

NEGOCIOS

# RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

# ACG

ASOCIACIÓN DE  
CONSIGNATARIOS  
DE GANADO

FUNDADA EN 1920

# 100 AÑOS

# AÑOS

# CIEN VECES GRACIAS!

Desde la Asociación de Consignatarios de Ganado agradecemos la confianza de quienes compran y venden sus haciendas a través de las empresas socias.

Reconocemos el gran trabajo realizado por nuestros antecesores, y reafirmamos el compromiso de continuar con el legado de ser referentes del mercado ganadero.

Desde 1920 somos referencia.

WALTER GONZÁLEZ & CIA - GONLERO Y CIA  
GRONOWA & LUSIARDO - HACIENDAS DEL LUTRAL  
HEBER HERNÁNDEZ & ASOCIADOS - ALEJANDRO ILIUDIM BARAÑANO  
INDARTE & CIA - HECTOR INDARTE  
IRIGORYEN NEGOCIOS GANADEROS - RICARDO ISASA & CIA  
MIGUEL ANGEL IZMENDI - JOSE DE FREITAS GESTIÓN GANADERA  
JUAN MANUEL FABIAN - LA CONSIGNATARIA - LA TABLADA LTDA - MARRERO LTDA.  
JUAN CARLOS MARTINEZ - WALTER MARTINEZ DOS SANTOS - MARIO MARTORANO  
MEGAGRO - HERCO HACIENDAS - NORBALES COLOMBO  
JORGE MURACCOLE - NEDAFOP SA - ALEJANDRO NICOLICH - GERARDO ORMAZÁBIL FERNÁNDEZ  
LUIS ALBERTO PATINO - FRANCISCO PEREIRA - RAMOS & GARCIA AGRONEGOCIOS  
ALVARO REYES - RODRIGOS DEL URUGUAY - RODRIGUEZ HUNTER - JULIO CESAR RODRIGUEZ RAMOS  
ESCRITORIO FEDERICO RODRIGUEZ - ROMUALDO RODRIGUEZ - CARLOS Y MARTIN ROMANO  
RUBAL SRL - SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES - GONZALO SEBE CASAS - RAMIRO STIERA  
JORGE STRAICH & CIA - SORIA NEGOCIOS RURALES - THE LANDLORD COMPANY  
TOURON & SAINT BASHES - TRINDADES SRL - VALDEY CIA  
PABLO VIERA BENTANCOR - JUAN VERA SRL - VICTORICA CONSIGNACIONES  
ZABALCA NEGOCIOS RURALES - ZAMBIRANO & CIA  
ALEJANDRO ZUGARRAMURDI

WALTER H. ABRELANDA NEGOCIOS RURALES  
AGROENLACE TRADE SRL - AGRONTERMEDIO  
AGROCENTRAL - AGROSOCIO - ALFARO Y CIA - ALORI & CIA  
ANDRADE RODRIGUEZ - ARAMBURI - ARAUJO - GASTÓN  
ALEJANDRO APRALEDE Y CIA - GUILLERMO ARRILAGA - ANTONIO ARROSPIDE  
CARLOS BACHINO - ENRIQUE BACHINO Y ASOCIADOS - RICARDO BACHINO  
BARDIER Y ODRIOZOLA - GUSTAVO BASSO NEGOCIOS RURALES - GUSTAVO BELLO  
LUIS A. BENOQUEA - SEBASTIAN BERGARA - BERROTTI - UBRP - ROBERTO BERTSCH  
BIRRIEL HNOS & ASOC - BIRRIEL LTDA - BLANCO & ROJINO - BOCKING SRL  
ARMANDO BOFILL - ESTEBAN BOSCO RUIZ - JUAN BREA SARAMIA - BULANTTI & CIA  
TOMÁS CABREJA PELLE - CAMPÉLIR - CAMPO ESTE LTDA - RUBÉN F. CANEPA  
EMANUEL CELEDON MEDIZA - FERNANDO CIBLS - COELHO Y ASOCIADOS - COMAGRO LITSUR SRL  
COPAGRAN - CORREA & SAN ROMÁN - JOSÉ CURICHET - CRADECO - ELIBIO CRUCCI  
CARLOS DE FREITAS & CIA - FERNANDO DE LA PEÑA - DE MARIA AGRONEGOCIOS  
DELAGRO & CIA - RICARDO DIAZ - DI SANITTY ROMUALDO LTDA - TABARE DIO - DUTRA - HNOS  
RAFAEL DUTRA - ESCRITORIO DUTRA LTDA - ESCRITORIO IZMENDI - MATEO FERNÁNDEZ  
GALLINAL & BOIX - ALBERTO GAMBETTA  
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS - GAUDIN HNOS  
JOAQUÍN GONZÁLEZ VINOS NEGOCIOS RURALES

El valor de un país  
productivo es la dedicación  
de quienes lo trabajan.  
Dedicación que trasciende  
generaciones de productores.



Saludamos a la ACG por sus 100 años  
de dedicación y apoyo al crecimiento del agro.



# Un aniversario que fortalece a la cadena cárnica uruguaya.



La Asociación de Consignatarios de Ganado está cumpliendo 100 años. A lo largo de este primer centenario, sus integrantes se han ido actualizando y profesionalizando para brindar, cada vez más, un mejor servicio. Como empresa que hace más de 40 años que trabaja estrechamente con numerosas firmas del rubro, nos sentimos halagados de esa relación, que se sustenta en el día a día, y que contribuye a que la fortaleza de la cadena cárnica uruguaya sea un ejemplo en el mundo.

Felices 100 años a la ACG.



Él frigorífico nacional,  
desde 1978.

Ruta 36, km. 26.100, El Colorado, Canelones - Tel.: (598 2) 367 7720

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



@frigorificolaspiedras



laspiedrasuy

BU  
meat  
URUGUAY

NH NH Foods

*Da gusto*  
hacer lo que amamos

Muchas gracias por estos 100 años de continuo compromiso con la unión de los distintos eslabones de la cadena. Es por el trabajo en equipo que podemos alimentar a Uruguay y al mundo con la máxima calidad de carne.





algebra.uy

# A CAMPO O A CORRAL LA MEJOR OPCIÓN DE VENTA DE SU GANADO ESTÁ EN PANDO

EMPRESA  
URUGUAYA

- Ganados con certificación Never Ever para EEUU
- Ganados para la HQB-481
- Ganados terminados a corral "no cuota"
- Opción de contado en todas los negocios
- Sistema de confirmación por contrato para todos los negocios

Empresa familiar de capital y trabajo 100% uruguayo



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

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

# ¿Qué es crecer? Tú decidís.



## Tu negocio con el máximo rendimiento.

Contamos con productos y herramientas financieras que te dan soluciones integrales para potenciar tu negocio, mejorar la genética de tu ganado y completar tu invernada.

Conocé todas nuestras opciones de crédito, enviá un mail a:  
[pymes@scotiabank.com.uy](mailto:pymes@scotiabank.com.uy)



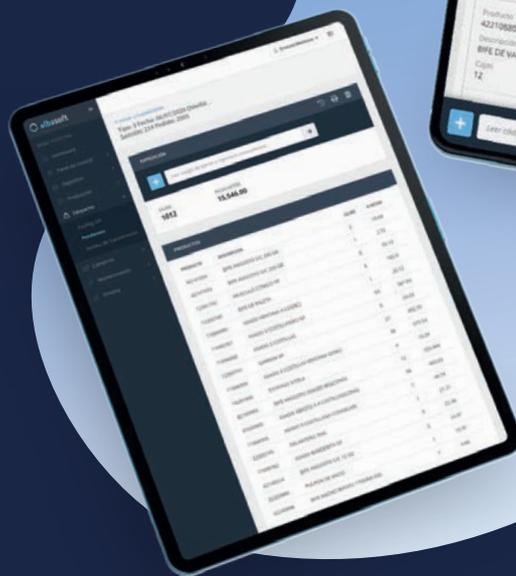
Sponsor Oficial de:

**Scotiabank®**



# 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](https://albasoft.com.uy)

✉ [info@albasoft.com.uy](mailto:info@albasoft.com.uy)

☎ +598 94 435 197

📍 San Carlos de Bolivar 6239, Montevideo, Uruguay

# ZAMBRANO

## SETIEMBRE

9 al 20 MONTEVIDEO	<b>EXPO PRADO 2020</b> TODAS LAS RAZAS
Sábado 19 MONTEVIDEO	<b>POTROS POR UN SUEÑO</b> CUARTO DE MILLA
23 al 25 TODO EL PAÍS	<b>PLAZARURAL 225</b> ANGUS
Viernes 25 SARANDÍ DEL YÍ	<b>EL CORAJE</b> BRANGUS
Sábado 26 FLORES	<b>REMATE PRODUCTIVO</b> ANGUS - P. HEREFORD - CRIOLLOS
Martes 29 ARTIGAS	<b>FERIA LAS CASUARINAS</b> VACUNOS - LANARES

## OCTUBRE

Jueves 1 ARTIGAS	<b>OBT PREMIUM BLACK</b> ANGUS
1 al 15 ONLINE	<b>GANADERA BARRACAS</b> ANGUS, RED ANGUS Y P. HEREFORD
Viernes 2 CERRO LARGO	<b>LA VICTORIA Y LOS PAREDONES</b> BRAFOR
Sábado 3 DURAZNO	<b>SAN JOSÉ DEL YAGUARI</b> ANGUS - HEREFORD
Lunes 5 FLORIDA	<b>TOP ANGUS</b> ANGUS
Martes 6 AIGUA	<b>TOROS PARA LAS SIERRAS</b> BRANGUS
Miércoles 7 SALTO	<b>CABAÑA BAYUCUÁ</b> ANGUS
Jueves 8 DURAZNO	<b>EL VIEJO PANCHO</b> LIMOUSIN - LIMANGUS
Viernes 9 TREINTA Y TRES	<b>ANGUS LOS TILOS</b> ANGUS
Sábado 10 SAN JOSÉ	<b>PEDIGREE DE PRODUCCIÓN</b> ANGUS - HEREFORD
Lunes 12 SALTO	<b>SAN RAFAEL</b> HEREFORD - ANGUS
Martes 13 DURAZNO	<b>RINCÓN DE LAS MULAS</b> ANGUS
Miércoles 14 PAYSANDÚ	<b>TIERRA DE TOROS</b> ANGUS - HEREFORD - BRANGUS
Jueves 15 TUPAMBAÉ	<b>CABAÑA TUPAMBAÉ</b> HEREFORD Y POLLED HEREFORD
15 al 27 ONLINE	<b>STA TERESA CEBOLLATI</b> ANGUS - RED ANGUS

**+50 REMATES**

**VENTAS Y EXPOSICIONES  
EN EL INTERIOR**



# Zafra GZ2020

Viernes 16 LAVALLEJA	<b>SANTA MAGDALENA</b> POLLED HEREFORD - ANGUS
Viernes 16 TACUAREMBÓ	<b>BRAFORD CON HISTORIA</b> BRAFOR
Viernes 16 TACUAREMBÓ	<b>RINCÓN DE LOS NEGROS</b> BRANGUS - ANGUS - RED ANGUS
Sábado 17 FLORIDA	<b>LAS ROSAS</b> ANGUS
Lunes 19 SALTO	<b>LIMITOUR</b> ANGUS Y RED ANGUS
Martes 20 MONTEVIDEO	<b>SAN PEDRO</b> CRIOLLOS
Martes 20 ROCHA	<b>DON JACINTO</b> HEREFORD
Martes 20 ROCHA	<b>LA TAPERA ANGUS</b> RED ANGUS
Miércoles 21 ARTIGAS	<b>CAMBA PYTÁ ARTIGAS</b> ANGUS
21 al 23 TODO EL PAÍS	<b>PLAZARURAL 226</b> HEREFORD
Viernes 23 DURAZNO	<b>EL BAQUEANO</b> HEREFORD
Sábado 24 MALDONADO	<b>ANGUS AIGUA</b> ANGUS - RED ANGUS
Lunes 26 MONTEVIDEO	<b>LAS MOROCHAS</b> ANGUS
Viernes 30 ARTIGAS	<b>ANGUS DEL NORTE</b> ANGUS
Viernes 30 ARTIGAS	<b>BRAFORAZO</b> BRAFOR

## NOVIEMBRE

Jueves 5 MONTEVIDEO	<b>RANCHO YÚBELY</b> CRIOLLOS
Viernes 6 CARAGUATÁ	<b>LA SEGUNDA VUELTA</b> BRAFOR
11 al 13 TODO EL PAÍS	<b>PLAZARURAL 227</b> BRAFOR
Sábado 14 MONTEVIDEO	<b>LA INVERNADA</b> CRIOLLOS
Jueves 19 ARTIGAS	<b>SANTA INES DE SAMPAIO</b> RED ANGUS - CRIOLLOS
Miércoles 25 MONTEVIDEO	<b>RAZA Y DOMA</b> CRIOLLOS
Sábado 28 MONTEVIDEO	<b>HARAS LOS MÉNDEZ</b> ARABES

## DICIEMBRE

Viernes 4 TACUAREMBÓ	<b>CRIOLLOS DE SELECCIÓN</b> CRIOLLOS
9 al 11 TODO EL PAÍS	<b>PLAZARURAL 228</b> TODAS LAS RAZAS

TODAS LAS  
**RAZAS**



**a la mayoría.**



Gral. Nariño 1690 / Tel.: 2600 6060\*



## MEGOCIOS 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

12- ¡Cien veces gracias!

14- Reflexiones de la actual directiva

20- La Tablada “era una experiencia de vida brutal”

24- Fernando Mattos: “Hay que cambiar la ley del INAC”

28- Expectativas de rematadores de cara a la zafra de toros

34- Objetivo 3 millones: cumplido

36- Aumentan animales en edad de faena

38- Marfrig firma acuerdo para invertir en Paraguay

40- Alfonso Capurro: “Uruguay es creíble por el exitoso manejo de la pandemia”

44- La oferta que falta es las de pasturas

46- Precio de arrendamientos cayó 6%

50- Proyectan bajas en importaciones turcas de vacunos

52- Mejoró el ambiente en ventas a China

54- Gobierno elevó devolución de impuestos a tops

56- Expectativas de cabañeros de cara a la zafra de reproductores

64- MGAP coordinó ahorro de \$ 500 millones

65- Limitan uso de la palabra carne

66- Artigas avanza en el control de venta informal de carne

76- El Covid-19 no se transmite por la comida



## Una financiación pensada para el Productor



- Línea de crédito
- Condiciones preferenciales
- Tasa conveniente

### Presentando únicamente la guía del ganado:

Obtenga una línea de crédito de hasta USD 60.000 de hasta el 90% del valor real de los animales.

### Plazo máximo de 1 año:

Si el crédito es cancelado con anterioridad, solo generará ineterés por el monto efectivamente utilizado y por el período de tiempo real.

# ¡Cien veces gracias!

**El pasado** 7 de agosto la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) se convirtió en una gremial centenaria. Llegar al primer siglo de existencia no es para cualquiera y esta asociación de intermediarios en la comercialización de hacienda lo ha logrado, transitando por momentos de vacas flacas y gordas, aportando equilibrio, conocimiento del mercado y dando un servicio global tanto a compradores como a vendedores.

Lo primero que viene a la mente al momento de celebrar este acontecimiento es un enorme agradecimiento tanto a compradores como a vendedores, a todos los productores e industrias frigoríficas que confían en que el consignatario les está brindando un servicio que les hace ganar valor, tanto por el hecho de conseguir la mercadería que estaba precisando, como por el de lograr el mejor valor de venta, al dar con el demandante que está requiriendo la categoría y terminación que el productor quiere comercializar. Está claro para la ACG que sin productores e industriales no habría 100 años que celebrar. Contrariamente a lo que muchos suponen, el intermediario agrega valor a la cadena, al hacerla más eficiente al momento de atar las puntas. Es una inversión que realizan las partes que hacen el negocio.

Pero los agradecimientos no quedan allí. A todos quienes nos antecedieron

en el timón de la gremial, quienes destinaron horas de trabajo y esfuerzo para sostener a esta asociación a lo largo de 100 años, un enorme gracias y el emocionado reconocimiento por mostrar el camino.

También es momento de agradecer a instituciones, diversos organismos, empresas públicas y privadas ligadas al sector, caso de las distintas dependencias del Ministerio de Ganadería (Dicose, SNIG, Servicios Ganaderos), así como instituciones bancarias, empresas de transporte, entre tantas otras, que han sido un respaldo imprescindible para seguir en el camino.

También a todos los medios periodísticos que, sin ellos, sería imposible difundir la información que se genera en la ACG.

Los momentos de celebración lo son también de evaluación de por dónde sigue el camino. Sin dudas, algo permanente es el propósito de ser cada día mejores y más profesionales en la actividad. No cejar en el esfuerzo de dar cada día un mejor servicio.

En las circunstancias actuales del desarrollo de la tecnología de la información, es imprescindible para empresas de servicios como las de nuestros asociados, estar actualizados en el uso de las nuevas tecnologías, innovar en la presentación de la información para seguir siendo referencia del mercado.

Los precios de la ACG han sido referencia para el sector por décadas y lo deberán seguir siendo. Esa es una responsabilidad que queremos tener. Son muchos los negocios que se cierran en base a los precios de referencia que semana a semana divulga la gremial, no solamente negocios de hacienda, sino de arrendamientos de campos ganaderos.

La ACG cuenta actualmente con más de 110 empresas asociadas, desde unipersonales a otras que emplean a más de 50 personas. A una media de cinco empleados por empresa, son al menos 550 personas que los 365 días del año, sin domingos ni feriados, están transitando por las carreteras del país, haciendo centenas de miles de kilómetros por año para dar un mejor servicio que es, en definitiva, un mejor negocio para las partes involucradas.

Esta edición de **Negocios Rurales**, la revista de la ACG, coincide con la Expo Prado. Un Prado muy especial, en medio de la pandemia, que demostrará que el sector agropecuario en general y el ganadero en particular, siguen tan pujantes como siempre. Este número, que tiene un tiraje mayor que durante el resto del año, es una edición especial que incluirá la conmemoración de los 100 años de nuestra querida ACG.

*Por José Aicardi  
Presidente de la ACG - Setiembre de 2020*



ESCRITORIO DI SANTI



- Remates y Liquidaciones
- Negocios particulares de ganado
- Embarque a frigoríficos
- Venta y arrendamiento de inmuebles rurales
- Maquinaria agrícola, equipos de lechería
- Venta y arrendamiento de inmuebles rurales

**FELICIDADES A ACG...**  
100 AÑOS MARCANDO LA REFERENCIA  
DEL MERCADO GANADERO



EXPORTACIÓN DE GANADO EN PIÉ

L.A de Herrera 484  
Tels.: (+598) 4 352 1570 - 4 353 1618  
Florida, Uruguay

[www.dsr.uy](http://www.dsr.uy)

# Reflexiones de la actual directiva



## “Seguir siendo una referencia”

Hoy tenemos la responsabilidad de conducir una Asociación que cumple 100 años de historia ininterrumpida y con gran orgullo tenemos que honrar el trabajo de nuestros mentores.

Ponemos nuestra impronta profesional en los tiempos que transcurren, en la forma de conducir empresas consignatarias que presten servicios y estén aggiornadas tecnológicamente al presente que nos desafía.

Tenemos que ocuparnos hoy de seguir siendo una referencia y trabajar para que nuestros clientes entiendan que pagar una comisión es invertir y no un costo, porque brindamos un asesoramiento comercial, por el cual nosotros damos una contraprestación que agrega valor a su producción.

Lo que quiero, desde mi rol de presidente actual, es agradecer a la directiva que hace más de 4 años que conduce a la gremial como un equipo de trabajo. Equipo que ha logrado avanzar hacia objetivos de medianos y largo plazo que van a ser fundamentales para las empresas asociadas, desde el punto de vista de la profesionalización.

**Jose Aicardi – Presidente**



## “Continuar profesionalizando la gremial”

La proyección de directiva de la ACG es potenciar las líneas de trabajo que se han ido desarrollando en las anteriores directivas. Por un lado, a continuar profesionalizando la gremial y, por otro, apoya la digitalización, que es donde cada vez más se direcciona y desarrolla el comercio

ganadero. Para que estos cambios sean exitosos y permanentes se requiere contar con recursos humanos cada vez más calificados; es por eso que queremos y apostamos a su desarrollo.

Nuestra institución cuenta con tres canales de información a través de los cuales compartimos y transmitimos el espíritu y el sentir de nuestra actividad. Ellos son: I- la reunión de precios semanal, que refleja el pulso y la temperatura del mercado; II- la revista mensual en la cual reflejamos la visión de distintos actores de la cadena frente a los acontecimientos de la realidad productiva del sector y del país, y III- la página web donde se comparte información actualizada con detalle del momento a momento del mercado y su realidad. Es en estos ámbitos donde vamos a seguir poniendo foco para continuar el desarrollo.

**Diego Arrospide – Vicepresidente**



## “La economía de la gremial está bien al día de hoy”

La situación económica depende, como siempre, del pago de la cuota social y algo que se agrega por otras actividades, como la revista Negocios Rurales.

Podemos decir que la gremial está bien al día de hoy, ya que no se han tenido grandes gastos, como las salidas al interior y jornadas con los socios.

Se hizo una sobre cuota por los 100 años, para realizar un evento especial y no se pudo concretar por el problema generado por la pandemia. Ese dinero, que superaba los \$ 600 mil, se donó para el Fondo Coronavirus. Para adelante, las proyecciones son seguir en la línea que venimos trazando, y cuando se pueda retomaremos los encuentros presenciales con los socios y vamos a seguir trabajando firme por la revista. La situación no es de holgura, pero se la viene llevando bien a pesar de la situación general vinculada con la pandemia.

**Facundo Schauricht - Tesorero**



## “Hay que darle más participación a los socios del interior”

Una de las labores que vengo asumiendo en los últimos meses fue la de armar las reuniones en el interior, para darle más participación a los socios que no están cerca de Montevideo, para que estén al tanto de cómo se hacen las reuniones.

Esos encuentros sirven también para intercambiar opiniones y perspectivas del mercado.

En esta nueva gestión, se realizaron en 2019 dos seminarios en abril y junio. En julio se fue a la Sociedad Rural de Río Negro, en setiembre la reunión en Corriedale y en noviembre en la Sociedad de Fomento de Treinta y Tres.

Eso lamentablemente se cortó por el tema de la pandemia, pero la idea es retomarla y salir lo más posible al interior, para que el socio pueda participar de las reuniones que hacemos.

Si la pandemia lo permite estamos con la idea de hacer la asamblea anual de socios en el interior, algo inédito.

**Ignacio Trigo – Secretario**



## “Las directivas siempre forman un grupo humano muy importante”

Las directivas que yo he integrado de la Asociación se componen de 2 o 3 personas jóvenes que le ponen intención, que le ponen ganas a la reunión de precios y que también tengan posibilidades de venir.

Esto ha sido muy bueno, porque es una manera de ir integrando y viendo el interés que ponen y los estás integrando a

un grupo, porque las directivas siempre forman un grupo humano muy importante, y eso es la base de todo.

Siempre intentamos que durante el tiempo que nos toca estar en directiva, ponerle piense y ganas de hacer cosas para la ACG.

Las directivas son siempre presidencialistas, por lo que el presidente le pone su impronta, pero trabajamos en conjunto. Después tenemos el vicepresidente que es su mano derecha, un tesorero, secretarios y vocales.

Siempre repartimos los temas en los rubros que podemos tener más influencia o tener más capacidad, y de esa manera tenemos cada tema cubierto.

**Carlos de Freitas – Vocal**



## “Esto nos ha permitido estar más cerca del Ministerio”

Desde que se formó la mesa de consulta del Sistema Nacional de Identificación Ganadera (SNIG), que integramos todas las gremiales, la idea fue que se informe de cada acción y cada paso, además de distintos problemas que pueda haber a nivel del SNIG.

En Consignatarios yo soy quien representa a la gremial en ese lugar y como gremial nos ha servido de mucho. Durante varios años la ACG no tuvo información oficial de un montón de datos que se han pedido y últimamente accedimos a eso. Un ejemplo es la cantidad de ganado remitido por consignatario, cantidad de ganados remitidos a la industria y los rematados con DICOSE consignatarios, como un gran número de ejemplos más.

Esto nos ha permitido estar más cerca del Ministerio, informarnos de primera mano de los movimientos y nuevas herramientas que va formando SNIG y a veces cosas que proponen otras gremiales, discutir los temas antes de que se hagan públicos; nos posibilita estar de primera mano en un frente fundamental.

**Alberto Gallinal - Vocal**



## “Todo pasa por lo que se marca en la planilla”

El hacerse socio de ACG tiene mucho valor, porque realmente es un pilar importante en la ganadería. Hay que mencionar que en base a la planilla de precios que hacemos nosotros se hacen varios negocios, sea para ganado de encierro, corrales o la industria frigorífica. Incluso se la toma de referencia para los arrendamientos de campos. Y eso es un valor incalculable para la gremial y se debe defender por parte de los socios. Todo pasa por lo que se marca en la planilla, no solo novillo, vaca gorda y vaquillona. Es una referencia para el mercado uruguayo.

Es más, la industria no te pasa un precio viernes o lunes porque está esperando a ver cuál es el resultado de la reunión de precios.

**Pablo Sánchez - Vocal**



## “Es una herramienta fundamental para la comercialización”

La tabla de precios es una referencia donde se fijan los valores actuales del mercado; tanto compradores como vendedores la esperan con ansiedad cada lunes. Es bueno mencionar que allí se plasman los negocios efectuados en ventas particulares y embarques a frigorífico, y se forma a través de los negocios concretados, en base a los votos que pasan los socios de la ACG de todo el país.

Es importante esto, porque se reflejan las distintas operaciones por categoría, raza y otros aspectos, donde se plasma la referencia de los negocios.

Día a día la gente la toma con más valor, porque es una herramienta fundamental para la comercialización y un boletín de los valores que se manejan jornada a jornada.

**Joaquín Falcón – Vocal**

# CALVASE<sup>®</sup>

EXCELENCIA EN SEMILLAS

ENCUENTRE ESTAS  
VARIETADES DE SOJA:

**Lodytex**

HO 5910 STS

HO 6620 IPRO STS

**NUEVA** HO 59136 IPRO

HO 68126 STS

**NUEVA** HS 63128 STS



LDC. **MACRO SEED 10** AÑOS  
Louis Dreyfus Company

LDC 5.3 **NUEVA**

60MS01 STS

LDC 6.0 **LANZA MIENTO 2020**

66MS01

53MS01 IPRO

59MS01 IPRO STS

MS 6.3 IPRO

MS 6.9 IPRO

Tel: 4455 9258 | [www.calvase.com.uy](http://www.calvase.com.uy) |   



# MEGAAGRO

SOCIO EN SU PRODUCCIÓN

## CARTELERA DE REMATES

### El Yunque

MARTES 6 DE OCTUBRE

SOCIEDAD GANADERA  
**EL YUNQUE**  
CABAÑA LOS MACACHINES

20° REMATE ANUAL

Fraile Muerto, Cerro Largo

### Cabaña Macedo

SÁBADO 10 DE OCTUBRE



7° REMATE ANUAL

Ruta 30, Km. 163, Artigas

### El Yatay

MIÉRCOLES 14 DE OCTUBRE



16° REMATE ANUAL

Soc. de Fomento de Treinta y Tres

### El Paraíso de Bordaberry

VIERNES 16 DE OCTUBRE



61° REMATE ANUAL

Sociedad Rural de Durazno

### Valle Chico y El Toril

MIÉRCOLES 21 DE OCTUBRE



Local Puente Otegui,  
Ruta 12, Km 343, Minas

### Cabaña Don Roberto

VIERNES 23 DE OCTUBRE



Agropecuaria de Salto

### Pantalla Uruguay

JUEVES 29 Y VIERNES 30 DE OCTUBRE



Vea información y catálogos en [megaagro.com.uy](http://megaagro.com.uy)



## SOCIOS FUNDADORES

Amespil & Cuadra  
 Juan B. Bidart  
 Pablo J. Etchemendi y Cía.  
 Alfredo O. Guichón  
 López & Micheliní  
 López y Fernández Hnos.  
 Juan Ramón Pereyra  
 Ríos Grajales & Giordano  
 Sayago & Cía.  
 Octavio Terra  
 Arbiza & Cerviño Sande  
 Briozzo, Presno & Cía.  
 Fernández & Morales  
 Anselmo Garrastazú hijo & Cía.  
 Ponce de León & Dutra  
 Risso & Cía.  
 Siemens e Irureta Goyena  
 Viuda de Apestegui, Palou & Freyre  
 Juan Arrosa  
 José Pedro Cibils  
 Silvestre García  
 Manuel Haro  
 Prego & Diverio  
 Rospide & Alvarez  
 Sosa, Arrosa & Martínez Bresque  
 Viuda de Daniel Aguirre  
 J. Bentancor é Hijos  
 Atcheverry & Andregnette  
 Lizardo R. González  
 Inciarte & Abreu  
 Laugarou & Benausse  
 Olano Hnos.  
 F. Rey Azopardo & Cía.  
 Héctor Rousse  
 Supparo, Quintela & Cía.  
 Vidaurreta & Cía.  
 Victorica, Muñíos & Piñeyrúa  
 Juan M. Verdier  
 Wilson Hermanos

# Desde 1920 somos referencia



## LOS PRESIDENTES DE LOS 100 AÑOS

- 1920 Domingo Cuadra
- 1921 Domingo Cuadra
- 1922 Lizardo R. González
- 1923 Lizardo R. González
- 1924 José Luis Ponce de León
- 1925 José Luis Ponce de León
- 1926 Lizardo R. González
- 1927 Martín Palou
- 1928 Martín Palou
- 1929 Juan M. Verdier
- 1930 Alvaro Juan Risso
- 1931 Alvaro Juan Risso
- 1932 Alvaro Juan Risso
- 1933 Alvaro Juan Risso
- 1934 Alvaro Juan Risso
- 1935 Alvaro Juan Risso
- 1936 Lizardo R. González
- 1937 Lizardo R. González
- 1938 Lizardo R. González
- 1939 Lizardo R. González
- 1940 Ramón L. Ricci
- 1941 Ramón L. Ricci
- 1942 Alvaro Juan Risso
- 1943 Alvaro Juan Risso
- 1944 Alvaro Juan Risso
- 1945 Rodolfo Presno
- 1946 Rodolfo Presno
- 1947 Ramón L. Ricci
- 1948 Emilio Dos Santos
- 1949 Emilio Dos Santos
- 1950 Emilio Dos Santos
- 1951 Carlos M. Verdier- Aurelio Freire
- 1952 Aurelio Freire
- 1953 Federico Peinado
- 1954 Francisco Galdo
- 1955 Francisco Galdo
- 1956 Anibal Zárate
- 1957 Anibal Zárate
- 1958 Anibal Zárate
- 1959 Anibal Zárate
- 1960 Rodolfo Presno
- 1961 Eduardo Freire
- 1962 Eduardo Freire
- 1963 Gilberto Bentancor Lizarazú
- 1964 Jorge Becerro de Bengoa
- 1965 Anibal Zárate
- 1966 Anibal Zárate
- 1967 Anibal Zárate
- 1968 Anibal Zárate
- 1969 Enrique Carril Urta
- 1970 Enrique Carril Urta

1920

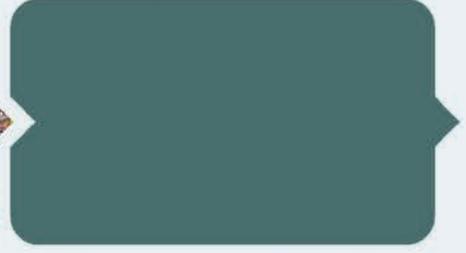
1930

1940

1950

1960

1970



- 1971 Julio Freire
- 1972 Julio Freire
- 1973 Julio Freire
- 1974 Emilio Cánepa Santos
- 1975 Emilio Cánepa Santos
- 1976 Anibal Zarate
- 1977 Anibal Zarate
- 1978 Enrique Carril Urta
- 1979 Enrique Carril Urta
- 1980 Julio Freire
- 1981 Enrique Carril Urta
- 1982 Enrique Carril Urta
- 1983 Enrique Carril Urta
- 1984 Juan Manuel Ponce de León (hijo)
- 1985 Federico Hill Acosta y Lara
- 1986 Fernando Cibils Dutra
- 1987 Fernando Cibils Dutra
- 1988 Fernando Cibils Dutra
- 1989 Federico Hill Acosta y Lara
- 1990 Federico Hill Acosta y Lara
- 1991 Juan Manuel Ponce de León (hijo)
- 1992 Fernando Cibils Dutra
- 1993 Martín Otero
- 1994 Carlos de Freitas Urioste
- 1995 Carlos de Freitas Urioste
- 1996 Julio Nario
- 1997 Gabriel Alonso
- 1998 Juan José Victorica
- 1999 Ramón Fernández Montero
- 2000 Ramón Fernández Montero
- 2001 Alejandro Reyes Montes
- 2002 Ramón Fernández Montero
- 2003 Alejandro Nicolich
- 2004 Alejandro Nicolich
- 2005 Alejandro Nicolich
- 2006 Alejandro Nicolich
- 2007 Jaime Escardó
- 2008 Jaime Escardó
- 2009 Jaime Escardó
- 2010 Jaime Escardó
- 2011 Alejandro Zambrano
- 2012 Alejandro Zambrano
- 2013 Andrés Labat
- 2014 Andrés Labat
- 2015 Sebastian Blanco
- 2016 Sebastian Blanco
- 2017 Carlos de Freitas Urioste
- 2018 Carlos de Freitas Urioste
- 2019 Jose P. Aicardi
- 2020 Jose P. Aicardi

1970 1980 1990 2000 2010 2020

# La Tablada “era una experiencia de vida brutal”

Fernando Cibils Dutra contó cómo eran las rutinas de los consignatarios en sus inicios en esta profesión

## De la vida religiosa a la consignación

Fernando Cibils Dutra hizo la secundaria en los Maristas, preparatorios de Derecho y luego se fue con los hermanos maristas a Alta Gracia, Córdoba, casi dos años, a estudiar como novicio para ser religioso de los maristas, una congregación docente.

Luego retornó a Montevideo y estudió cuatro años la licenciatura de Literatura. Como le faltaron dos o tres materias curriculares, no le homologaron el título de profesor de Literatura. Igualmente, llegó a trabajar como profesor en Durazno, en el colegio San Luis en la calle Ibiray, hoy Wilson Ferreira Aldunate, en aquellos conflictivos años de principios de los años de 1970.

No siguió la carrera de profesor de Literatura y una tía, María Laura Dutra, le propuso hablar con sus tíos Dutra en el escritorio. Fue entonces cuando empezó su carrera en la consignación de ganado, casi 50 años atrás, en la firma Ponce de León & Dutra, luego transformada en el escritorio Sixto J. Dutra.



**Casi medio** siglo atrás, en 1971, Fernando Cibils Dutra comenzó a trabajar en el rubro de la consignación de ganado en la firma Ponce de León & Dutra, luego convertida en Sixto J. Dutra. El trabajo del consignatario en aquella época giraba en torno de La Tablada Nacional. Los objetivos eran los mismos, pero el trabajo era radicalmente distinto al de los consignatarios en la actualidad.

Cibils, vinculado a Los Maristas, venía de la docencia. El cambio fue drástico. La Tablada “era una experiencia de vida brutal”, afirmó. En las primeras épocas se tomaba el segundo ómnibus de la madrugada, en Minas y Constituyente. Luego tuvo una Izeta. La rutina diaria del consignatario giraba todos los días en torno a La Tablada desde antes del amanecer.

El volumen de hacienda era impresionante. Hay que ver que solo entre los tres frigoríficos de las inmediaciones del cerro de Montevideo, se sumaban varios miles de reses.

En un artículo escrito por Cibils para un libro de la estancia Los Cerros de San Juan, se refirió a lo que, desde su punto de vista, era “el corazón de La Tablada”. “Allí estaba la sal y pimienta

de aquel histórico lugar: la Pieza de la Costura, llamada así por haber sido el lugar donde se reunían nuestras madres y abuelas a coser botones, donde se entretejían las más variadas historias, se destapaban sorpresas familiares, se comentaban los acontecimientos sociales y, en fin, se estaba al día con la información”.

Los ganados llegaban en la madrugada. Los más veteranos del lugar se reunían en la mencionada pícica a tomar

**El volumen de hacienda era impresionante. Hay que ver que solo entre los tres frigoríficos de las inmediaciones del cerro, se sumaban varios miles de reses**

mate. “Llegaban los compradores de los frigoríficos, Mauro Sosa del Frigorífico Nacional, por el Cerro Omar Umpiérrez”. Los ganados llegaban “hablados, direccionados, pero no vendidos. Luego de que los representantes de los frigoríficos veían la hacienda, si tenía las características que se habían hablado previamente, se cerraba el negocio.

Se sellaban los papeles, se ponían los timbres y empezaba a irse el ganado despacito, por el Camino de las Tropas, rumbo al Cerro al frigorífico que lo había comprado”.

Los representantes de las chacinerías también se hacían presentes en La Tablada. Hermanos Cristiani, Cattivelli, don Raúl Ottonelo, estaban allí y compraban algunos toros y vacas de manufactura que llegaban acompañando los lotes.

En una primera etapa las balanzas no estaban en los frigoríficos, se pesaban en La Tablada antes de ser tropeados. Los consignatarios, quienes tenían sus oficinas en el predio, presenciaban la pesada.

También estaba la oficina del Banco de Seguros y de la radio La Voz del Aire, en la que el Sr. Díaz transmitía en directo los kilajes de los ganados. Al fondo estaban las caballerizas. Poco después de las 6 de la mañana se agarraban los caballos y se salía a ver los ganados.

### **En aquellas épocas las faenas se hacían en catres. Los animales se mataban y se acostaban en un catre con ruedas de patines**

No había alambrados, por lo que eran los troperos quienes los cuidaban.

El primer día que Cibils llegó a La Tablada, con unos 27-28 años, Pedro Reyes, una institución dentro de Ponce de León & Dutra, le sugirió ponerse al lado de Hugo Peinado, “el Gitano”, quien no tuvo ningún inconveniente en ser el experiente que lo guió esos primeros días. El primer ganado que pesó había llegado desde Zapicán.

En aquellas épocas las faenas se hacían en catres. Los animales se mataban y se acostaban en un catre con ruedas de patines. El ruido dentro de la planta de faena, entre los mugidos y las ruedas, era tremendo. La hacienda se pagaba en milésimos de peso por kilo en pie.

Aunque la rutina del consignatario giraba en torno a La Tablada, incluía otras “paradas”. Era inevitable ir a AFE a reservar vagones. Por el lado de la calle Paraguay atendía el señor Ricciardi o el señor Salazar, quienes siempre preguntaban la cantidad de vagones a reservar, desde cuál estación y si eran simples o doble piso, en este caso para

## **“Estos años son un paraíso terrenal”**

“Estos últimos 10 o 15 años es el paraíso terrenal”, afirma Cibils al recordar las épocas duras de la consignación, cuando los quiebres de las industrias se sucedían con cierta frecuencia. “En aquellas épocas, lo de cambiar el cheque, o aguantarlo, era moneda común. Los pagos en algunos casos eran a 90 días. Te decían que fueras la semana siguiente para ver si estaba el cheque”.

En la sede de la ACG se llenaba la sala cuando aparecían los problemas. Quedaba mucha gente “adentro”. “Los consignatarios insistimos en que había que proteger el negocio y se emitió un decreto de ley que establecía que se pagaba al contado o con cheque diferido certificado, con respaldo en la cuenta bancaria. Pero en la práctica tampoco caminó. Era muy frecuente que los cheques rebotaran. Por eso es que se realiza previo a la reunión semanal de precios, cuando lo amerita, lo que se denomina el clearing, en momentos en los que puede haber problemas de pago” de parte de algunos de los compradores, ya sea frigoríficos, exportadores en pie, o compradores de ganado.

lanares. No había espacio para el error.

En 1973 abrió Dicosé y también se transformó en una rutina. Para Cibils “fue un cambio importante para que el productor se discipline a documentar y también como control de propiedad y de tránsito y llegada”. El coronel Severo fue la primera autoridad que manejó este tema. “Teníamos un contacto por lo menos semanal, porque había un control estricto de toda la documentación”, recordó.

De tarde iban al Banco República y a los frigoríficos, se iban a retirar los cheques y a hablar con el comprador del frigorífico con quien se había estado en la madrugada en La Tablada. Si era un momento del año de mucha oferta había que ir a reservar y a pelear por conseguir lugar para los días siguientes.

A partir de 1972 comenzó a decaer La Tablada y se cerró formalmente en 1975. En parte porque los países de destino de la exportación no querían permitir mercados concentradores de ganado, debido a temas sanitarios.

Las anécdotas surgen a borbotones, como cuando se le incendió el auto llegando a Canelón chico, rumbo al frigorífico Cruz del Sur. El bomberito de una Onda que pasaban fue crucial para extinguir el fuego.

El trabajo también incluía viajes en avioneta junto a los compradores de los frigoríficos. El escritorio contaba con dos avionetas propias. “Salíamos a ver lotes lindos, de 200 animales y más, a cualquier parte del país”, recuerda. /NR



### **El origen de la ACG**

Los socios fundadores de la ACG se reunieron en una confitería en lo que hoy es Agraciada casi Zufriategui, a la altura del Paso Molino, para fundar la gremial. En la foto se ve la puerta de esa casa. Como dice el artículo primero del estatuto: “la ACG tendrá por fines proteger, estabilizar y dar forma orgánica al negocio del ganado”. Sin dudas cumplió con su objetivo y sigue siendo el mismo hasta el día de hoy. ACG ha tenido desde siempre una política proactiva atrás de la cobranza, del control de las pesadas de los ganados. Permanentemente bregando por todo lo atinente a la seguridad de la transacción.

# Un ámbito de soluciones

La gremial brinda un servicio integral a sus socios, con un abanico importante de beneficios



Nombre: **Mariela Fasanaro**  
 Edad: **44 años**  
 Estado Civil: **Casada, dos hijos Facundo 14 años, Ana Karen 9 años**  
 Ingreso a ACG: **año 2004**

NEGOCIOS RURALES | 22

**Mariela Fasanaro** es la secretaria de la Asociación de Consignatarios de Ganado y es quien está diariamente atendiendo las inquietudes y brindando soluciones a los socios.

## ¿Cuántos años hace que está trabajando en la gremial y cuáles son sus funciones principales?

Desde hace casi 16 años estoy a cargo de la secretaría de la Asociación, bajo distintas presidencias. En todo este tiempo he tratado de atender todos los aspectos de la función, desde la atención telefónica, la preparación de las reuniones de precios de todos los lunes, el relacionamiento con proveedores, con socios, con productores, la prensa, diferentes autoridades y profesionales que han concurrido como disertantes a las reuniones semanales. Se le suman tareas administrativas, desde los bancos, las imprentas, emisión de certificados de promedios semestrales requeridos por los escritorios

y/o productores para el pago o el cobro de arrendamientos, y una cantidad de tareas que hacen a la actividad diaria de ACG, que ya es parte de mi vida, ya que incluso mi hijo mayor, es menor a la cantidad de años que trabajo para la Asociación. Es como mi segunda casa y me enorgullece ser parte de esta historia centenaria.

## ¿Por qué recomiendan asociarse a ACG?

100 años de trabajo ininterrumpido asesorando a los productores ganaderos, son sinónimo de fortaleza en la conformación del mercado de haciendas. Poder generar referencias, el respaldo a los escritorios asociados frente a situaciones comerciales no deseadas, el poder operar en un mercado formal y respaldado por nosotros, el asesoramiento en materia de promedios para el pago de arrendamientos, y otras tantas cosas más, son motivos fundamentales para asociarse a ACG. /NR

## Socios desde siempre

Integramos ACG desde nuestro primer día.



En nuestro 15º aniversario saludamos con orgullo los 100 años de la institución **referente** en negocios ganaderos.

# TOROS?



**LAS ANITAS**  
Los toros de Alfonso

**GROSSO**



**KAMIKAZE**



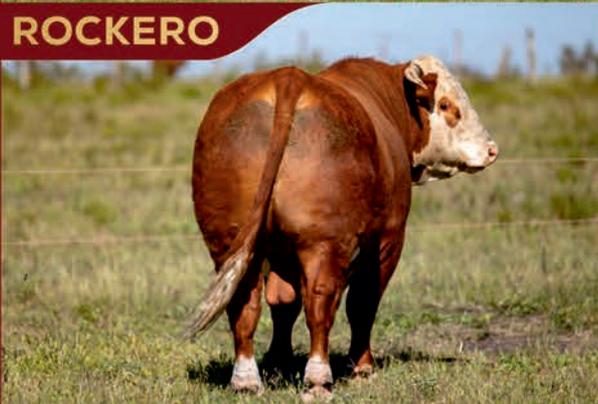
**KAKA**



**CUPER**



**ROCKERO**



**ABUNDANTE**



**PICANTE**



**EL PADRE**



**90 TOROS HEREFORD**

**Sábado 10/10 . Santa Bernardina . Durazno**

Tel.: (+598) 99 949 984  
info@lasanitas.com.uy  
[WWW.LASANITAS.COM.UY](http://WWW.LASANITAS.COM.UY)



www.pdlz.net

TRANSMITE



AUSPICIA



REMATAN



# “Hay que cambiar la ley del INAC”

**El presidente del INAC, Fernando Mattos, propone que los cambios abarquen a otros componentes de la institucionalidad agropecuaria**



El Ing. Fernando Mattos asumió como presidente de INAC con la actual administración de gobierno.

Forma parte de Ciudadanos la agrupación del Partido Colorado.

Anteriormente había formado parte de la Junta del INAC en representación de la ARU bajo las presidencias de Julio Delfino y Roberto Vázquez Platero.

**Para la** próxima Rendición de Cuentas, el año que viene, quizás se puedan proponer algunas modificaciones en la propuesta de ley del Instituto Nacional de Carnes (INAC), dijo a **Negocios Rurales** el presidente del instituto cárnico, Fernando Mattos. Pero fue más allá, agregó que la aspiración que ya le propusieron al ministro de Ganadería, Carlos María Uriarte, es que la revisión tenga un alcance mayor y abarque a otras instituciones componentes de la institucionalidad agropecuaria, como por ejemplo el INIA.

Mattos argumentó que se trata de leyes que “ya tienen varios años” y que puede ser conveniente una revisión que, en todos los casos, tenga el mismo foco: “Con una presencia mayor del sector privado y un asesoramiento del Poder Ejecutivo”. En este sentido, consideró que “no tendría sentido que solo se reforme INAC, pero sí dentro de una arquitectura de reforma general, con el objetivo de darle más campo al sector privado”. Pero condicionó esta posibilidad a que haya un “proceso de madurez de parte de las instituciones que hacen a la representación del sector privado”, que les permita focalizar en el interés general de la cadena en lugar de priorizar los intereses propios.

En este sentido, puso como ejemplo en cuanto a las discusiones en la Junta del INAC y en el ambiente productivo e industrial, que “no estén vinculados a temas básicos como el precio. Nos peleamos por cuál es el precio del ganado, dónde y cómo se paga. Esos son temas que los tiene que definir el mercado. Si bien todo el mundo va a defender su propio interés, el interés general de la cadena tiene que estar por encima”.

Mattos dijo que ya ha transmitido al cuerpo gerencial del instituto esa intención: “Hacer un INAC mucho más proactivo, que devuelva y propicie la creación de valor de la cadena y que los usuarios estén más conformes con el aporte y la pertenencia a esta institución”.

La creación del INAC data de 1967 y la ley que lo reformuló fue de 1984, 36 años atrás. Para el presidente del instituto, es momento de modernizar sus objetivos, la misión y la visión.

**“Lo que visualizo como un INAC del siglo XXI es uno más moderno, mucho menos interventor, menos burocrático, más proactivo en la generación de valor”**

“Lo que visualizo como un INAC del siglo XXI es uno más moderno, mucho menos interventor, menos burocrático, más proactivo en la generación de valor. Por ejemplo, tenemos que modernizar los sistemas de control de calidad, apoyados en la tecnología, y que deje de ser un tema meramente fiscalizador como el de hoy, que poco valor le agrega al producto final”.

A su vez, Mattos dijo que está en discusión el porcentaje de aporte al INAC, que es de 0,6% de las exportaciones cárnicas y de 0,7% de lo que se destina al mercado interno. Se está en “etapas avanzadas de definición” un cambio en el sistema.

Dijo que “algunas voces de la industria piden bajarla. ¿Pero bajar para qué? Primero hay que definir cómo es el nuevo INAC que queremos, para qué lo queremos, cuáles son los planes de inversión, nuestra misión, visión, objetivos, qué queremos generar en forma conjunta, y a partir de ahí establecer un esquema similar al de la Ley de Presupuesto. Es decir, en el primer año de gestión defino el rumbo, lo presupuestado y en función de este y de las ventas, hago mi previsión de ingresos y en base a esto la variable de esos porcentajes de recaudación. Habrá que ver si es mucho o es poco, pero dependerá de un plan del que se empezará a hablar más en setiembre y octubre, porque ya estamos en etapas avanzadas de definición”.

Lo que el INAC le propondrá al Poder Ejecutivo es que existan tasas máximas que puedan flexibilizarse de acuerdo con un plan quinquenal. Por lo tanto, se establece que la tasa máxima será de un x porcentaje para los próximos cinco años, pero se fija de forma flexible a la baja, de acuerdo con el plan de acción quinquenal. /NR

## Pro Carnes apunta a acelerar los procesos de negociación en el exterior

Pro Carnes es un ámbito de coordinación multi institucional. Sus primeras etapas fueron en el año 1997, bajo la presidencia de Julio Delfino. En ese momento se entendió la necesidad de generar un ámbito de coordinación entre la Cancillería, Ganadería (su área de habilitaciones sanitaria) y los representantes que están en la Mesa del INAC, tanto productores como industriales. Para Fernando Mattos, esto fue muy efectivo porque el grupo establece prioridades que requieren coordinación entre la parte sanitaria y la negociación externa, que lidera Cancillería. Hoy es un proceso de interacción en el que INAC proporciona la inteligencia de mercado, se detectan los problemas, se propone una estrategia y donde Cancillería ejecuta las acciones definidas en ese equipo de trabajo. El objetivo es acelerar los procesos de negociación en el exterior.

Hay necesidad de trabajar en tres ámbitos, teniendo en cuenta que las ventajas de que gozaba el país frente a sus competidores regionales, que eran de acceso sanitario, se han ido reduciendo por el avance de los otros.

“Estamos en el debe en el tema de accesos, sea en la habilitación de mercados, en la de productos dentro de mercados habilitados así como también en los niveles de arancel que se pagan en destino”, dijo Mattos. Al respecto agregó que “claramente en este punto la pertenencia al Mercosur es una mochila pesada, porque no nos ha permitido negociar en forma individual con los países, a la vez que ha tenido muy escasos avances como región en cuanto a acuerdos de significación”.

“Tenemos que exigirles a nuestros socios que tengan otra actitud en los temas de avance en las negociaciones internacionales”, afirmó.

NEGOCIOS RURALES | 25

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



# Buscan rebajar carga arancelaria

**Las carnes uruguayas pagan por exportaciones aranceles cercanos a los 200 millones de dólares**



Autoridades ministeriales y de INAC presentaron Pro Carnes, que buscará reducir el pago de aranceles por las carnes exportadas

**En el auditorio** de Cancillería, se realizó el lanzamiento de Pro Carnes ante representantes del gobierno y del sector privado. Se trata de un ámbito de coordinación interinstitucional cuyo objetivo es la mejora y profundización del acceso de los productos cárnicos y subproductos en los mercados internacionales. También se presentó una agenda de acceso internacional consensuada entre varios organismos y sectores.

En este trabajo participaron Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Economía, industria frigorífica (Cámara de la Industria Frigorífica del Uruguay y Asociación de la Indus-

**Es posible crecer hasta en un 20% el valor anual de las exportaciones de carne en el mediano plazo**

tria Frigorífica), productores agropecuarios (Asociación Rural del Uruguay, Federación Rural, Cooperativas Agrarias Federadas y Comisión Nacional de Fomento Rural), con la coordinación del Instituto Nacional de Carnes.

Se explicó allí que prácticamente 1 de cada 4 dólares exportados de bienes de Uruguay provienen del sector cárnico, que en el año 2019 exportó unos US\$ 2.200 millones. Es un sector de-

cisivo para la balanza comercial y la economía del país, donde las mejores condiciones de acceso representan un alto retorno en divisas. El comercio mundial de carnes muestra no solo un fuerte crecimiento, sino también un extraordinario dinamismo, siendo la apertura de mercados un factor de máxima relevancia para la competitividad de la cadena cárnica.

Durante las dos últimas décadas, Uruguay mantuvo una posición competitiva relativamente superior a la de otros países de la región, en base a una mejor condición sanitaria, ventaja que prácticamente ha desaparecido. Por otro lado, otros países exportadores de

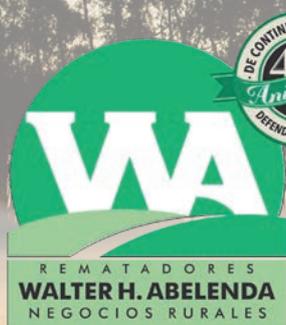
**El valor de las exportaciones podría aumentar entre US\$ 1.500 a 2.000 millones en este quinquenio.**

carnes pertenecientes a Norteamérica y Oceanía, han avanzado fuertemente en temas arancelarios a través de la firma de sendos tratados comerciales, mejorando aún más su capacidad competitiva.

Esta propuesta busca potenciar y capitalizar mejores condiciones de acceso que permitan incrementar volúmenes de exportación a mejores precios, maximizando así la facturación de la cadena. De concretarse exitosamente esta estrategia, el valor de las exportaciones podría aumentar entre US\$ 1.500 a 2.000 millones en este quinquenio.

Es posible crecer hasta en un 20% el valor anual de las exportaciones de carne en el mediano plazo, reduciendo la actual carga arancelaria e incorporando habilitaciones de nuevos mercados y productos. Asimismo, mejores condiciones competitivas generarán el estímulo a la inversión, mayor producción y empleo, aumento de las tasas de extracción, e incursión en dinámicas virtuosas. /NR

# SALUDAMOS A LA ASOCIACIÓN POR SUS 100 AÑOS TRABAJANDO LA CONFIANZA ENTRE LAS PARTES



## CALENDARIO | PRÓXIMAS ACTIVIDADES

- 16/9 - Feria Mensual en ARF
- 22-23-24/09 - Remate 225 de Plazarural
- 01/10 - Remate virtual Mixto SPC
- 10/10 - Remate General y Especial Yeguarizos ARF
- 16/10 - Feria Mensual y Remate de Maquinarias en ARF
- 20/10 - Remate de Toros y Vientres Local Los Aromos Batlle y Ordoñez
- 21-22-23/10 - Remate 226 y Plaza Hereford
- 05/11 - Remate de El Rebenque SA en ARF
- 13/11 - Remate Estrellas de Trabajo Raza 1/4 de Milla
- 16/11 - Feria Mensual en ARF
- 5/12 - Remate general de Yeguarizos

Ingresa a nuestra web:

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

# “Esperamos valores similares al año pasado”

**El empresario agropecuario Daniel Dutra se mostró optimista y espera una zafra de reproductores demandada**



Daniel Dutra expresó que se prevé una zafra similar al año pasado en cuanto a valores y colocación de animales.

**Daniel Dutra**, principal de Escritorio Dutra, analizó para **Negocios Rurales** la realidad del mercado de la cría y las perspectivas de la zafra de toros, en la que considera que habrá precios similares a un año atrás.

## ¿Cuáles son las perspectivas para la próxima zafra de toros?

La zafra ya empieza sobre fines de setiembre con ventas de distintas cabañas. Pensamos que vamos a tener una buena demanda por las toradas, porque tenemos un valor bueno para los terneros y terneras, lo que incentiva a tener mayor demanda de toros. Al tener buenos precios por las categorías más jóvenes, la gente apuesta por mayor producción.

Vemos una zafra con valores similares al año pasado y pensamos que en las zonas del país más castigadas por la sequía de verano y otoño (principalmente en el este, en departamentos como Lavalleja, Maldonado, Treinta y Tres y Rocha), donde las toradas de uso están en muy mal estado y creo que vamos a tener una mayor demanda por ese tipo de productor. Habrá un mayor volumen de reposición de toros en los distintos rodeos.

Gracias a Dios estamos teniendo el anuncio de una buena primavera tras importantes precipitaciones al inicio del mes de setiembre, lo que hace pensar que el rodeo se va a acomodar, las vacas se van a acomodar y eso va a dar ánimo a los productores, lo que va a ayudar a tener una zafra de toros con un buen resultado económico.

## ¿La cantidad de terneros, mayor oferta de vientres y los mercados abren perspectivas interesantes para el rubro?

Yo creo que lo que ha sido fundamental es el valor que se ha logrado en los últimos tiempos por el ternero. Históricamente la cría ha tenido una baja rentabilidad, pero eso se ha revertido en los últimos años y se ha valorizado mucho. Pensamos que la exportación en pie ha generado mejores precios. Vemos un mercado interno que está pagando muy buenos valores, con la ternera que está en niveles similares al macho. También vemos que se están colocando terneras para la exportación, así que en definitiva tenemos que ser optimistas en que se pueda producir de aquí en más con un buen retorno económico. Siempre con las diferencias de las distintas razas y cabañas de las toradas tanto en los remates como en las exposiciones.

Obviamente que hay cabañas que se destacan y tienen un mejor resultado económico en sus ventas. Eso siempre ha sido así.

Esperamos que sea una zafra larga, con la oferta habitual en remates y exposiciones, de cerca de 5.000 reproductores, ya que hay alguna cabaña que cesa su actividad y aparecen cabañas nuevas y eso hace mantener el número.

En nuestra firma iniciamos la actividad como siempre con el remate de Kiyú (Hereford) que tendrá lugar el sábado 3 de octubre y al otro día haremos Los Novilleros en la Rural del Prado. Después viene una destacada oferta que está disponible en nuestra página web./NR

## 100 AÑOS DE ACG

### “La información que da todas las semanas es importante”

#### ¿Qué reflexión hacen ustedes al integrar una gremial referente en el mercado, como la ACG, en el año de primer centenario?

Es una herramienta importante para todos los consignatarios tener a esta gremial porque la verdad que toda la información que da todas las semanas es referente, tanto para los productores, los consignatarios y la industria. Creo que el trabajo que ha hecho se ha mejorado en la información a través de los años y creo que estamos en un momento destacado en estos 100 años de la gremial de relevancia para la actividad más importante del país. Mis felicitaciones a los directivos actuales por el trabajo realizado y el augurio de muchos más años de buen desarrollo de la actividad de la gremial que nos representa a todos.

**¡OPORTUNIDAD ÚNICA 2020!**

# Cerros de San Juan

EN UNO DE LOS LUGARES MÁS LINDOS DEL PAÍS



**GRAN VENTA POR  
LICITACIÓN**

**100 HECTÁREAS SOBRE RUTA 21**  
A MINUTOS DE CARMELO Y COLONIA DEL SACRAMENTO

**US\$ 7.000 DE BASE POR HECTÁREA**

**30/9 APERTURA DE LA LICITACIÓN**

ADEMÁS: GRAN CASA DE 200m<sup>2</sup> Y 800 m<sup>2</sup> DE IMPONENTE GALPÓN

Pliego completo en [www.dasilva.com.uy](http://www.dasilva.com.uy)  
Por mayor información: 2901 9122 / 099 688 250  
o escribanos a: [info@dasilva.com](mailto:info@dasilva.com)

El futuro  
está en  
la tierra

# “Un año muy especial en la ganadería”

El operador Romualdo Rodríguez auguró una buena zafra de toros para esta primavera



El consignatario de vasta experiencia sostuvo que se espera una zafra de reproductores interesante y que se va a vender un gran porcentaje de la oferta.

**Romualdo** Rodríguez, director del escritorio del mismo nombre, analizó para **Negocios Rurales** la zafra de toros que inicia en pocos días, las perspectivas que se abren para el sector con el escenario actual y saludó a la Asociación de Consignatarios de Ganado por su 100º aniversario.

## ¿Cómo encuentra al sector ganadero previo al inicio de la zafra de toros?

Estamos cursando un año muy especial en la ganadería en general, pensamos que lo que queda del año siga con este brío de valores y de interés por todas las categorías, tanto en remates como en negocios particulares, con los ganados gordos que estuvieron en baja hasta estos días y que ahora de vuelta parece que están retomando una senda positiva y entonces, estamos todos los que integramos la cadena muy contentos de cómo se va portando el año.

También agregamos que China se va despertando en los valores, que es importante también y que ha sostenido en parte comprando todo lo que se ha ofrecido, tanto en vacas flacas y gordas, lo que sea está llevando todo, así que es un año interesante.

## ¿Eso hace prever una buena zafra de reproductores?

Ahora ya a fines de setiembre empiezan los remates de reproductores, tenemos muchas consultas, y como te mencioné en la pregunta anterior, la gente está contenta, lo que genera interés en preñar las vacas. Es por eso que esperamos que los toros que se van a vender en esta zafra tendrían que andar muy bien con un mercado ágil y valores que los marcará la gente.

## ¿Se espera que las cabañas de renombre marquen como cada año una referencia?

Si, por supuesto que tenemos alrededor de 10 remates en diferentes lugares y departamentos, también sabemos que distintos tipos de establecimientos, con cabañas chicas y más grandes, pero estamos trabajando y viendo que vamos a tener unos remates interesantes en lo que respecta a valores y que se van a vender todas las toradas si Dios quiere./NR

## 100 AÑOS DE ACG

### “100 años es una hermosura”

#### ¿Qué importancia tiene para el sector tener una gremial como la Asociación de Consignatarios de Ganado que cumple 100 años?

Es muy bueno eso, 100 años es una hermosura, con una gremial que ha estado siempre defendiendo al productor en todo momento y que sigue defendiendo a capa y espada para que la gente esté informada, y vendiendo en los mejores precios que logran todos los colegas. Aprovecho para felicitar a la actual directiva y empujarlos a seguir por el mismo camino que han marcado los representantes anteriores.



Felicitaciones por los 100 años de su fundación



AGENTE DE VENTA:  
**TRU-TEST**  
**DATAMARS**



## Soluciones en identificación animal



## Soluciones Genéticas para tu plan de Inseminación

15 años de experiencia

REMIXADO

GÉNESIS

18 años de experiencia

TABASCO

18 años de experiencia

EXPERTO

THIAGO

AGENTE DE VENTA:  
**Alta CIALE**  
IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR:  
**JUAN DEBERNARDI**  
GENÉTICA DE CARNE

# “El criador está mejorando sus planteles”

**Gerardo Zambrano opinó que la demanda de toros se mantendrá y recomendó revisar la sanidad de los reproductores**



Gerardo Zambrano asegura que la incorporación de genética dentro de los rodeos de cría no es un gasto, sino una inversión que devuelve con creces lo que uno le pone.

**El titular** del escritorio Zambrano y Cía., Gerardo Zambrano, tiene expectativas positivas para la zafra de reproductores que comienza en pocos días, con demanda por todas las razas. Opinó que la zafra se adelantó y tendrá varios remates virtuales adaptados a la nueva normalidad.

## ¿Qué expectativas tiene para la zafra de reproductores que se viene en pocos días?

Primero que nada, quiero resaltar que el Prado va a ser la única exposición a nivel de la región que se va a estar realizando, lo que realmente habla bien de Uruguay y de su gobierno en cuanto al funcionamiento sanitario, y también como buen espaldarazo al campo y a los cabañeros que pasan año a año trabajando para este evento.

Después la zafra empieza muy pronto, ya nosotros arrancamos el 25 de setiembre, apenas termina el Prado, con el remate del El Coraje en Brangus, y el 26 en Trinidad hacemos un remate de Angus y Hereford, y después seguimos con una larga cartelera, lo que remarca el interés de vender con antelación a lo que estamos acostumbrados.

Las expectativas para mí son buenas, porque el sector productivo, fundamentalmente el criador, ha estado funcionando muy bien, inclusive ha habido muchos más adeptos de los que estábamos acostumbrados.

Vemos que el criador está mejorando sus planteles de vientres, y quedó reflejado al superar los 3 millones de terneros que tenemos este año.

Lo más importante, en lo personal, es que la incorporación de genética dentro de los rodeos de cría no es un gasto, sino una inversión que devuelve con creces lo que uno le pone. No hay más que ver los remates virtuales o actividades en general, donde los lotes destacados tienen un precio superior a uno que no tiene la misma clase.

## ¿Qué se puede comentar sobre las actividades del escritorio?

Tenemos un montón de remates, con meses muy intensos ya que no nos gusta superponer actividades; inclusive hemos dejado algunos remates que nos han planteado para poder ofrecer el servicio que nos gusta a nosotros con el involucramiento que requieren los cabañeros y toda su impronta. Tenemos también eventos que van a ser virtuales, ofreciéndose únicamente de forma online, además de remates nuevos de cabañas de toros, apuntando a la nueva normalidad, incorporación de nuevas tecnologías para las ventas. Esperamos que funcione bien.

Mi recomendación, que siempre le digo a la gente, es la importancia de que los criadores realicen una revisión de toros, para saber lo que van a tener que reponer, porque sabemos que en un rodeo en el que el toro está haciendo mal su trabajo, se ve reflejado en los números finales. **/NR**

## 100 AÑOS DE ACG

### ¿Qué comentario le merece la celebración de los 100 años de la ACG?

Realmente para cualquier institución cumplir 100 años, en un país tan joven como Uruguay, es para festejar, pero también para marcar con la seriedad que se ha trabajado, para poder dar un servicio a los productores y a la industria, logrando ser referencia en la información que se da, porque la tabla de precios de la ACG se usa para negocios que los consignatarios no hacen. Eso se genera con la participación de las firmas que hace años integramos la ACG, que realmente más allá de la antigüedad, se destaca por la seriedad con la que se ha trabajado.

Se han implementado cosas nuevas, se han generado cambios de directivas y todos han mantenido ese perfil profesional y de seriedad.

Debería incluso tener un protagonismo mayor, incluso a nivel del INAC, siempre lo he pensado, porque realmente la profesión tiene relevancia.



Gracias por este siglo eligiendo La Raza  
para cerrar negocios y abrir oportunidades

***¡Feliz aniversario!***

# Objetivo 3 millones: cumplido



Los datos primarios del rodeo vacuno indican que sería el más numeroso de la historia y que sigue siendo cada vez más criador



El dato primario del MGAP establece que al 30 de junio había en el país 3.112.158 terneros.

NEGOCIOS RURALES | 34

**El Ministerio** de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) dio a conocer los primeros datos sobre existencias vacunas al 30 de junio pasado, en los que se confirman algunas tendencias y hay algunos datos que sorprenden.

Por primera vez en la historia se habrían superado los 3 millones de terneros, en tanto el crecimiento del rodeo en ge-

neral lo estaría ubicando cercano a los 12,1 millones de cabezas, el más numeroso de la historia. El MGAP, en el comunicado emitido, expresa que "en términos de cantidad de vacunos, los resultados obtenidos son consistentes en mostrar un incremento en el stock del país que se ubica en un rango de 4 a 6%".

Los cambios relevantes son el incremento de la cantidad de terneros, que habría superado la barrera de los 3 millones, así como el aumento de los novillos de sobreaño y las vacas de invernada. El rodeo de cría habría tenido un crecimiento algo menos pronunciado. Asimismo, se proyecta un stock de novillos de más de 3 años sin cambios significativos respecto a 2019.

El margen de error es de +- 2,5%, por lo que cuando se informe el dato definitivo debería oscilar entre 11,85 y 12,46 millones.



**BLANCO & RODIÑO**  
AGROSERVICIOS

SALUDA A LA  
ASOCIACIÓN DE  
CONSIGNATARIOS  
DE GANADO EN  
SU 100 ANIVERSARIO.

Miraflores 1650 | T.: (598) 2600 7884  
info@bragroservicios.com.uy  
www.bragroservicios.com.uy

El aumento del stock sería del orden del 6,6% en cantidad de animales —de acuerdo con el dato provisorio informado— en tanto que en Unidades Ganaderas el aumento sería menor (5,7%) debido a que el grueso de crecimiento es en categorías nuevas.

Muchos datos son significativos. Entre ellos, la cantidad de vacas de cría habría superado los 4,5 millones de cabezas por primera vez en la historia. Más allá del crecimiento de las categorías de reposición (novillos de 1 a 3 años),

**En Unidades Ganaderas el aumento sería menor (5,7%) debido a que el grueso de crecimiento es en categorías nuevas**

el rodeo sigue siendo cada vez más criador. El rodeo de cría (vacas entoradas y terneros) es el 63% del total. Y, además, la tasa de destete se habría ubicado en 71,6%, la más alta en casi 30 años.

Además, luego de tres años de significativas bajas, la cantidad de animales en edad de faena o próximas crece.

Acumulan casi 2 millones de cabezas, contra 1,86 millones de un año atrás.

Como contrapartida, las existencias ovinas habrían caído 2% a 6,41 millones.

En definitiva, los datos del rodeo vacuno son más que positivos, tanto por el hecho del aumento de la cantidad de animales como por la mejor eficiencia de la cría. **/NR**

## Importa el largo plazo

Que por primera vez en la historia se hayan superado los 3 millones de terneros no significa que esta vaya a ser la norma de ahora en adelante. El récord se logró por la doble conjunción de una gran cantidad de vacas en el rodeo de cría (4,34 millones) y por una elevada tasa de destete (71,6%). Además, hay que tener en cuenta que fueron muy pocos los animales que se fueron en pie antes de ser contabilizados. En años anteriores, las exportaciones a Turquía en el último trimestre del ejercicio (abril a junio) eran en su amplia mayoría de animales nacidos en la primavera anterior que nunca llegaban a ser contabilizados.

El rodeo de cría para la parición actualmente en curso es más numeroso aún (4,53 millones) pero es muy factible que la tasa de destete no logre sostenerse por encima del 70%. Y habrá que ver cuál es la situación de la exportación en pie en el otoño de 2021. Es factible que se ronde nuevamente los 3 millones el año que viene, pero con seguridad el número será inferior al de 2020.

NEGOCIOS RURALES | 35

LVA



ItaúEmpresas

## Celebramos la historia, pensando en el futuro Llegó la nueva tarjeta Agro Itaú.

Itaú saluda a la Asociación de Consignatarios en sus 100 años, con una nueva herramienta pensada para los que producen.

Solicítala y comenzá a disfrutar sus beneficios.  
[itau.com.uy](http://itau.com.uy)

**Itaú**

# Aumentan animales en edad de faena

Sumaron 1,96 millones, 100 mil cabezas más que en 2019, revirtiendo la caída de los tres años anteriores

La cantidad de animales en edad de faena (novillos y vaquillonas de más de 2 años y vacas de invernada) dejó atrás el piso de 2019 y comenzó a crecer. No es un dato menor, dado que el mercado del gordo se ha visto recalentado en los dos últimos años, en parte por la intensa demanda internacional y en parte por la escasez de oferta interna.

A mediados de 2019 estas categorías sumaban 1,87 millones de cabezas. Fueron tres años consecutivos de caída desde el pico de 2,53 millones de 2016, un descenso de 660 mil animales o de 26%. En grandes números, uno de cada cuatro animales de estas categorías en 2016, tres años después ya no estaban. En 2020 aumentaron a 1,96 millones, revirtiendo la tendencia contractiva.

Las razones de la caída en la cantidad de animales de estas categorías fueron dos. Por un lado, la fluida exportación de terneros en pie entre 2016 y 2018. En el acumulado de esos tres años se fueron vivos por la frontera algo más de 1 millón de cabezas, la amplia mayoría terneros embarcados a Turquía. El otro argumento es la intensa demanda desde la industria frigorífica, con precios favorables que incentivaron la aceleración de la terminación y, por ende, la faena de animales más jóvenes. La cuota europea 481, de carne de animales terminados en corrales de engorde, tuvo mucho que ver con ello. La intensa demanda desde China fue el complemento ideal para sacar otras categorías, fundamentalmente vacas.

La exportación en pie cayó fuerte en 2019 y siguió en descenso este año. Por lo tanto, los animales de la generación 2018, que están cumpliendo 2 años en esta primavera, son muchos más. Según los datos del SNIG al 30

## Uruguay existencias ganaderas

En miles de cabezas	2019	2020	Var % 2020/19
	Definitivo	Provisorio	
<b>VACUNOS</b>			
Toros	179	192	7,3%
Vacas	4.756	4.982	4,8%
Vacas de cria	4.344	4.525	4,2%
Vacas de invernada	412	457	10,9%
Novillos	1.920	2.072	7,9%
Novillos 1a3	1.508	1.661	10,1%
Novillos 1a2	924	1.037	12,3%
Novillos 2a3	584	623	6,6%
Novillos +3	411	412	0,1%
Vaquillonas	1.757	1.796	2,2%
Vaquillonas 1a2	1.299	1.323	1,9%
Vaquillonas 2a3	458	472	3,1%
Terneros	2.790	3.112	11,5%
<b>Total</b>	<b>11.401</b>	<b>12.154</b>	<b>6,60%</b>

## OVINOS

<b>Total ovinos</b>	<b>6.557</b>	<b>6.407</b>	<b>-2,28%</b>
---------------------	--------------	--------------	---------------

**El mercado se mostrará más equilibrado, así como también las proporciones de ganancia de los distintos eslabones de la cadena**

de junio los novillos de 1-2 años eran 1,04 millones, casi 200 mil más que en el mismo día de 2018 y —no es casualidad— el número más alto desde 2016.

Esa generación comenzará a quedar disponible para faena en un mayor número a partir de los últimos meses del año en curso —en una alta proporción terminados a corral— y de forma creciente en el correr del año que viene.

Los dolores de cabeza que le significó a la industria la escasez de oferta interna, por lo tanto, comenzarán a quedar atrás. El mercado se mostrará más equilibrado, así como también las proporciones de ganancia de los distintos eslabones de la cadena.

Fuente: SNIG; datos al 30 de junio de cada año

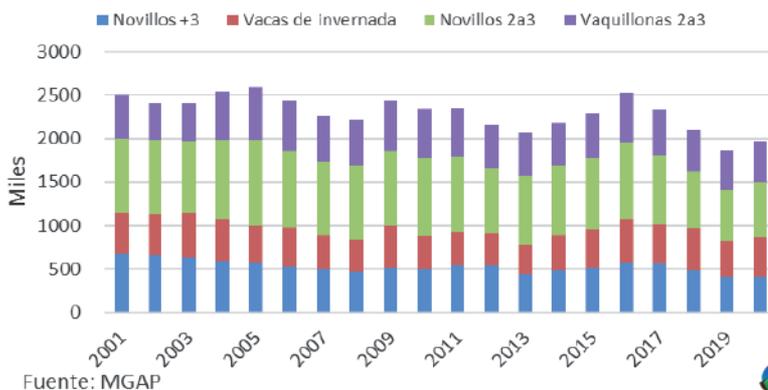
## Nuevo descenso de los ovinos

Al 30 de junio, de acuerdo con los datos primarios informados por el Ministerio de Ganadería, había en el país 6,41 millones de ovinos, con un moderado descenso anual de 150 mil cabezas (-2,3%). Desde 2015, cuando la cantidad de ovinos quebró el piso de 7 millones de cabezas, se ha mantenido relativamente estable en el eje de los 6,5 millones.

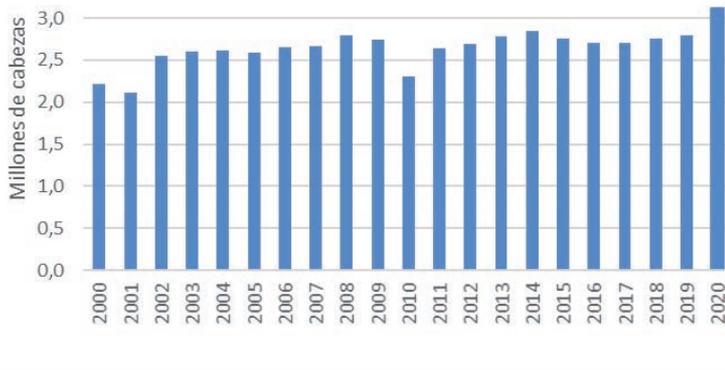
En este último año se sumó un nuevo desafío a los que ya jaquean al sector. A los flagelos del abigeato y depredadores, a la relativa escasez de mano de obra especializada en el rubro, se le suma ahora la estrepitosa caída de los precios de la lana. El Indicador de Mercado del Este en Australia arrancó el mes de setiembre no muy alejado de los US\$ 6 por kilo, alrededor de 40% de aquellos picos del entorno de los US\$ 15 de un par de años atrás. El impacto de la pandemia sobre el mercado de textiles ha sido tremendo.

Lo que se mantiene es el valor de la carne ovina. Es factible que este desequilibrio entre los precios de los dos productos ovinos sesgue la balanza hacia una majada algo más carnífera. /NR

Categorías en edad de faena o próximas



Cantidad de terneros



## ESCRITORIO ROMUALDO RODRIGUEZ

saluda y felicita a la  
**Asociación de Consignatarios de Ganado**  
 por su aporte a la profesionalización del sector  
 en estos **100 años** de vida.



**ESCRITORIO**  
**ROMUALDO RODRIGUEZ**  
 Negocios Rurales



# Marfrig firma acuerdo para invertir en Paraguay

La multinacional brasileña anunció un acuerdo con un grupo de productores y la inversión de hasta US\$ 100 millones



Todo indicaría que Marfrig iría por FrigoNorte, planta industrial que se encuentra inactiva hace varios meses. Si esta alternativa no prospera, la idea es construir una planta nueva.

**Marfrig** firmó un acuerdo no vinculante con la Asociación Paraguaya de Productores y Exportadores de Carne (Appec) para explorar posibles oportunidades de inversión.

Hace varios años que Marfrig, la principal industria frigorífica en Uruguay, tiene el anhelo de ingresar al mercado paraguayo. Ahora, con este acuerdo con un importante grupo de productores que nuclea algunos centenares de miles de cabezas de ganado, parece que finalmente lo logrará. Marfrig ya está presente en Uruguay, Argentina, Chile y lógicamente Brasil.

De acuerdo con un comunicado de Marfrig, la inversión en Paraguay podría ser de unos US\$ 100 millones en 24 meses. Esta inversión sería para la compra o construcción de una planta frigorífica. Una de las posibilidades principales es la compra de FrigoNorte, cuyo arrendamiento por parte de Athena Foods encontró reparos del lado de Defensa de la Competencia.

La planta de FrigoNorte ha estado sin actividad durante todo este año.

Athena Foods (Minerva) cuenta con cuatro plantas frigoríficas en Brasil y concentra cerca de 40% de la faena. En los últimos tiempos el precio del ganado para faena en Paraguay bajó fuerte

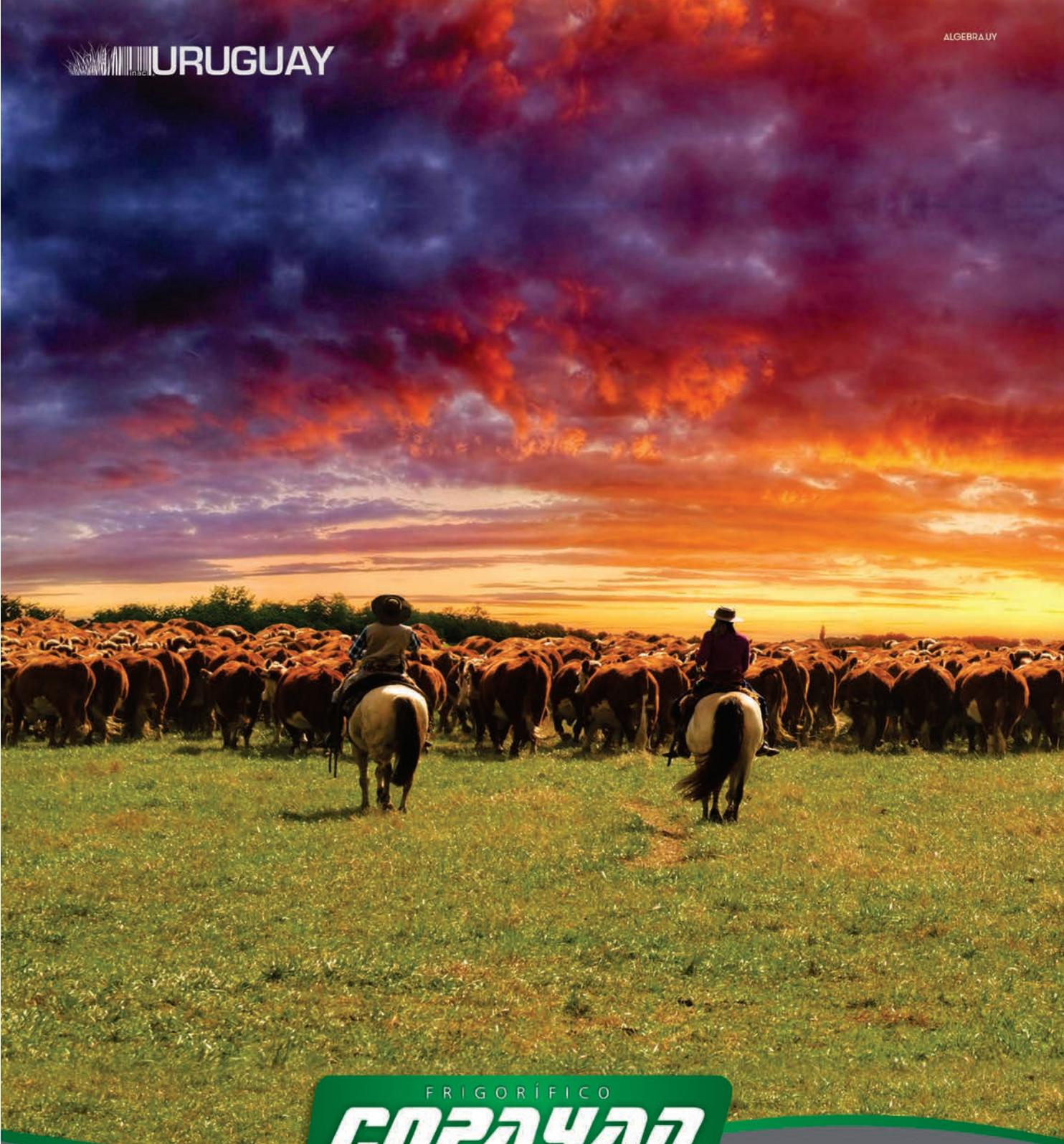
hasta US\$ 2 el kilo carcasa, nítidamente por debajo de sus socios regionales. De acuerdo con la visión de varios productores paraguayos, el principal argumento para esa baja de precio es la concentración de la demanda. Sin embargo, cabe recordar que Paraguay no tiene relaciones comerciales con China, el mercado excluyente para la

**Appec reúne a importantes productores ganaderos de Paraguay que en conjunto manejan un rodeo del orden de 893 mil cabezas de ganado**

carne vacuna desde el segundo trimestre de 2019, lo que sin duda tiene un impacto negativo sobre las referencias de precios.

El presidente de la Appec, Fernando Serrati, manifestó que este es el primer acuerdo de este tipo que Marfrig tiene en América Latina y demuestra las expectativas de crecimiento para la industria ganadera paraguaya. En la sociedad, Marfrig tendrá una participación de 85% y la Appec de 15%.

Appec reúne a importantes productores ganaderos de Paraguay que en conjunto manejan un rodeo del orden de 893 mil cabezas de ganado. **/NR**



FRIGORÍFICO  
**COPAYAN**  
ROCHA · URUGUAY

*Naturalmente Nuestro*

---

Ruta 9 Km 210 | Tels: 4472 8803 | Rocha - Uruguay  
[www.copayan.uy](http://www.copayan.uy) | [copayan@copayan.uy](mailto:copayan@copayan.uy)

# “Uruguay es creíble por el exitoso manejo de la pandemia”

**El economista Alfonso Capurro catalogó al Presupuesto de “austero” y “difícil de cumplir” por los desafíos en el recorte de gastos propuestos**



Alfonso Capurro, gerente senior de CPA Ferrere, es Master of Science in Economics por la Universidad Pompeu Fabra de España y licenciado en Economía por la Universidad de la República. Se desempeña en las áreas de Análisis Económico y Finanzas.

NEGOCIOS RURALES | 40

**En entrevista con Negocios Rurales** el economista senior manager de CPA Ferrere, Alfonso Capurro, trazó sus primeras impresiones sobre el proyecto de Presupuesto quinquenal que acaba de remitir el Poder Ejecutivo al Parlamento, una ley madre para la gestión de cualquier gobierno y que puede ser clave para variables de relevancia del sector productivo. Cómo evalúa el plan de ajuste fiscal que plantea el gobierno, los desafíos que tienen consigo y qué riesgos visualiza.

**¿Qué evaluación general puede trazar a grandes rasgos del Presupuesto que el gobierno remitió al Parlamento el pasado 31 de agosto? Hay algunos supuestos que han despertado ciertas o dudas en algunos de sus colegas.**

Es un Presupuesto que de alguna manera introduce una corrección fiscal que era necesaria y que ya se había anticipado en el ciclo electoral. Es un Presupuesto austero, bastante exigente de cumplir y de alcanzar por los desafíos que se plantea en materia de recorte de gasto. Asimismo, hay algunas proyecciones algo optimistas desde nuestro de punto de vista. El crecimiento que proyectamos en CPA para la economía en 2021 está bastante por debajo del 4,3% que maneja el gobierno, que tiene implícito un rebote muy rápido tras la crisis de la pandemia. Algo similar ocurre con las proyecciones de crecimiento del empleo, con un rápido crecimiento desde 2021 para terminar el período de gobierno con la creación de unos 130

mil puestos de trabajo. Hay que recordar que venimos de una economía que destruyó más de 50 mil empleos en los últimos cinco años y otros 100 mil con la pandemia que todavía no recuperamos. Con la coyuntura actual, dada la situación de algunos sectores como el turismo o sectores de esparcimiento, parece algo optimista que el empleo se recupere tan rápido.

Ojalá que estén bien las proyecciones del gobierno y no las nuestras. Está claro que el contexto internacional debería ser favorable para que se cumplan los supuestos que maneja el gobierno. El gran desafío es mantener el grado inversor con una deuda controlada y estable como maneja el Presupuesto. Uruguay tiene una credibilidad en el mercado producto de una estrategia exitosa con el manejo de la pandemia. Y dentro del concierto de los emergentes, tendrá una caída más chica de su PIB y una recuperación más rápida, como se está viendo hoy. Otros países que no tenían un sistema de contención social tan sólido, como Perú o Chile, tuvieron que destinar muchos recursos para mantener sus motores prendidos.

**¿Qué pasará con la dinámica de la inversión? Es una variable clave para apuntalar el crecimiento.**

Ahí tenemos algunos anuncios con modificaciones en el régimen de incentivos dentro del régimen de inversión promovida que las autoridades del equipo económico ya anunciaron. También se anuncian cambios en la



Vamos a donde sea por nuestros clientes

exposición de motivos del Presupuesto de nuevas figuras en cómo se gestionará la inversión en infraestructura, dejando un poco de lado el régimen de las PPP (Proyectos Público-Privado) que impulsó la administración anterior, para ir hacia regímenes más tradicionales como la creación de fideicomisos viales, o concesiones a largo plazo a repagar por el Estado, dejando un rol más activo para el sector privado. Algo similar ocurre para el caso de la vivienda con la creación de fideicomisos con recursos de las AFAP para financiar su construcción.

### **¿Qué puede pasar con el tipo de cambio? Las proyecciones oficiales hablan de un tipo de cambio evolucionado casi a la par de la inflación entre 2021 y 2024.**

Bueno esos supuestos más que proyecciones del tipo de cambio esperado manejan un escenario de relativa calma. A nuestro juicio, la situación de los vecinos (Argentina y Brasil) sigue siendo de una gran incertidumbre y es una de las variables que nos lleva a ser cautos con el escenario regional como ancla para el crecimiento del PIB. No solo desde la óptica de estos dos países como clientes de productos

uruguayos, sino también como competidores. Lo estamos viendo hoy en día, frigoríficos uruguayos con dificultades o perdiendo pie en China —que es nuestro principal cliente— a manos de plantas brasileñas o argentinas que pueden ofrecer precios más competitivos por la debilidad de sus monedas.

### **¿Pueden existir señales en materia de tarifas más bajas para el sector productivo con el precio del gasoil o la energía eléctrica?**

Quizás no con la urgencia que esperaba o espera el sector productivo. No digo que ello no pueda ocurrir durante este período, pero también es cierto que a las empresas públicas se les está pidiendo en el Presupuesto una mejora del equivalente al 0,7% del PIB, que al tipo de cambio de hoy son unos US\$ 350 millones. Eso son recursos que tienen que salir de las empresas para contribuir a la mejora del resultado fiscal, por lo que los desafíos en materia de eficiencia y productividad serán altos. Un sector como el arroz que es intensivo en el uso de gasoil quizás hoy pueda disimular ese sobrecosto del gasoil por un precio internacional que es muy bueno, pero sin ello sería complejo. **/NR**



**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**

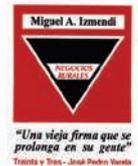


SOCIOS ACTIVOS





HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.  
Negocios Rurales  
Embarques a Frigoríficos - Negocios Particulares  
Venta de Campos - Trámites - Operador de Movimiento



# La oferta que falta es la de pasturas

En lo que va del año llegaron a faena desde los campos 300 mil animales menos



El descenso en la faena de vacas ha sido mucho más intenso que la de los novillos. La expectativa es que esos vientres comiencen a quedar disponibles en un mayor número a partir del último trimestre de este año.

**La faena** de vacunos evoluciona muy por debajo del año pasado, con un fuerte descenso de los animales que llegan desde las pasturas, parcialmente compensado por un crecimiento de la oferta desde corrales de engorde.

Según datos del INAC, en el año al 29 de agosto la industria frigorífica procesó 1,25 millones de animales, un descenso de 19% respecto al mismo período de 2019. Son 291 mil animales menos.

Pero la baja no se ha dado en forma uniforme. La faena de vacunos que llega desde los corrales de engorde aumentó en la comparación anual, por lo que todo el peso del descenso de la actividad se da en animales provenientes de pasturas.

Hasta principios de setiembre, los corrales de engorde proveyeron 15,6% de los vacunos que llegaron a faena; aumentaron no solo en proporción, sino también en términos absolutos. A esta altura del año pasado los animales que llegaron a las plantas frigoríficas desde los feedlots eran 11,4% del total.

Llegaron a la industria desde los corrales 144 mil novillos y 52 mil vaquillonas, con un aumento anual de alrededor de 21 mil cabezas, alrededor de 12% más.

En un contexto de descenso de la faena global, el hecho de que haya crecido la de animales de corral implica que lo que cayó —y de forma pronunciada— es la faena de ganado proveniente de pasturas. Se estima que a la fecha se

**Una de cada cuatro vacas enviadas a faena el año pasado, quedó en el campo en el corriente**

faenaron 1,06 millones de vacunos que salieron de pasturas, 22% menos que los 1,36 millones del mismo lapso del año pasado. Son 300 mil animales menos, fundamentalmente vacas, pero también novillos.

En el caso de los novillos, el grueso del descenso es en animales de 6 dientes y boca llena, con caídas de más de 30%. Son animales de la generación

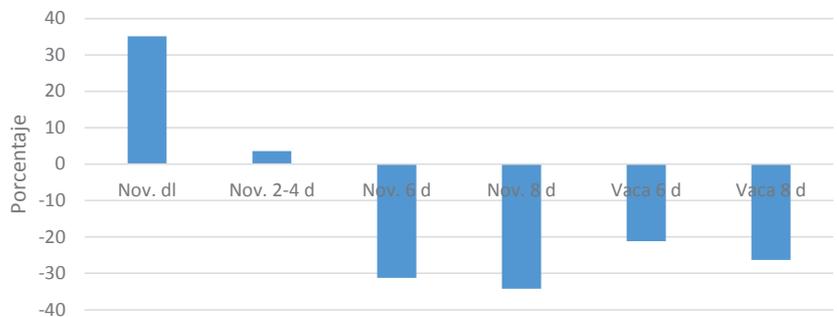
2017 o anterior, cuyo número se vio resentido por la voluminosa salida de terneros en pie en 2017 y 2018. Además, hubo una fuerte presión compradora el año pasado que seguramente adelantó la terminación de muchos de los que habían quedado en el país. Por el contrario, los novillos de 2-4 dientes y los de diente de leche aumentaron en la comparación anual.

Por su parte, la faena de vacas se desplomó 25%. Una de cada cuatro vacas enviadas a faena el año pasado, quedó en el campo en el corriente. Son cerca de 150 mil animales menos en lo que va del año. Son dos las razones que ayudan a explicar esta baja, una del lado de la oferta y otra de la demanda. Desde la oferta, los relativamente altos precios de los terneros llevan a los criadores a tomar la decisión de mantener los vientres dentro del rodeo de cría; desde la demanda, el incentivo por el lado del precio a faena no es tan fuerte como lo era el año pasado.

La faena tenderá a crecer a partir de los últimos meses de este año o en 2021, cuando comience a quedar disponible en mayor proporción la generación 2018. /NR



### Diferencia en la faena anual por categoría 2019-2020



Fuente: INAC; datos al 22 de agosto de cada año



Hacienda



Lanas



Campos



Remates

**“Felicitaciones a la ACG en sus primeros 100 años de trayectoria como referente de confianza y liderazgo junto al productor ganadero”**



**RAMIRO SIERRA**  
NEGOCIOS RURALES

*El campo cambia, nosotros cambiamos con él.*

# Precio de arrendamientos cayó 6%

DIEA informó que el valor medio de los campos arrendados en el primer semestre fue de US\$/ha 97



Densidad geográfica de superficie arrendada en el primer semestre de 2020

En el primer semestre de 2020 se firmaron 968 contratos de arrendamiento, 5% más que los celebrados en el mismo periodo del año anterior. Por su parte, la superficie arrendada superó las 380 mil hectáreas, presentando un aumento anual de 31%.

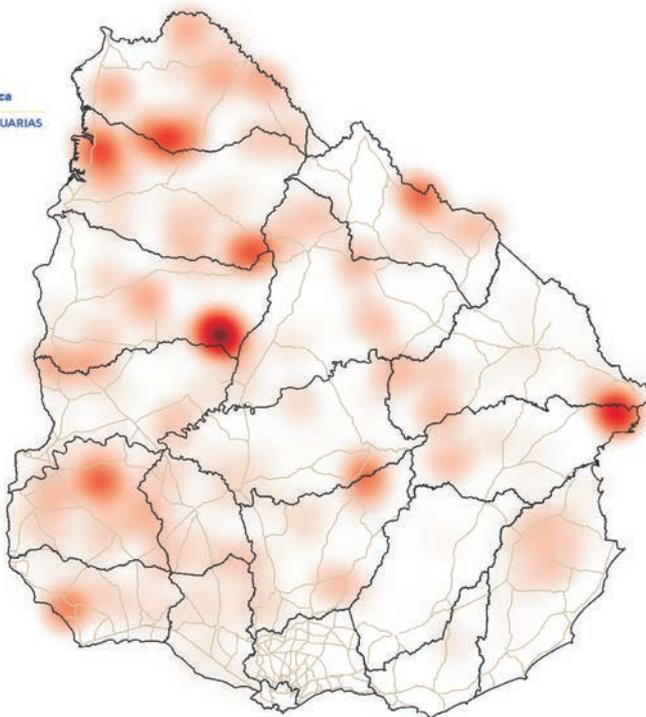
El monto total de las operaciones concentradas en el semestre ascendió a casi 37 millones de dólares, con un precio promedio de US\$ 97 /ha/año, lo que muestra una caída de 6% con respecto al precio medio de los contratos inscriptos en el primer semestre del año 2019. El segundo trimestre (abril - junio) fue el que concentró el mayor número de operaciones, superficie arrendada, y monto total operado; con un precio promedio trimestral de US\$ 101 /ha/año.

Los contratos con destino ganadería, agrícola-ganadero y agricultura de secano sumaron algo más de 353 mil hectáreas, lo que equivale a 93% del área arrendada en la primera mitad del

## Los departamentos con más superficie arrendada fueron, por su orden, Salto, Artigas y Paysandú

año; los valores medios de dichas rentas fueron de US\$ 69, US\$ 117 y US\$ 200 /ha/año, respectivamente. Estos rubros acumularon US\$ 33 millones, representando el 90% del monto total transado en el semestre.

Más allá de que el precio promedio general de las rentas disminuyó en 6 puntos porcentuales, la realidad no es uniforme en los distintos rubros. En la mayoría de los casos hay un aumento que oscila entre 2% y 17%; con excepción del destino lechero-ganadero que paso de 166 a 128 US\$/ha/año y el destino agrícola-ganadero que paso de 138 a 117 US\$/ha/año, con 8% menos de operaciones en comparación con igual periodo del año anterior.



Los departamentos con más superficie arrendada fueron, por su orden, Salto, Artigas y Paysandú con una presencia importante de operaciones enfocadas a la ganadería que ocupan 85% del área.

Los contratos de estos departamentos acumulan 135 mil hectáreas —un 36% del área arrendada total— por un monto que superó los US\$ 10 millones.

Soriano, Canelones y San José, departamentos con importante presencia de producción agrícola, registran los precios medios de renta más altos: US\$ 178, US\$ 168 y US\$ 160 /ha/año, respectivamente. En el otro extremo, los contratos que se acordaron a menores valores corresponden al departamento de Maldonado promediando US\$ 55 /ha/año, seguido por Rivera que alcanzó un valor medio de US\$ 63 /ha/año. /NR

Arrendamiento de tierras para uso agropecuario. Número de contratos, superficie arrendada, valor anual y variación de precio, por destino. 1er Semestre 2020.

Destino	Número de contratos	Superficie arrendada		Valor anual	
		Total (ha)	Promedio (ha)	Total (miles de USD)	Promedio (USD/ha/año)
<b>Total</b>	<b>968</b>	<b>380.885</b>	<b>393</b>	<b>36.952</b>	<b>97</b>
Ganadería	503	249.303	496	17.205	69
Agricultura secoano	187	48.307	258	9.667	200
Arroz	10	3.675	368	476	130
Lechería	44	3.483	79	520	149
Forestación	36	8.597	239	1.389	162
Agrícola/Ganadero	160	55.497	347	6.496	117
Agrícola/Lechero	5	869	174	129	149
Lechero/Ganadero	3	560	187	71	128
Otros <sup>1/</sup>	20	10.594	530	998	94

Fuente: MGAP-DIEA en base a información de la DGR. 1/ Frutícola, horticultura, otros.

Saludamos  
y felicitamos  
a la ACG por el  
cumplimiento de  
sus 100 años



# ADP suma dos variedades de trigo

Los dos cultivares, denominados Maitén y Álamo, llegarán al mercado próximamente para sumarse a la oferta actual



**ADP-Agronegocios** del Plata trabaja en la incorporación de dos variedades de trigo, buscando complementar su portafolio de productos. Los dos cultivares, denominados Maitén y Álamo, llegarán al mercado próximamente para sumarse a la oferta actual de trigo que ofrece la compañía: Jacarandá, Guayabo, Algarrobo y Curupay.

Para el responsable de Investigación y Desarrollo de Semillas de ADP-Agronegocios del Plata, Ing. Agr. Manuel Artigas, los estándares de calidad mantenidos de manera sostenida durante los 17 años de historia de la empresa, explican en parte por qué las variedades de trigo que lanza al mercado se posicionan rápidamente, "siendo un fiel reflejo de la evolución constante, lo que nos permite mantener la posición de liderazgo en el sector".

De acuerdo a datos publicados por la Oficina de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) y la Oficina de Programación y Políticas Agropecuarias (OPYPA),

pertencientes al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), el 22,4% de todo el trigo que se produce en el país, proviene de la genética de ADP-Agronegocios del Plata y el porcentaje asciende al 40% si se tienen en cuenta únicamente las semillas de trigo comercializadas este año, es decir, descontado la semilla de uso propio.

Artigas dijo que, desde hace un tiempo, la compañía decidió apuntar a la selección de variedades de una mane-

**Álamo es un trigo de ciclo corto, de muy buena productividad, calidad y sanidad, que se ajusta muy bien a siembras de junio y hasta tardías de julio**

ra innovadora, segmentando de cierta forma el criterio de selección. Por un lado, se enfocó en conseguir los materiales más rendidores y sanos posibles, sin descuidar un "piso de calidad",

y por otro, en detectar materiales de calidad superior, buena sanidad y de rendimiento en el promedio de las variedades del mercado.

Fue así como aparecieron cultivares como Guayabo, Jacarandá y Curupay. “Los dos primeros son un claro ejemplo de elevada productividad con un excelente aporte de sanidad, mientras que el otro es un referente en calidad

**Maitén es un cultivar de ciclo largo, que combina de manera equilibrada rendimiento, calidad de grano y sanidad, ideal para fechas tempranas**

de grano, pero con menos rigurosidad en nutrición y sanidad”, mencionó Artigas.

“El trabajo sobre estos parámetros también nos permitió conocer más acerca de cómo responden los distintos orígenes genéticos al manejo y cómo este influye sobre las variables rendimiento y calidad. De esta forma, permitiéndonos buscar alternativas de manejo propias para cada variedad, o variedades que se adapten a una diversa gama de manejos. En este sentido, hoy tene-

mos en etapa de prelanzamiento dos elementos de origen francés, de comportamiento muy interesante, ya que se trata de materiales de alta productividad, con muy buena estabilidad y que combinan muy bien esta característica con calidad y sanidad”, señaló.

Maitén es un cultivar de ciclo largo, que combina de manera muy equilibrada rendimiento, calidad de grano y sanidad, posicionándose como una excelente propuesta para fechas tempranas, como el comienzo de la época de siembra.

Por su parte, Álamo es un trigo de ciclo corto, de muy buena productividad, calidad y sanidad, que se ajusta muy bien a siembras en toda el área triguera en fechas de siembra de junio y hasta fechas tardías de julio.

Artigas aseguró que “ambos cultivares se están perfilando muy bien en cuanto a performance y ya se pueden apreciar sembrados en nuestra red de ensayos o en las redes oficiales de validación”. Los materiales están hoy sembrados y disponibles para que el productor pueda acercarse, seguir su desarrollo, conocer sus características y acceder a lo último en genética propuesta por ADP-Agronegocios del Plata para el mercado uruguayo. /NR

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.

ATHENA  
FOODS

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

## Proyectan baja en importaciones turcas de vacunos

Este año se prevé que importarán 350 mil animales y para 2022, según USDA, se frenará el ingreso



De frenarse Turquía, sería un cambio trascendente para el mercado ganadero uruguayo, dado que ha sido el destino excluyente de los vacunos exportados en pie en la última década. Según dijo a Negocios Rurales Mohammed Montaser, principal de Gladenur en Uruguay, esta suspensión a partir de 2022 "todavía no está confirmada".

**En setiembre "estará saliendo un barco con 22.531 vacunos" desde Uruguay para Turquía, aseguró el principal de Gladenur**

En 2021, las importaciones de vacunos en pie por parte de Turquía se pronostican en baja respecto a 2020 en la medida que el Ministerio de Agricultura y Forestación (MinAF) anunció a principios de 2020 que la importación de vacunos para engorde se frenará en 2022, dijo el Foreign Agricultural Service (FAS) del USDA.

Aunque reconoció que el mercado sigue sin mostrar señales de reacción, informó que en setiembre "estará saliendo un barco con 22.531 vacunos" desde Uruguay para Turquía.

**BÖCKING**  
S.R.L.

**SALUDA**  
A LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO EN ESTOS  
**100 AÑOS**

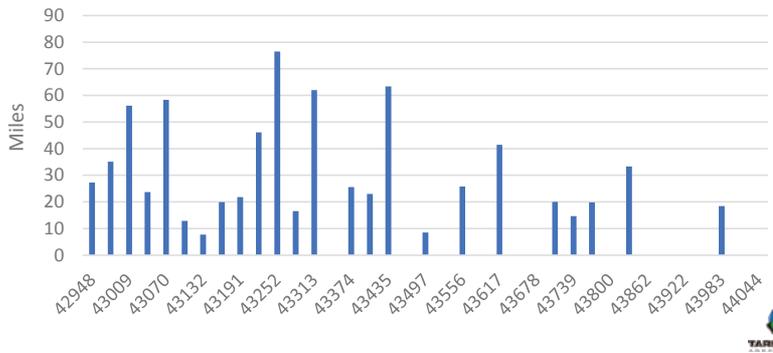
Nueva York 1249  
Teléfono. T 2924 0594  
bocking@adinet.com.uy

El FAS dice que, de acuerdo con MinAF, Turquía será autosuficiente en la producción doméstica de vacunos y de carne vacuna como resultado de la política de subsidios que el gobierno otorgó a los productores ganaderos.

Las importaciones de vacunos en pie en 2020 se estiman en 350 mil cabezas, un descenso de 46% respecto a 2019, cuando ingresaron por la frontera 689.076 animales para engorde, valuados en US\$ 672 millones. El principal proveedor de ganado para engorde en 2019 fue Uruguay (33%) seguido de Brasil (27%) y República Checa (11%).

MinAF dijo que a partir de 2022 los productores se proveerán de animales de cría en el mercado interno en lugar de la importación, especialmente en los "centros de vaquillonas" (predios socios del MinAF para proveer animales a los productores), en tanto las importaciones se contraerán a niveles mínimos, solo cuando el MinAF lo considere necesario. Esto significa que las importaciones se permitirán siempre que el MinAF considere necesario ingresar alguna raza en particular para mejorar la genética del rodeo local.

### Exportaciones mensuales de vacunos en pie a Turquía



El pico de exportaciones de vacunos en pie de Uruguay a Turquía se dio en los 12 meses a agosto de 2018, con más de 430 mil cabezas. Desde entonces comenzó un gradual y persistente descenso. Solo dos años después, a agosto de 2020, esta corriente comercial se redujo a 106 mil animales. Por más que estará zarpando un barco con más de 22 mil cabezas este mes de setiembre, las expectativas son que el mercado se mantenga lento.

En 2021, las importaciones de carne vacuna se proyectan con una caída anual de 10% debido a la política ministerial de reducir drásticamente las importaciones para proteger a los productores locales. /NR



## Frigorífico Casa Blanca S.A.

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

# Mejóro el ambiente en ventas a China

Los importadores manifiestan un mayor interés comprador desde principios de setiembre, pero hay operadores que llaman a la cautela



**El mercado** chino mostró cierta reactivación, un movimiento que animó a los operadores e industriales que lograron mejoras en los valores de exportación regional para la gran mayoría de los ítems que se colocan en este destino.

Las referencias son sensiblemente inferiores a las que había en el mercado sobre fines del año pasado, pero parecieron mostrar un piso en los primeros días de setiembre.

Se trata de un momento trascendente para la demanda del principal importador mundial. En los años anteriores a esta altura —meses de setiembre,

## Algunos agentes especulan y confían en que este resurgir del mercado puede pautar al arranque de la zafra para las compras del Año Nuevo

octubre y primera quincena de noviembre— los importadores comenzaban a elevar sus compras de manera de asegurarse mercadería para las festividades del Año Nuevo Lunar, entre fines de enero y principios de febrero, el pico anual de demanda en el país.

Algunos agentes especulan y confían en que este resurgir del mercado puede pautar al arranque de la zafra para las compras del Año Nuevo; otros, sin

embargo, son más cautos. “La película de este año es más o menos repetida. Aparecen con fuerza unos días, suben los precios hasta US\$ 500 por tonelada y luego salen del mercado. Hay que ser cautos”, consideró un bróker brasileño consultado por la publicación Faxcarne. Están frescos en la memoria los intentos de renegociación de contratos en los momentos de caída de la demanda.

No es que China no estuviera comprando. Está llevando volúmenes enormes de carne brasileña y también argentina, en tanto que las ventas de Uruguay están en caída, primero porque la oferta no abunda, y segundo, porque los exportadores uruguayos tienen “menos cintura” que sus socios regionales para aceptar precios más bajos, dado que pagan más cara la materia prima. En el año a agosto las exportaciones uruguayas a China cayeron 32% anual en volumen.

Lo cierto es que a principios de mes se dieron subas del entorno de los US\$/t 100-200 en las ventas a ese destino. La mejora abarcó también a la carne ovina.

Habrà que analizar en las próximas semanas cómo se comporta el mercado. Si se trata de otra golondrina que no hace verano o si comienza a percibirse una mejora compradora que se extiende por varias semanas. /NR

*más y mejores terneros*



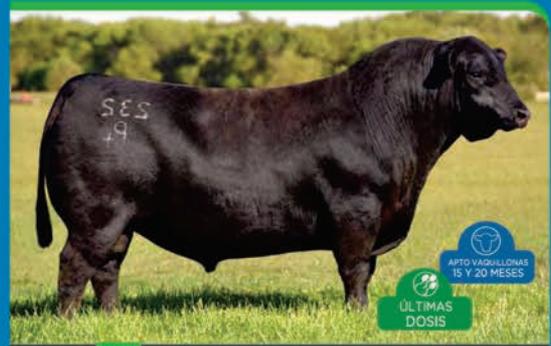
**EL PADRE**  
ANCARES FORC BOOMER 22 TE



**ENDURE**  
NJW 79Z Z311 ENDURE173D ET



**HOMETOWN 27A**  
NJW 135U 10Y HOMETOWN 27A



**NAPOLEON**  
DUFF NAPOLEON 232



**LD CAPITALIST 316**  
LD CAPITALIST 316



**CARDENAL**  
MODELO QUEBRANTADOR/3031 RED TE

# Gobierno elevó devolución de impuesto al tops

El decreto firmado por Presidencia eleva la tasa de la lana peinada de 3% a 6%



La industria lanera tendrá un alivio por la vía impositiva en medio de una situación sumamente difícil, dado que es mínima la demanda internacional por el producto.

**Atendiendo** las graves dificultades por las que atraviesa el sector textil a nivel mundial, con un mercado lanero con fuertes caídas de precios, el gobierno accedió a elevar la tasa de devolución de impuestos a la industria lanera, un reclamo de larga data del sector.

El pasado 26 de agosto el presidente de la República firmó un decreto del Ministerio de Economía y Finanzas, en el cual se establece que debido al incremento significativo de “la incertidumbre internacional, debido principalmente al nuevo escenario mundial más adverso como consecuencia de la pandemia originada por el virus COVID19” para el sector lanero, “resulta pertinente otorgar el régimen especial de devolución de tributos a las exportaciones establecida en el Anexo II del Decreto N°19/017, del 24 enero de 2017 para los “tops” de lana peinada que se han visto más afectados por la menor demanda internacional”.

En este contexto el gobierno establece un cambio del 3% al 6% en la devolución de impuestos de este producto en particular, por lo que las exportaciones de lana sucia y lavada, continuarán sin cambios en sus reintegros de impuestos a las exportaciones.

Al cierre de la Asamblea Anual de Cooperativas Agrarias Federadas, donde se dio a conocer la noticia, el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Car-

los María Uriarte, dijo que “esta es la medida de apoyo a un sector que la precisa, un sector muy importante para el país, que entre sus características principales es uno de los pocos países que industrializa tanto su lana”.

Diego Saavedra, gerente de Central Lanera Uruguaya (CLU), dijo que es una muy buena noticia para el sector y que la misma “recompone, en parte, el desequilibrio con respecto a la lana sucia y lavada”. Agregó que las industrias

**Las industrias topistas vienen reclamando este cambio “hace 13 años, desde el año 2007 cuando la reforma impositiva”**

topistas vienen reclamando este cambio “hace 13 años, desde el año 2007 cuando la reforma impositiva” y que de acuerdo a dos consultorías contratadas para analizar el tema, el reintegro debería ser del 6,25%.

Si bien consideró que aún existe una importante carga de costos en el sector, donde por ejemplo un container de lana llega a pagar casi US\$ 1.000 solamente en costos en el puerto de Montevideo, esto será un alivio en las cuentas de la industria topista que terminará repercutiendo en los valores que reciba el productor. /NR



## **Cuando escuchamos que se cierra un buen negocio, sabemos que un consignatario lo hizo posible.**

Hace 100 años que la ACG está trabajando para todo un país, nosotros hace 92 que estamos escuchando lo que todo un país tiene para decir.

Carve saluda a la

**Asociación de Consignatarios de Ganado en su 100 aniversario.**

**CARVE 850**

**Escucha todo el país**

Por Yonnatan Santos  
santos@tardaguila.com.uy

Rodrigo Fernández, uno de los principales de las prestigiosas cabañas Angus y Hereford, Frigorífico Modelo y San Salvador.

# “Hace 7 años que mantenemos el modo de selección”

Rodrigo Fernández, principal de Frigorífico Modelo, analizó las perspectivas de la zafra de toros y adelantó la apuesta en Expo Prado



## ¿Cómo se han preparado en este 2020, que ha tenido desafíos a nivel climático?

Un año complicado en la parte de Caraguatá, no tanto en San Salvador. Tuvimos los verdes muy tarde este año, se empezó a suplementar antes de lo habitual, con un año que genera un costo mayor.

## Es un año en el que la situación comercial es distinta para la carne tanto en precio como en demanda internacional. ¿Cómo se enfrenta un año tan particular al seleccionar los animales?

El modo de la selección genética uno la viene manteniendo hace 7 u 8 años, apuntando a determinada carcasa, al área de ojo de bife, trabajando con altísimos pesos a los 18 meses, pensando sobre todo en los novillos Cuota. Pero también altísimos pesos al destete, por la cantidad de toros que vendemos, ya que nuestros principales clientes son criadores que venden sus terneros. Por eso al momento de seleccionar todos los toros, así como las madres, el peso al destete es fundamental.

Obviamente también en cuanto al peso al nacer no trabajamos los extremos, sino que nos mantenemos en la media en las dos razas y no tenemos ningún tipo de problema.

## ¿Pensando en la Expo Prado, cómo es la participación de ustedes?

En Angus estamos con 12 animales y en Hereford mantenemos la fila importante como el año pasado con 9 ejemplares. Menos toros Senior, estamos en todas las categorías.

## Pensando en la zafra, sumando las dos cabañas tienen cuatro remates.

Sí, son cuatro remates principales; en tres vendemos 100% toros Angus de pedigri y San Salvador tiene un solo remate. Después hicimos un abanico de remates asociados, donde en todo el mes de octubre vamos a estar participando en 10 eventos distintos, anexan-

**Considero que se va a agrandar la brecha entre el toro de cabaña tradicional y el toro de otras cabañas más nuevas**

do así seis remates, tratando de llegar a todos los puntos del país, y llegando a lugares donde antes no estábamos. Se venderán toros en Tacuarembó, Durazno, Artigas, Rocha, Batlle, Sarandí del Yí, Treinta y Tres, Rivera y Melo.

## Hay toros para todos los bolsillos, como cada año.

Tenemos toros SA que son nuestro caballito de batalla, con una oferta de 200 toros loteados, todos ofrecidos en remates, negros y colorados de 2 años,

prontos para trabajar. Ese toro comercial nos llena de orgullo, ya que es la mejor camada de muchos años, bien potentes atrás, profundos, con un tren mediano, que es lo que le gusta a la gente.

Para nosotros la rusticidad y fertilidad son bases fundamentales para producir toros y por eso seguimos haciendo la cría en campo natural, con toros de pedigrí que son para ese tipo de suelos, y no hay vaca de pedigrí que no esté un mes al año en pradera. Los terneros se crían comiendo fardo y campo natural, dependiendo de la producción de invierno.

Tenemos una oferta SA de vientres muy grande, haciendo una apuesta firme a esta zafra, con 620 vaquillonas loteadas, de las cuales 450 están preñadas, algunas a parir en otoño y otras en noviembre y diciembre. El resto son vaquillonas para entorar.

Es una forma de mostrar los toros que hacemos, porque son las que producen nuestros reproductores. Se preñaron en campo natural con 18 meses, sin suplementos, para mostrar la rusticidad con que producimos.

En cuanto a toros, vamos a estar con 320 Angus y 50 Hereford.

Es importante mencionar también una oferta de 90 vientres de pedigrí, mayoría con servicio y si le sumamos las 30 que vendemos en Vientres Supremos, estamos hablando de 120 vientres de pedigrí Angus en un año.

#### **¿En cuánto a financiación, que opciones van a manejar?**

Damos 6 meses en los vientres SA, al igual que los toros, ya que creemos que nuestra genética tiene un valor diferencial que se paga en el mercado, y al ser un año difícil queremos fidelizar a los clientes con un mayor plazo a los 90 días que siempre damos.

Vamos a estar filmando cada remate, la torada pedigrí de forma individual. Creo que esta zafra se dará un escalón diferencial entre un toro pedigrí de cabaña probado con respecto a otros toros; va a ser una zafra en la que habrá escalones de precios. Considero que se va a agrandar la brecha entre el toro de cabaña tradicional y el toro de otras cabañas más nuevas que están dando sus primeros pasos o las que han invertido poco en genética. /NR

NEGOCIOS RURALES | 57

## **Más de 130 años trabajando junto al productor.**

**“Es para mi un gusto y honor poder liderar esta empresa que fue gestada por mi familia, por más de 130 años. La fuerte convicción de servir al cliente, hacer del mismo un amigo de la casa, nos ha llevado a perdurar en el tiempo, teniendo hoy en día clientes quienes hace varias generaciones confían en nosotros. Para aquellos que nos han acompañado desde entonces, gracias. Y para aquellos que nunca lo han hecho, bienvenidos.”**

— IGNACIO VICTORICA

**Felicitemos a todos amigos y colegas por los 100 años de la Asociación de Consingatarios de Ganado.**

+598 2 924 0055

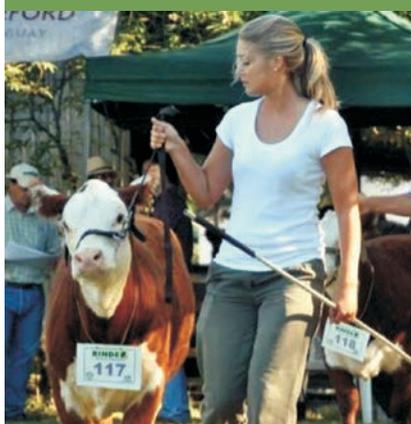
[www.victorica.com.uy](http://www.victorica.com.uy)



**Victorica  
& Asociados**

# “La gente necesita entorar porque el campo no para”

Lucía Zerbino, una de las principales de San José del Yaguarí, se refirió a la preparación para el remate anual y la Expo Prado



## ¿Cómo ha sido este año 2020 para ustedes?

Los toros del remate están bien y los seguimos preparando siempre, pensando en que el Coronavirus no nos iba a afectar, porque quieras o no, la gente va a necesitar entorar porque el campo no para.

## ¿El clima los afectó?

La verdad que sí, incluso el mes de julio estuvo muy seco, con 10 milímetros en todo el mes, pero como junio se portó muy bien por acá, tampoco es tan grave por esta zona (Durazno). Tenemos animales que vienen bien y estamos haciendo una parte de la sanidad y el sangrado. Los toros están muy buenos, muy homogéneos y la verdad es que con Las lluvias de estos días está todo encaminado, por suerte.

## ¿Cómo es la preparación y alimentación de esos animales el año previo al Prado?

Los animales que van al Prado son seleccionados al mes de nacidos en cada generación, y ahí ya los miramos al pie de la madre y se hace una selección de los que podrían ser parte del proceso e

**Los toros están muy buenos, muy homogéneos y la verdad es que con las lluvias de estos días está todo encaminado**

ingresarlos a la cabaña, con alimentación diferencial, sino no llegan al nivel competitivo.

Cuando ya los apartamos del resto de la generación, los empezamos a amansar, dándole las primeras raciones para que se vayan acostumbrando y de ahí en adelante mantienen ese tipo de consumo diferencial a los animales de campo.

## ¿Cuántos animales llevan a Expo Prado?

Tenemos 12 animales, siendo 2 de la raza Hereford, un toro Senior y un ternero mayor. Además, 10 Aberdeen Angus, donde se destaca en sociedad con Lingay y Milkland una vaca, luego una vaca propia, una vaquillona preñada, dos terneras (una en sociedad con Lingay y otra con Los Tapiales). Después tenemos 4 terneros intermedios de Yaguari y un toro Junior.

**Después del Prado se viene la zafra de reproductores. ¿Cómo se están preparando?**

Sí, se viene lo más importante del año. Estamos preparando 80 toros Hereford mochos, todo de pedigrí y datos de EPD, además de los datos de evaluación genética. También 35 Aberdeen Angus.

Son todos de 2 años, que están en muy buen estado, muy uniformes. Los Hereford están con buen color, bien pigmentados, siendo animales muy mejoradores en cualquier rodeo. Los Angus están bien puestos, funcionales y aplomados.

En cuanto a la sanidad, la hacemos con una veterinaria local, están inmunizados desde chicos contra tristeza



parasitaria. Esto último es para que puedan ir a cualquier parte del país. También van con garantía reproductiva y aptitud de monta, como es habitual.

La actividad será el sábado 3 de octubre en nuestra casa y con todas las medidas sanitarias, con un protocolo amplio.

Rematamos como siempre con Zambrano y Cía. y la administración es propia. Habrá flete gratis, descuento por comprador frecuente y cuentan también con descuento por pago al contado o 180 días libres. /NR



**FELICITAMOS A ACC POR ESTOS 100 AÑOS DE COMPROMISO CON LA GANADERÍA DEL URUGUAY**

**Carlos de Freitas & Cía.**

NEGOCIOS RURALES

INTEGRANTES DE PLAZARURAL | INVERSIONES GANADERAS  
 REMATE DE REPRODUCTORES | ADMINISTRACIÓN Y VENTAS DE CAMPOS  
 VENTA A FRIGORÍFICO | TASACIONES Y LIQUIDACIONES

# En tres meses, el VAI se desplomó en US\$ 135 por cabeza

**El valor del Novillo Tipo en julio se ubicó en el nivel más bajo desde abril de 2019, 15 meses atrás**

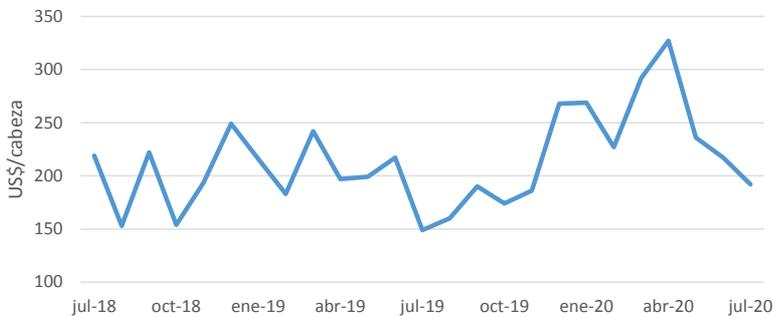
**El Valor Agregado Industrial (VAI)** se contrajo por tercer mes consecutivo en julio a US\$ 192 por novillo faenado, con lo que perdió US\$ 135 desde el pico de abril, un descenso de 41%. El VAI es la

diferencia entre el precio de compra del animal por parte de la industria y el valor medio al que comercializa todos los productos en los que lo descompone, denominado Novillo Tipo.

El valor del Novillo Tipo bajó en julio a US\$ 1.115 por cabeza, US\$ 7 menos que en junio y US\$ 95 por debajo en la comparación anual. Hay que irse hasta abril de 2019 —15 meses atrás— para encontrar un valor más bajo. El INAC informó que la disminución mensual del Novillo Tipo se explica por la baja de “las menudencias y subproductos, así como de los cortes de exportación, compensado en parte por el aumento del valor de la canal al mercado interno y del precio del cuero fresco”, todos expresados en dólares estadounidenses.

Mientras tanto, el precio de compra del novillo aumentó en US\$ 18 por cabeza a US\$ 923. **/NR**

**Valor Agregado Industrial**



Fuente: INAC



¿CONOCÉS LOS 5 SERVICIOS QUE TENEMOS PARA ESTA ZAFRA 2020?

## NUESTROS SERVICIOS

- ✓ TRANSMISIÓN
- ✓ FILMACIÓN
- ✓ REDES SOCIALES
- ✓ PEOFERTA
- ✓ BOTONERA

**ESTE AÑO NO DEJES DE HACER TU REMATE**



**RURAL**

CONTACTATE  
CON NOSOTROS

**098 600 549**



**MOVIENDO  
SU NEGOCIO**

EMPRESA DE  
TRANSPORTES  
DE HACIENDAS



CONTACTO:

Tel.: 4554 7690

Cel.: 099 68 77 27

Facebook icon Dicaro Transportes  
Twitter icon @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.escriburiobengochea.com



**Indarte**  
NEGOCIOS RURALES



En equipo creciendo sobre  
bases sólidas

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

INTEGRANTE DE:  
plazarural  
Líderes en remates virtuales

Todo lo que necesita saber  
sobre el agro  
está aquí.



**EL PAIS**

[rurales.elpais.com.uy](http://rurales.elpais.com.uy)

Facebook icon ruraleselpaisuy

Twitter icon @ruraleselpaisuy

**NUESTRA TRAYECTORIA  
ASEGURA SU CONFIANZA**

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

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

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



ALFONSO IRAOLA LTDA.

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

# Santander y su sucursal móvil

El nuevo modelo de atención permite a la firma seguir acercándose a las personas con soluciones de valor



Las localidades uruguayas de todo el país tendrán de ahora en más un nuevo servicio bancario móvil que es presentado en Expo Prado 2020

**Banco Santander** eligió a la Expo Prado 2020 para presentar su nueva sucursal móvil, que con un carácter innovador y un modelo de atención flexible y eficiente permite acercar soluciones a clientes de todos los rincones del país.

Con idénticas características, la atención personalizada y los mismos servicios que ofrecen todas las sucursales de Santander, pero con el diferencial de estar sobre ruedas, esta novedosa iniciativa fue diseñada con el fin de poder ser trasladada de un punto a otro en poco tiempo, y así estar disponible donde se la requiera para todos los clientes, tanto personas como empresas.

La sucursal, que ya se ha posicionado como la primera unidad móvil de una entidad financiera en el país, ofrece también la emisión instantánea de tarjetas, servicio de cajeros automáticos, dispensadores de dinero y buzonerías inteligentes de depósito y estará presente en la Expo Prado hasta el domingo 20 de setiembre.

Luego, se trasladará a la ciudad de Paso de los Toros, en donde el banco

podrá apoyar y contribuir al desarrollo de nuevos emprendimientos impulsados en la localidad por la construcción de la segunda planta de UPM.

“Santander siempre se destaca por su presencia en el Prado y este año trajo algo inédito, algo que busca acercar un poco más el banco, los servicios y beneficios a la gente. Innovamos por ellos y con el claro objetivo de sumar valor. Estamos felices de poder presentar esta iniciativa en el evento agroindustrial referente para el país, en el que siempre decimos ‘presentes’ y al que apoyamos con mucha convicción y entusiasmo”, dijo Gustavo Trelles, Country Head de Santander en Uruguay.

Trelles, además, destacó la importancia que involucra el desarrollo de la sucursal móvil para el banco y sus clientes. “El negocio atraviesa transformaciones sustantivas, radicales. Atentos a los cambios, a las nuevas tendencias del mercado financiero, a la evolución del negocio, a los comportamientos de nuestros clientes, es que detectamos una necesidad y optimizamos una posibilidad, que se tradujo en la creación de un modelo eficiente, flexible, el pri-

mero de su tipo en el país. La sucursal móvil es un proyecto que nace con el sello de Santander. El objetivo es claro: inauguramos una sucursal para estar más cerca de las personas, para seguir acompañando a nuestros clientes con propuestas de valor, cómo, cuándo y dónde nos necesiten”, añadió.

Por otra parte, quienes asistan a la Expo Prado y abonen su entrada con tarjetas de crédito y débito Santander obtendrán un 20% de descuento, al igual que en la compra de insumos agropecuarios, vestimenta, accesorios

**“Un modelo de atención flexible y eficiente permite acercar soluciones a clientes”**

y más de 15 restaurantes. Los visitantes que hagan uso de las tarjetas del banco también podrán disfrutar de dicho beneficio en el clásico Pabellón Santander, el espacio que incluye el tradicional Food Park, con propuestas culinarias como Pellicer, Glamburger y un stand Knorr. Asimismo, encontrarán un rincón sostenible para el entretenimiento y educación de pequeños y adultos. /NR



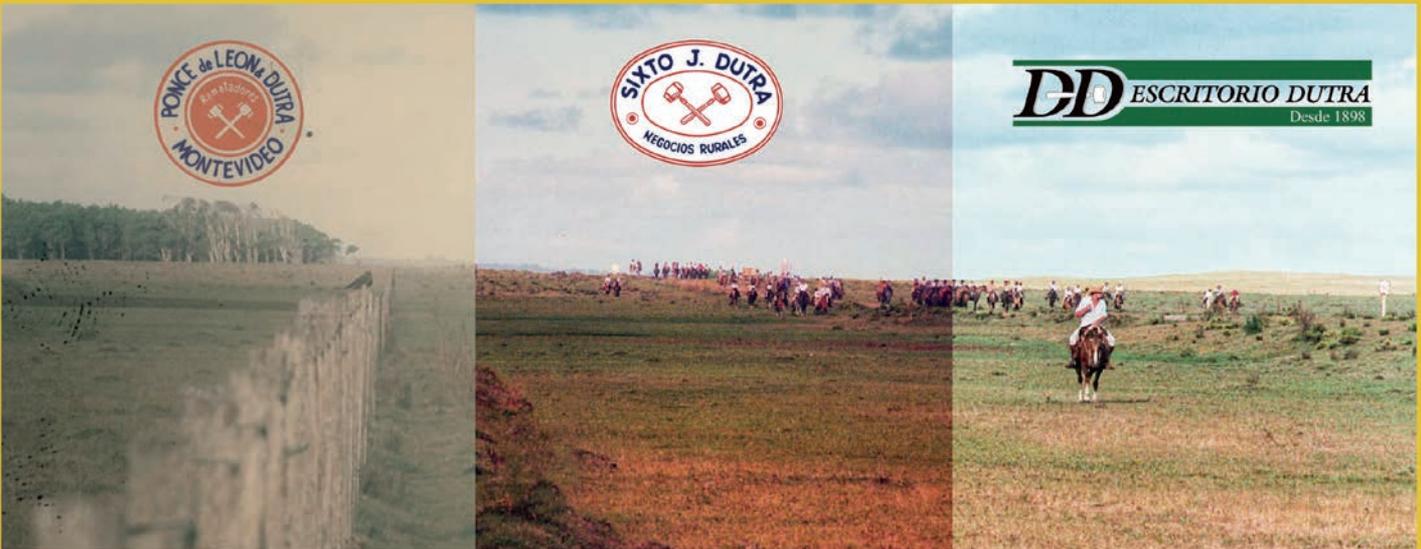
## El agro, un rubro “vital”

Desde hace más de 20 años, Banco Santander realiza una fuerte apuesta por brindar respaldo al sector agropecuario, concibiéndolo como un rubro vital para el desarrollo del país. En ese sentido, se ha orientado a la generación de soluciones y recursos a medida para satisfacer las necesidades asociadas a esta área productiva.

El fideicomiso financiero Ganadería Tres Millones (GTM) es un crédito rural que permite utilizar el ganado como garantía de préstamo sin importar la cantidad de hectáreas o escala de producción que se posea y resulta un ejemplo de las tantas herramientas que Santander pone a disposición del sector ganadero. De igual forma, el acuerdo con PROLECO ofrece financiación a empresas del sector lechero a través de la propia remisión de leche de los establecimientos.

La institución financiera, además, cuenta con créditos especiales, leasing, financiación en la compra de maquinaria, múltiples herramientas a través de las que brinda apoyo a pequeñas y medianas empresas facilitándoles el acceso a productos financieros específicos y promoviendo la capacitación de los productores rurales.

NEGOCIOS RURALES | 63



**DD** **ESCRITORIO DUTRA**  
Desde 1898

**UNIMOS 3 SIGLOS EN NEGOCIOS RURALES**

Casa Central: Jamaica 3132 - Montevideo

Tel: 2604 70 41 - [escritoriiodutra.com](http://escritoriiodutra.com)

# MGAP coordinó ahorro de \$ 500 millones

La cartera cumplió con el lineamiento global de recortar 15% los gastos del año 2019



El ministro Uriarte admitió que en el MGAP hay carencia de funcionarios. En este sentido dijo que “no estamos diciendo que vamos a echar a nadie, pero vamos a tener muchas dificultades para contratar gente, así que vamos a tener a reinventarnos, movilizar funcionarios o tercerizar en el caso que no podamos movilizar”.

**Tal como** estaba previsto, la presentación de la ley del Presupuesto al Parlamento por parte del Poder Ejecutivo incluyó recortes y ahorro en todos los ministerios. El ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Ing. Carlos María Uriarte, informó que se han realizado los ajustes necesarios en la cartera para ahorrar 15% del gasto de 2019; en grandes números, el jerarca dijo que se logró un ahorro de “algo así como 500 millones de pesos”, al tipo de cambio actual unos US\$ 11,8 millones.

Uriarte dijo que el ahorro va en línea con el mensaje que se viene dando por parte del Estado en su conjunto. Reconoció que “los recursos son limitados y todos sabemos por qué. Todos tuvimos que ajustar las cuentas y en base a lo que hay, lo que nos toca, tenemos que reinventarnos y tenemos que mejorar los servicios que el Ministerio tiene que dar pero con los recursos que están disponibles, y eso te garanto que es posible”.

## Funcionarios

Ha sido reconocido por las autoridades que existe una carencia de funcionarios a nivel del Ministerio, así como también una importante problemática en caso de los vehículos. En este sentido Uriarte dijo que “así como hay lugares que faltan funcionarios y faltan vehículos, hay lugares que sobran vehículos y funcionarios en su desempeño”.

Aclaró que “no estamos diciendo que vamos a echar a nadie, pero vamos a tener muchas dificultades para contratar gente, así que vamos a tener a reinventarnos, movilizar funcionarios o tercerizar en el caso que no podamos movilizar”. En este sentido, se confirmó por parte de funcionarios del MGAP que se vienen nuevos traspasos de áreas a veterinarios del ejercicio liberal.

## Vehículos

Uriarte reconoció que “hay unidades que en el pasado andaban bien de a caballo y otras que andaban de a pie. Ahora oscilamos entre unos y otros mientras que organizamos un plan de vehículos”. El jerarca dijo que “no se

**“Hay un 30% (de los vehículos) que es de la década del 90 y tiene más de 500 mil kilómetros”, dijo Uriarte**

han renovado vehículos desde hace muchísimo tiempo y esa falta de actualización hace que tengamos estas dificultades”.

Consultado al respecto de direcciones que cuentan con vehículos con dos o tres años de uso, el ministro aclaró que “el ministerio tiene 600 vehículos” de los cuales “hay un 30% que es de la década del 90 y tiene más de 500 mil kilómetros”. /NR

# Limitan uso de la palabra carne

**La Ley de Presupuesto busca desalentar la promoción de productos vegetales con denominaciones a productos cárnicos y derivados**

**El sector** agropecuario tiene varios puntos dentro de la Ley de Presupuesto que van a tener su incidencia en el rubro. Uno de esos es el artículo 281, referido al uso de la palabra carne.

Allí se señala que “las denominaciones asociadas a productos cárnicos y sus derivados, no podrán utilizarse para hacer publicidad o para comercializar alimentos que en su proporción sean mayoritariamente de origen vegetal, no pudiendo utilizarse ninguna etiqueta, documento comercial, descripción o representación pictóricas, material publicitario o forma de publicidad y presentación que indique, implique o sugiera que se trata de un alimento de origen animal”.

Esta discusión supondrá un nuevo capítulo en la política cárnica del país.



Alemania ya tuvo esta discusión debido a reclamos que presentaron integrantes de la industria cárnica para diferenciar a productos vegetales o sintéticos que pretenden utilizar la palabra carne o asociación con productos del sector. **/NR**

Al igual que en otros países, en la Ley de Presupuesto se busca limitar el uso de la palabra carne en productos de origen vegetal.

NEGOCIOS RURALES | 65



**ESCRITORIO JUAN BREA SARAVIA SALUDA A LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO EN SUS 100 AÑOS DEFENDIENDO AL SECTOR**

- Negocios para el campo.
- Embarques a frigorífico.
- Compra de lana.
- Venta y arrendamiento de campos.
- Remates por pantalla con **plazarural** 

# Artigas avanza en el control de venta informal de carne

**Autoridades del departamento norteño conformaron una comisión de trabajo para controlar el flagelo en la zona**



**Con la presencia** de los ministros de Ganadería, Agricultura y Pesca, Carlos María Uriarte, y de Defensa, Javier García, se realizó una presentación por parte del jefe de Policía de Artigas, Adolfo Cuello, sobre los datos estadísticos del departamento donde se visualizó un crecimiento de los delitos de abigeato y faena clandestina.

Cuello explicó que entre los meses de enero y agosto se registraron 139 casos de abigeato, registrando un incremento del 43% respecto a igual período del año pasado, mientras que los casos de faena clandestina crecieron 25%. En contrapartida, los casos de hurtos en el área rural disminuyeron 14% en igual período.

Se presentaron además datos de daños causados por perros a animales de producción, donde se denunciaron 27

casos, 42% más que en 2019, mientras que las faltantes de ganado crecieron 15%.

Cuello, quién en el período anterior se desempeñó como subjefe de Policía de Salto, dijo que los números muestran claramente que el trabajo en la "represión a los carneadores no está dando el resultado esperado", por lo que se ha creado "el área investigativa de la Brigada de Seguridad Rural", para focalizar el trabajo en el "circuito de expendio de carne, como almacenes de barrio o locales donde no está autorizada la venta".

Además, resaltó el trabajo conjunto con productores y las gremiales del departamento para la creación de grupos de Whatsapp, para coordinar trabajos de control y represión en las diferentes zonas del interior del departamento.

## Ministerio de Ganadería

Sobre el tema, Carlos María Uriarte resaltó la presencia de "todas las fuerzas vivas en el tema seguridad" del departamento y marcó la realización de temas que consideró "interesantes" pero característicos de la región como la problemática planteada de los caballos sueltos en la ciudad de Artigas. "No conozco una ciudad en el país que este problema con esas características, con 1000 caballos sueltos, y eso uno solo se entera cuando viene personalmente" dijo Uriarte.

Por su parte los perros sueltos continúan siendo "él debe que tenemos" dijo el ministro, también reconoció que existe un marco jurídico que será determinado por la Ley de Urgente Consideración (LUC). "Es un debe que me desvela, pero sé hacia dónde vamos. Pero claro, yo quisiera llegar lo antes posible".

El jerarca destacó que el objetivo es "el retiro, la captura de los perros sueltos en los espacios públicos donde son amenazas a la integridad física de las personas y/o a los factores de producción". Uriarte agregó que además se suma un "incentivo para el programa de castraciones y poder llegar a las 300 mil. Además tenemos previsto promover los albergues y el chipiado, aunque parezca irrisorio, de a un perro poder seguirle el rastro y saber quién es el responsable".

Consultado sobre si sus expresiones se enfocan al reintegro de la perrera, el ministro dijo "no me refiero en esos términos porque se asocia a la muerte del perro y nosotros pensamos en el retiro, en la captura del perro y la entrega a albergues donde puedan encargarse de esos perros".

Uriarte dijo que "es obligación del Gobierno velar por la seguridad de los ciudadanos y factores de producción" por lo que se avanza en ese rumbo.



## Ministerio de Defensa

Por su parte, el ministro de Defensa, Javier García, mencionó que “se han logrado muy buenos resultados” en los primeros cinco meses donde el Ejército Nacional viene realizando controles a nivel de las fronteras en el caso de los delitos de abigeato, en coordinación con el Ministerio del Interior.

El jerarca dijo que “es parte de la defensa del país, dar seguridad, cuidar nuestras fronteras, y estar al lado del vecino, de los productores, de la gente del lugar y en este caso trabajando también con los productores para reducir un problema como el abigeato”. García dijo además que “no solo afecta a personas y bienes y sino que afecta al trabajo, la producción y desmotiva a muchos uruguayos que abandonan la producción por no poder con este delito”. /NR

## Agéndese estos remates.

21° Remate

# Genética con Marca Registrada

**100**  
Toros PI 2 años inmunizados  
60 Angus  
40 Polled Hereford

**60**  
Vaquillonas 2 años PI preñadas  
30 Angus  
30 Polled Hereford

**60**  
Vientres SA

**VIERNES 2 DE OCTUBRE**  
14:00 hs. - Local "Don Tito", Tacuarembó

Sociedad Ganadera San Salvador  
LO PRIMORDIAL ES LA FERTILIDAD

Administra: Santander  
Aposturas: HEREFORD  
Remata: campo, velozTV.com, Valdez y Cia.

Venta permanente de semen y embriones - Rodrigo Fernández: 099 109 667 - rfernandez@frimosa.com.uy  
www.socgansansalvador.com.uy

12do. REMATE ANUAL 2020

# ANGUS EN DURAZNO

**8** Vaquillonas PI y PC preñadas

**70** Toros de 2 años negros y colorados con datos objetivos de carcasa (5 PI. y 65 SA.)

**120** Vientres SA preñados

Plazos: Toros 180 días libres - Contado 6% de descuento.  
Descuento adicional de 5% por compra de 5 toros o más.  
Vientres: 90 días libres - Contado 3% de descuento.  
FLETE GRATIS PARA LOSTOROS

ADMINISTRA  
Santander

Y ESTANCIA LOS LEONES  
Campo Blanco S.A.

**LUNES 5 DE OCTUBRE**  
14 hs. - Sociedad Rural de Durazno

Informes: Ing. Agr. Rodrigo Fernández: 099 109 667 / Cel. Ing. Agr. Martín Scasso: 099 284 323

ANGUS DEL MODELO

Administradores: JUAN VERA SRL, ALMACEN RURAL, RENOVADO, ZORTEL, NUMIX, UPM.

# “Una de las fortalezas es su credibilidad”

En los festejos de los 15 años de Copagran el ministro Uriarte destacó las virtudes del cooperativismo



“Una de las grandes fortalezas del cooperativismo es su credibilidad”, afirmó el ministro de Ganadería, Carlos María Uriarte, al hacer uso de la palabra en la jornada organizada por el sector cooperativo como festejo de los 15 años de Copagran.

El ministro dijo que la credibilidad es un bien para resaltar “hoy más que nunca, ya que estamos en un momento complicado”, aludiendo a la crisis provocada por la pandemia.

Uriarte basó su alocución en algunas de las fortalezas del sector cooperativo en Uruguay, del agro y del país, especialmente en el momento de enfrentar la actual situación. Consideró que otra de las fortalezas del sistema es la “capacidad para reinventarse”.

“Es momento de agradecer a todos aquellos pioneros que vieron en el cooperativismo la salida para el agro. El crecimiento del campo estuvo históricamente ligado al sistema cooperativo. Siempre marcado por el esfuerzo, pero en especial como alternativa para la inmensa mayoría de los productores



**“El crecimiento del campo estuvo históricamente ligado al sistema cooperativo”, dijo el ministro Uriarte**

que son pequeños y medianos, pero sin descartar a los grandes. Esa es una de las ventajas que se pueden ver en el cooperativismo, donde el esfuerzo de todos se valora y se comparte”, agregó el ministro.

Resaltó que “hemos logrado entre todos mantener el virus fuera de las ca-

denas agroalimentarias. La batalla no está ganada, queda mucho por hacer, el país nos precisa mantenernos así". Dijo que "la inocuidad de los alimentos y la credibilidad son fortalezas que hoy nos distinguen en el mundo".

Uriarte compartió el panel con el economista de CPA Ferrere, Gabriel Oddone, con el presidente de Inacoop, Martín

Fernández, el especialista estadounidense Michael Cook (vía remota), con el presidente de CAF, Pablo Perdomo, y con los anfitriones Mathías Mailhos y Gustavo Flores, presidente y gerente general de Copagran.

Las presentaciones están disponibles para los interesados en el canal de YouTube de la cooperativa. /NR

## Para el agro es "crucial" comunicarse mejor

Con una mirada "desde afuera del sector", como repitió en varias oportunidades, durante su presentación el economista Gabriel Oddone le dejó como "sugerencia" al sector agropecuario y al cooperativismo agrícola, la necesidad de comunicarse mejor. Oddone participó de la jornada de festejo de los 15 años de Copagran, denominada Las cooperativas agrarias y la competitividad.

"Es clave invertir tiempo y recursos en comunicarse mejor. Si en Montevideo no se comprende que al país le va bien cuando al agro le va bien, el sector está en problemas", afirmó. Esto mismo le dejó como sugerencia al sector cooperativo, para el cual consideró "crucial" que comunique bien lo que hace.

Oddone puso como ejemplo que en los liceos del país se sigue enseñando que el agro en Uruguay está estancado, algo que fue así en su momento, pero que cambió hace más de 25 años. En aquellos años de estancamiento Uruguay no lograba tener un crecimiento sostenido. Para el especialista, el sector debe hacerle entender a Montevideo que "el pobre crecimiento de Uruguay ha estado íntimamente relacionado con el estancamiento agropecuario", el cual quedó atrás en los años noventa.

## Las coope



Dr. Gabriel Oddone  
Economista, Socio de CPA Ferrere

NEGOCIOS RURALES | 69

# RODEOS

NEGOCIOS RURALES

MONTEVIDEO  
Rostand 1559  
Tel: 2606 1051

FLORES  
Ramírez 526  
Cel: 099 364 711

SORIANO  
Artigas 1245  
Cel.: 099 606 772

ARTIGAS  
Lecueder 850  
Cel: 099 136 353

TACUAREMBÓ  
25 de Agosto 270  
Cel: 099 830 790

SEGUINOS EN REDES SOCIALES!

@rodesonegociosrurales  
 Rodeos Negocios Rurales

AGENDA  
3 DE OCTUBRE

SEGUNDO REMATE ANUAL  
**BRAFORD 4 RUMBOS**

**SÁBADO 3 DE OCTUBRE**  
RURAL DE TACUAREMBÓ  
A PARTIR DE MEDIO DÍA

**40 TOROS - 50 VIENTRES**  
1 PADRILLO Y 4 YEGUAS MONTADAS CRIOLLAS PI

12 CUOTAS, 180 DÍAS O DESCUENTO POR PAGO CONTADO 5%

Rematan:

# Apuestan a “Uruguay Wools”

Autoridades del PENRO en conjunto con Uruguay XXI buscarán dar mejor acceso a las lanas en el mundo mediante una innovadora certificación



La marca Uruguay Wools permitirá diferenciar en el mundo la producción lanera uruguaya.

**La agencia** de promoción de exportaciones, inversiones e imagen país, Uruguay XXI y el Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) en representación de Plan Estratégico Nacional del Rubro Ovino (PENRO) presentaron la marca sectorial Uruguay Wools en el Salón de Eventos especiales del Parlamento. Este lanzamiento contó con la presencia de la Vicepresidenta de la República Beatriz Argimón.

A partir del trabajo conjunto entre Uruguay XXI y el PENRO -ámbito interinstitucional integrado por varios actores de la cadena ovina nacional -se creó la marca Uruguay Wools bajo el claim "pure natural mystic" con los siguientes atributos: innovadora, Glocal (Global+Local), calidad de diseño, natural y claridad.

Uruguay cuenta con una ventaja competitiva en lo que respecta a la producción y a la industria lanera debido al manejo sostenible que implementa produciendo lanas de excelente calidad con reconocimiento internacional.

Nuestro país posee normas de bienestar animal, desarrolla pastoreo a cielo abierto, cuenta con modernas tecnologías de manejo y un clima favorable para la producción ovina. Además cuenta con mano de obra calificada y el know how que lo posicionan como un país referente en el mundo.

En cuanto al diseño, Uruguay cuenta con identidad propia y adaptación a las

**Uruguay cuenta con una ventaja competitiva en lo que respecta a la producción y a la industria lanera**

tendencias internacionales de moda que convierten a los productos de lana diseñados y producidos en Uruguay en productos de lujo elegidos por personalidades mundiales provenientes de los mercados más exigentes.

El presidente del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL), Miguel Sanguine-

tti, dijo que "la marca "Uruguay Wools" busca ayudar a transmitir todo lo que representa para la producción, la industrialización y comercialización de la fibra lana y potenciar la marca país poniendo el foco en una producción sustentable en el tiempo".

En este sentido señaló que la institución prevé la realización de acciones conjuntamente con "diseñadores, em-

### Con la creación de la marca Uruguay Wools "estamos dando los pasos necesarios para estar al día"

presarios, formadores de opinión, medios de comunicación y con quienes elaboran y deciden políticas de alcance nacional".

Sanguinetti remarcó que "la lana uruguaya es muy reconocida a nivel mundial y por eso con sus altibajos siempre se colocó en diferentes mercados como China, Alemania, Italia, Turquía y algunos otros más", sin embargo invitó al gobierno a "trabajar para mejorar el acceso a estos y otros mercados".



El presidente del SUL reconoció que los cambios en el mundo van hacia "consumidores que quieren saber cómo se produce lo que adquieren y la fibra lana no escapa a esta realidad", por lo que remarcó que con la creación de la marca Uruguay Wools "estamos dando los pasos necesarios para estar al día".

Sanguinetti resaltó que duplicar los números de la producción y los ingresos por las exportaciones del sector "es totalmente posible", sin embargo insistió en su presentación la necesidad de realizar "muchos deberes" que aún están pendientes. **/NR**

## MANTENÉ DE PIE TU INVERSIÓN

Seguro de Vida Animal



- Todos los seguros cubren la muerte o el sacrificio decretado por razones humanitarias a consecuencia de un accidente ocurrido o una enfermedad contraída durante la vigencia de la póliza.
- Coberturas adicionales a la vida en seguros individuales: en bovinos integral reproductivo.
- Seguros individuales: se pueden cubrir ejemplares bovinos, ovinos, equinos y suinos.
- Seguros de agrupamiento: se incluyen animales en remate y ganado general para producción de leche o carne a campo o en confinamiento (feedlot).
- El capital asegurado en todos los casos es el "valor del animal" en el mercado uruguayo.
- Si bien los seguros pueden ser contratados por un año, también es posible hacerlo por períodos más cortos o inclusive por el plazo que dure una exposición.



En Uruguay nadie te da más seguridad.

# Carnero Texel se vendió a precio récord

En una feria en Escocia el ejemplar de la raza carnífera se pagó a 350 mil guineas, unos US\$ 490 mil



El cordero, llamado Double Diamond, se vendió en la Scottish National Texel, en Lanark.

72 | NEGOCIOS RURALES

Un ejemplar de la raza Texel se vendió por un récord de 350.000 guineas, alrededor de 490.000 dólares estadounidenses, en una subasta en Escocia sobre fines de agosto.

El cordero, llamado Double Diamond, había generado expectativas antes de que comenzara la venta de Scottish National Texel en Lanark, según un comunicado de prensa de la Texel Sheep Society, informó CNN. La licitación comenzó en 10.000 guineas (alrededor de US\$ 13.000).

Una guerra de ofertas elevó el precio hasta que se llegó a un acuerdo para que el ejemplar se compartiera entre tres cabañeros.

“De vez en cuando aparece algo especial y ayer apareció un Texel muy especial. Todo el mundo quería una parte”,

dijo Jeff Aiken —uno de los compradores— al periódico inglés de The Guardian.

La oveja Texel se originó en Holanda y es una de las favoritas de los carníceros, según la Texel Sheep Society.

Es tradicional que el ganado se venda en guineas en una subasta en el Reino Unido, y una guinea se traduce en alrededor de \$ 1,40 dólares estadounidenses.

El récord anterior para una oveja fue de 230.000 libras, más de US\$ 307 mil, para una oveja llamada Deveronvale Perfection en 2009.

En el Prado, allá por la década de 1980, se había vendido un carnero Ideal Llegado desde Oceanía al impresionante monto de US\$ 100 mil. /NR



## CALENDARIO 2020

plazarural

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# Estudian movimiento en predios interdictos

**Públicos y privados buscan generar un protocolo para viabilizar traslados de animales en predios con brucelosis o tuberculosis**

**La Comisión** Nacional Honoraria de Sanidad Animal (Conhasa) comenzó a trabajar en un protocolo que habilite el movimiento de ganados de predios que actualmente se encuentran interdictos por brucelosis y/o tuberculosis en el país. En este sentido el Dr. Leopoldo Amorín, directivo de la Asociación Agropecuaria de Salto y representante en ese ámbito por la Asociación Rural del Uruguay (ARU), confirmó que se encuentra en estudio un trabajo presentado en la comisión.

Amorín indicó que "hubo pedidos para algunos movimientos de animales negativos a la enfermedad a otros establecimientos que no son foco y en principio no fueron autorizados, pero se está estudiando algún protocolo". El objetivo es "facilitar al productor que, por ejemplo, no tenga comida o esté con alguna problemática para mover animales negativos a otro predio".



En el caso de brucelosis, para que un predio esté libre de la enfermedad se solicitan dos sangrados con diferencia de seis meses. Consultado al respecto el integrante de la Conhasa sobre si se exigirán dos sangrados negativos o solamente uno para el movimiento, Amorín dijo que "va a haber condiciones específicas para ese movimiento, pero los animales que salgan de un establecimiento foco van a estar sangrados y va a haber un control más importante que los normales". /NR

La posibilidad de crear un protocolo para el movimiento de animales en predios interdictos está a estudio de la Conhasa

NEGOCIOS RURALES | 73

**G&B**  
Gallinal y Boix SRL  
NEGOCIOS RURALES

**G&B**  
Gallinal y Boix SRL  
NEGOCIOS RURALES

VAMOS A ANDAR JUNTOS UN LARGO CAMINO

# Tercera suba consecutiva para índice de alimentos

Una demanda algo más firme y el debilitamiento del dólar hicieron subir los precios en agosto

**Los precios** mundiales de los alimentos subieron por tercer mes consecutivo en agosto, impulsados por una demanda en general más firme y por el debilitamiento del dólar estadounidense, según un informe publicado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

El índice de precios de los alimentos de la FAO, que realiza un seguimiento de los precios internacionales de los productos alimenticios más comercializados, alcanzó un promedio de 96,1 puntos en agosto, esto es 2% más que el mes anterior y su nivel más alto desde febrero de 2020.

El índice de precios de la carne de la FAO se mantuvo prácticamente sin variación desde julio, aunque se encuentra 8,9% por debajo de su nivel en

agosto de 2019, dado que el efecto de la menor demanda de importaciones de carnes vacuna, aves de corral y ovina se vio compensado por el aumento repentino de la demanda de importaciones de carne de cerdo en China.

**El índice de precios de la carne de la FAO se mantuvo prácticamente sin variación desde julio**

El índice de precios de los cereales registró en agosto aumentó 1,9% mensual y 7,0% anual, con las mayores subas para el sorgo, la cebada, el maíz y el arroz.

Por su parte, los aceites vegetales aumentaron 5,9% mensual y alcanzaron el nivel más alto desde enero. **/NR**



74 | NEGOCIOS RURALES

PANTALLAURUGUAY

ANUNCIAMOS NUESTRO REMATE 220  
SIN PÚBLICO - 100% VIRTUAL

MIÉRCOLES 30 DE SETIEMBRE

SALUDAMOS A  
**ACG**  
EN SUS 100 AÑOS  
DE APORTES A  
LA GANADERÍA DE  
NUESTRO PAÍS

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

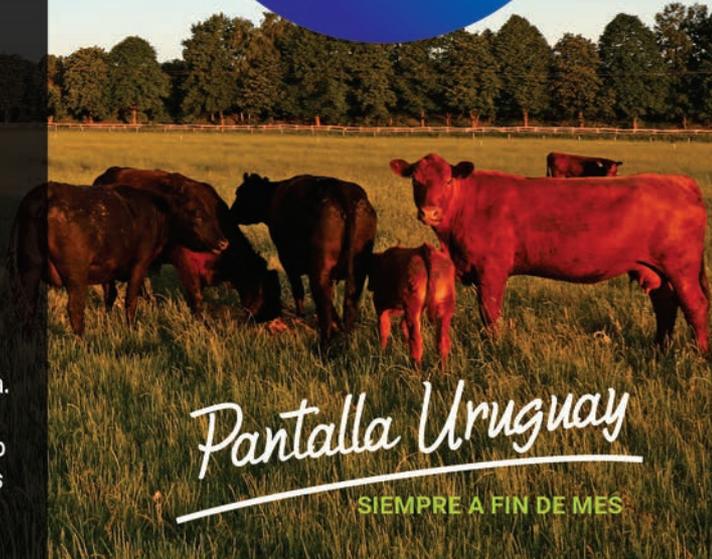
[www.pantallauruguay.com.uy](http://www.pantallauruguay.com.uy)

FINANCIA



PANTALLA®  
URUGUAY

ALGEBRA.UY



*Pantalla Uruguay*

SIEMPRE A FIN DE MES

# Otra vez gorgojo en arroz

Uruguay logró un rápido levantamiento de la suspensión de la habilitación de Saman en México

Tras una complicada situación que se generó en las últimas semanas, el arroz uruguayo exportado por la empresa Saman vuelve a ingresar a México.

Se había generado al inicio del mes de agosto una compleja situación, ya que se encontró gorgojo de Khapra en un contenedor de esa empresa al ser evaluado en aduanas mexicanas, lo que motivó la inmediata suspensión de la habilitación.

Esto sorprendió y molestó a autoridades y productores uruguayos, ya que existe un protocolo para estos casos, y la suspensión del mercado se debe dar después de otros pasos de negociación. Sabido es que en Uruguay no existe esa plaga, algo que se había aclarado en el acuerdo.

Esta situación motivó una rápida reacción de las autoridades del Ministerio



de Ganadería, Agricultura y Pesca, en conjunto con la empresa involucrada.

Tras eso, según lo confirmó el director general de Servicios Agrícolas, Leonardo Olivera, se destrabó la situación, luego de un "trabajo en equipo por parte del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) con Asuntos Internacionales y Cancillería". **.NR**

uy.virbac.com



## ¡ESTÁ CONFIRMADO!

Con **BOVISAN TOTAL** Se

Cada 100 vacas

**14 TERNEROS MÁS**

**+ Terneros**

**+ Rentabilidad**



# El Covid-19 no se transmite por la comida

Recientes estudios confirman que el coronavirus que generó la pandemia mundial no puede propagarse por vía alimentaria

Contrariamente a lo que se creyó en un principio, el Covid-19 no se transmite mediante los alimentos.



Tras varias semanas de estudios y corroboración de datos, una revisión científica estadounidense confirma que el SARS-CoV-2 no se puede propagar por las vías alimentarias.

De abril a agosto de 2020, el Instituto Estadounidense de Alimentos Congelados (AFFI), en asociación con investigadores de la Universidad Estatal de Carolina del Norte (NCNU), realizó una revisión de la literatura científica para comprender la naturaleza de la

supervivencia y persistencia del SARS-CoV-2, el virus que causa COVID-19, en alimentos y en superficies de contacto con alimentos, así como su potencial de transmisión a través de los mismos.

Su trabajo confirma que no hay evidencia de la propagación del SARS-CoV-2 a través del consumo de alimentos o en asociación con su empaque y agrega que no se han reportado casos de COVID-19 transmitidos por alimentos. /NR



## CALENDARIO DE REMATES

# LOTE21 | 2020

Nos preparamos para un año con más oportunidades de negocios.

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

■ FECHA REMATE ■ CIERRE DE INSCRIPCIONES

**PARTE DE FAENAS**
**Semana del 01/08/2020 al 31/08/2020**

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 TACUAREMBÓ S.A.	8.609	5.254	4.263	10	214	18.350						0
2 LAS PIEDRAS S.A.	14.187	1.083	2.669	5	5	17.949	8.145	20	1.025	2.006	23	11.219
3 FRIG. PUL (PULSA)	8.362	3.771	2.344	2	122	14.601						0
4 BREEDERS P.U.	9.902	1.502	2.949		85	14.438						0
5 ESTAB.COLONIA	9.359	3.302	1.565	4	107	14.337						0
6 ONTILCOR S.A.	8.602	2.359	2.719	1	92	13.773						0
7 INALER S.A.	7.500	2.831	1.137	1	105	11.574						0
8 LAS MORAS	5.015	2.080	1.932		86	9.113	1.618		9	244	13	1.884
9 BILACOR S.A.	4.018	3.558	1.081	4	47	8.708						0
10 SIRSIL S.A.	1.748	3.111	650	1	113	5.623						0
11 COPAYAN S.A.	1.475	2.797	755	4	62	5.093						0
12 LORSINAL S.A.	780	2.651	557	2	89	4.079						0
13 CASA BLANCA	1.132	1.927	681	23	20	3.783	2.101	66	3.844	1.978	12	8.001
14 SAN JACINTO	1.986	165	495	1	20	2.667	22.960	853	1.099	2.855	170	27.937
15 SOLIS	808	599	712	22	71	2.212						0
16 ARROYAL S.A.	112	237	1.181	72	57	1.659	69		11	50		130
17 SIMPLIFY S.A.	155	324	645	31	2	1.157						0
18 LOS OLIVOS	344	66	479	4	3	896						0
19 SCHNECK	16	640	25	8	202	891						0
20 OFERAN S.A.	322	328	232		3	885						0
21 CUAREIM	209	369	19	9	67	673	1.125	205	20			1.350
22 MIRIAM CRAVEA	125	49	100	348		622						0
23 SOMICAR S.A.	16	396	54		5	471	9.046	475	3.730	2.240	215	15.706
24 MUN. ARTIGAS	13	268	52	3	7	343	328	47	848	377	15	1.615
25 MERCEDES	68		167			235						0
26 LUCHASOL	6	56	100	5		167			81	10		91
27 CARRASCO						0						0
28 LINERIM S.A.						0						0
29 CLEDINOR S.A.						0						0
30 FRIGOCERRO S.A.						0						0
31 SIDERCOL						0						0
33 ARDISTAR						0						0
34 ROSARIO						0						0
35 CLADEMAR S.A.						0						0
36 CANELONES						0						0
37 LA TABLADA						0						0
38 FRIG.MARTINEZ						0						0
39 BORDENAVE A.						0						0
40 MUN.LAVALLEJA						0						0
41 MARTINEZ, ADAN						0						0
42 MUN.SALTO						0						0
43 CALTES S.A.						0						0
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>84.869</b>	<b>39.723</b>	<b>27.563</b>	<b>560</b>	<b>1.584</b>	<b>154.299</b>	<b>45.392</b>	<b>1.666</b>	<b>10.667</b>	<b>9.760</b>	<b>448</b>	<b>67.933</b>

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	1,82	1,84	3,36	3,40
	Liviano Bueno de Pradera	1,78	1,80	3,31	3,35
	Exportacion Especial	1,88	1,90	3,38	3,42
	Exportacion Bueno de Pradera	1,81	1,83	3,34	3,38
	Exportacion General			3,31	3,35
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,21	3,25
	Generales			3,14	3,18
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,59	1,61	3,18	3,22
	Buenas	1,55	1,57	3,14	3,18
	Generales	1,48	1,50	3,09	3,13
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,40	1,42	3,04	3,08
	Generales	1,31	1,33	2,90	2,94
VAQUILLONAS GORDAS	Especiales	1,79	1,81	3,30	3,34
	Buenas	1,74	1,76	3,26	3,30
INDUSTRIA	Toros gordos	1,51	1,53	2,59	2,63
	Toros y Novillos generales	1,40	1,42	2,46	2,50
	Vacas Manufactura Alta	1,22	1,24	2,30	2,34
	Vacas Manufactura Baja	1,08	1,10	2,18	2,22
	Conserva	0,80	0,82	1,92	1,96
OVINOS GORDOS	Corderos			3,36	3,40
	Cordero pesado			3,43	3,47
	Borregos			3,37	3,41
	Capones			3,02	3,06
	Ovejas			2,95	2,99

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

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

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

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

VACA GORDA ESPECIAL

NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020						
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	1.76	ENERO	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75	1.99						
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	1.65	FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76	1.87						
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	1.52	MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8	1.75						
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	1.46	ABRIL	1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79	1.67						
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	1.47	MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84	1.68						
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	1.49	JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95	1.68						
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91	1.57	JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04	1.77						
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64	1.9	1.59	AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	2.05	1.81						
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58	1.95		SETIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	2.09							
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61	2.06		OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	2.22							
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53	2.15		NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	2.25							
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48	1.93		DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	2.11							
US\$ 1.53	USD	1.46	USD	1.32	USD	1.36	USD	1.54	USD	1.83	PROMEDIO ANUAL	US\$ 1.77	US\$ 1.72	US\$ 1.53	USD	1.56	USD	1.73	USD	1.97

## MERCADO DE REPOSICIÓN

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

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

CATEGORÍA			1	2 a 8	9 a 15	16 a 22	23 a 29	30 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$/kilo	2.20-2.40	2.25-2.35	2.20-2.36	2.25-2.40	2.25-2.45	2.20-2.40
TERNEROS	141 a 180 k.	U\$/kilo	2.10-2.35	2.10-2.30	2.00-2.35	2.05-2.25	2.15-2.25	2.15-2.35
TERNEROS	Más 180 k.	U\$/kilo	2.03-2.15	2.00-2.30	1.90-2.22	1.90-2.20	2.00-2.22	2.00-2.20
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$/kilo	2.10-2.12	2.00-2.10			2.10-2.10	2.05-2.15
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$/kilo	1.90-2.05	1.90-2.03	1.87-2.00	1.92-2.05	1.95-2.05	1.95-2.10
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$/kilo	1.80-1.95	1.80-1.90	1.82-2.00	1.80-2.00	1.80-1.95	1.75-1.90
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$/kilo	1.75-1.95	1.72-1.82	1.68-1.85	1.75-1.82	1.75-1.86	1.75-1.90
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$/kilo	1.65-1.85	1.70-1.80	1.70-1.85	1.65-1.80	1.70-1.84	1.70-1.82
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$/kilo	1.78-1.95	1.81-1.98	1.80-1.96		1.70-1.92	1.80-1.90
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$/kilo	2.00-2.15	1.90-2.18	2.00-2.20	2.00-2.25	2.00-2.45	2.00-2.20
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$/kilo	1.90-2.05	1.90-2.15	1.85-2.10	1.95-2.07	1.90-2.20	1.95-2.20
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$/kilo	1.80-1.85	1.78-2.05	1.82-2.00	1.80-2.15	1.80-1.95	1.80-2.20
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$/pieza	1.70-1.85	1.70-1.85	1.72-1.85	1.70-1.85	1.70-1.90	1.68-1.85
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$/kilo	1.80-1.85	1.72-1.82	1.68-1.85		1.65-1.65	
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$/pieza	600-750	600-750	650-740	660-750	620-720	600-780
VACAS DE INVERNADA		U\$/kilo	1.35-1.48	1.35-1.50	1.40-1.52	1.35-1.52	1.35-1.55	1.35-1.50
PIEZAS DE CRÍA		U\$/pieza	350-380	300-400	320-400	320-390	315-380	330-380

## ARANCELES :

Resolución de Asamblea General Extraordinaria del 6 de Febrero 1991

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

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

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

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

## DÓLAR

### INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA
3	42,655
4	42,771
5	42,553
6	42,718
7	42,642
10	42,461
11	42,453
12	42,534
13	42,506
14	42,500
17	42,722
18	42,612
19	42,874
20	43,192
21	42,937
24	42,779
26	42,702
27	42,650
28	42,501
31	42,587
PR.	42,667

# Por más información

ingrese a nuestra web

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



# SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax	
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. Mº Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda	wharural@adinet.com.uy	099 660530	4352 7297	4352 7299
			Joaquín Abelenda		099 680661		
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 182	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389	4363 5153	
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437	4452 7285
AGROORIENTAL	Divina Comedia 1638	Montevideo	Martin Slinger	mslinger@agrooriental.com.uy	096 361269	2604 3036	
			Christopher Brown	cbrown@agrooriental.com.uy	099 647 561		
			Jaime Gómez	jpgomez@agrooriental.com.uy	092 987 987		
AGROSOCIO	Dr. Alejandro Schroeder 6514	Montevideo	Juan Martín Scasso	mscasso@agrosocio.com	099 284323	2604 7050	2604 7050
			Joaquín Berenbau	jberenbau@agrosocio.com	099 661501		
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	info@aloriyca.com.uy	099 639977	4642 7557	4643 1584
			Marcelo Alori		099 800186		
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078	4362 2469	4362 3690
			Martin Andrade		099 362031		
			Jose Poncet		099 361003		
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yi	Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy	099 367032	4367 9052	4367 9852
			Arturo Aramburu	arturo@aramburu.com.uy	099 367787		
			José Ignacio Aramburu	jose@aramburu.com.uy	099 367152		
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy	099 771295	4772 6249	4772 2750
				sian@adinet.com.uy			
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeyca.com.uy	099 123186	2403 1353	2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092	4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide	info@escritorioarrospide.com.uy	099 353324	4352 3130	4352 5098
			Diego Arróspide		099 126412	4352 2007	
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865	4456 7865
				administracion@carlosbachino.com			
BACHINO, Enrique y Asociados	Ituzaingo 566	Minas	Ernesto Franco	info@enriquebachinoyasociados.com.uy	099 639039	4442 5789	4442 5789
			José Enrique Bachino		099 140028		
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	bardieryodrizola@gmail.com	099 359190	4362 3856	4362 3856
			Raúl Odriozola		099 360087		
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	Melo	Miguel Bengochea		099 802075	4642 3143	4642 5329
		Montevideo	Gonzalo Bengochea		099 146782	2709 8084	2709 8084
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838	
BERRUTTI - UB&P	Mantua 7011	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti	ubp@ubp.com.uy	098 404575	2600 1159	
			Pablo Argenti	pargenti@berrutti.com.uy	098 423842		
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 Martín Birriel	ganadosdelareservasrl@gmail.com	099 223214	4472 4300	4473 6527
			Valentina Birriel		098 001369		
			Carlos Dianesi		099 872923		
			Mariela Amaral		099 871820		
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851	4472 6280
BLANCO & RODIÑO S.R.L.	Miraflores 1650	Montevideo	Sebastián Blanco	info@bragroservicios.com.uy	099 212728	2600 7884	2600 7884
			Guillermo Rodiño		098 649393		
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking	bocking@adinet.com.uy	099 664010	2924 0594	2924 0594
			José Rado		099 636134		
			Ignacio Segredo		099 649 343		
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612	2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea	cravea@hotmail.com	099 722448	4742 2112	4742 3909
			Mercedes Margalef		098 389708		
			Carlos Gamarra		099 727789		
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
CAMPO ESTE Ltda.	Ruta 9 Km 207	Rocha	Onelli Pereira	campoeste@hotmail.com	099 872690	4472 3626	4472 3626
			German de Castro		099 872678		
CANEPÁ, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcanepe@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401	4732 5401
CARBAJAL WALDEMAR NEG. RURALES	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal	martin@waldemarcarbajal.com.uy	099 687441	4552 2580	4552 2580
			Mauricio Carbajal	mauricio@waldemarcarbajal.com.uy	099 684614		
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararías-Colonia	Emanuel Celedon	eeledonmediza@gmail.com	098 079 116		
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 190	Tacuarembó	Alfredo Coelho	cohelyosociados@gmail.com	099 831195	4632 4403	4632 4403
			Sebastián Sánchez		099 836799		
			Oscar Da Silva		099 245330		
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447	2408 7887	2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martín Correa	info@correaysanroman.com.uy	099 731587	4732 7900	
			Martin San Roman		099 633410		
CURUCHET JOSE	Tacuarembó 1465	Paysandú	José P. Curuchet		099 727072	4722 6938	4722 6938
CRADECO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago	cradeco@adinet.com.uy		4558 8303	4558 8769
			Pedro Bertinat				

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833 4352 4833
DE FREITAS CIA. CARLOS	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875 2600 4875
DE 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	095028572	4442 4343 4442 2550
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970 4722 0039
DELAGRO & Cia..	Alejandro Schroeder 6478/101	Montevideo	Eduardo Del Bagliivi 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 Rodriguez 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@escritoriordutra.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
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy ottohijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 773057	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	Montevideo	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346 45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Taruselli 1154 Gral. Eugenio Garzón 311	Mercedes 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@hotmail.com	099 664512	4354 7343 4354 7343
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894	29151604 099 102272
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martín Grondona Fernando LusiarDO	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	haciendadellitoral@adinet.com.uy	099 567131	4567 6400 4567 3989 099 728080
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhnegocios.com	094 876543	4632 0632 4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico 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	jpirigoyeng@gmail.com	092 060060	4654 3144
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h)	risasa@adinet.com.uy	099 802207	4642 2085 4642 5589 099 604224
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martin Silveira	miguelaimzendi@adinet.com.uy	095 308281	4452 2706 4452 8090 095 308282
JUAN MANUEL FABIAN	Ruta 1 km 121 y medio - Valdense	Colonia	Manolo Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbeloso@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	cuchillasilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242 4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martínez Dos Santos Federico Martínez Elorga	fmurales@adinet.com.uy	099 352626	4352 2908 4352 2908 099 352249
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108 4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	jpaiacardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643219	2600 1600 2600 1600 099 630690
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	monterofernandezsr@gmail.com	099 843 651	4443 5376 098 253012
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralesscolombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933

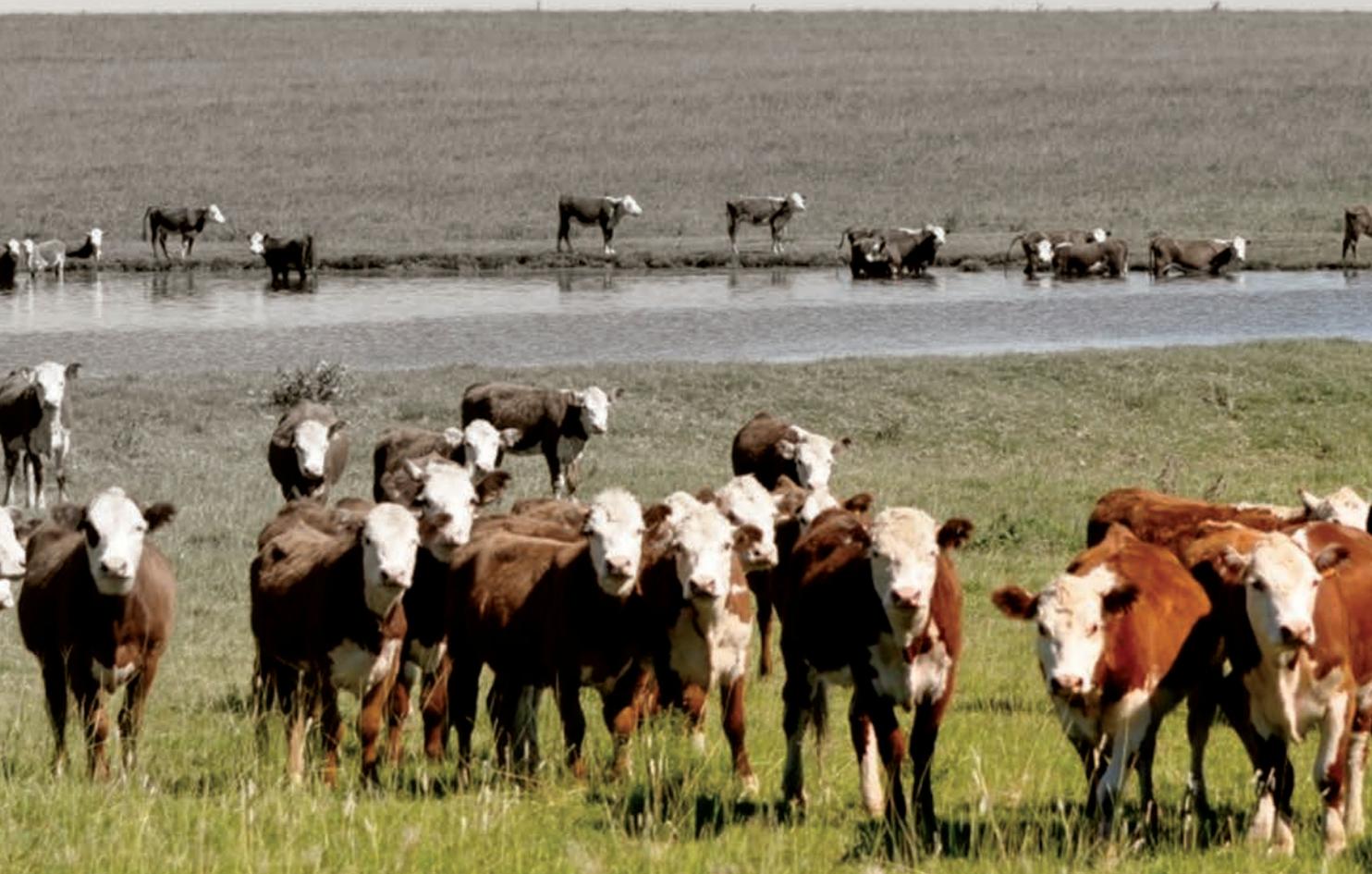
# SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
MURACCIOLE JORGE	RUTA 81 KM 8	Canelones	Jorge Muracciole	jgmura@hotmail.com	099 326197	
NEDAFOS S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafos@gmail.com	099 418104	4266 8243 4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicoar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131 2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227 43624155
PATIÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717 4352 4717
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALES	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira	francisco@pereiranr.com.uy	099 611601	2605 7960
RAMOS & GARCÍA 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	reyalb@gmail.com	099 722523 099 159559	4722 3926 4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores Montevideo	Pablo Reyes Gonzalo Bia Ignacio Trigo Rodrigo Paulo	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098 099 606772 099 928186 099 655 144	4534 2124 4534 2831 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 Rodríguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902 4642 2017
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Cuareim 1978	Montevideo	Juan José Rodríguez Joaquin Falcon	remates@romualdo.com.uy embarques@romualdo.com.uy	099 623033 099 527040	2924 0475 2924 8130
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendingo	Cardona	Martin Romano Carlos Romano Juan Carlos Romano	cym@cymromano.com	099 536196 099 536195 099 541017	4536 9554 4536 9554
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713 4452 8827
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931 4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720 4536 7720
SILVA GALLINO Joaquin	Calle 30 y 18 Edificio La Cigale apto0004	P del Este - Maldonado	Joaquin Silva Gallino	josiga@adinet.com.uy	099 735945	
STRAUCH, Jorge y Cia.. Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686 4452 2415
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera v 25 de Mavo	San José	Javier Soria Peña Gaston Guelbenzu Ithurralde	sorianeociosrurales@vera.com.uy	099 847 235 099 872 541	4342 3808
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozuluaga@thelandlordcompany.com	093 761854	4452 7902
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Ituzaingo 419	Mercedes	Joaquin Touron Rodrigo Sainz Rasines	touronsainz@hotmail.com	099 513268 099 529266	4533 0615 4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	19 de Abril 1379	Salto	Carlos Trindade Sebastian G. da Trindade	ctrindade@vera.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
VICTORIA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victoria Santiago Sánchez	victorica@victorica.com.uy	099 682184 099 622087	2924 0055 2924 8864
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalsrl@gmail.com	099 830658	4632 8682 4632 8682
ZAMBRANO & Cia.. S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano Nicolás Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390 099 112422	2600 6060 2600 6060
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.	Av. Garzón 355 esq. R. Branco Yi 1879 apto 201	Artigas Montevideo	Facundo Schauricht Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 561196 099 531469	4773 1768 4773 1768

Por más información  
ingrese a nuestra web  
[acg.com.uy](http://acg.com.uy)



Un siglo siendo referencia  
del mercado ganadero,  
significan mucho más que 100 años...



Sabemos de lo que hablamos...

**EL PAIS**

**EL PAIS**  
**Rurales**



**REAFIRMAMOS EL  
COMPROMISO CON LA  
PRODUCCIÓN.  
NUEVAMENTE  
CONTADO SEGURO.**

**Un plan ágil y seguro  
para, en momentos claves,  
acceder a beneficios.**

Hasta el 30 de setiembre puede agendar su lote para faena, y se lo pagamos al contado, a precio de plaza, y sin descuento financiero.

Comuníquese con nuestro Depto. de compra de Hacienda y aproveche esta oportunidad.



La confianza y el compromiso que se necesita hoy,  
para el esfuerzo productor de siempre.