO BUENO

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ENERO	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99
FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76	1.87
MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8	1.75
ABRIL	1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79	1.67
MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84	1.68
JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95	1.68
JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04	1.77
AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	2.05	1.81
SEPTIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09	1.79
OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22	1.73
NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25	
DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11	
COMEDIO ANUAL	US\$ 1.77	US\$ 1.72	US\$ 1.53	USD 1.56	USD 1.73	USD 1.97	

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

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

CATEGORÍA			1 a 3	4 a 10	11 a 17	18 a 24	25 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$/kilo	2.10-2.50	2.20-2.42	2.10-2.50	2.10-2.40	2.10-2.40
TERNEROS	141 a 180 k	U\$/kilo	1.95-2.20	2.00-2.20	1.97-2.15	1.90-2.20	1.90-2.20
TERNEROS	Más 180 k.	U\$/kilo	1.95-2.21	1.95-2.15	1.90-2.15	1.80-2.10	1.75-2.15
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$/kilo	2.00-2.15	2.05-2.15	2.05-2.15	1.90-2.10	1.90-2.10
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$/kilo	1.87-2.00	1.85-1.95	1.83-2.05	1.85-1.95	1.85-1.95
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$/kilo	1.78-1.95	1.70-1.95	1.73-1.93	1.75-1.80	1.75-1.85
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$/kilo	1.70-1.80	1.65-1.75	1.65-1.80	1.65-1.75	1.60-1.76
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$/kilo	1.70-1.80	1.65-1.72	1.58-1.70	1.54-1.65	1.50-1.65
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$/kilo	1.85-1.92	1.80-1.90	1.75-1.85	1.64-1.70	1.63-1.70
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$/kilo	2.10-2.30	2.00-2.05	1.95-2.30	2.00-2.05	1.90-2.10
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$/kilo	1.90-2.30	1.90-2.10	1.90-2.00	1.85-1.95	1.85-2.00
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$/kilo	1.70-1.95	1.70-1.80	1.62-2.20	1.68-1.80	1.69-1.80
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$/pieza	1.60-1.82	1.57-1.70	1.50-1.75	1.55-1.70	1.65-1.70
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$/kilo	1.73-1.80	1.65-1.76	1.65-1.78	1.60-1.62	
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$/pieza	600-700	620-700	580-680	570-680	570-680
VACAS DE INVERNADA		U\$/kilo	1.40-1.50	1.35-1.44	1.25-1.45	1.30-1.45	1.35-1.40
PIEZAS DE CRÍA		U\$/pieza	320-385	290-360	270-417	280-360	290-360

ARANCELES :

Resolución de Asamblea General Extraordinaria del 6 de Febrero 1991

HACIENDAS CON DESTINO A FAENA	COMPRADOR	VENDEDOR
Bovinos gordos	1%	2.50%
Bovinos de manufactura y conserva	1%	2.50%
Ovinos	1%	2.50%
Suinos	1%	3.50%
Yeguarizos	5%	5.50%
VENTAS PARTICULARES Y/O EXPORTACIÓN	COMPRADOR	VENDEDOR
Bovinos y ovinos generales	3%	3%
Ganado lechero, yeguarizos y reproductores en general	5%	5%
OTRAS COMISIONES HABITUALMENTE EN ESCRITORIOS RURALES		
Tasaciones de campos		1%
Tasaciones de ganados en el campo		1%
Contratos de arrendamientos (*)		3%
Contratos de pastoreo o capitalización		2%
Compra venta de campos		3%

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

DÓLAR

INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA
1	42,533
2	42,557
5	42,495
6	42,490
7	42,512
8	42,555
9	42,566
13	42,624
14	42,660
15	42,805
16	42,892
19	42,784
20	42,715
21	42,679
22	42,665
23	42,667
26	42,674
27	42,686
28	42,842
29	43,033
30	43,003
PR.	42,687

Por más información

ingrese a nuestra web

acg.com.uy



SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. M° Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquín Abelenda Pablo Sanchez	wharural@adinet.com.uy 099 680661 099 350024	4352 7297	4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437 4452 7285
AGROORIENTAL	Rafael Barradas 1885	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 Arrillaga	negociosarrillaga@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 5098 4352 2007
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865 4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Itzaingo 566	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039 099 140028	4442 5789 4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173 4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odriozola	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856 4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303 4352 7303
BELLO, Gustavo	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769	4352 7242 4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo Montevideo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea	099 802075 099 146782	4642 3143 4642 5329 2709 8084	
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838
BERRUTTI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2600 1159
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215 4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300 4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851 4472 6280
BLANCO & RODÍÑO 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, Amando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Amando 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	ecpeile@gmail.com	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
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcanepa@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401 4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldermarcarbajal.com.uy mauricio@waldermarcarbajal.com.uy	099 687441 099 684614	4552 2580 4552 2580
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	coheloysociados@gmail.com	099 831195 099 836799 099 245330	4632 4403 4632 4403
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887 2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martin Correa Martin San Roman	info@correaysanroman.com.uy	099 731587 099 633410	4732 7900
CRADERCO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	craderco@adinet.com.uy	4558 8303	4558 8769

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833 4352 4833
CURUCHET JOSE	Tacuarembó 1465	Paysandú	José P.Curuchet		099 727072	4722 6938 4722 6938
DE FREITAS y 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 FREITAS JOSE GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203
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
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970 4722 0039
DELAGRO & Cia..	Rostand 1566	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273	2601 0338 099 542 826
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	escrdiaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510	4364 2703 4364 3350 099 364 509
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodríguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argul	razaslecheras@disantiromualdo.com.uy	099 353400	4353 1618 4352 1570 099 685825 091 294601 099 351289 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	Rondeau 1908 escritorio B	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@vera.com.uy	099 607160	
ESC. DUTRA LTDA.	Jamaica 3132	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritoriiodutra.com	099 611200	2604 7041-3 099 245222
ESC. IZMENDI	Ruta 8 km 291,5	Treinta y Tres	Juan Izmendi	izmendi@montevideo.com.uy	099 539 424	4452 2031
FABIAN, Juan Manuel	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia	Juan Manuel Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy		4772 2818 4772 2818 4622 3288 099 941114
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990	2924 0166 2924 0173 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 Álvaro Boix Ignacio Elhordoy	negociosrurales@gallinalyboix.com controldeplagas@gallinalyboix.com	099 660802	2901 2120 2901 2120 094 429970 099 154213
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346 45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo Juan Pablo Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389	4772 3624 099 423 504
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudihnos.com.uy	099 730302	4733 0918 4733 4086
GONZALEZ VIÑOLES JOAQUIN Neg. Rurales	18 de Julio 700	Sarandí Grande- Florida	Joaquin Gonzalez	joaquina@hotmial.com	099 664512	4354 7343 4354 7343
GONZALEZ Walter Omar & Cia. SRL	Ituzaingo 239	Tacuarembó	Walter Omar Gonzalez Oscar Gonzalez	boitata@adinet.com.uy	099 835244	4633 0244 099 352 626
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604 099 102272
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando Lusiarlo	gronlus@adinet.com.uy	099 567038	4567 2971 4567 2971 099 567868
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel García	haciendasdellitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400 4567 3989 099 728080
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hnnegocios.com	094 876543	4632 0632 4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantín	alejandroiundain@adinet.com.uy	099 683529	4364 2559 4364 2559 099 397648
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indartecia.com	099 682585	4567 2546 4567 2276 099 567267
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001 4567 2172
IRIGOYEN Negocios Ganaderos	Ituzaingo 320	Vichadero-Rivera	Juan P. Irigoyen	jpirigoyenn@gmail.com	092 060060	4654 3144
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h) Andres Isasa	risasa@adinet.com.uy	099 638320	4642 2085 4642 5589 099 802207 099 801856
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martin Silveira	miguelaizmendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706 4452 8090 095 308282
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006	2900 2733 099 118203 099 534619
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcidos@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486 2709 6486
MARRERO Ltda.	18 de Julio 160	Tacuarembó	Dario Marrero	info@escritoriomarrero.com.uy	099 830133	4632 4286 4632 4286
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martinez	cuchillasdelivera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242 4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martinez Dos Santos Federico Martinez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352249	4352 2908 4352 2908 099 352626
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108 4532 2108

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	jpaicardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643219 099 630690	2600 1600 2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andres Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877 2409 8877
MONTERO & FERNANDEZ NEG. RURALES	Wilson Ferreira Aldunate 1045	Minas-Lavalleja	Emilio Montero Mateo Fernandez	monterofernandezsrl@gmail.com	099 843 651 098 253012	4443 5376
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandi 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 alnicoar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131 2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227 43624155
PATÍÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717 4352 4717
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALES	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira	francisco@pereiranr.com.uy	099 611601	2605 7960
PREGO Diego Enlaces Ganaderos	Sosa Bernadet 668	Sarandi del Yi-Durazno	Diego Prego	diegopregobarreto@gmail.com	099 986374	4367 9282
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos Álvaro García	rodeos@ramosgarcia.com.uy contacto@ramosgarcia.com.uy	099 970565 099 362775	4362 6513 4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes Manuel Taboada	reycib@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926 4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	4534 2124 2601 7459 2606 1051
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez Gabriela	nrh@camposyhaciendas.com.uy	099 351208 095 602857	4353 0369 4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramírez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez Guzman Rodriguez Guzman Areosa	tomiyo@adinet.com.uy	099 366 212 099 366 099 099 366 554	4364 3062 4364 3062
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodriguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902 4642 2017
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Cuareim 1978	Montevideo	Juan José Rodriguez Joaquin Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2924 0475 2924 8130
ROMANO, Carlos y Martín	Bvar. Cardona y Mendiando	Cardona	Martin Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554 4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713 4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931 4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan 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
SILVA GALLINO Joaquin	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apto004	P del Este - Maldonado	Joaquin Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945	
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
STRAUCH, Jorge y Cia.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686 4452 2415
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.	Itzaingo 419	Mercedes	Joaquin Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615 4533 0615
TRINDEADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastián G. da Trindade	administracion@carlostrindade.com.uy	099 732562 099 692993	4733 5496
VALDEZ & Cia.. Ltda.	Sarandi 236	Tacuarembó	José Valdez Carlos Irazusta Ricardo Pigurina Pablo Camilo Valdez	jose@valdez.com.uy cirazusta@valdez.com.uy rpigurina@valdez.com.uy pablo@valdez.com.uy	099 834840 099 578855 099 822982 099 836050	4632 2360 4632 5555
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera Gabriel Gelpi	juanveratis@gmail.com	099 362 262 099 359 090	4362 3593
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 622087	2924 0055 2924 8864
VIERA Pablo	Ruta 1 km 121.5 Est.Shell	Colonia Valdense	Pablo Viera	haciendasdelplata@hotmail.com	094 417039	4558 9354
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zaballasrl@gmail.com	099 830658	4632 8682 4632 8682
ZAMBRANO & Cia.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060 2600 6060
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. Branco	Artigas	Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768 4773 1768
	YI 1879 apto 201	Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469	

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